

Digitaler Goldrausch Kryptowährungen ziehen in die Realwirtschaft ein

VON VICTOR GOJDKA

Der Schlag, der Floyd Joy Mayweather junior am ersten November erlebte, kam unerwartet und traf ihn bei der Ehre. Es war ausgerechnet die amerikanische Finanzaufsicht, die in einer Pressemitteilung zu Protokoll gab, Sportfiguren und anderen Ikonen mangle es an Finanzexpertise. Gemeint – das wusste jeder in den USA – war niemand anderes als Ex-Boxer Mayweather. Ohne seinen Namen auch nur auszusprechen, hatte die Behörde den Sportler öffentlich demontiert. Ihn geschlagen.

Mayweather, Spitzname „Money“, hatte seine Fans im Juli für neues Digitalgeld begeistern wollen, das Start-ups derzeit im Internet verkaufen. Für ein Foto hatte der Boxer vor sich stapelweise Dollarscheine drapiert. 25 Geldbündel, um genau zu sein. „Ich werde eine Scheiß-Tonne voll Geld damit machen“, schrieb der Boxer neben das Foto. Mayweather nährte damit, was Experten inzwischen eine dubiose Jagd nach den digitalen Münzen nennen.

Mehr als 220 sogenannte Kryptowährungen haben Start-ups in diesem Jahr bereits geschaffen, diese an Kunden verkauft – und sich so mit mehr als 3,5 Milliarden Dollar aufgepumpt. Manchmal brauchen die Start-ups nur wenige Augenblicke, um Millionen zu scheffeln: Dem Unternehmen Brave warfen Investoren innerhalb einer halben Minute 35 Millionen Dollar zu. Experten fassen dieses Phänomen in drei Worte: Initial Coin Offering (ICO).

Klar, dass immer mehr Start-ups auf diese wundersame Geldschöpfung im Netz setzen. Statt eine Ochsentour bei Banken zu absolvieren oder sich von Wagniskapitalgebern in die Mangel nehmen zu lassen, verkaufen die Start-ups einfach ihre Digitalmünzen. Doch statt eines konkreten Businessplans besitzen viele Start-ups bloß eine vage Ideensammlung. Die Anleger wiederum hoffen, dass der Wert der Digitalwährungen explodiert, dass sie den neuen Bitcoin finden. Geld aus dem Nichts, es ist diese Verheißung, die Unternehmer wie Anleger gerade verrückt macht – und inzwischen Betrüger lockt. Willkommen im Wilden Westen der Krypto-Enthusiasten.

