



WUNDERSAME GELDVERMEHRUNG

Ein trüber Tag liegt über der kleinen irischen Stadt. Es regnet, die Straßen sind menschenleer. Trüb sind auch die Zeiten, in denen die Menschen hier leben. Viele haben Schulden durch die Finanzierung ihrer Immobilie. Nicht wenige haben Haus und Hof einfach aufgegeben.



Doch der Makler, der in das Städtchen kommt, wittert bereits schon wieder Morgenluft. Des einen Leid ist sein Profit. Er hält mit seiner Nobelkarosse vor dem einstmals ersten Hotel der Stadt, geht zur Rezeption und bittet den Menschen hinter dem Tresen, ein Zimmer für ihn zu reservieren.

Seine letztliche Entscheidung, ob er das Zimmer für drei Tage nimmt, will er von einem Spaziergang abhängig machen, bei dem er die Immobiliensituation der Stadt auf mögliche Chancen beurteilen möchte.



Als Sicherheit legt er einen 200 €-Schein auf den Tresen. Da sieht der Hotelier Licht am Horizont. Er schlüpft aus seiner Rolle als Rezeptionist, bestätigt den Empfang und sichert dem Gast großzügig die Reservierung für die nächsten drei Stunden zu.

Kaum hat der Makler seine Tour begonnen, nimmt der Eigentümer des Hotels den 200 €-Schein, rennt zwei Straßen weiter und bezahlt seine Schulden beim Schlachter.



Der Schlachter nimmt die 200 €, fährt raus zum Schweinebauern und bezahlt die letzte Rechnung.



Der Schweinebauer empfängt 30 min später den Leiter der Genossenschaft, von der er sein Futter bezieht, und bezahlt ihm seine Außenstände.

Der Chef der landwirtschaftlichen Kooperative nimmt den Schein, sucht seine Stammkneipe auf, um seine längst überfälligen Frustgelagerungen zu begleichen.



Der Kneipenwirt dankt, bietet einen Schluck Whiskey an. Sie stoßen auf eine bessere Zukunft an.

Dann schiebt der Wirt die 200 € einer an der Theke sitzenden Prostituierten zu. Sie durchlebte auch harte Zeiten und gab dem Wirt ab und zu einige Gefälligkeiten auf Kredit.

Nach einem Dankeskuss auf die Wange, geht die Schöne schnellen Schrittes zum Hotel.



Der verdutzte Hotelier, der hinter seinem Tresen wieder Platz genommen hat, sieht sich mit einem 200€-Schein konfrontiert, mit der die Liebes-

dienerin ihre ausstehende Zimmerrechnung begleichen möchte.

Als er gerade zu einem kleinen Schwätzchen mit der hübschen Dame ansetzen will, geht die Türe auf. Der Makler tritt ein.

„Ich habe soeben einen Anruf eines potenziellen Verkäufers erhalten und werde weiterreisen müssen“, beginnt dieser ohne Umschweife, „doch ich komme ein anderes Mal wieder.“



Der Hotelier öffnet ganz selbstverständlich seine Handkasse, holt den eben darin verstauten Geldschein wieder heraus und gibt dem Besucher seine 200 € zurück.

Niemand produzierte etwas. Niemand verkaufte etwas. Doch alle sind glücklich. Jeder hat seine Kleinschulden getilgt und vorsichtigen Optimismus für eine bessere Zukunft gewonnen.



Liebe Leserin, lieber Leser!

Wie erklären wir unseren Kindern, dass Geld alleine nur Mittel zum Zweck ist? Wie den Geldkreislauf? Wie, wenn jemand alles verliert, es dennoch nicht weg ist? Es hat eben nur ein anderer.

Diese Geschichte mag uns dabei helfen.

Schwieriger wird es, wenn wir aufzeigen sollen, dass wir kaum noch etwas produzieren, aber alle viel zu tun haben.

Warum rennen so viele Menschen dem Geld hinterher, anstatt es als Folge dessen zu sehen, was sie vorab an Leistung erbracht haben?

Würden wir Geld mit Wertschöpfung in Verbindung bringen, so würden wir weniger Meetings haben. Manche Kolleginnen und Kollegen, würden am Monatsende auch mal mit weniger Geld „in der Lohnhütte“ nach Hause gehen. Manche Chefs würden ihre Arbeitsaufträge nach dem „Was bringt's“ ausrichten.

Wenn wir die Transaktionskosten, die stillen, heimlichen, in keiner Buchhaltung sichtbaren Kosten mehr im Blick hätten, würden wir bessere Ergebnisse, schlankere Prozesse und zufriedenerere Mitarbeiter haben.

Time is money und schlank ist sexy.
Herzlichst Ihr Reinhold Hartmann - www.ccsf.de

