

Martin Matzat

# BEWUSSTSEIN SUCHT GELD & FREIHEIT

Finanzielle Freiheit und  
Networkmarketing im  
gesellschaftlichen Kontext

Für die Inhalte der Verweise auf Netzseiten Dritter wird keine Haftung übernommen, da diese nicht zu eigen gemacht werden, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.

Bewußtsein sucht Geld & Freiheit – Finanzielle Freiheit und Network-marketing im gesellschaftlichen Kontext

1. Auflage Dezember 2019

© Martin Matzat

Lektorat: Michael Göhner

Druck und Bindung: WIRmachenDRUCK GmbH

ISBN: 978-3-00-063900-5

***„Wenn ein ehrlicher Mensch erkennt, daß er irrt, dann wird  
er sich entweder seines Irrtums oder seiner Ehrlichkeit  
entledigen.“  
(Unbekannt)***



# Über den Autor

1983 als ältester von vier Brüdern in Dithmarschen geboren und in der Landwirtschaft aufgewachsen, bewegten Martin Matzat schon als kleiner Junge stets gesellschaftliche Dinge und die Frage nach der eigenen und wahren Identität.

Warum gibt es auf dieser Welt so viele Probleme?

Wie kann die Welt zu einem besseren Ort gemacht werden?

Was ist der Sinn des Lebens?

Wer bin ich wirklich?

Warum denke ich, was ich denke?

Warum fühle ich, was ich fühle?

Mit einer Industriekaufmannslehre tauchte er das erste Mal praktisch in die Welt des klassischen Wirtschaftsverständnisses ein. In der Folge sammelte er diverse Auslandserfahrungen und probierte sich in den verschiedensten Geldexperimenten aus – so zum Beispiel auch im Konzipieren von Regionalgeldern. Doch nun kehrt der Diplom-Wirtschaftsingenieur und Ex-Börsenmakler mit den gesammelten Erfahrungen und Erkenntnissen zu seinen philosophischen Fragen zurück:

Das eigene *Ich* im großen Weltgeschehen sowie die Beziehung zwischen dem *Ich* und der Wirklichkeit.

Können Geld und Freiheit miteinander verknüpft werden?

Sollten Geld und Freiheit miteinander verknüpft werden?



# Inhaltsverzeichnis

Vorwort des Autors.....	10
Begrüßung und Einführung.....	14
I DIE GESELLSCHAFT.....	20
1.1 Ein erster Blick auf den Zustand unserer Gesellschaft.....	??
1.2 Die Schere zwischen Arm und Reich.....	??
1.3 Die 4 K's.....	??
1.4 Die Geschichte vom Tischler.....	21
II WAHRHEITS- & FREIHEITSSUCHE IM SOZIALEN SPANNUNGSFELD.....	??
2.1 Verhaltensweisen, mit welchen jeder Wahrheitssucher konfrontiert wird.....	??
2.2 Vom Erkennen und dem Sinn der Unfreiheit.....	??
2.3 Der Pferdefuß der Freiheit.....	??
2.4 Nach dem Erkennen von Irrtümern oder Mängeln.....	??
III FINANZIELLE FREIHEIT.....	??
3.1 Das Streben nach finanzieller Freiheit.....	??
3.2 Das finanzielle Freiheitsstreben im sozialen Spannungsfeld.....	??
3.3 Reicht konstanter Geldfluß ewig?.....	??
3.4 Wie lang kann passives Einkommen sein Niveau halten?.....	??
3.5 Wann das passive Einkommen nicht mehr sein wird.....	??
3.6 Finanzielle Freiheit: Gleichzeitig und für alle?.....	??
3.7 Vom Gesunden des und dem Dienen am sozialen Organismus.....	??
IV GELD, VERKAUF & VERMARKTUNG.....	??
4.1 Geld als Problem oder Lösung.....	??
4.2 An wen versucht wer zu verkaufen.....	??
4.3 Ein Blick auf die Selbstversorgertendenzen.....	??

