LESEPROBE · KAPITEL 1

Geld als Ware

Wie das Geld seinen Zweck verlor

Wie Geld seinen Zweck verloren hat und warum Unternehmer das zuerst spüren. Mit Fällen aus der Praxis eines Finanzierungsberaters.



Mag. Erich Simon

Kirschen-Verlag Edition Simon · Zug · kirschen-verlag.ch

LESEPROBE

Aus dem Inhalt

- Teil I · Wozu Geld da ist
- **Der Kredit, den es nicht gab** in dieser Leseprobe
- Wozu Geld erfunden wurde
- Die Warnung des Aristoteles
- Teil II · Wie Geld zur Ware wurde
- Der Abschied vom Gold
- Geld aus dem Nichts
- Geld kauft Geld
- Der Preis des Geldes
- Teil III · Was es kostet
- Betongold
- Krisen mit Ansage
- Der Unternehmer in der Zange
- Wer gewinnt, wer verliert
- Teil IV · Was zu tun wäre
- Geld wieder dienstbar machen
- Epilog: Wofür wir Geld haben

© 2026 Mag. Erich Simon. Kirschen-Verlag Edition Simon, Baarerstrasse 6, 6300 Zug. Leseprobe. Weitergabe in unveränderter Form ausdrücklich erwünscht. Alle Rechte vorbehalten.

Der Kredit, den es nicht gab

Zwei Verträge an einem Nachmittag

Der Unternehmer, nennen wir ihn Martin, hatte alles mitgebracht, was eine Bank verlangt. Drei Jahresabschlüsse mit Gewinn, einen Auftragsbestand für achtzehn Monate, eine Planung, die ein Steuerberater geprüft hatte, und eine Liste der Kunden, die seit Jahren bei ihm bestellen. Sein Betrieb stellt Präzisionsteile für die Medizintechnik her, vierzig Mitarbeitende, ein Werk in einem Industriegebiet, wie es sie zwischen Zürich und Zug zu Dutzenden gibt. Die Nachfrage war grösser als seine Kapazität. Er wollte eine zweite Produktionslinie bauen, zwölf Arbeitsplätze schaffen und brauchte dafür zwei Millionen Franken.

Das Gespräch war freundlich. Der Kundenberater kannte Martin seit Jahren, lobte die Zahlen, stellte kluge Fragen zur Auslastung und zu den Margen. Am Ende bat er um Verständnis: Der Antrag müsse in die Kreditkommission, man brauche noch eine Bewertung der Maschinen, eine Einschätzung der Branche und vermutlich eine zusätzliche Sicherheit. Ob Martin bereit wäre, sein Einfamilienhaus zu verpfänden? Und ob er an eine Bürgschaft gedacht habe?

Am selben Nachmittag unterschrieb ein Stockwerk tiefer ein Ehepaar einen Kreditvertrag über fast dieselbe Summe. Die beiden kauften eine Wohnung, die sie nicht bewohnen würden, in einem Haus, das es seit vierzig Jahren gab. Sie wollten sie vermieten, als Altersvorsorge, wie sie sagten. Das Einkommen reichte, die Eigenmittel waren vorhanden, die Wohnung selbst diente als Sicherheit. Die Bank hatte eine Woche für die Prüfung gebraucht. Ein Formular, eine Schätzung, eine Unterschrift.

Martin wartete sieben Wochen. Dann erhielt er eine Zusage über die Hälfte des Betrags, abgesichert durch eine Hypothek auf sein Wohnhaus. Er baute die Linie trotzdem, kleiner und später als geplant, und finanzierte den Rest aus dem laufenden Geschäft. Sechs der zwölf Stellen hat er geschaffen. Zwei Aufträge gingen

an einen Konkurrenten in Süddeutschland, der schneller liefern konnte.

Martin ist erfunden. Was ihm geschieht, ist es nicht. Ich habe in meiner Beratungspraxis Fälle erlebt, die ihm aufs Haar gleichen, und einen, der mir bis heute nachgeht.

