



Bildmaterial aus der DVD „Wallstreet“ (VÖ: 30.07.2007)

Filme sind häufig in der Lage, nicht nur wahre Begebenheiten zu wiederholen oder zu interpretieren, sondern diese auch vorwegzunehmen. Da sich ein Film auch verkaufen muss, ist die gesellschaftliche Relevanz seiner Themen eines seiner größten Verkaufsargumente. Ein interessantes Beispiel hierfür ist der Film Wall Street von Oliver Stone, der vor 20 Jahren in die Kinos kam. 20 Jahre später, im Jahre 2007, werden im Rahmen der Subprime-Krise noch einmal die gleichen Fehler wiederholt, die es damals schon im Film zu sehen gab – so als hätte es keinerlei Lerneffekte gegeben.

Vor 20 Jahren (am 19. Oktober 1987) brach der Dow-Jones-Index um 22,6 Prozent ein. Dunkle Erinnerungen an den Schwarzen Freitag von 1929 wurden laut. Und vor 20 Jahren kam auch Oliver Stones Wall Street in die Kinos. Und obwohl zwei Jahrzehnte vergangen sind, kommen uns auch im Film einige Dinge sofort vertraut vor. So gibt es bereits Handys in Wall Street, auch wenn sie 1987 die Größe eines Ziegelsteins haben. Auch die dort zur Schau gestellten breiten Hosenträger sowie die blauen Hemden mit weißem Kragen und Manschetten, die in den 90er-Jahren als grober Stilbruch galten, sind mittlerweile in jedem GG-Magazin zu sehen und werden selbst von EZB-Chef Jean-Claude Trichet getragen; wobei man hier nicht weiß, ob er sie noch oder schon wieder trägt. Gordon Gekko, gespielt von Michael Douglas, der für sei-

ne schauspielerische Leistung in Wall Street einen Oskar erhielt, ist die Hauptfigur des Films, ein eiskalter Kapitalist und Finanzinvestor, der Firmen mit viel Fremdkapital aufkauft, zerschlägt und teurer weiterverkauft. Das alles klingt vor dem Hintergrund der in Deutschland geführten Private-Equity-Debatte, die 2005 mit Münteferings „Heuschrecken-Vergleich“ einen ihrer Höhepunkte erreichte, sehr vertraut. Offenbar ist es Wall Street gelungen, mit einem Vorlauf von 20 Jahren bereits viele Diskurse vorwegzunehmen, die heute zum Thema Finanzinvestoren geführt werden. Und Gordon Gekkos Ausspruch „Es geht nur um die Kohle“ lässt nicht nur an Finanzinvestoren, sondern auch an die lasche Praxis vieler US-Banken bei der Vergabe von Hypothekenkrediten denken, die schließlich zur Subprime-Krise geführt hat. Was dabei besonders

verblüfft, ist die Tatsache, dass die Investmentbranche, in der der Film Wall Street nach wie vor Kultstatus genießt, offenbar am allerwenigsten aus dem Film gelernt hat. Eine genauere Analyse des Films hätte allen Beteiligten womöglich manches Imagesaster erspart.

Fiktive Handlung – reale Handlung

Fiktive Kunstwerke, seien es Filme oder Romane, interpretieren die Gesellschaft, in der wir leben. Damit interpretieren sie auch die Wirtschaft, die prägender Bestandteil dieser Gesellschaft ist. Die Kunstwerke reagieren dabei mit dem, was sie inszenieren, nicht nur auf Begebenheiten in der Realität, sondern es werden auch Ereignisse, die es in der Realität noch gar nicht gibt, von ihnen antizipiert und am Ende sogar initiiert. Der Private-Equity-Diskurs in Wall Street ist nur ein Beispiel von vielen. David Finchers Fight Club von 1999 prägte den Begriff „Ground Zero“ in Verbindung mit der Sprengung eines Wolkenkratzers zwei Jahre vor den Terroranschlägen des 11. September 2001. „Drei Minuten, es ist soweit. Ground Zero“ sagt Brad Pitt als Tyler Durden, kurz bevor ein ganzer Straßenzug in Schutt und Asche gelegt werden soll. In Joel und Ethan Coens The Hudsucker Proxy wird absichtlich ein vollkommen unbrauchbarer Uni-Absolvent (Tim Robbins) zum Vorstandsvorsitzenden gemacht, um dadurch den Aktienkurs der Firma zu drücken, damit die rechte Hand des Vorstands den Hauptteil der Firmenaktien billig aufkaufen kann. Auch das klingt vor dem Hintergrund von Bilanzskandalen bei Enron und Worldcom vertraut.