4.4 Vermarktung, Verkauf und Preis.....	??
4.5 Die Daseinsberechtigung von Wirtschaftsingenieuren und Sollbruchstellen.....	??
4.6 Preis vs. Wert.....	??
4.7 Die Arbeitszeit und der tiefere Nutzen von Vermarktung.....	??
4.8 Empfehlungsvermarktung und die Tendenz zur Täuschung.....	??
4.9 Phänomen Börse.....	??
4.10 Kurs, Hype und Vermarktung am Beispiel des Bitcoins.....	??
4.11 Bitcoin – <i>das</i> Geld der Freiheit?.....	??
V NETZWERKVERMARKTUNG (network marketing).....	??
5.1 Einleitung Netzwerkvermarktung.....	??
5.2 Wenn keine physische Ware über Netzwerkvermarktung verkauft wird .....	??
5.3 Warum sich ein Netzwerkvermarkter niemals irren kann.....	??
5.4 Das größte legalisierte und gesellschaftlich akzeptierte Schneeballsystem.....	??
5.5 Täter und Opfer im Opferkult.....	??
5.6 Geld und Beziehungen.....	??
5.7 Normative Kontrolle und die Schau von Innen.....	??
5.8 Weitere kritische Stimmen und Fakten zur Netzwerkvermarktung.....	??
VI GLAUBENSÄTZE SOWIE WELT- UND GESELLSCHAFTSBILDER.....	??
6.1 Der Täuschung neue Kleider.....	??
6.2 Logik und mathematische Überlegungen.....	??
6.3 Materialismus und starre Weltbilder.....	??
6.4 Die Flucht aus dem Materialismus.....	??
6.5 „Mindset“ und NLP.....	??
6.6 Arbeitgeber und Arbeitnehmer: Widerspruch in der materiellen Definition.....	??
6.7 Gesellschaftsformen auf dem blauen Planeten.....	??



VII DIE GESELLSCHAFT ALS SOZIALER ORGANISMUS.....	??
7.1 Kurzumschreibung für die Dreigliederung des sozialen Organismus.....	??
7.2 Assoziatives Wirtschaften für die Entwicklung des Sozialen und der Liebe.....	??
7.3 Verrat an Brüder und Schwestern.....	??
7.4 Trotz? Wer verraten wurde, wird dann selbst zum Verräter.....	??
7.5 Freiheit im Geistesleben.....	??
7.6 Der dritte Weg.....	??
Danksagung.....	??
Empfehlungen.....	??
Kontakt.....	??

## Vorwort des Autors

In diesem Buch soll das Denken des Lesers herausgefordert werden. So mancher Leser wird daran Gefallen finden, andere Leser wiederum werden schnell das Buch beiseite legen, weil ihnen das eigene Denken unsympathisch ist. Das Denken wird also mit Emotionen verknüpft. Sympathie oder Antipathie.

Die Frage, die dabei allerdings auftaucht und die sich der Leser im Buch auch immer wieder stellen kann, ist jene, ob die eigene Antipathie womöglich überbewertet wird, wenn man sich einem bestimmten Sachverhalt zu stellen hat und deshalb den Mut haben sollte, der Wahrheit ins Auge zu blicken. Denn machen wir uns nichts vor: Die Wahrheit ist nicht immer sympathisch!

Das deutschsprachige Mitteleuropa hat viele große Denker hervorgebracht. Die Zeit, in welcher Johann Wolfgang von Goethe und andere geistige Giganten lebten, gab der Welt einen Vorgesmack davon, welches Potential im deutschen Geist vorhanden ist. Der deutsche Idealismus war sehr tiefgründig.

Doch was ist unserer Gegenwart von dieser Tiefgründigkeit geblieben?

Lebt der deutsche Geist noch, oder hat ihn die deutschsprachige Kultur gar selbst zu Grabe getragen?

Lehnt die deutsche Kultur ihr eigenes Geistesleben ab?

Ich erinnere mich daran, wie ich auf der Meldorfer Gelehrtenschule war, ungefähr in der achten Klasse. Meine Mitschüler und ich wurden mit der Rechtschreibreform konfrontiert. Die neue Rechtschreibung wurde uns Schülern schmackhaft gemacht, weil die Regeln einfacher wären als die bisherigen. Außerdem gäbe es eine Übergangszeit für uns Schüler, in welcher wir bei den Deutsch-Klassenarbeiten eine regelrechte Narrenfreiheit bekamen. Ein Komma beispielsweise, welches wir in Diktat oder

Aufsatz setzten, mußte entweder nach den neuen oder den bewährten Rechtschreibregeln richtig sein. Die Aussicht auf bessere Deutschnoten stieg somit bei vielen Schülern immens, so daß auch die Ablehnung der neuen Rechtschreibung unter uns Schülern nicht allzu groß war.

In Schleswig-Holstein gab es einen Volksentscheid, der sich gegen die angebliche Vereinfachung und für die Beibehaltung der einheitlichen, bewährten Rechtschreibung aussprach. *Parlamentarisch-demokratisch* jedoch setzte sich der Landtag über diese *demokratische* Entscheidung des Volkes hinweg und ließ die neuen Rechtschreibregeln gewähren.

In der Rechtschreibung war ich im Vergleich zu meinen Mitschülern immer einer der besten – egal ob nach bewährten oder neuen Rechtschreibregeln. Doch ich frage mich an dieser Stelle, ob die Vereinfachung der Rechtschreibregelungen nicht ein weiterer Akt war, in welchem der deutsche Geist an Tiefgründigkeit verlor und statt dessen an Oberflächlichkeit gewann.

