



Auszüge aus dem Buch „Nach dem Finanzkollaps“ Falschgeldsystem

Von Walter K. Eichelburg
Datum: 2017-02-14

Nachdem das Buch jetzt wahrscheinlich nicht mehr lieferbar ist, bringe ich wieder Auszüge daraus. Das Buch beschreibt die aktuelle Transformation der Staaten und des Geldsystems. Es ist so scharf, wie ich auf Hartgeld.com kommentiere, daher wurde es von so vielen Verlagen abgelehnt. Jetzt ein Auszug darüber, warum der billige Kredit falsche Anreize schafft.

2.1 Das Falschgeldsystem schafft falsche Anreize

In dem Artikel „Die Wohlstandslüge: Warum wir mit Arbeit nicht mehr reich werden“¹ schildern Philipp Bagus und Andreas Marquart mit einem Beispiel, wie der Wechsel des Geldsystems von Goldgeld auf ein Papiergeldsystem alle diese Verwerfungen und Dekadenzen erzeugt. In ihrem Buch „Warum andere auf ihre Kosten immer reicher werden“² wird es ausführlicher dargestellt.

Die Kombination aus staatlichem Geldmonopol und übergroßem Finanzsystem mit der Lizenz zum Gelddrucken erzeugt über die Jahrzehnte nicht nur eine enorme Verschuldung überall, sie verkürzt auch den Zeithorizont und schafft Wohlfahrtsstaat und Bürokratie.

Wie bereits früher erwähnt, ist der Grossteil der heutigen Verschuldung für Konsum und für die Ermöglichung dieses Konsums auf Kredit. Staatsverschuldung geht heute fast rein in den Konsum, denn investiert wird nur mehr wenig. Sehen wir uns einmal einige dieser Konsumsektionen an:

- Wohnimmobilien auf Kredit – ja, es ist Konsumkredit
- Autos auf Leasing und Kredit
- Möbel, Reisen, sonstiger Konsum auf Ratenkredit

Alles muss sofort erworben werden, anstatt wie früher einmal dafür anzusparen. Das schafft ein System aus Arbeits-, Konsum- und Kreditsklaven, das im „Sklaven“-Kapitel genauer beschrieben wird.

Das wird in der Wissenschaft als „Hohe Zeitpräferenz“ bezeichnet. Dieser Artikel beschreibt es gut: Über hohe und niedrige Zeitpräferenz³:

Ist die Zeitpräferenz bei Erwachsenen extrem hoch, so führt dies notwendig zu Verschwendung, in der Folge zu sozialer Hilflosigkeit und bei moralischer Entgleisung zu Diebstahl und Betrug. Stirbt jemand, der eine hohe Zeitpräferenz hatte, so hinterlässt er bestenfalls nichts, meist jedoch Schulden und Probleme, die andere auszubaden haben. Wenn jemand stirbt, der eine niedrige Zeitpräferenz hatte, so wurde in der Regel etwas aufgebaut, das an die nächste Generation weitergegeben werden kann.

¹ Eigentümlich frei, Ausgabe Juni 2014, Seite 14ff

² Finanzbuch Verlag, ISBN Print 978-3-89879-857-0

³ http://www.philosophische-praxis.at/2_zeitpraefferenz.html

Die Vorstellung, dass Konsumieren alle reich machen könne, ist eine große Dummheit. Erstaunlich, dass es die überwiegende Mehrzahl der etablierten Ökonomen bis heute noch nicht weiß. In Wirklichkeit läuft die Kausalität des Reichtums nämlich anders: Zuerst Kapital bilden, mit diesem etwas Sinnvolles produzieren, das andere Menschen freiwillig kaufen, und dann den Überschuss (unter Abzug einer fortlaufenden Sparquote) konsumieren. Die falsche Kausalität, wie heute üblich, nämlich zuerst zu konsumieren, bevor man noch etwas produziert und gespart hat, ist ein Übel.

Robert Kiyosaki beschreibt in seinen Rich Dad, Poor Dad Büchern, wie man leicht etwas verkauft: „low down, easy monthly payments“. Also eine niedrige Anzahlung, weil die Leute kaum Vermögen haben, dann niedrige Monatsraten, weil sie auch kaum mehr verfügbares Einkommen haben. Was die gekauften Sachen, egal, ob Häuser, Autos, Einrichtungen, usw. wirklich kosten, ist ihnen egal. Ebenso egal ist ihnen, wie lange sie dafür zahlen. Hauptsache, sie können es JETZT erwerben.

Zu den „Ökonomen“ im Zitat, diese sind meistens für das massive Gelddrucken und Konsumieren auf Kredit. Da gab es in den USA einen so um 2005, also am Höhepunkt der dortigen Immobilienblase, der nicht nur ein überteuertes Haus auf Kredit kaufte, sondern sogar noch ein 90-seitiges Traktat darüber schrieb, warum die damaligen Preise „gerechtfertigt“ waren. Hoffentlich ist er inzwischen pleite, denn der Markt hat anders reagiert und er lag falsch.