Filme agieren als Seismograph unserer Gesellschaft und da die Wirtschaft Teil dieser Gesellschaft ist, zeigen sie auch, wie über Wirtschaft gedacht wird. So sollte man zwar nicht denken, dass in jedem Film, der Finanzthemen behandelt, die nächste absolute Wahrheit über Finanzmärkte zu sehen ist, aber man sollte diesen Medien offenbar etwas mehr Aufmerksamkeit schenken, was die generelle Aussage angeht. Ein Film kann auch die potenzielle Simulation einer ökonomischen Versuchsanordnung sein, ein Szenario-Generator, der eine vielschichtige What-if-Analyse durchführt. Man

könnte ihn auch als ein mediales Agent-Based-Modeling bezeichnen, der komprimiert vor Augen führt, wie ein Teil der Gesellschaft sich unter bestimmten Bedingungen verhalten könnte. Wenn Gekko sagt „Gier ist gut“, klingt das zunächst wie ein markig klingendes Zitat, das man einem Börsenhai wie Gekko einfach zutrauen muss. Insgeheim erhebt sich beim Zuschauer jedoch der moralische Zeigefinger, dass das ja doch etwas übertrieben sei und dass man es so ja nun auch nicht sehen könnte. Die psychologische Betrachtung des Marktgeschehens, die Behavioral Finance, hat allerdings schon immer an der Existenz des kühl kalkulierenden homo oeconomicus gezweifelt. Und schauen wir uns die Kreditvergabe von US-Banken bei Hypotheken an, die in den letzten Jahren gepflegt wurde und schließlich zum Crash führte – insbesondere die Vergabe sogenannter Ninja Loans (No Income, No Jobs or Assets) - scheint die Gier auch im Hier und Heute durchaus stärker zu sein als die ökonomische Vernunft.

„Gier ist gut“

Der Vorwurf, nur nach dieser Maxime zu agieren, wird in der bereits seit zweieinhalb Jahren geführten „Heuschrecken-Debatte“ auch heutigen Private-Equity-Gesellschaften gemacht und findet in der Bevölkerung und selbst bei Unternehmen großen Anklang. Trotz aller Argumente, dass die Spekulation durch Hedgefonds und die Transaktionen von Private Equity der Stabilisierung der Unternehmenslandschaft und des Finanzsystems dienen, da sie falsche Bewertungen aufdecken, durch Optimierung des Unternehmensportfolios Arbeitsplätze schaffen und für mehr Liquidität auf den Finanzmärkten sorgen, gelten Hedgefonds und Private Equity, gerade innerhalb linker Agitation, als die schrecklichsten Schreckgespenster, die die Globalisierung hervorgebracht hat. Daran sind die betroffenen Player natürlich nicht ganz unschuldig, wenn man sich anschaut, welche „Hämmer“ sich die Branche neben den oben genannten positiven Einflüssen erlaubt hat: Universal – und Hypothekenbanken, Investmentbanken, Hedgefonds und Private-Equity-Firmen haben gemeinsam einen Vicious Circle erschaffen, der am Ende darauf programmiert war, irgendwann zusammenzubrechen.