Was ist in unserer deutschsprachigen Kultur, bei meinen damaligen Mitschülern und mir, seit der Rechtschreibreform geschehen?

Als ein Beispiel sei hier die Kommasetzung beim erweiterten Infinitiv genannt.

Die neue Rechtschreibung sieht vor, daß bei einem Satz wie „*Sie riet ihm nicht nachzugeben.*“ kein Komma gesetzt wird. Nach der bewährten Rechtschreibung jedoch ist ein Komma zu setzen. Und noch wichtiger dabei ist die Tatsache, daß allein die Kommastellung zwischen zwei Aussagen, die mit einem solchen Satz getätigt werden können, unterscheidet. „*Sie riet, ihm nicht nachzugeben.*“ und „*Sie riet ihm, nicht nachzugeben.*“ haben zwei sehr unterschiedliche Bedeutungen. Ein solcher Satz wird ungenau und verliert seinen tieferen Sinn, wenn die Differenzierung durch Weglassen des Kommas nicht mehr gegeben ist.

Ich mache da nicht mit. Ich werde den deutschen Geist seiner Genauigkeit und Tiefgründigkeit nicht berauben, und deshalb ist – wie dem aufmerksamen Leser schon aufgefallen sein mag – dieses Buch nach der bewährten Rechtschreibung geschrieben worden. Der Leser kann sich, nun oder auch im weiteren Verlauf des Buches, selbst beobachten und sich die Frage stellen, ob ihm meine Entscheidung sympathisch oder unsympathisch ist. Genauso gut kann er neben diesem emotionalen Urteil allerdings am Ende des Buches auch moralisch urteilen, ob diese Entscheidung von mir gut oder weniger gut ist. Auch sachlich wird der Leser zu urteilen haben: Ist das, was ich an dieser Stelle behaupte, wahr oder falsch?

Doch damit nicht genug. Die deutsche Sprache verliert nicht nur an Tiefgründigkeit, wenn diverse Kommata nicht mehr gesetzt werden. Die deutsche Sprache verliert auch ihre Beziehung zum deutschen Geist, wenn fremdsprachige Begriffe, der Bequemlichkeit oder des modernen Brauchtums wegen, 1:1 übernommen werden. Die Bequemlichkeit verführt die deutsche Kultur dazu, dem eigenen Geist eine zunehmend geringere Wertschätzung zukommen zu lassen.

Selbstverleugnung, fehlende Selbstliebe, ja sogar Selbsthaß?

Warum?

Weil der tiefgründige und nach Freiheit strebende deutsche Geist doch bitte politisch ‚korrekt‘ zu denken hat und deshalb kein bißchen Selbstachtung mehr haben soll?

Während ich dieses Buch schrieb, hatte ich zunächst noch unbewußt allerlei gebräuchliche englische Begriffe verwendet. Als ich dieses Buch dann allerdings nochmals mit dem Fokus auf das Erkennen englischer Begriffe durchlas, konnte ich bei mir selbst die oben angeprangerte Bequemlichkeit feststellen. Ich war überrascht, wie weit die Selbstverleugnung auch bei mir schon fortgeschritten war ...

Deshalb habe ich englische Wörter in der Regel ins Deutsche übersetzt. Das mag dem Leser, nun oder später, sympathisch oder unsympathisch sein. Womöglich befremdet diese Handhabe so manchen Leser moralisch, weil es ihm politisch ‚nicht korrekt‘, gegenströmig und tabubruchig vorkommt.

Deshalb wiederhole ich an dieser Stelle noch einmal:

Es geht in diesem Buch weniger um Emotionen oder Moral – es geht vornehmlich um die Sache!

In diesem Buch darf der Leser sein Fühlen und Wollen gerne beobachten. Aber in erster Linie ist er herausgefordert, sich der eigenen Seelenkraft des Denkens zu bedienen.

Anmerkung: Hinsichtlich der Vermarktung hatte die Suchbegriffsoptimierung bei Titel und Untertitel dieses Buches allerdings Priorität.

# Begrüßung und Einführung

Moin, Moin!

Wenn es um die Welt da draußen geht, gibt es grob gesagt zwei Kategorien von Menschen. Die einen, die sich darüber Gedanken machen, und die anderen, die sich darüber überhaupt keine Gedanken machen. Wie der Titel dieses Buches schon andeutet, geht es in diesem Buch darum, sich aus einem speziellen Blickwinkel mit der Außenwelt auseinanderzusetzen. Jeder Leser, der zu einer solchen Auseinandersetzung bereit ist, sei an dieser Stelle herzlichst begrüßt. Es ist doch so: Wir alle suchen schließlich nach Verständnis, Austausch sowie Mitteln und Wegen, wie wir die sozialen Spannungen auf diesem Planeten irgendwie verringern oder gar beheben können. Wir bemühen uns um Nachhaltigkeit und wollen achtsam sein. Die einen mal mehr, die anderen mal weniger.