Wir wissen inzwischen, dass in Zeiten üppigen Kreditangebotes 100%-Finanzierungen angeboten werden, sodass die Käufer gar kein Eigenkapital zur Anzahlung brauchen. So wurden um 2007 in Spanien Wohnungen mit 120% finanziert, den überbleibenden Rest konnten die Käufer verkonsumieren. Wie das ausgegangen ist, wissen wir inzwischen – böse. Dass diese Leute den gesamten Kredit inklusive Zinsen einmal zurückzahlen müssen, war ihnen offenbar nicht klar.

Auf jeden Fall wird man mit dieser Vorgangsweise ein lebenslanger Kreditsklave, der von der Hand in den Mund lebt. Reich wird man dadurch sicher nicht. Man hat Kinder aus uns gemacht, die wollen auch alles sofort.

Wie man es anders macht steht in dem Buch „The Millionaire Next Door“⁴. Hier die Rezension auf der Amazon.de Website:

Was können Sie tun, um sich in die Schicht der Wohlhabenden Amerikas einzureihen (die als solche Menschen definiert werden, deren Nettovermögen eine Million Dollar übersteigt)? Nach Ansicht der Autoren Thomas Stanley und William Danko, die die letzten 20 Jahre damit verbracht haben, Mitglieder dieses Eliteclubs zu befragen, ist es ganz einfach: Man muß nur sieben einfache Regeln befolgen.

Die erste Regel lautet: Leben Sie stets um einiges unter Ihren Verhältnissen. Und die Letzte: Seien Sie klug bei der Wahl Ihres Berufes. Um die fünf Regeln dazwischen zu erfahren, müssen Sie sich schon das Buch kaufen. Die Schlußfolgerungen der Autoren klingen vernünftig; ihre Empfehlungen stehen aber oft in krassem Widerspruch zu dem, was wir glauben, wie sich wohlhabende Menschen verhalten sollten. In diesem Buch gibt es keine Popstars oder Profisportler, dafür aber jede Menge Spanplattenhersteller -- insbesondere solche, die sich preisgünstige und seltene Urlaubsreisen erlauben!

Erbarmungslos zeigen Stanley und Danko auf, wie sich Wohlstand auf Opferbereitschaft, Disziplin und harte Arbeit gründet -- Eigenschaften, von denen wir durch unsere Konsumgesellschaft eindeutig abgehalten werden. "Sie sind nicht das, was Sie fahren", mahnen die Autoren, und irgendwo da oben sitzt Benjamin Franklin und lächelt.

Dieses „must read“ Buch von 1998 zeigt den Unterschied zwischen den Menschen mit hoher Zeitpräferenz, die alles verkonsumieren und jenen mit niedriger Zeitpräferenz, die Vermögen aufbauen. Opferbereitschaft ist dazu nicht unbedingt notwendig, dafür mehr Disziplin beim Geldausgeben und Investieren.

⁴ Ph.D. Thomas J. Stanley Ph.D. (Autor), William D. Danko, ISBN-10: 0671015206

Manager, Freiberufler und Akademiker allgemein gehören wie die Unterschicht zu den Personen mit hoher Zeitpräferenz, sie besitzen Villen in exklusiven Lagen, haben mehrere Luxusautos, Boote, Ferienhäuser – alles auf Kredit. Aber dafür haben sie kaum Ersparnisse.

Zu den Personen mit niedriger Zeitpräferenz gehören laut Buch meist Unternehmer in wenig prestigeträchtigen Branchen. Sie sind sparsam und bauen über die Zeit ein Vermögen auf.

Das heutige Geldsystem mit niedrigen Zinsen und grosser Kreditverfügbarkeit auch für den Konsum hat diese Konsumorgien auf Kredit erst möglich gemacht. Mit dem Crash dieses Systems wird das alles verschwinden. Die auf Kredit gekauften Häuser, Autos, Boote werden zum Niedrigstpreis zu haben sein.

Reich wird man nicht von Geld, das man verdient, sondern von Geld, das man nicht ausgibt. - Henry Ford

Über diese Verschuldung zum Konsum später noch mehr. Jetzt widmen wir uns einem anderen Kapitel:

Fehlinvestitionen, die durch grosse Kreditverfügbarkeit entstehen:

Nicht nur am Privatsektor in Deutschland, Österreich oder der Schweiz entstand eine Blase am Immobilienmarkt, es werden Unsummen an Kredit in Häuser und Wohnungen gepumpt, ohne darüber nachzudenken, wie diese Monsterkredite auch bei steigenden Zinsen abgezahlt werden sollen.

Bei „professionellen Investoren“ ist es genau gleich, sie investieren das Geld ihrer Kunden in Objekte zum Höchstpreis, ohne an die Zukunft zu denken. Das obwohl sie nach der Finanzkrise 2008 massive Verluste erlitten haben. Hier ein Beispiel aus dem Manager-magazin von 2013: Neue Milliarden deals: Renditeturbo lässt US-Gewerbe-Immobilien boomen⁵:

New York - Amerikas Zeitungen offenbaren eine riskante Treibjagd. Die Schlagzeilen in den Immobilienspalten illustrieren die Rückkehr von Pensionsfonds und eigens aufgelegten Kapital-Pools in riskantere Immobilien auf dem Gewerbemarkt. Professionelle Vermögensverwalter, die sich nach dem Jahr 2008 schrecklich die Finger im US-Markt verbrannt hatten, greifen jetzt wieder zu.