An einem Wochentagabend vor gut zwanzig Jahren rief mich eine Bekannte an. Sie war bereits in Pension und hatte jahrzehntelang die Kanzlei eines Wiener Kollegen geleitet. Der Kollege sei schwer krank, sagte sie, und er wolle mich sprechen, noch heute. Ich fuhr am selben Abend in die Privatklinik. Als ich an die Tür des Zimmers klopfte, das man mir genannt hatte, und sie öffnete, trat ich sofort wieder zurück: «Entschuldigung für die Störung.» Aus dem Zimmer kam eine Stimme: «Kommen Sie nur, Herr Kollege.» Ich war richtig. Ich hatte ihn nicht erkannt, so sehr hatte die Krankheit ihn gezeichnet.

Er sprach trotzdem voller Zuversicht. Er habe einen langjährigen Mitarbeiter über Jahre zum Nachfolger aufgebaut, erzählte er. Der sollte die Kanzlei übernehmen und mit einem Kredit den Kaufpreis finanzieren. Doch der Nachfolger hatte kurz zuvor zusammen mit seiner Frau ein Wohnhaus gekauft, finanziert mit einem Hypothekarkredit der Bank. Für den Übernahmekredit, für die Kanzlei, von der er seit Jahren lebte und die er kannte wie kein anderer, reichte es danach nicht mehr. Das Haus war finanziert, das Unternehmen nicht.

Der Kollege bat mich, sein Stellvertreter zu werden, und bevollmächtigte die Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, mich zu bestellen. Am nächsten Tag war ich als offizieller Stellvertreter eingetragen. Zu einem Wiedersehen kam es nicht. Der Kollege fiel kurz darauf ins Koma und wachte nicht mehr auf. Vier Tage später war er tot.

Nun stand ich da: mit einer Kanzlei, die weiterarbeiten musste, mit Mitarbeitenden, die am Monatsende ihr Gehalt erwarteten, und mit Bankkonten, die wegen der Verlassenschaft, wie man in Österreich den Nachlass nennt, gesperrt waren. Ich rief meine eigene Bank an und schickte ihr die Bestellungsurkunde der

Kammer, damals noch per Fax. Innerhalb von dreissig Minuten hatte ich einen Kreditrahmen von 150'000 Euro. Ohne Sicherheit, ohne Grundbuch, ohne Bürgschaft. Ich zahlte damit auf eigenes Risiko die Gehälter und führte die Schuld in den folgenden Monaten aus den Honoraren der laufenden Mandate wieder zurück.

Ich erzähle diese Geschichte nicht, weil sie traurig ist, sondern weil sie beide Seiten dieses Buches in sich trägt. Auf der einen Seite ein Nachfolger, der ein lebendiges Unternehmen hätte weiterführen können und daran scheiterte, dass sein Kreditrahmen bereits von einem Haus aufgebraucht war. Auf der anderen Seite eine Bank, die einem Menschen, den sie kannte, binnen einer halben Stunde vertraute, weil sie wusste, dass hinter dem Kredit Arbeit stand, die ihn zurückzahlen würde. Beides geschah in derselben Stadt und im selben Jahr. Das eine folgte der Logik der Sicherheiten. Das andere beruhte auf einem Vertrauen in Menschen, das ich heute nur noch selten erlebe.

Zurück zu Martin. Niemand in seiner Geschichte hat etwas falsch gemacht. Das ist der Punkt, an dem dieses Buch beginnt.

Was die Bank sieht

Wer verstehen will, warum Martin sieben Wochen wartete und das Ehepaar eine, muss die Welt mit den Augen der Bank betrachten. Aus dieser Sicht sind die beiden Anträge nicht gleich, auch wenn die Summe fast dieselbe ist.

Der Kredit für die Wohnung ist durch die Wohnung gesichert. Zahlt das Ehepaar nicht, kann die Bank die Wohnung verwerten. Wohnungen in der Schweiz haben in den vergangenen Jahrzehnten selten an Wert verloren, und ihr Preis lässt sich mit statistischen Modellen auf den Franken genau schätzen. Das Risiko ist klein, messbar und vertraut.

Der Kredit für die Produktionslinie ist durch eine Hoffnung gesichert: die Hoffnung, dass die Maschinen die Aufträge abarbeiten, die Aufträge die Erträge bringen und die Erträge die Zinsen und die Tilgung decken. Die Maschinen selbst sind als Sicherheit wenig wert. Eine Fräsanlage, die für ein bestimmtes Bauteil eingerichtet

ist, findet im Konkursfall kaum einen Käufer, der mehr als einen Bruchteil ihres Neupreises zahlt. Das Risiko liegt nicht in der Sache, sondern im Gelingen des Unternehmens. Und das Gelingen eines Unternehmens ist schwer zu messen.