Falls Du jedoch ein Leser bist, der sich *gar keine Gedanken um die Welt da draußen* machen will, dann möchte ich Dir gleich vorab drei Dinge mitteilen:

1. Es erschließt sich mir nicht, wie Du zu diesem Buch kommst. Vielleicht beginnst Du ja tatsächlich, Dich damit auseinanderzusetzen, wie Dein Wirken mit der Welt da draußen in Beziehung steht. Das würde mich natürlich freuen. Aber ich habe meine Zweifel daran, ob Du bis zum Ende dieses Buches durchhalten wirst, geschweige denn Dich aufrichtig darum bemühen wirst, die Themenbereiche, Fragestellungen und auch Provokationen für Dich im Geiste wichtig zu nehmen und auch darüber nachzusinnen. Die Dinge im Geiste also zu bewegen. Sich mit der Außenwelt und schließlich auch mit sich selbst als Teil dieser Welt intensiver auseinanderzusetzen ist nämlich anstrengend ...

2. Wenn Du Dich nicht wirklich mit der Außenwelt auseinandersetzen und somit für Dich auch prüfen willst, ob Netzwerkvermarktung (net-

work marketing<sup>1</sup>) oder das Streben nach finanzieller Freiheit einem gesunden gesellschaftlichen Miteinander dienlich ist, dann sei wenigstens so ehrlich und gib es ganz offen zu, daß Du nur an Dich selber denkst. Sei ehrlich zu Deinen Mitmenschen und letztlich auch zu Dir selbst!

3. Schließe dieses Buch, und dann gib es weiter oder verbrenne es von mir aus gerne. Dieses Buch ist nichts für Dich! Für Dich ist es Zeitverschwendung, und womöglich übersteigt es sogar Deinen geistigen Horizont, weil Du Deinen geistigen Muskel für die Auseinandersetzung mit der Außenwelt bisher zu wenig benutzt hast. Nimm zum Einstieg in gesellschaftliche Fragen irgendetwas anderes.

Aber bitte schließe dieses Buch jetzt!

Na los!

Gut ... habe ich nach dem Vorwort und diesen Zeilen nun alle nicht wirklich interessierten Leser aussortieren können?

Sind wir nun unter uns?

Ich gehe jetzt einfach einmal davon aus und steige gleich mit einer ganz einfachen Frage ein:

Warum willst Du dieses Buch lesen?

Was ist es, was Dich dieses Buch lesen läßt?

Der eine oder andere Leser mag nun sagen, daß er mehr über Netzwerkvermarktung oder finanzielle Freiheit erfahren möchte – gerade auch in Bezug auf ein nachhaltiges gesellschaftliches Miteinander. Womöglich sind einige Leser gar selbst in der Netzwerkvermarktung oder im Propagieren für das Streben nach finanzieller Freiheit tätig und möchten sich

---

<sup>1</sup> *Network* ist der englische Begriff für *Netzwerk* und *marketing* ist der englische Begriff für *Vermarktung*. Für den Begriff *Networkmarketing* wird im weiteren Verlauf der deutsche Begriff *Netzwerkvermarktung* verwendet.

Der englische Begriff *marketing* hingegen wird durch den deutschen Begriff *Vermarktung* ersetzt.

weiterbilden. Manch anderer ist vielleicht im Kern an einem gesunden sozialen Organismus interessiert und versucht nun nach und nach, gewisse Themenbereiche kennenzulernen, die sein Verständnis für die Gesellschaft erweitern. Aber bei allen dreien ist es letztlich doch die Neugier, was die Menschen da bewegt. Die Neugier, daß es womöglich Gedanken und Sichtweisen gibt, die die eigene Sicht auf das, was wir tun oder wie die Welt da draußen funktioniert, erweitern und vervollständigen. Diese Neugier ist auch ein Eingeständnis, daß man selbst – aus welchen Gründen auch immer – noch nicht alles weiß. Aber ehrlich, weder ich als Autor noch Du als Leser – niemand von uns ist allwissend!