Anleger zocken auf Online-Börsen und hoffen auf den ganz großen Gewinn

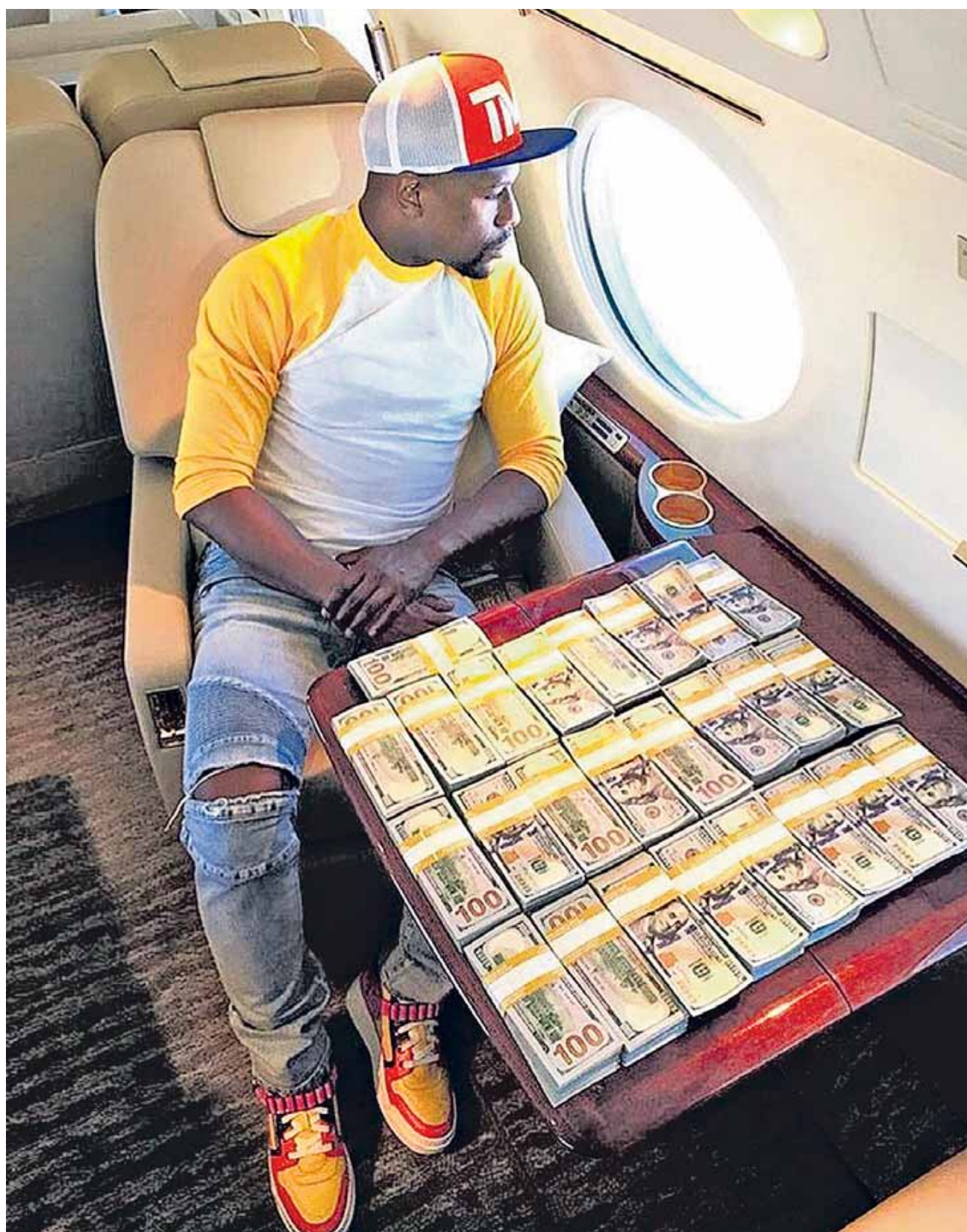
Es war am 16. Oktober um Punkt 20 Uhr, als der Österreicher Paul Polterauer wusste, dass sein Unternehmen um rund zwei Millionen Dollar reicher ist. Im Internet hatte der Jung-Unternehmer zuvor eigene Cyber-Münzen entwickelt, einen Monat lang konnten Interessierte dem Unternehmen seine „Herocoins“ abkaufen, die „Heldmünzen“. Bald sollen sie die „Coins“ auf einer Plattform nutzen können, mit deren Hilfe Sportfreunde direkt miteinander wetten können. Ohne Buchmacher.

Polterauer hat seine Digitalwährung akribisch geplant. Unternehmensanteile im Tausch gegen Krypto-Münzen herausgeben? Da landet man sofort im Wertpapierrecht, viel zu kompliziert. Gar keine Gegenleistung? Dann würden Investoren gewissermaßen Geld schenken oder spenden, riecht schnell nach Betrug. Für die Digitalmünzen Nutzungsrechte gewähren, die Nutzer also auf der eigenen Plattform wetten lassen? Das klang für Polterauer nach einer passenden Version für sein Unternehmen, ist die zurzeit wohl populärste Form der digitalen Münzen.

Anleger wiederum hoffen auf gigantische Gewinnaussichten. Auf speziellen Online-Börsen können sie die Münzen handeln, damit zocken. Denn die Zahl der digitalen Münzen je Währung ist gedeckelt, interessieren sich mehr und mehr Krypto-Enthusiasten für eine Währung, steigt der Preis automatisch. Inzwischen investieren selbst professionelle Risikokapitalgeber wie Sequoia oder Union Square Ventures in die Cybermünzen. Es ist ein Spiel mit der

Geld aus dem Nichts

Im Internet bildet sich eine verrückte Finanzblase: Unternehmen erfinden ihre eigenen digitalen Währungen. Das Geschäft ist extrem riskant – Anleger können alles verlieren



Schrielle Reklame: Mit diesem Foto warb der Ex-Profiboxer Floyd Mayweather für eine von inzwischen Hunderten Cyberwährungen. Anleger jagen im Netz derzeit nach den Digitalmünzen – und riskieren einen Totalverlust. FOTO: FLOYDMAYWEATHER/INSTAGRAM

Wie im Wilden Westen

Finanzbehörden sind üblicherweise nicht für ihre spritzigen Formulierungen bekannt. Es muss also um etwas gehen, wenn der oberste österreichische Finanzaufseher auf einer Pressekonferenz in Wien sagt: „Das ist ein bisschen wie Wilder Westen.“ Gemeint waren sogenannte Initial Coin Offerings (ICOs). Ein Verfahren, bei dem Start-ups digitale Währungen schaffen und ihre Cyber-Münzen für Millionen Dollar an Anleger verkaufen. Doch mitunter sind auch Betrüger am Werk, die Unternehmen abzocken und Verbraucher neppen.

