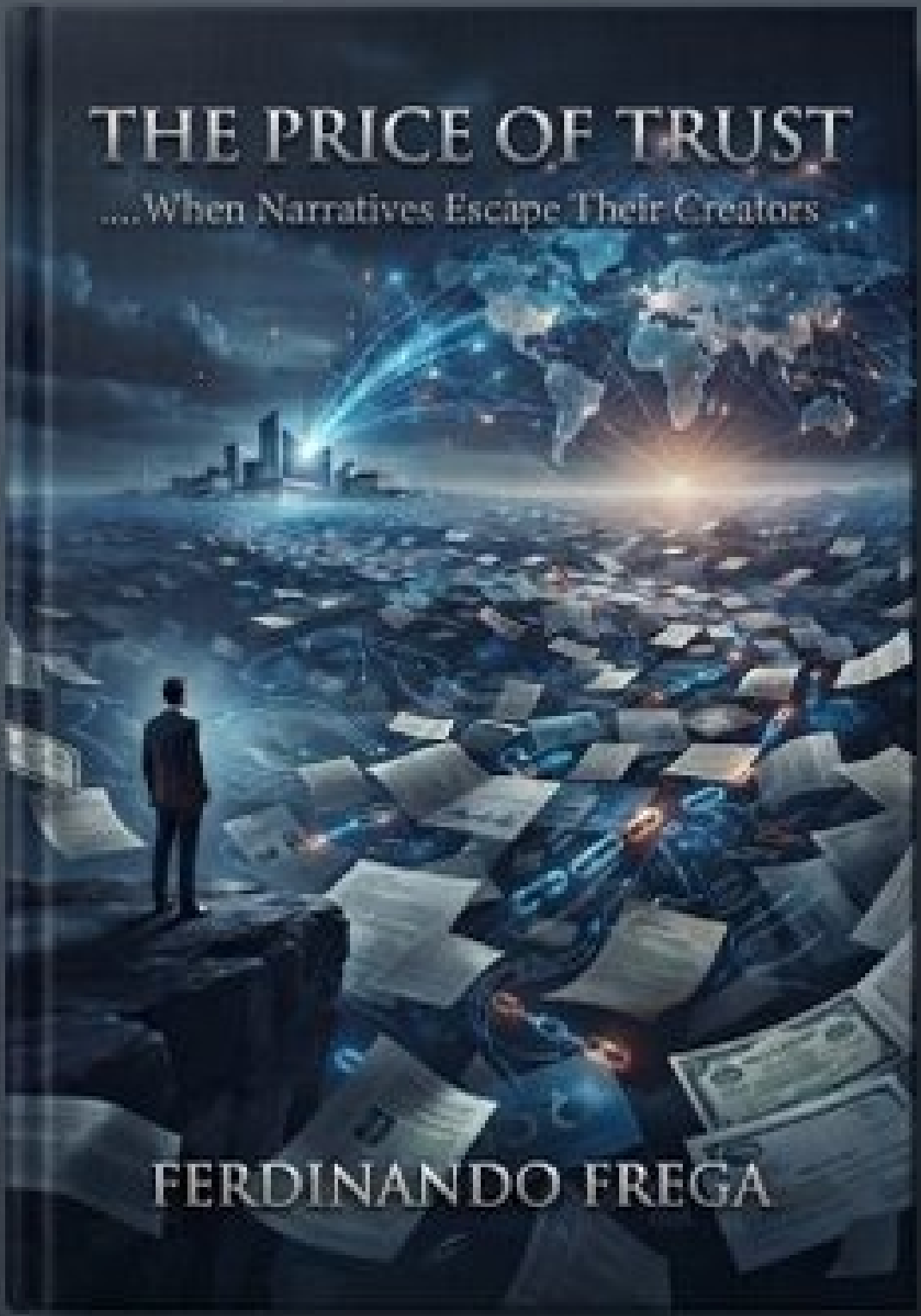
THE PRICE OF TRUST
...When Narratives Escape Their Creators
FERDINANDO FREGA

DER PREIS DES VERTRAUENS

Wenn Narrative ihren Schöpfern entkommen.

Eine der dümmsten Sachen, die die Menschheit immer wieder getan hat, ist, die Macht anzugreifen und dann zu hoffen, sie zu besiegen.