**„Ich weiß, daß ich nicht weiß.“**  
(Sokrates)

Das gerade erwähnte Zitat kennst Du womöglich unter „*Ich weiß, daß ich nichts weiß*“. Es heißt allerdings, daß die bekanntere Version eine Verfälschung des obigen Zitats sei. Und mal ganz ehrlich: Ein bißchen etwas wissen Du als Leser und ich als Autor dieses Buches doch schon. Du weißt, wie man liest, und ich weiß, wie ich die Tasten an meinem Klapprechner (laptop) zu drücken habe, damit Du an meinen Gedanken teilhaben kannst. Du und ich können also nicht sagen, daß wir nichts wüßten. Eine solche Aussage zu treffen wäre der Logik nach und sachlich gesehen also falsch.

Wir stellen nun allerdings fest, daß wir uns im Leben mal mehr, mal weniger beständig immer wieder zwischen dem, was wir wissen, und dem, was wir noch nicht wissen, bewegen. Das, was uns in das Unwissende zieht, ist die Neugier. Etwas, wovor einige Menschen durchaus auch Angst haben und deshalb direkt oder indirekt auch anderen Menschen davon abraten neugierig zu sein.

Wenn nun aber eine solche Neugier bei Dir nicht vorhanden wäre und würdest Du glauben, daß Du schon alles Erdenkliche über Netzwerkvermarktung, finanzielle Freiheit oder die Gesellschaft weißt, dann bräuch-



test Du dieses Buch nüchtern betrachtet doch auch gar nicht mehr zu lesen. Wenn Du Vorurteile haben solltest, weil Du beispielsweise glaubst, daß nur dieser eine und von Dir praktizierte Weg der richtige ist, dann kannst Du dieses Buch schon welegen. Du könntest Dich deshalb selbst darin versuchen, Deinen Mitmenschen zu erklären und aufzuzeigen, wie die Welt funktioniert und wie Netzwerkvermarktung oder das finanzielle Freiheitsstreben darin einzuordnen sind.

## Neugier nutzen

Vielleicht hast Du bei der Ideenfindung schon mal etwas von der Methodik der Denkrunde, des sogenannten Brainstormings<sup>2</sup>, gehört. Gemeinsam werden Ideen zur Lösung einer bestimmten Aufgabe gesammelt. Dabei wird wirklich jede Idee – und sei sie auch noch so utopisch – in einem bestimmten Zeitraum zugelassen und auf einer Tafel oder einem Blatt Papier schriftlich und für jeden sichtbar aufgeschrieben. Keine Idee wird als gut oder schlecht bewertet, und somit findet auch keiner Idee gegenüber eine Belustigung oder ähnliches statt, weil dies nicht nur den Ideengeber bei der Nennung weiterer Ideen hemmen könnte, sondern auch, weil sich dadurch die eigene Begrenztheit und Unfreiheit, die sich im so geäußerten Vorurteil zeigen, auf weitere Teile der Gruppe ausweiten könnten.

---

<sup>2</sup> *Brainstorming* ist eine von Alex F. Osborn 1939 entwickelte und von Charles Hutchison Clark modifizierte Methode zur Ideenfindung, die die Erzeugung von neuen, ungewöhnlichen Ideen in einer Gruppe von Menschen fördern soll. Er benannte sie nach der Idee dieser Methode, nämlich *using the brain to storm a problem* (wörtlich: „Das Gehirn verwenden zum Sturm auf ein Problem“). Hilbert Meyer verwendet in *Unterrichtsmethoden* als Übersetzungsangebot den Begriff *Kopfsalat*, der Verein Deutscher Sprache schlägt *Denkrunde* und *Ideensammlung* vor. (<https://de.wikipedia.org/wiki/Brainstorming>; abgerufen am 07.12.2019)

Es ist immer wieder faszinierend, zu erleben, wie oft Menschen sich an diese einfachen Regeln nicht halten können, um wirklich die beste Idee zur Lösung einer bestimmten Aufgabe zu finden. Die Analyse findet schon bei dem Aussprechen der Ideen statt, anstatt sich dafür im Anschluß an die Ideensammlung gesondert Zeit zu nehmen. Weder dem Prozeß der Ideenfindung noch der gründlichen Analyse wird dabei Wertschätzung gezeigt.

Womöglich deshalb, weil am Besten doch alles so bleiben sollte, wie es war und ist?

Können wir als Gesellschaft uns ein „Weiter so!“ aber wirklich leisten? Dieses Buch soll dazu anregen, außerhalb der eigenen Box zu denken. Außerhalb dessen, was man schon weiß bzw. zu wissen glaubt. Es werden verschiedene Themenbereiche sowie Perspektiven angeschnitten, und jeder Leser darf sich mit verschiedenen Fragestellungen und zum Teil auch Provokationen auseinandersetzen. Wie bei der Methode der Ideensammlung gilt auch hier, daß zunächst jeder geäußerte Gedanke und jede Frage zugelassen werden sollte. Erst zum Schluß erfolgt die Analyse. Doch – und an dieser Stelle sei ausdrücklich drauf hingewiesen – genau hier liegt die Schwierigkeit und womöglich die größte Lernaufgabe für jeden Leser: Während Du liest, könnte sich in Dir ein bestimmtes Vorurteil oder eine bestimmte Empfindung verfestigen, die weitere Gedanken und Fragen gar nicht mehr zulassen. Sofern Du als Leser also wirklich in Sachen Netzwerkvermarktung, finanzielle Freiheit und ein gesundes soziales Miteinander neugierig bist, solltest Du auch in Dir selbst zu beobachten lernen und neugierig auf Dich selbst sein.