Das geht zum Beispiel mit sogenannten Pump-and-Dump-Strategien: Dabei verabreden sich Betrüger zum Kauf einer Digitalwäh-

nung und treiben damit den Wert ihrer Münzen. Mit dieser Wertsteigerung betreiben sie dann Bauernfängerei, lassen Promis für ihre Cyberwährungen werben, promoten ihre Münzen in sozialen Netzwerken wie Telegram oder Reddit. Dann springen unbedarft Anleger auf den Zug auf, kaufen und treiben den Kurs weiter. Die Betrüger verkaufen ihre Münzen schließlich alle auf einen Schlag mit Gewinn – und lassen den Kurs der Währung in sich zusammensacken. Andere Start-ups indes werben mit vollmundigen Versprechen, gaukeln ihre Geschäftstätigkeit aber nur vor. So enttarnte die US-amerikanische Börsenaufsicht kürzlich ein Start-up, das im Zusammenhang mit seinen Digital-

münzen mit einem Team von Anwälten und Buchhaltern warb. In Wahrheit hatten die Unternehmer den Angaben der Behörde zufolge jedoch nie Berater angestellt, geschweige denn überhaupt konsultiert. Bei der dritten Masche betätigen sich die Betrüger als Kopisten: Internetseiten, mit denen Unternehmer für ein ICO werben, tauchen in identischem Design unter anderer Internetadresse auf. Statt in das digitale Portmonee der Unternehmer fließt das Geld für die digitalen Münzen bei diesen gefälschten Seiten allerdings auf die Konten der Betrüger. Nicht nur deswegen warnte die deutsche Finanzaufsicht Bafin kürzlich, ICOs bedeuteten für Anleger „ein enormes Risiko“. GOJD

Hoffnung, dass ausgerechnet der Wert ihrer Münzen explodieren wird. Doch statt des Preises könnte etwas anderes explodieren, sagen Experten: der ganze ICO-Hype.

Aus diesen Sorgen macht Markus Kaulartz, 31, sein Geschäft. Einst war er Softwareentwickler, heute arbeitet er als Anwalt der Münchner Wirtschaftskanzlei CMS Hasche Sigle. Kaulartz hat Kapuzenpullis gegen weiße Hemden getauscht, Programmierzeilen gegen das Bürgerliche Gesetzbuch. Knapp zehn ICOs betreut er zurzeit juristisch. Der Anwalt soll den Start-ups ein Gütesiegel verpassen: „Hier geht es mit rechten Dingen zu.“ Denn inzwischen wurden Fälle bekannt, in denen Firmen ihre Geschäftstätigkeit wohl nur vor-täuschten und Geld für nichts einwarben.

Man könnte Kaulartz einen Übersetzer zwischen zwei Welten nennen: Er muss Start-ups Begriffe wie Kaufrecht und Kreditwesengesetz verständlich machen und erklären, wieso sie statt der unter Krypto-Anarchisten beliebten Phrase „Der Code ist das Gesetz“ doch lieber deutsche Geschäftsbedingungen und einen ordentlichen Risikohinweis veröffentlichen sollten. So will der Anwalt die ICOs aus dem Schatten holen.

Die Arbeit ist schwierig, eine klare Regulierung für ICOs existiert in Deutschland genauso wenig wie in vielen anderen Ländern. China und Südkorea haben den digitalen Goldrausch zwar vollständig verboten. Die meisten anderen Behörden bieten jedoch nur eine Prüfung der Projekte „im Einzelfall“, beschränken sich öffentlich bislang auf Verbraucherwarnungen.