Nehmen wir zuerst die Universalbanken. Diese Banken vergeben nicht nur Kredite an den Kleinkunden um die Ecke, sondern auch Kredite an Private-Equity-Investoren, damit diese Leveraged Buy-outs durchführen. Gleichzeitig vergeben diese Banken eben auch Hypothekenkredite an bonitätsschwache Kleinkunden, wie z. B. die oben bereits erwähnten Ninja-Loans. Um weitere Fremdfinanzierungen an Private-Equity-Investoren leisten zu können, müssen diese Hypothekenkredite irgendwie aus der Bilanz herausgeholt werden. Wie das geht, zeigte als erster in den 80er-Jahren John Gutfreund von Salomon Brothers, der Hypothekenkredite zu Anleihen zusammenschweißte und an institutionelle Investoren weiterverkaufte, ausgesprochen unterhaltsam erzählt in Michael Lewis Roman *Liar's Poker*. Man bündelt die Schrott-Kredite in CDOs (Collateralized Debts Obligations), kriegt dadurch die Bilanz wieder frei und verkauft diese CDOs dann an Hedgefonds oder auch Private-Equity-Firmen. Vorher werden die CDOs noch von den Rating-Agenturen abgesegnet und mit höchsten Bonitätsnoten versehen, wobei damit natürlich nicht die Bonität der intransparenten und verfilzten CDOs gemeint ist, sondern die der emittierenden Bank. Wenn nun Hedgefonds und Private-Equity-Firmen von Bank A eine Finanzierung für eine fremdfinanzierte Übernahme (LBO) bekommen und von dieser Bank auch noch die Schrott-Kredite in Form von CDOs kaufen, gehen diese Firmen doppelt baden, wie bei zahlreichen Hedgefonds geschehen: Nämlich dann, wenn die Zinsen steigen, Kredite von den Hausbesitzern nicht mehr bedient werden und die Banken sich gegenseitig so stark misstrauen, dass keine der anderen mehr Geld leiht. Dann ist die Bank gezwungen, wegen einer Kreditklemme weitere Fremdfinanzierungen zu streichen oder sogar existierende fällig zu stellen. Es braucht nicht erwähnt zu werden, dass in einem solchen Szenario dem Investoren auch die hochkomplexen und intransparenten CDO-Papiere um die Ohren fliegen, da ja genau darin die Schrott-Kredite enthalten sind, die nicht mehr bedient werden können. Und das alles nur, weil Bonitätsprüfungen, wie sie jeder Banklehrling bei der Kreditvergabe im ersten Lehrjahr lernt, bei den amerikanischen Hypothekenbanken in den letzten zwei Jahren einfach über Bord geworfen

worden sind. Der Leser mag aufgrund von so wenig ökonomischem Handeln und Riskomanagement mit dem Kopf schütteln, doch was sagt schon Gordon Gekko zu seinem Adlatus Bud Fox: „Schau dir die Welt da draußen an. Ein einziger Beschiss!“

Gordon Gekko und die „Heuschrecken-Debatte“

In diesem Kontext der Gier erscheint der Börsenhai Gordon Gekko, von dem wir im Film erfahren, dass man ihm „das Gewissen bei der Geburt operativ entfernt habe“, und der ja das Diktum prägt „es geht nur um die Kohle“, als die perfekte Zielscheibe für antikapitalistische Argumente und auch als mediale Vorwegnahme der gegenwärtigen Krise. Denn er macht genau das, was die Private-Equity-Player bis vor kurzem auch machten: Er kauft Unternehmen mit hohem Fremdkapitaleinsatz auf, zerschlägt sie und verkauft die Einzelteile teurer weiter – garniert mit einer gehörigen Portion Insiderwissen. Gekko ist weniger ein einziger Charakter, sondern mehr eine Stimmung oder eine Mode – die Anything-goes-Mentalität der Reagan-Ära in den USA. Gekko polemisiert und polarisiert: „Ich erschaffe gar nichts, ich besitze“, sagt er, „Das ganze ist ein Nullsummenspiel, Geld wird nicht gemacht oder verloren, sondern wechselt nur den Besitzer“, „Draußen tobt der Nahkampf, Kumpel“ und „Wenn du einen Freund brauchst, kauf dir einen Hund“.

Schauen wir uns den Verlauf der Private-Equity-Debatte in Deutschland an, so scheint der Großteil der Bevölkerung und auch der Unternehmen beim Gedanken an Finanzinvestoren und Private Equity offenbar genau so einen Menschen wie Gordon Gekko vor Augen zu haben. So wie das Portfolio des deutschen Private-Equity-Marktes in Deutschland von einem Gesamtvolumen von ca. 3 Milliarden Euro im Jahre 1991 auf ca. 30 Milliarden Euro im Jahre 2006 angestiegen ist, so wächst gleichzeitig der Unmut über Investmentgesellschaften, wobei hier meist gar nicht zwischen Private Equity und Hedgefonds unterschieden wird, sondern beide als gleichermaßen ungreifbare und unheimliche Erscheinungen gesehen werden. Bei aller Kritik an Subprime-Krise, Schrott-Anleihen, intransparenten CDOs und Gier sollte allerdings nicht vergessen werden, dass Pri-