Diese Einschätzung ist nicht nur das Bauchgefühl eines Kundenberaters. Sie ist in die Regeln eingeschrieben, nach denen Banken arbeiten. Jede Bank muss für die Kredite, die sie vergibt, einen Teil Eigenkapital vorhalten. Wie viel, hängt davon ab, wie riskant die Aufsicht den Kredit einstuft. Nach den internationalen Eigenmittelregeln, die nach dem Basler Ausschuss für Bankenaufsicht benannt sind, wurden durch Wohneigentum gesicherte Kredite im Standardansatz jahrelang nur mit 35 Prozent ihres Betrags gewichtet, ein gewöhnlicher Kredit an ein Unternehmen ohne externes Rating dagegen mit 100 Prozent.[1] Für denselben Franken Kredit musste eine Bank für Martin also annähernd dreimal so viel Eigenkapital binden wie für das Ehepaar. Die neueren Regeln staffeln die Gewichte feiner nach der Belehnungshöhe, an der Grundrichtung haben sie nichts geändert.

Eigenkapital ist für eine Bank teuer. Je mehr sie davon für einen Kredit binden muss, desto höher muss der Zins sein, damit sich der Kredit lohnt, und desto genauer will sie hinsehen, bevor sie ihn vergibt. Die Bank, die Martin warten liess und das Ehepaar nicht, hat also genau das getan, was ihre Aufsicht ihr nahelegt und was ihre Aktionäre von ihr erwarten. Sie hat das Risiko minimiert und das Eigenkapital geschont.

Auch das Ehepaar hat vernünftig gehandelt. Sein Erspartes brachte auf dem Sparkonto über Jahre kaum Zins. Aktien waren ihm zu unruhig. Eine vermietete Wohnung versprach eine stetige Rendite und die Aussicht, dass ihr Wert weiter steigt, wie er in der Vergangenheit fast immer gestiegen ist. Dass die Bank dafür

[1] Basler Ausschuss für Bankenaufsicht, Internationale Konvergenz der Eigenkapitalmessung und Eigenkapitalanforderungen (Basel II), 2004, Standardansatz für das Kreditrisiko: Risikogewicht 35 % für durch Wohneigentum besicherte Forderungen, 100 % für Forderungen an Unternehmen ohne externes Rating. Die finalisierten Basel-III-Regeln (2017) staffeln das Gewicht für Wohnimmobilienkredite nach der Belehnungshöhe.

bereitwillig Geld lieh, bestätigte das Ehepaar in seiner Einschätzung.

Und Martin? Martin hat getan, wofür Geld einmal erfunden wurde. Er wollte mit geliehenem Geld etwas schaffen, das es vorher nicht gab: eine Produktionslinie, zwölf Arbeitsplätze, Bauteile für Geräte, die in Spitälern Leben retten. Er hat das schwierigere Geschäft angeboten, und er hat den schlechteren Platz in der Warteschlange bekommen.

Ein Muster, kein Einzelfall

Man könnte die Geschichte als Anekdote abtun. Banken sind verschieden, Kundenberater auch, und mancher Unternehmer bekommt seinen Kredit schneller als Martin. Doch die Zahlen zeigen, dass die beiden Verträge an jenem Nachmittag kein Zufall sind, sondern das Abbild eines Musters.

Ende 2025 hatten die Banken in der Schweiz Kredite an inländische Kunden in Höhe von 1428,7 Milliarden Franken ausstehend. Davon waren 1244,8 Milliarden Hypothekarforderungen, also durch Grundstücke und Gebäude gesicherte Kredite. Das sind 87,1 Prozent.[2] Für alles andere, für Betriebskredite, Investitionskredite, Exportfinanzierungen und Konsumkredite, bleibt zusammen nicht einmal ein Siebtel. Ein Teil der Hypotheken finanziert zwar auch Fabrikhallen und Werkstätten, und mancher Unternehmer beleiht sein Haus, um seinen Betrieb zu finanzieren, wie es Martin am Ende tat. Aber das Gesamtbild ist eindeutig: Das Kreditgeschäft der Schweizer Banken ist im Kern ein Geschäft mit Immobilien.