Was nach der abgedrehten Idee eines Farmers klingt, könnte viele Nachahmer finden

Weit weg von diesen Debatten sitzt Bauer Michail Schljapnikow vor seinem Haus im russischen Kolionowo. Man muss von Moskau drei Stunden fahren, dann noch einmal 30 Kilometer von Jegorjewsk. Irgendwo hinter einem verrosteten Ortsschild liegt der Weiler Kolionowo. „Ich wollte beweisen, dass man einen ICO auch außerhalb der Kryptoszene machen kann“, sagt Schljapnikow. Ein ICO für Landwirte? Das klingt nach der abgedrehten Idee eines Farmers, eines überzeugten Anarchisten noch dazu. Doch sein Modell könnte die Blaupause dafür sein, das Phänomen ICO über die Grenzen der kleinen Szene der Kryptonerds herauszukatapultieren. In die Realwirtschaft. Schljapnikow pflanzt auf seinem Hof Setzlinge, hat ein paar Hühner und einen Teich mit Fischen. Mit seiner Kryptowährung Kolion hat der Landwirt nach heutigem Stand mehr als zwei Millionen Dollar eingeworben. Als Gegenleistung können seine Investoren Presskörbe bekommen und Rabatte von bis zu zehn Prozent. Vor allem aber stieg der Wert der Münzen bereits um 380 Prozent.

Bereits ein gutes Dutzend Landwirte in Russland planen derzeit ICOs, andere Start-ups wollen Mittelständlern eine Rundumbetreuung für ICOs anbieten. Und in Deutschland will das Magazin Welt der Wunder eine Digitalwährung ausgeben. Sie alle dürften Schljapnikows Beispiel genau beobachten. Täglich bekommt er Anrufe von Krypto-Laien, die verstehen wollen: Wie hat dieser Landwirt das gemacht?

Meistens, sagt Schljapnikow, hoffen die Anrufer nur auf kostenloses Geld. Schljapnikow brummt, den Sinn der Cybermünzen würden die meisten nicht verstehen: Dass es für den Handel der Digitalwährungen keine Zentralbanken brauche, keine Banken und nicht einmal Geldpolitiker. Dass Nutzer die Münzen von Person zu Person handeln, ganz direkt.

Das, sagt Anarchist Schljapnikow, sei sein Traum. Sein Unternehmen unabhängig zu machen von Politik, Behörden und Großhändlern. Geld sei ihm völlig egal, er könne schließlich vom Feld leben. „Ich habe Fische im Teich, hier Obst und da drüben Gemüse.“ Dazu noch ein bisschen Brot und Alkohol. Das reicht.

PERSONALIEN

Neue Leute für die EZB

Danièle Nouy, 67, bekommt mehr Personal. Die Chefin der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde bei der EZB möchte im kommenden Jahr 170 Mitarbeiter für die Bankenaufsicht einstellen. Die Belegschaft beklagt schon lange viele Überstunden und Überlastung. Doch zur Entlastung der betroffenen Bankenaufseher ist die Aufstockung nur zum Teil gedacht. Nouy (FOTO: BLOOMBERG) möchte auch die zusätzliche Arbeitsbelastung abdecken, die der EU-Austritt Großbritanniens mit sich bringt. Kreditinstitute, die das Hauptquartier ihres Europa-Geschäfts in Großbritannien angesiedelt haben, müssen durch das Brexit-Votum auf den Kontinent umziehen. Die Anträge muss die EZB prüfen, die seit 2014 die Kontrolle des europäischen Bankensektors verantwortet. Weniger als ein Drittel der neuen Stellen seien für den zusätzlichen Aufwand vorgesehen, der im Zusammenhang mit dem Brexit erwartet wird, so die EZB. Der Rest unterstützt dann die überarbeiteten Kollegen. ZYD



Lux-Leaks-Termin steht

Antoine Deltour, einer der Whistleblower hinter den Lux-Leaks-Enthüllungen, markiert sich den 18. Januar 2018 im Kalender. An diesem Tag wird das Kassationsgericht in Luxemburg sein Urteil fällen. Das teilte die Luxemburger Justiz am Donnerstag nach einer letzten Anhörung von Deltour (FOTO: DPA) mit. Dieser war im Berufungsprozess im März zu sechs Monaten Haft auf Bewährung und 1500 Euro Strafe verurteilt worden. Der Mitangeklagte Raphaël Halet erhielt eine Geldstrafe von 1000 Euro. Beide legten Berufung ein. Die Strafverfolgung der beiden Franzosen Deltour und Halet geht auf den Vorwurf zurück, dass sie Dokumente über dubiose Steuerpraktiken multinationaler Konzerne in Luxemburg weitergegeben hatten. Die früheren Mitarbeiter von Pricewaterhouse