vate-Equity-Beteiligungen in den letzten vier Jahren nachweislich signifikanten Wert sowie eine Million neuer Arbeitsplätze in Europa geschaffen haben. Das Kainsmal des eiskalten Kapitalisten, das Gordon Gekko schon vor 20 Jahren prägte, scheint die Branche trotzdem auch heute nicht loszuwerden. Franz Müntefering gab den Finanzinvestoren in seiner berühmten „Heuschrecken-Rede“ mit der Formulierung „Sie bleiben anonym, haben kein Gesicht, fallen wie Heuschreckenschwärme über Unternehmen her ...“, nahezu etwas Geisterhaftes. Zwei Jahre später versucht Bundesfinanzminister Peer Steinbrück, sich durch hastige Initiativen zur Kontrolle von Hedgefonds und Private Equity zu profilieren. „Keine Blockverkäufe an Investmentgesellschaften (Heuschrecken)“, schreibt Die Linke zur Zukunft der städtischen Baugesellschaften Berlins.

Wie kann etwas, das nachweislich Wert schafft, so unbeliebt sein und wie kann man so wenig aus früheren Fehlern lernen? Ein Teil der Antwort steckt sicher in der Erkenntnis, dass ein Investor nur dann vor einer Übertreibung und dem darauf folgenden Crash sicher ist, wenn er schon einmal einen Crash mitgemacht hat. „Hartgesottener Spekulant“ würde Kostolany dazu sagen. Einen anderen Teil der Antwort finden wir in Wall Street selbst. Indem Gordon Gekko, obwohl selbst ein Private-Equity-Investor, illusionslos auch die negativen Seiten seines Berufs diskutiert („Ich erschaffe gar nichts, ich besitze“, „Die reichsten ein Prozent dieses Landes besitzen die Hälfte seines gesamten Reichtums [...] Ein einziger Beschiss“), zeigt er ein wenig von der Widersprüchlichkeit, die uns auch heute auf diesem Themenfeld so oft begegnet: Wir haben den Renditehunger der über Dachfonds und Zertifikate in Private Equity investierenden Privatanleger, die zwar 20 Prozent Rendite pro Jahr einfordern, aber laut aufschreien, wenn es irgendwo zum Stellenabbau kommt; wir haben Politiker, die zwar Investoren wollen, aber keine „Heuschrecken“, und wir haben den Widerspruch innerhalb der Private-Equity-Branche selbst: KKR übernimmt für 29 Milliarden Dollar den Kreditkartenabwickler First Data, um langfristige Investitionen zu ermöglichen, die die Aktionäre am Kapitalmarkt mit ihren kurzfristigen Interessen nicht akzeptiert hätten. Gleich-



zeitig geht der Finanzinvestor Blackstone selbst an die Börse, obwohl zuvor die Gegenüberstellung „kurzfristiger Kapitalmarkt“ versus „langfristige Privatinvestoren“ als eines der wichtigsten Argumente für Private Equity angewandt wurde und wird. Ein „Delisting“, also ein Rückzug von der Börse, so wird argumentiert, ermögliche erst die Umsetzung von nachhaltigen Strategien im Gegenzug zu von Analysten getriebenen „Equity-Stories“. Geht es hier tatsächlich um die Ermöglichung langfristiger Strategien oder darum, durch eine Börsenplatzierung Milliarden zu verdienen, bevor es an den Märkten abwärts geht? Ist es gar die letzte Möglichkeit, sich kurz vor einem großen Crash noch einmal die Taschen zu füllen? Stephen Schwarzmann, Chef von Blackstone, war beim Listing seines Unternehmens im Juni 2007 nicht anwesend, wohl aber der Schriftsteller Tom Wolfe, Autor des Investmentbanking-Bestsellers *Bonfire of the Vanities*, der verkündete, dies sei das Ende des Kapitalismus, wie wir ihn kennen.