Deutschland zeigt ein etwas anderes Bild, und es lohnt sich, genau hinzusehen. Von den rund 3,6 Billionen Euro, die die Banken in Deutschland Mitte 2026 an inländische Unternehmen und Privatpersonen ausgeliehen hatten, entfielen rund 1,5 Billionen oder 42 Prozent auf Kredite für den Wohnungsbau und gut die Hälfte auf Kredite an Unternehmen und Selbständige, wobei ein

[2] Schweizerische Bankiervereinigung, Bankenbarometer 2026: Inlandkredite der Banken in der Schweiz Ende 2025 CHF 1428,7 Mrd., davon Hypothekarforderungen CHF 1244,8 Mrd. (87,1 %).

beträchtlicher Teil davon wiederum an Wohnungsunternehmen und das Grundstückswesen geht.[3] Der deutsche Mittelstand hat in seinen Sparkassen sowie Volks- und Raiffeisenbanken bis heute Hausbanken, die ihre Kunden oft über Generationen kennen und einen grossen Teil ihres Geschäfts mit Betriebskrediten machen. Das ist ein Erbe, das man nicht gering schätzen sollte. Doch auch in Deutschland gelten für die Eigenmittel der Banken dieselben Basler Gewichte wie in der Schweiz und in Österreich, und auch dort hat der Wohnungskredit gegenüber dem Unternehmenskredit einen eingebauten Vorteil.

Die Schweiz ist damit kein Sonderfall, sondern ein besonders deutliches Beispiel. Die Wirtschaftshistoriker Òscar Jordà, Moritz Schularick und Alan Taylor haben die Bankkredite von siebzehn Industrieländern über mehr als ein Jahrhundert zurückverfolgt. Um 1900 entfielen rund 30 Prozent der Bankkredite auf Hypotheken. Heute sind es rund 60 Prozent.[4] Der starke Anstieg der Verschuldung im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung, den die Industrieländer im 20. Jahrhundert erlebten, geht nach ihren Daten vor allem auf Hypotheken zurück. Die Kredite an Unternehmen sind im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung dagegen weitgehend gleich geblieben. Die Autoren haben ihrer Studie einen treffenden Titel gegeben: «The Great Mortgaging», die grosse Verpfändung.

Adair Turner, der nach der Finanzkrise von 2008 die britische Finanzmarktaufsicht leitete, hat dieselbe Beobachtung aus der Sicht des Aufsehers gemacht. Die Vorstellung, Banken sammelten die Ersparnisse der Haushalte ein und liehen sie Unternehmern für Investitionen, sei «empirisch schlicht nicht zutreffend». In den fortgeschrittenen Volkswirtschaften fliessen

[3] Deutsche Bundesbank, Bankenstatistik, Kredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen, Stand Ende 2. Quartal 2026 (Veröffentlichung vom 14. August 2026): insgesamt 3'596,7 Mrd. Euro, davon Kredite für den Wohnungsbau 1'496,2 Mrd. Euro (41,6 %), Kredite an Unternehmen und Selbständige 1'878,2 Mrd. Euro.

[4] Òscar Jordà, Moritz Schularick, Alan M. Taylor, The Great Mortgaging: Housing Finance, Crises, and Business Cycles, Economic Policy 31 (2016), S. 107–152; zusammengefasst in VoxEU, «The Great Mortgaging», 2014. Anteil der Hypotheken an den Bankkrediten in 17 Industrieländern: rund 30 % um 1900, rund 60 % heute.

nach seiner Einschätzung nur etwa 15 Prozent der Bankkredite in neue Investitionen. Der grosse Rest finanziert den Kauf von Vermögenswerten, die es bereits gibt, allen voran Immobilien.[5]

Was bedeutet das? Es bedeutet, dass der grösste Teil des Geldes, das Banken durch ihre Kredite in die Welt bringen, nicht dafür verwendet wird, etwas Neues zu schaffen. Es wird verwendet, um Bestehendes zu kaufen, und zwar überwiegend von jemand anderem, der es vorher mit geliehenem Geld gekauft hat. Wenn das Ehepaar seine Wohnung kauft, entsteht keine neue Wohnung. Es wechselt nur der Eigentümer, und der Preis steigt ein wenig, weil ein weiterer Käufer mit günstigem Kredit am Markt war. Der nächste Käufer braucht dann einen etwas grösseren Kredit. So setzt sich ein Kreislauf in Gang, in dem Kredite die Preise treiben und die Preise die Kredite.