Coopers (PwC) hatten Dokumente an den Journalisten Edouard Perrin gegeben. Der Reporter war zunächst ebenfalls angeklagt gewesen, war aber in dem Prozess freigesprochen worden. AFP



Gurke aus dem Internet

Lionel Souque, 46, der Chef des Kölner Handelskonzerns Rewe, will das Onlinegeschäft trotz hoher Kosten weiter ausbauen. Der Markt wachse „äußerst dynamisch“, sagte Souque (FOTO: DPA) der Wirtschaftswoche. Sein Unternehmen habe im Online-Lebensmittelhandel im vergangenen Jahr rund 100 Millionen Euro umgesetzt. „2017 ist zwar noch nicht vorbei, aber klar ist, dass wir weiter wachsen.“ Dieser Trend werde sich noch beschleunigen: „Langfristig könnten bis zu zehn Prozent des Umsatzes im deutschen Lebensmittelhandel ins Netz abwandern.“ Die Kosten für das Versenden von Lebensmitteln sind hoch: „Ganz ehrlich: Online wird uns über Jahre Geld kosten“, sagte Souque. Gerade baut Rewe ein neues Lager nahe Köln, um dem aus Lebensmittel weitgehend automatisiert versendet werden. Rewe will sich damit auch gegen den Amazon-Lieferdienst Fresh rüsten, der auch in Deutschland angeboten wird. AFP



AUGSTEINS WELT



Jetzt räumen wir auf

Die Wirtschaftswissenschaften sind groß im Prognostizieren. Sie können sich in der Lehre sogar an neue Verhältnisse anpassen. Das beginnt genau dann, wenn selbst der Letzte bemerkt hat, dass etwas in der Weltwirtschaft schiefgelaufen ist. Auftritt: die Verhaltensökonomie

Die Politikerin Viola von Cramon ist bei den Grünen. Ein paar Jahre lang saß sie sogar im Bundestag. Das „Grüne“: Sie lebt es, oft jedenfalls. Die Freundin des osteuropäischen Raumes machte einmal mit ihrer Familie Badeferien in Georgien am Schwarzen Meer. Dort sah es ziemlich bunt aus: Der Strand war mit Plastiktüten und anderem Müll übersät. Was macht eine ordentliche Deutsche da? Sie sagt ihren Kindern: Jetzt räumen wir hier erst mal auf! Und während die deutsche Familie am Müllsammeln war, so erzählte Viola von Cramon, gesellten sich allmählich Einheimische dazu. Einer und noch einer und noch einer. Am Ende habe der Strand so ausgesehen, dass alle guten Dinge waren und die Politikerin sich dort in die Sonne legen mochte.

Das Beispiel dieser Frau gibt Stoff für Doktorarbeiten auf vielen Feldern, von der Psychologie bis zur Ökonomie. Besonders interessant an den Wirtschaftswissenschaften ist, dass echte Trendwenden in der Lehre sich erst einstellen, nachdem die große Krise dahergekommen ist. Erst als 2007/2008 die halbe Welt in einer Finanzkrise versank, kam das Gros der Experten darauf, dass es den „Homo oeconomicus“, den komplett rational kalkulierenden Menschen, den sie bis dato ihren Berechnungen zugrunde gelegt hatten, gar nicht gibt.

Seither sind die sogenannten Behavioural Economics Bademeister am Strand der wirtschaftlichen Wechselfälle: Angesagt sind Wissenschaftler, die sich darauf verstehen, aus Umfragen und anderweitig erworbenem Zahlenmaterial die Wünsche

Digital: Alle Rechte vorbehalten – Süddeutsche Zeitung GmbH, München
Jesliche Veröffentlichung und nicht-private Nutzung exklusiv über www.sz-content.de

und Zwänge der Menschen zu taxieren. Aus wirtschaftlicher Perspektive ist der Mensch ein Konsument. Was will diese Figur, wie bringt man sie dazu, in ihrem und im Interesse der Welt vernünftige Entscheidungen zu treffen?

Weil die Menschen nun einmal ihren Vorlieben und Ressentiments sklavisch ergeben sind, überlegen Verhaltensökonomien, wie man sie formen kann, ohne dass sie es selbst bemerken. Das englische Verb dafür ist „to nudge“, womit gemeint ist, dass man jemanden mit dem Ellenbogen sachte in die richtige Richtung stupt.