Vergleichen wir einmal die Zeiträume: Zwischen 1984 und 1986, der Zeit, in der Wall Street spielt, erlebten die Finanzmärkte eine erste große Übernahmewelle, die zunächst 1989 in der Übernahme von RJR Nabisco durch KKR für 31 Milliarden Dollar gipfelte. Mitte der 90er-Jahre schließlich gingen 20 Prozent der von Private-Equity-Gesellschaften zuvor übernommenen Firmen pleite, da die Verschuldung, die die Investoren den Unternehmen aufbürdeten, schlichtweg zu hoch war. Es bleibt abzuwarten, ob der Crash,



der im Spätsommer 2007 begann – genau 20 Jahre nach Wall Street – ein ähnlicher ist oder wird.

Die Reagan-Ära mag eine andere Zeit gewesen sein als unsere und auch eine klischeehafte Figur wie Gordon Gekko mag nicht der Archetyp des „realen“ Finanzinvestors sein. Doch steht er offenbar genau für den Stoff, aus dem für Kapitalismuskritiker die Alpträume sind. Die negative Inszenierung des eiskalten Investors, wie sie heute als Vorurteil in den Köpfen vieler Menschen herumspukt, hat Wall Street mit einem Vorlauf von 20 Jahren vorweggenommen.

Investoren sollten also nicht so tun, als ob es diese Widersprüche, die Wall Street inszeniert, nicht gäbe, sondern sie proaktiv diskutieren und die Thematisierung nicht nur Populisten oder medial inszenierten, überzeichneten Schreckensgestalten überlassen. Indem der smarte Investor diese Inszenierungen wahrnimmt und ernst nimmt und diese auf die Realität überträgt, nimmt er auch rechtzeitig die vorherrschenden Stimmungen innerhalb der Gesellschaft wahr, die für sein Unternehmen relevant sein können – Stimmungen, die auch unternehmerische Chancen darstellen und die aus der Gesellschaft kommen, die auch seine (Neu-)Kunden hervorbringt. Denn einen Fehler, der schon in der filmischen Welt von Wall Street vor 20 Jahren gemacht wurde, muss ein Manager heute in der Realität nicht zwangsläufig noch einmal machen. Eine Beschäftigung mit den Signalen, die der Film aussendet, hilft nicht nur dabei, die Gesellschaft und die Märkte (die ja aus Menschen

bestehen) anhand dieser Signale besser zu verstehen. Sie trägt ebenfalls dazu bei, dem Markt und den Investoren eine aktive Rolle im medial inszenierten, wirtschaftlichen Diskurs zu geben, indem Trends und Stimmungen, die die Finanzmärkte in einem negativen Licht erscheinen lassen können, antizipiert werden und proaktiv in die Unternehmenskommunikation und -kultur einfließen. Anders gesagt: Wo es um Wirtschaft und Finanzmärkte geht, da sollte die Wirtschaft dabei sein.

Fazit

Führungskräfte und Investoren stehen häufig vor der Herausforderung, dass schwache Signale aus der Peripherie neue Trends oder Wettbewerber ankündigen, die das eigene Geschäftsmodell in Gefahr bringen oder das eigene Portfolio gehörig durcheinanderwirbeln können. Oft ist es schwer zu unterscheiden, welches Signal relevant ist und welches nicht. Im Film hingegen, der sich als kommerzielles Produkt auch verkaufen muss, ist die gesellschaftliche Relevanz seiner Themen eines seiner Verkaufsargumente. Ansonsten würden sich schließlich nur wenige Menschen für die Handlung des Films interessieren. Der Manager bekommt ein vorselektiertes Signal von hoher gesellschaftlicher und damit auch wirtschaftlicher Relevanz. Dass dieses Signal nicht aus der vermeintlichen Realität, sondern aus der Welt des Films kommt, ist keinesfalls ein Nachteil, denn oft ist es die scheinbar indirekte (maskierte) Nachricht in einem künstlerischen Medium, die näher an der Wahrheit ist als die scheinbar direkte Nachricht in der Realität. So formulierte es bereits Oscar Wilde: „Der Mensch ist am wenigsten er selbst, wenn er über sich selbst spricht. Gib ihm eine Maske und er sagt dir die Wahrheit.“

Veit M. Etzold studierte Anglistik, Medienwissenschaften und Kunstgeschichte und promovierte über die Inszenierung von Ambivalenz im Kinofilm *Matrix*. Er arbeitet für das Strategieinstitut der Boston Consulting Group und lebt in Berlin. ■