Wie stark diese Logik selbst dort wirkt, wo ein Unternehmen finanziert werden soll, habe ich vor rund zehn Jahren erlebt. Ein ehemaliger Schulfreund, hochrangiger Banker, wollte bei einem gemeinsamen Freund einsteigen, der in Wien Bowlinganlagen betrieb und kräftig wachsen wollte. Die Gelegenheit war da: Der grösste Konkurrent, ein internationaler Konzern, verkaufte seine beiden grossen Wiener Anlagen. Mit dem Kauf würde unser Freund zum führenden Anbieter der Stadt.

Ich bereitete die Zahlen der letzten drei Jahre neu auf, so, dass eine Bank sie verstehen konnte, schrieb einen Geschäftsplan und trat in den Gesprächen gemeinsam mit meinem Mandanten als Investor auf. Nach gut vierzehn Tagen hatten wir eine Finanzierungszusage über den gesamten Kaufpreis. Die Bank stellte eine Bedingung: Nach dem Kauf müsse sie sich hypothekarisch an den Liegenschaften absichern können, in denen die Bowlingbahnen lagen. Wir hielten das für eine Formsache.

Wir flogen nach Hannover, um mit den Vertretern des

[5] Adair Turner, Between Debt and the Devil. Money, Credit, and Fixing Global Finance, Princeton 2015. Zitat («simply empirically not true») nach dem Interview in Quartz, «Lord Adair Turner on the largely fictional world of finance», 2015; Anteil von rund 15 % nach dem Interview mit dem Institute for New Economic Thinking, «Want to Grow the Economy? Might Be Time to Unleash the Devil», 2015.

Verkäufers die Schlussverhandlungen zu führen. Als wir vor dem Hotel aus dem Taxi stiegen und mein Mandant sich noch eine Zigarette anzündete, läutete mein Telefon. Die Bank. Die Zusage werde zurückgezogen. Die Liegenschaften gehörten nach dem Kauf einer Tochtergesellschaft; würde diese mit ihrem Vermögen den Kredit der Muttergesellschaft besichern, sei das eine nach österreichischem Gesellschaftsrecht verbotene Einlagenrückgewähr.[6] Schriftlich war der Widerruf noch nicht, aber er war ausgesprochen.

Ich informierte meinen Mandanten. Danach brauchten wir beide eine Zigarette. Dann sagte er einen Satz, den ich nicht vergessen habe: «Simon, du schreibst eine Stellungnahme, und wir kaufen trotzdem.» So geschah es. Wir kauften, und ich schrieb die Stellungnahme. Das Unternehmen floriert seit Jahren, die Kredite sind längst getilgt.

Das rechtliche Bedenken der Bank war nicht aus der Luft gegriffen; die Besicherung durch Tochtergesellschaften ist ein heikles Feld. Bemerkenswert ist etwas anderes. Die Bank war bereit, den gesamten Kaufpreis zu finanzieren, aber nur, solange sie eine Hypothek bekam. Dass das Unternehmen selbst, mit seinen Kunden, seinen Mitarbeitenden und seinen Erträgen, den Kredit zurückzahlen würde, und das hat es getan, war für sie keine ausreichende Sicherheit. Gesichert wurde nicht das Unternehmen, sondern der Boden, auf dem es stand.

Wie leicht das Geld dagegen fliesst, wenn eine Immobilie dahintersteht, habe ich ebenfalls erlebt, und zwar als derjenige, der es beschaffte. Vor rund acht Jahren beriet ich drei Geschwister, denen gemeinsam eine grosse Entwicklungsliegenschaft an einer U-Bahn-Station gehörte. Ein Mieter blockierte die Entwicklung. Wir fanden eine steuerlich durchdachte Lösung, mit der er einvernehmlich auszog und die für beide Seiten aufging. Dafür waren Ablösezahlungen von 2,5 Millionen Euro nötig. Die

[6] § 82 GmbH-Gesetz und § 52 Aktiengesetz (Österreich): Verbot der Einlagenrückgewähr. Sicherheiten, die eine Tochtergesellschaft für Verbindlichkeiten ihrer Gesellschafterin bestellt, sind nach ständiger Rechtsprechung nur zulässig, wenn sie betrieblich gerechtfertigt sind.

Geschwister waren vermögend, aber sie hatten kein Geld, nur Immobilien. Also belehnte die Bank auf meinen Vorschlag einen bestehenden Businesspark der Familie und stellte die 2,5 Millionen zur Verfügung.