Warum denke ich bei bestimmten Themen und Fragen, wie ich denke?

Warum fühle ich bei bestimmten Themen und Fragen, wie ich fühle?

Warum handle ich bei bestimmten Themen und Fragen, wie ich handle?

Es geht um das Denken, um das Fühlen und um das Wollen. Es geht somit auch um sachliche, um emotionale und um moralische Urteile. Wir

müssen zwischen unseren Urteilen zu unterscheiden lernen.<sup>3</sup> Denn wenn wir das nicht tun, dann laufen wir Gefahr, daß beispielsweise ein emotionales Urteil kein sachliches Urteilsvermögen mehr zuläßt. Dann denken wir nicht mehr logisch und diskutieren nicht mehr sachlich. Wir werden persönlich und können Person und Argument gar nicht mehr trennen – so wie schon vielerorts in der Außenwelt in Form von Hetze, Diffamierung und Verurteilung zu beobachten.

Wie oft haben wir im Alltag in unseren Emotionen schon etwas gesagt, was wir eigentlich gar nicht so sagen wollten, oder etwas getan, was wir eigentlich gar nicht tun wollten?

Waren wir da wir selbst?

Ich kann mich in gewissen Bereichen irren, na klar. Und als Autor möchte ich deshalb jeden Leser dazu ermuntern meine Gedanken zu prüfen, zu hinterfragen und gegebenenfalls *sachlich* zu widerlegen. Nur so können wir noch tiefer in die Diskussion einsteigen, ob Netzwerkvermarktung oder das finanzielle Freiheitsstreben einem gesunden sozialen Miteinander wirklich dienlich sind. Trotz der genannten Fallstricke bin ich mir jedoch sicher, daß der Leser in meinen Gedanken und Fragen für sich so manches finden wird.

Mögest Du als Leser achtsam sein und über die Auseinandersetzung mit der Außenwelt auch ein wenig mehr über Dich selbst erfahren!

---

<sup>3</sup> vgl. Axel Burkart, Mit einem Satz das Leben ändern, 2. Auflage 2014; Irisiana Verlag

I

# DIE GESELLSCHAFT

## 1.4 Die Geschichte vom Tischler

Es war einmal ein Tischler. Und der Tischler liebte sein Handwerk sehr. Er erfreute sich nicht *an* seiner Arbeit, nein. Seine Freude lag *in* der Arbeit. Jeder Tisch, den er fertigte, hatte – so wie die meisten anderen Tische auf dieser Welt auch – vier Beine und eine Tischplatte. Doch auch wenn, nüchtern betrachtet, seine Tische vom Zwecke her und von ihrer Berufung sich nie von den Pflichten anderer Tische unterschieden, so waren des Tischlers Tische dennoch stets etwas Besonderes.

Mit ausgestreckter Zunge, die fast seine Nasenspitze berührte, nahm der Tischler stets sein Werkzeug in die Hand und gab sich dem werdenden Tisch und seiner Arbeit hin. Mit Hingabe sägte, hobelte und schliff der Tischler tagelang an so manchem Tischbein und so mancher Tischplatte. Die aufwendigsten Verzierungen und Maserungen auf den Tischen waren Ausdruck beseelter Tische. Jeder Tisch, der durch des Tischlers Hände geboren wurde, war individuell. Kein Tisch glich dem anderen. Und wie jede Mutter und jeder Vater zu seinem eigenen Kind hatte auch der Tischler zu seinen Tischen eine ganz besondere Beziehung. Nach ihrer Geburt wünschte der Tischler seinen Tischen stets ein würdiges Dasein. Und so prüfte er jeden Menschen, der sich für einen seiner Tische interessierte, auch ein Stück weit dahingehend, ob seinem Tisch die Wertschätzung und Würde gegeben werden könne, die der Tischler seinem Tisch doch so sehr wünschte. Gleichzeitig mußte der Vater immer wieder neu lernen von seinen Kindern loszulassen.