Auch das kann man übertreiben, findet jedenfalls die auf die Schnittstelle von Wirtschaft und Umweltfragen spezialisierte Ökonomin Kate Raworth. Sie lehrt in Oxford und Cambridge und hat es mit ihrem Buch „Doughnut Economics“ bis vor die Vollversammlung der Vereinten Nationen gebracht. In dem Buch, dessen Programmatik seltsamerweise nach einem geschmacklich bizarren, runden Brotgebäck mit einem programmatisch unverständlichen Loch in der Mitte benannt ist, schlägt sie eine Umgestaltung der Wirtschaft vor: weg von der trägen Hinnahme weltweiter Ungerechtigkeiten und hin zu einer nachhaltigen Bewirtschaftung der Ressourcen des gebeutelten Planeten Erde.

Natürlich, schreibt sie, sei es sinnvoll, den Leuten gute Entscheidung unterzuschieben. Allerdings habe das dermaßen überhandgenommen, dass man sich fragen müsse, wie die Menschheit ohne dem bisher überlebt habe. Und: Nicht jede gut gemeinte Maßnahme erreicht das ge-

wünschte Ziel. Manchmal funktioniert es, mitunter aber eben auch nicht. Um diesen Aspekt ihres Buches geht es hier.

Viele Wirtschaftsfachleute meinen, vor allem auf die Preise komme es an. Falsch!, sagen die Verhaltensökonomien. In den Vereinigten Staaten erhielten Blutspender Geld für ihre rote Gabe, in Großbritannien erhielten sie kein Geld. Am Ende fanden sich – anteilig an der Bevölkerung gesehen – mehr Briten als Amerikaner zur Blutspende bereit, und ihr Blut war zudem viel weniger verseucht.

Nicht alles hat seinen Preis. Vieles Gute gibt es nur umsonst, selbst in der Wirtschaft

Ein anderes Beispiel: Kolumbien begann 2005 mit einem Experiment. Teenager aus armen Familien in Bogotá wurden ausgelost, die Eltern bekamen 15 US-Dollar pro Monat dafür, dass sie ihre Kinder zur Schule schickten. Das funktionierte wunderbar: Diese Kinder schafften ihren Schulabschluss. Dumm war nur, dass die Kinder, für die es kein Geld gab, nun erst recht nicht zur Schule gingen.

In Israel wurde 1990 in zehn Kindergärten allen Eltern eine kleine Strafgebühr aufgebremmt, die ihre Kinder nicht pünktlich abholten. Das scherte die Eltern nicht: Noch mehr Mütter und Väter als zuvor kamen zu spät. Sie hatten sich von der Pflicht zur Pünktlichkeit freigekauft. Als die Strafgebühr abgeschafft war, kamen die Eltern wieder zu spät.

In Tansania wurde einigen Dorfgemeinden vorgeschlagen, es möge, wer Lust habe, einen halben Tag damit verbringen, den Schulhof aufzuräumen und dort Bäume zu pflanzen, die kostenlos herbeigebracht wurden. Wenn den Leuten dafür der Lohn eines Tages Arbeit in Aussicht gestellt wurde, waren sie weniger interessiert daran zu helfen, als wenn sie umsonst arbeiteten. Mehr noch: Alle, die Geld erhalten hatten, waren am Ende weniger zufrieden als jene, die für Gottes Lohn und zum Wohlergehen der Dorfgemeinschaft zur Schaufel gegriffen hatten.

Aus all dem zieht Kate Raworth das Fazit, dass nicht alles über den Preis läuft, dass Solidarität vielen Menschen viel mehr wert ist als etwas Geldgewinn. Selbstredend hält Raworth nichts davon, dass die Menschen in der Ökonomie weiter als „Konsumenten“ betrachtet werden. Ein Konsument ist nichts anderes als ein kleines Teil, das wie eine Maschine zum Brutto-sozialprodukt beiträgt. Der Konsument ist bloß eine Ziffer. Ein empfindsamer und politisch denkender Bürger ist er nicht.

Raworths Buch erscheint Anfang 2018 auf Deutsch. Aus süddeutscher Perspektive ist der Titel „Doughnut Economics“ schlecht gewählt, „Vinschgauer Economics“ wäre passender. Aber die schmackhaften, irgendwie auch runden Vinschgauer-Brötchen ohne komisches Loch in der Mitte kennt im Rest der Welt kein Mensch. FRANZISKA AUGSTEIN

An dieser Stelle schreiben jeden Freitag Franziska Augstein und Nikolaus Piper im Wechsel.