Ohne Mieter war die Liegenschaft zu diesem Zeitpunkt rund 50 Millionen Euro wert. Die Familie verkaufte sie für rund 80 Millionen. Jedes der drei Geschwister erhielt rund 25 Millionen Euro, die Kredite wurden zurückbezahlt. Für alle Beteiligten war das ein gutes Geschäft, und ich bin stolz auf die Lösung, die wir gefunden haben. Aber man muss nüchtern feststellen, was hier geschah: Ein Kredit, gesichert durch eine bestehende Immobilie, machte den Weg frei für den Verkauf einer anderen bestehenden Immobilie zu einem Preis, der rund 30 Millionen über ihrem damaligen Wert lag. Das Geld war leicht zu bekommen, weil es Boden als Sicherheit hatte, und es vermehrte sich, weil es auf Boden traf. Martins zwei Millionen für zwölf Arbeitsplätze waren ungleich schwerer zu bekommen.

Geld, das Geld kauft

An diesem Punkt lohnt es sich, einen Schritt zurückzutreten und zu fragen, wofür Geld eigentlich da ist.

Die Lehrbücher nennen drei Aufgaben. Geld ist ein Tauschmittel: Wer Brot will, muss nicht mehr einen Bäcker suchen, der gerade Schuhe braucht. Geld ist ein Wertmassstab: Es macht Äpfel, Arbeitsstunden und Maschinen miteinander vergleichbar. Und Geld ist ein Wertaufbewahrungsmittel: Was ich heute nicht ausgebe, kann ich morgen verwenden. Für eine moderne Wirtschaft kommt eine vierte Aufgabe hinzu, die vielleicht die wichtigste ist. Geld ist Kredit. Es erlaubt, heute etwas zu unternehmen, das sich erst morgen bezahlt macht. Ohne Kredit gäbe es keine Eisenbahnen, keine Fabriken, keine Spitäler und keine Produktionslinie für Martin.

Alle vier Aufgaben haben eines gemeinsam: Geld dient einem anderen Zweck. Es bewegt Güter, misst Leistungen, bewahrt Ersparnisse und ermöglicht Vorhaben. Geld ist das Mittel; der Zweck liegt ausserhalb seiner selbst.

Was an jenem Nachmittag in der Bank geschah, ist ein kleines Beispiel für eine grosse Verschiebung. Der Kredit für Martin hätte Geld für seinen ursprünglichen Zweck eingesetzt: um etwas Neues zu schaffen. Der Kredit für das Ehepaar setzte Geld für einen anderen Zweck ein: um mit einem bestehenden Gut mehr Geld zu verdienen. Der erste Kredit ist der Ausnahmefall geworden, der zweite die Regel.

Auf den Finanzmärkten ist diese Verschiebung noch weiter fortgeschritten als im Kreditgeschäft der Banken. Dort werden nicht nur bestehende Güter mit geliehenem Geld gekauft, sondern Geldforderungen selbst gehandelt, gebündelt, zerlegt und neu verpackt. Wetten auf Zinsen, auf Wechselkurse, auf den Ausfall von Schuldnern und auf die Entwicklung von Börsenindizes werden in Verträgen festgehalten, die man Derivate nennt. Der Nominalwert der ausserbörslich gehandelten Derivate lag Ende Juni 2025 nach den Statistiken der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich bei 846 Billionen US-Dollar.[7] Das ist etwa das Siebenfache dessen, was die gesamte Welt in einem Jahr an Gütern und Dienstleistungen erwirtschaftet. Der Nominalwert überzeichnet zwar, was tatsächlich auf dem Spiel steht; der Marktwert dieser Verträge betrug 21,8 Billionen. Aber dass ein Vielfaches der Weltwirtschaft als Bezugsgrösse von Wetten dient, sagt etwas über die Proportionen.

Man kann diesen Zustand mit einem Satz beschreiben, der diesem Buch seinen Titel gibt: Geld ist zur Ware geworden. Es wird nicht mehr in erster Linie verwendet, um etwas anderes zu bewegen, sondern selbst gekauft und verkauft, um aus Geld mehr Geld zu machen.

Was es heisst, dass Geld zur Ware wird

Der Satz klingt eingängig, und gerade deshalb muss man ihn genau nehmen. Denn in einem Sinn war Geld schon immer eine Ware.