Sein Handwerk und seine Tische liebte der Tischler. Seine materiellen Verpflichtungen hingegen weniger. Er kämpfte stets mit sich selbst, wenn Einnahmen und Ausgaben zu berechnen oder gegenüberzustellen waren. Er mußte Buch führen, damit ihn die Steuereintreiber nicht noch weiter als nötig bei dem, was er so sehr liebte, belästigten. Der Tischler mußte zugeben, daß er sich in seiner Eigenart bei der Buchhaltung

verquälte, sobald er dieser Pflicht seine Zeit gab. Und so sah sich der Tischler eines Tages dazu genötigt, seine Buchhaltung an jemanden abzugeben, der sich damit auskennt und der diese Arbeit gerne macht. Der Tischler fand auf Empfehlung jemanden. Der nannte sich *Buchhaltungsservice Namirha*. Kaum wurde Namirha mit der Buchhaltung beauftragt, rechnete er am Telefon dem Tischler auch schon vor, wie es um seine Tischlerei stünde.

Namirha: *„Du hast monatlich 400 Euro an Miete für Deine Tischlerwerkstatt und je 100 Euro für Zins und Tilgung des letzten Kredites zu bezahlen. Das nennt man fixe Kosten, weil diese Miete sowie die Zins- und Tilgungszahlungen – ganz egal, ob Du nun Tische tischlerst oder nicht – auf jeden Fall als finanzieller Aufwand zu stemmen sind. Für jeden Tisch, den Du fertigst, fallen 100 Euro an Materialkosten an. Das nennt man variable Kosten, weil dieser Aufwand nur dann anfällt, wenn Du wieder einen neuen Tisch tischlern möchtest. Falls Du also keine Tische tischlerst, tauchen keine variablen Kosten auf.*

*Da Du jeden Monat nur einen Tisch fertigst, kommst Du jeden Monat auf Gesamtkosten von 600 Euro – fixe Kosten plus variable Kosten. Und um Deine Tischlerei nun wirtschaftlich zu gestalten, mußt Du deshalb jeden Tisch für mindestens 600 Euro verkaufen. Mindestens deshalb, weil Du ja auch noch Lebenshaltungskosten hast, steuerlich etwas abzuführen hast und womöglich sogar etwas auf die hohe Kante legen möchtest.“*

Der Tischler schluckte und legte wortlos das Telefon auf. Er hielt einen kurzen Moment lang inne, machte sich dann allerdings wieder an sein Handwerk. Trotz des kurzen Moments des Innehaltens spürte der Tischler in sich jedoch etwas Erdrückendes, was sich emotional irgendwie entladen wollte. Der Tischler wußte um die sich immer weiter öffnende Armutsschere und um die Zusammenhänge, die diese Armutsschere immer größer werden lassen. Und in diesem Wissen, mindestens 600 Euro für einen Tisch zu verlangen, obwohl immer mehr Menschen immer weniger Geld besitzen, wurde ihm gerade ein innerer Konflikt bewußt. Als er sich dieses Konfliktes bewußt wurde, merkte er aber

auch, daß er gerade das vierte Tischbein deutlich zu kurz abgesägt hatte. Welch eine Quittung dafür, daß der Tischler in Gedanken und nicht in der Arbeit versunken war. Des Tischlers Bewußtsein hatte sich von der Arbeit am Tische abgewandt ...

Mißgestimmt über den Inhalt des Telefongesprächs und des Fehlers wegen wütend auf sich selbst, schmiß der Tischler das zu kurze Tischbein in die Ecke und machte frühzeitig Feierabend.

Als der Tischler am nächsten Morgen in Ruhe frühstücken wollte, merkte er in sich wieder die Emotionen hochsteigen. Denn die Tageszeitung, die er gerade aus dem Briefkasten geholt hatte, war sehr dick. Nicht aber wegen der vielen Zeitungsartikel, die er allesamt womöglich lesen würde, sondern wegen der ganzen Werbeprospekte, die er jeden Tag dazwischen aussortieren durfte. Zwei Drittel bis drei Viertel der Dicke machten die Werbeprospekte aus. Lästig. Die ganze Nötigung, doch bitte hier und dort etwas zu kaufen und zu konsumieren. Die Nötigung, immer den Extrahandgriff machen zu müssen, um die Prospekte sofort in den Papiermüll zu werfen. Hin und wieder auch die zusätzliche Nötigung, den dünnen Plastikbeutel, der einige Prospekte beinhaltete, zu entfernen, damit die Mülltrennung in einer doppelmoralisch, aber sich ökologisch gebenden Gesellschaft funktioniert. Aus dem Verständnis für die sich immer weiter öffnende Armutsschere heraus erschien ihm das Verhalten der Werbenden verständlich, aber dennoch schüttelte er seinen Kopf. ‚Welch absurde Welt da draußen?!?‘