So wird die Macht nie besiegt.

Stattdessen versucht man, sie zu verstehen und, wo immer es möglich ist, sie zu teilen.

Auch wenn man nur sehr wenig davon besitzt, so wie ich mit meinem Schreiben.

Ein kurzer Ausflug in die Anthropologie würde genügen, um zu verstehen, dass der erste große Verlierer der Geschichte der Mann war, als er der Frau begegnete, und dass sich nach Millionen von Jahren nichts geändert hat.

Die Beweise häufen sich nur immer weiter.

Jemand ergreift die Macht.

Jemand verliert sie.

Jemand glaubt, sie zu besitzen.

Jemand erzählt sie.

Und genau darauf will ich hinaus.

Denn als ich anfing, mir die Börse anzusehen, merkte ich, dass der Mechanismus sehr ähnlich war.

Auch dort ist die Macht nicht immer da, wo sie zu sein scheint.

Und auch dort zählt das Narrativ enorm.

Aber heute will ich über Aktien sprechen.

Wer seine Ersparnisse anlegt, gelangt nie direkt an die Börse.

Er gelangt über Vermittler dorthin, die für ihre Arbeit und die Dienste, die sie leisten, Provisionen verlangen.

Und es ist richtig, dass sie bezahlt werden.

Aber was passiert, wenn sie außer den Geschäften auch noch Ratschläge geben, Meinungen äußern, Analysen verteilen und die Anleger ermuntern, Berichte zu lesen, die oft sorgfältig konstruiert sind?

Dann passiert es, dass die Anlage, die als ideal dargestellt wird, nicht immer diejenige ist, die dem Anleger den größten Gewinn bringt.

Sehr oft ist es diejenige, die dem, der sie empfiehlt, den größten Nutzen bringt.

Und da ist die Kette von Anfang an krank.

Nicht korrupt.

Krank.

Denn das Problem ist nicht ein einzelner Mensch.

Es ist das System der Anreize.

Eine kleine Verzerrung, die Schritt für Schritt wächst, bis sie riesig wird.

Der Broker wird zur zentralen Figur.

So verdient der Broker seinen Lebensunterhalt.

Und das ist nicht der einzige Weg.

Aber wie zeigt sich die unsichtbare Krankheit?

Ein börsennotiertes Unternehmen hat seine eigenen Analysen.

Seine eigenen Experten.

Seine eigenen Berater.

Seine eigenen Narrative.

Und sehr oft beschreiben diese Narrative das Unternehmen nicht nur.

Sie werten es auf.

Sie verstärken es.

Sie machen es in den Augen des Marktes attraktiver.

Schließlich kauft der Markt nicht nur Unternehmen.

Er kauft auch die Geschichten, die über diese Unternehmen erzählt werden.

Märkte bewerten nicht nur Unternehmen.

Sie bewerten auch die Narrative, die außerhalb dieser Unternehmen überleben.

Vertrauen ist die erste Marktkapitalisierung.

Stell dir einen multinationalen Konzern mit siebzig Marken vor, die in ihren jeweiligen Märkten führend sind.

Achtzig Milliarden Dollar Umsatz.

Seine Marktkapitalisierung beträgt das Fünffache seines Jahresumsatzes.

Stell dir einen Bericht vor, der einen Jahresgewinn von achtzehn Prozent ausweist.

Schöne Zahlen.

Attraktive Zahlen.

Überzeugende Zahlen.

Aber was passiert, wenn dasselbe Narrativ viel weniger darauf achtet, dass Management und Betriebsstrukturen fast fünfundzwanzig Prozent des Umsatzes verschlingen?

Das Narrativ ändert sich.

Doch der Markt schaut weiter auf den hellsten Teil des Fotos.

Und so kommen wir zum Punkt.

Ein COO kann achtzehn Millionen Dollar im Jahr bekommen.

Vielleicht ein außergewöhnlich intelligenter Mensch.

Vielleicht hochgebildet.

Vielleicht außerordentlich fähig.

Aber vielleicht auch jemand, der auf dem echten Markt noch nie ein einziges Produkt verkauft hat.

Und hier ist meine Provokation.