[7] Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), OTC derivatives statistics at end-June 2025, Dezember 2025: Nominalwert 846 Billionen US-Dollar, Bruttomarktwert 21,8 Billionen US-Dollar. Weltwirtschaftsleistung 2025 rund 115 Billionen US-Dollar (IWF, World Economic Outlook).

Geld hatte immer einen Preis. Der Zins ist dieser Preis, und er ist so alt wie der Kredit. Schon in Mesopotamien wurden Zinsen auf Tontafeln festgehalten. Im Mittelalter handelten die oberitalienischen Bankiers mit Wechseln, also mit Geldforderungen an andere Orte und zu anderen Zeiten, und verdienten an den Unterschieden der Währungen. Staatsanleihen werden seit Jahrhunderten gekauft und verkauft. Wer heute ein Sparkonto eröffnet, verleiht der Bank sein Geld gegen einen Preis. Wer behauptet, es sei an sich verwerflich, für Geld einen Preis zu verlangen, müsste den gesamten Kredit abschaffen und mit ihm die Grundlage jeder entwickelten Wirtschaft.

Darum geht es in diesem Buch nicht. Die These ist eine andere und eine genauere: Der Handel mit Geld und mit Geldforderungen hat sich von seiner dienenden Aufgabe gelöst. Er ist vom Mittel zum Zweck geworden, und dieses Übergewicht verursacht der realen Wirtschaft Schäden, die man benennen und messen kann.

Die Unterscheidung ist alt. Aristoteles trennte im vierten Jahrhundert vor Christus zwischen zwei Formen des Erwerbs. Die eine nannte er Ökonomik, die Kunst der Haushaltsführung: Man erwirbt, was man zum Leben braucht, und Geld hilft dabei. Die andere nannte er Chrematistik, die Kunst des Gelderwerbs um seiner selbst willen. Die erste hat ein natürliches Mass, denn irgendwann hat man genug zum Leben. Die zweite hat keines, denn von Geld kann man nie genug haben.[8] Aristoteles hielt nur die erste für naturgemäss. Den Zins betrachtete er als die widernatürlichste Form des Erwerbs, weil dort Geld aus Geld entstehe.

Man muss Aristoteles nicht in allem folgen, um die Schärfe seiner Unterscheidung zu würdigen. Sie trennt nicht zwischen gutem und schlechtem Geld, sondern zwischen zwei Richtungen, in die Geld wirken kann: hin zu etwas anderem oder zurück zu sich selbst.

Mehr als zweitausend Jahre später hat Karl Polanyi diese Unterscheidung für die moderne Wirtschaft neu formuliert. In seinem 1944 erschienenen Buch «The Great Transformation» beschrieb er drei Dinge, die in einer Marktwirtschaft gehandelt

[8] Aristoteles, Politik, Buch I, Kapitel 8–10.

werden, als wären sie Waren, obwohl sie es nicht sind: Arbeit, Boden und Geld.[9] Eine Ware im eigentlichen Sinn wird hergestellt, um verkauft zu werden. Arbeit aber ist menschliche Tätigkeit, Boden ist Natur, und Geld ist ein Zeichen für Kaufkraft, das durch Banken und Staaten geschaffen wird. Polanyi nannte sie deshalb «fiktive Waren». Er warnte, eine Gesellschaft, die diese drei vollständig dem Marktmechanismus überlasse, untergrabe ihre eigenen Grundlagen.

Polanyi schrieb vor achtzig Jahren. Die Wirtschaft, die er vor Augen hatte, war im Vergleich zu heutigen Finanzmärkten bescheiden. Was er als Gefahr beschrieb, ist in vielem Wirklichkeit geworden. Das macht seine Diagnose nicht automatisch richtig, aber es macht die Frage dringlich, ob er nicht doch recht hatte.

Was dieses Buch will und was nicht

Ich habe dieses Buch nicht als Ökonom geschrieben, der Modelle entwirft, und nicht als Publizist, der den nächsten Crash ankündigt. Ich arbeite seit Jahrzehnten als Steuerberater und Unternehmensberater, zuerst in Wien, später in der Schweiz, in Liechtenstein und in Osteuropa. Ich habe Unternehmen bei Finanzierungen begleitet, Kreditverhandlungen geführt, Übernahmen strukturiert und Bilanzen gelesen, die mehr verbargen, als sie zeigten. Ich stand dabei fast immer auf der Seite derer, die Geld brauchten, um etwas zu unternehmen. Aus dieser Perspektive habe ich gesehen, wie sich das Verhältnis zwischen Geld und Unternehmung über die Jahre verändert hat.