Ein stabile, wenn auch nicht überzeugende Erholung, niedrige Hypothekenzinsen sowie steigende Nachfrage und damit Preise für Industriebauten, Hotels, Malls und Büroflächen locken sie an. Getrieben wird der neue Hunger nach Gewerbeimmobilien auch von den Notenbanken, die von Tokio über London bis Washington die Geldschleusen mit ihrer ultralockeren Politik weit geöffnet haben.

Viele Fonds, so scheint es, stehen mit ihrem Anlagevermögen bereit, um auf das Trittbrett aufzuspringen und eine Alternative für hohe Anleihepreise und in die Höhe gepeitschte Aktienkurse zu finden. Unter den Renditejägern sind Pensionsfonds aus Texas und Kentucky sowie der Fonds für pensionierte Polizisten in Oklahoma City. Fonds wie diese haben 2012 auf der Jagd nach besseren Renditen 25 Milliarden Dollar für Gewerbeimmobilien aufgetrieben, heißt es beim Researchunternehmen Prequin.

Das sind genau die gleichen Fonds, die sich ab 2008 die Finger mit solchen Immobilien verbrannt haben, sie lernen nicht, sondern handeln wie eine Herde von Affen. In Europa ist es ähnlich, aber nicht ganz so schlimm wie in den USA. In was wird da primär investiert:

In Hotels, von denen es schon zu viele gibt

In Shopping Malls, von denen besonders in den USA viele leer stehen

In Büroflächen, von denen es schon zu viele gibt

Die Realwirtschaft der USA ist schon seit einigen Jahren in einer Depression, die aber nicht zugegeben wird. Das sieht man an der massiv schrumpfenden Beteiligung der arbeitsfähigen Bevölkerung am Arbeitsmarkt und die reale Arbeitslosigkeit nach John Williams liegt bei 24%. Daneben schrumpft jetzt auch der Konsum massiv und die Einzelhändler sperren reihenweise zu.

⁵ <http://www.manager-magazin.de/finanzen/immobilien/a-903514.html>

Gleichzeitig investieren diese Fond-Affen in solche Objekte, die keiner mehr braucht, angeblich aus Anlagenotstand, real aber weil es bei der Affenherde „In“ geworden ist. Die pensionierten Polizisten werden sich an diesen Fondmanagern vielleicht rächen, wenn die Pensionen weg sind.

In Österreich wurde vor zwei Jahren ein riesiges Einkaufszentrum nördlich von Wien, das G3 eröffnet. Der einzige Grund für den Bau war, dass dort die letzte Baugenehmigung für eine so grosse Mall in Österreich verfügbar war. Das reichte. Die Auslastung der Mall lässt zu wünschen übrig. Aber das spielt ja keine Rolle, wenn es eine Baugenehmigung und Kredit dafür gibt.

Ebenso entstehen die meisten höchsten Gebäude der Welt oder eines Kontinents immer am Ende eines Kreditbooms. Fertig werden sie erst, wenn bereits wieder die Rezession eingezogen ist. Die Idee eines noch höheren Bürogebäudes nistet sicher in vielen Köpfen diverser Developer. Realisiert können solche Ideen erst werden, wenn die Banken bereit sind, solche Projekte zu finanzieren. In der Realität sind das grossteils Fehlinvestitionen, die bei den Kreditgebern abgeschrieben werden müssen. Es ist Konsum für Eitelkeit.

Disclaimer:

Wir möchten feststellen, dass wir keine Finanzberater sind. Dieser Artikel ist daher als völlig unverbindliche Information anzusehen und keinerlei Anlage- oder sonstige Finanzierungsempfehlung – wie ein Zeitungsartikel. Wir verkaufen auch keine Finanzanlagen oder Kredite. Jegliche Haftung irgendwelcher Art für den Inhalt oder daraus abgeleiteter Aktionen der Leser wird ausdrücklich und vollständig ausgeschlossen. Das gilt auch für alle Links in diesem Artikel, für deren Inhalt ebenfalls jegliche Haftung ausgeschlossen wird. Bitte wenden Sie sich für rechtlich verbindliche Empfehlungen an einen lizenzierten Finanzberater oder eine Bank.

© 2017 by Walter K. Eichelburg, Reproduktion/Publikation nur mit Zustimmung des Autors.

Zitate aus diesem Artikel nur mit Angabe des Autors und der Quelle: www.hartgeld.com

HTML-Links auf diesen Artikel benötigen keine Zustimmung.

Zum Autor:

Dipl. Ing. Walter K. Eichelburg ist über seine Hartgeld GmbH Betreiber der Finanz- und Goldwebsite www.hartgeld.com in Wien. Er beschäftigt sich seit mehreren Jahren intensiv mit Investment- und Geldfragen. Er ist Autor zahlreicher Artikel auf dem Finanz- und IT-Sektor. Er kann unter walter.eichelburg@hartgeld.com erreicht werden.