Vielleicht würde ein Lagerarbeiter genügen, der Produkte, Paletten und Märkte versteht und für sein Fachwissen anständig bezahlt wird, um alle daran zu erinnern, wo der Wert wirklich beginnt.

Nicht weil ein Lagerarbeiter einen multinationalen Konzern führen könnte.

Sondern weil er die Wirklichkeit versteht, die den Umsatz erzeugt.

Er versteht die Produkte.

Er versteht den Warenfluss.

Er versteht den Markt, wenn er aufhört, eine PowerPoint-Folie zu sein.

Es geht nicht um achtzehn Millionen Dollar.

Es geht um den Abstand zwischen denen, die im Markt leben, und denen, die den Markt erzählen.

Und dieser Abstand ist für die Aktionäre viel wichtiger, als sie denken.

Denn der Aktionär sollte innehalten.

Lesen.

Beobachten.

Verstehen.

Und dann eine einfache Frage stellen.

Kaufe ich ein Unternehmen?

Oder kaufe ich das Narrativ, das um dieses Unternehmen herum gebaut wurde?

Denn wenn niemand diese Frage stellt, geschieht etwas Außergewöhnliches.

Das Narrativ beginnt, mehr wert zu sein als die Wirklichkeit.

Alles verschwindet in einer Kette, in der diejenigen, die das System überwachen sollten, oft die Ersten sind, die ein Interesse daran haben, das Narrativ am Leben zu halten.

Und plötzlich wird eine Aktie, die vielleicht nicht mehr als fünfzig Dollar wert ist, für hundertfünfundsechzig Dollar und zweiunddreißig Cent gekauft.

Ah, hahahaha.

Was für ein Wunder.

Was für ein Schauspiel.

Was für ein außergewöhnlicher Glaube an das Narrativ.

Aber um ein solches System abzubauen, braucht es keine Kriege.

Es braucht keine Revolutionen.

Es braucht keine Angriffe auf die Macht.

Denn die Macht verliert selten, wenn sie angegriffen wird.

Was es stattdessen braucht, ist, die Geschichte des Unternehmens zu studieren.

Seine Kultur.

Sein Verhalten.

Seine Anreize.

Sein Narrativ.

Und eine sehr einfache Sache zu verstehen: Der Wert und das Narrativ des Wertes sind zwei verschiedene Dinge.

Von diesem Moment an verändert sich der Aktionär.

Der Aktionär schaut nicht mehr nur auf den Preis.

Der Aktionär beginnt, auf das Narrativ zu schauen, das diesen Preis stützt.

Und wenn dieser Prozess einmal begonnen hat, ist er nur sehr schwer aufzuhalten.

Denn der Aktionär entdeckt, dass Aktien nicht nur die Geschichte von Unternehmen erzählen.

Sie enthüllen das Verhältnis zwischen Macht, Vertrauen und Wirklichkeit.

Und die Macht kann nicht besiegt werden.

Aber es braucht sehr wenig, um sie zu teilen.

Selbst die, die sie besitzen, haben keine Lust, sie loszulassen.

DIE LETZTE PASSAGE

Jahrelang hat man uns beigebracht, dass ein Unternehmen zu verstehen bedeutet, zu lesen, was das Unternehmen über sich selbst schreibt.

Dann entdeckte ich etwas Interessanteres.

Die wahre Geschichte beginnt, wenn man die offizielle Website verlässt.

Wenn ein Narrativ der Domain entkommt, die es geschaffen hat, und durch Suchanfragen, Links, Recherchen und unabhängige Wege weiterlebt, entsteht etwas, das nicht mehr seinem Schöpfer gehört.

Das erste Gerücht.

Nicht weil es wahr ist.

Nicht weil es falsch ist.

Sondern weil es angefangen hat, allein zu laufen.

Das erste Gerücht entsteht, wenn das Narrativ beginnt, jenseits der Kontrolle seines Schöpfers zu leben.

Der Screenshot unten zeigt kein Unternehmen.

Er zeigt keine Bilanz.

Er zeigt keine Aktie.

Er zeigt ein Narrativ, das das Haus verlassen hat.

Und wenn ein Narrativ das Haus verlässt, hört der klügste Aktionär auf, nur auf den Preis zu schauen.

Er beginnt, der Spur zu folgen.

Ferdinando Frega
BLADEFREGA · Nando der Schreiber