Wann mir diese Verschiebung zum ersten Mal bewusst wurde, kann ich nicht auf den Tag genau sagen. Aber wenn ich an den Abend in der Wiener Privatklinik zurückdenke und an die dreissig Minuten, die meine Bank für einen Kredit ohne Sicherheit brauchte, dann weiss ich, was sich verändert hat. Damals vertraute eine Bank einem Menschen und seiner Arbeit. Heute vertraut sie vor allem

[9] Karl Polanyi, The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time, New York 1944; deutsch: The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Frankfurt am Main 1973, Kapitel 6.

dem Grundbuch.

Dieses Buch ist kein Angriff auf Banken, Banker oder Anleger. Die Menschen, die im Finanzsystem arbeiten, handeln in aller Regel vernünftig, so wie die Bank, das Ehepaar und Martin vernünftig gehandelt haben. Das Problem liegt nicht in ihrem Charakter, sondern in den Regeln, Anreizen und Gewohnheiten, die bestimmen, wohin das Geld fliesst. Wer diese Regeln ändern will, muss sie zuerst verstehen.

Das Buch ist auch kein Plädoyer für die Rückkehr zum Gold oder für die Abschaffung der Banken. Wer die Geschichte des Geldes kennt, weiss, dass jede Ordnung ihre eigenen Krisen hatte. Es geht nicht um die Frage, ob wir ein Finanzsystem brauchen, sondern darum, ob es seiner Aufgabe dient.

Die Beispiele aus meiner Praxis stammen vor allem aus der Schweiz und aus Österreich, wo ich gearbeitet habe und arbeite. Wo es sich lohnt, blicke ich auch nach Deutschland, dem grössten Land des deutschen Sprachraums, dessen Banken, Gerichte und Debatten seine beiden kleineren Nachbarn seit jeher prägen.

Das Buch folgt dieser Frage in vier Schritten. Der erste Teil erzählt, wozu Geld erfunden wurde und warum kluge Köpfe von Aristoteles bis Keynes davor gewarnt haben, dass es sich gegen seinen Zweck wendet. Der zweite Teil zeigt, wie Geld im Lauf des 20. Jahrhunderts zur Ware wurde: durch den Abschied vom Gold, durch die Geldschöpfung der Banken, durch den Aufstieg der Finanzmärkte und durch Jahre, in denen Geld fast nichts kostete. Der dritte Teil fragt, was das kostet, und zwar ganz konkret: an bezahlbarem Wohnraum, an Stabilität, an Chancen für Unternehmer wie Martin und an Gerechtigkeit zwischen jenen, die Vermögen haben, und jenen, die von ihrer Arbeit leben. Der vierte Teil schliesslich fragt, was zu tun wäre, und prüft Vorschläge vom Eigenkapital der Banken über die Besteuerung von Finanzgeschäften bis zu Bilanzregeln, die den realen Wert eines Unternehmens sichtbar machen.

Am Ende steht keine Utopie, sondern eine einfache Forderung: Geld soll wieder dienen. Es soll Martins Produktionslinie finanzieren,

bevor es die nächste Wohnung des Ehepaars finanziert. Ob das gelingt, hängt nicht von Naturgesetzen ab, sondern von Entscheidungen, die Menschen getroffen haben und die Menschen ändern können.

Um diese Entscheidungen zu verstehen, müssen wir zurückgehen an den Anfang: zu der Frage, wozu Menschen das Geld überhaupt erfunden haben.



Neugierig geworden?

Das ganze Buch erscheint im Kirschen-Verlag. Wer informiert werden möchte, sobald es erhältlich ist, schreibt eine kurze Nachricht an verlag@kirschen-verlag.ch.

Bereits vorbestellbar: das Wochenbuch «Selbst urteilen» von Mag. Erich Simon – 52 Wochen, undatiert, mit einem Gedanken pro Woche. Erscheint im Dezember 2026.

kirschen-verlag.ch

Kirschen-Verlag Edition Simon · Baarerstrasse 6 · 6300 Zug · +41 77 525 57 10