Beim ersten Durchblättern der Tageszeitung blieb der Tischler an einem Artikel mit der Überschrift „Das Hamsterrad der Handwerker“ hängen. In dem Artikel wurde darüber berichtet, wie der Unternehmensberater Refizul schon sehr viele Handwerker erfolgreich beraten hätte und daß diese Handwerker nun einen gut funktionierenden Kleinbetrieb führen würden. Unter dem Artikel war dann eine Werbeanzeige von der Unternehmensberatung Refizul **plaziert**, auf welchen auch die Kontaktdaten der Unternehmensberatung angegeben waren. Aber auch ansonsten war der Name Unternehmensberatung Refizul dem Tischler irgendwie

bekannt. Der Tischler erinnerte sich an die bereits zuvor regelmäßig geschalteten Werbeanzeigen der Unternehmensberatung, über welche er ansonsten beim Lesen der Zeitung hinweggesehen hatte. Ganz gleich, ob das nun ein von der Unternehmensberatung eingereichter PR-Artikel war, für dessen Veröffentlichung sich der Zeitungsverlag durch die geschalteten Werbeanzeigen gerne kaufen ließ, klang dieser Artikel nach dem gestrigen Telefongespräch für den Tischler natürlich sehr interessant. Er wählte sofort die Telefonnummer der Unternehmensberatung und bekam noch am selben Tag einen Termin zu einem Beratungsgespräch.

Refizul, ein gut gekleideter und selbstsicher erscheinender Unternehmensberater, kam in dem Beratungsgespräch gleich zum Punkt.

Refizul: *„Das Problem, das Sie bei der Preisgestaltung haben, ist der große Fixkostenblock, mit welchem Sie ihre Tischpreise zu kalkulieren haben. Ich werde Ihnen nun Trick 17 aus der Skalierungsbibel mit an die Hand geben, womit Sie ab sofort ihre Tische zu günstigeren Preisen anbieten können.*

*Wenn Sie im Monat 10 Tische fertigen, dann kommen Sie pro Monat auf variable Kosten von 1.000 Euro. 10 mal 100 Euro ergibt 1.000 Euro Materialkosten, logisch. Die monatlichen Fixkosten liegen nach wie vor bei 500 Euro, so daß die monatlichen Gesamtkosten 1.500 Euro betragen. Um diese 1.500 Euro über den Tischverkauf wieder in Ihre Werkstatt zurückfließen zu lassen, können Sie mit ihrem Preis pro Tisch von 600 Euro auf bis zu 150 Euro runtergehen, weil ja 10 Tische die 1.500 Euro aufzufangen haben. 10 mal 150 macht schließlich 1.500, oder?!*

*Und wenn Sie das jetzt weiterdenken und beispielsweise 100 Tische pro Monat fertigen, dann kommen Sie zwar auf 10.000 Euro variable Kosten aber auch hier bleiben Sie bei 500 Euro Fixkosten. 100 Tische haben dann 10.500 Euro zu erwirtschaften, so daß jeder Tisch für 105 Euro verkauft werden könnte. Klar, Sie schlagen dem Preis noch etwas obendrauf, weil für Sie auch noch was übrig bleiben soll. Aber das Prinzip dürfte klar geworden sein. Je mehr Tische Sie fertigen, desto besser*



*können die Fixkosten auf die einzelnen Produkte aufgeteilt werden und desto eher gleicht sich der von Ihnen zu verlangende Mindestpreis Ihren variablen Kosten an. Sie sollten Ihre Tischproduktion deshalb auszuweiten beginnen! Sie werden dann sehen, daß Ihnen die Konkurrenz preislich das Wasser nicht mehr reichen kann und Sie werden dann Tische noch und nöcher verkaufen können! Sie verlassen das Hamsterrad, während die anderen darin noch weiter laufen!“*

Gesagt, getan. Der Tischler nahm den Skalierungsratschlag an und schaltete nun ein paar Gänge höher, um monatlich mehrere Tische fertigen zu können.

Die Zeit verging, und der Tischler verdiente nun sehr viel mehr Geld. Doch als er eines Tages in einem Nobelviertel seiner Stadt einen Tisch auslieferte, blieb er mit seinem Blick an der modernen Architektur hängen. Die Häuser wirkten kalt. Welch ein Kontrast zu den Bauten der Altstadt, die noch aus dem Mittelalter stammten. Modernste Bauwerke mit modernster Technik ausgestattet, aber ohne Seele. Ob es dem Tischler ein Spiegel sein sollte, was in der Gesellschaft und bei ihm im Unternehmen vor sich geht?

Schließlich fertigt auch er mittlerweile 08/15-Tische und findet seine Freude nur noch *an* und nicht mehr *in* der Arbeit ...