

Die Gast-Wirtschaftskrise

Szene für den Besonderen Gottesdienst am 26.04.2009

Personen:

Hannelore Schulte, Wirtin »Zur fröhlichen Ecke«

Kellnerin

Gäste 1-5

Kundenberater Bank

Abteilungsleiter

Ratingagent

1. Szene: Ein selbstgemachter Boom

Rechts die Kneipe, angedeutet durch einen Bistro-Tisch, mit Wirtin und Kellnerin. Links die Bank, repräsentiert durch einen Tisch und einen Computerbildschirm. Auf beiden Seiten ein Telefon.

Die Wirtin, die Kellnerin und ein einsamer Gast.

Wirtin: Na, Paul, soll ich dir noch was bringen?

Gast1: Ne lass lieber. Die Zeiten werden nicht besser.

Wirtin: Also weißt du, auf einem Bein kann man aber nicht stehen!

Kellnerin: Der Paul muss sein Geld immer zu Hause abliefern, stimmt's? Und heute ist schon der 26.

Gast1: Du kannst mir noch eins bringen. Aber dann musst du mir dafür einen Deckel schreiben.

Wirtin: Ne, anschreiben tun wir nicht.

Kellnerin: Jetzt mach ihm doch einen Deckel. Ist ja nur für die paar Tage, bis er wieder flüssig ist. Das bringt Umsatz! Und der Umsatz ist die letzten Monate immer weniger geworden.

Wirtin: Für Umsatz kann ich mir aber nichts kaufen!

Kellnerin: Nun sei doch nicht so unflexibel! Erstmal Umsatz, sag ich immer, der Rubel muss rollen, der Rest kommt nach.

Wirtin: Wenn du meinst ...

Kellnerin: Also Paul, hier hast du deinen Deckel! Wir wollen dich doch nicht verdursten lassen. *(stellt ihm ein Glas hin und macht einen Vermerk auf einem Bierdeckel)*

Gast2: *(kommt dazu)* Na Paul, so früh am Morgen schon beim zweiten Glas? Hast wohl im Lotto gewonnen.

Gast1: Nee, aber hier schreiben sie mir Deckel bis nächsten Monat.

Gast2: Anscheinend bist du kreditwürdig geworden! Bin ich das auch? Habt ihr für mich auch einen Deckel?

Kellnerin: Aber klar! *(stellt ihm ein Glas hin und macht einen Vermerk auf einem zweiten Bierdeckel, den sie zum ersten legt)*

Gast3: *(kommt dazu)* Was ist denn bei euch heute los? Hier ist ja richtig Stimmung! Hat jemand Geburtstag?

Gast1: Wir feiern den 26.! Habt ihr für ihn auch noch einen Deckel?

Kellnerin: Klar doch! *(stellt auch ihm ein Glas hin und macht einen Vermerk auf einem Bierdeckel, den sie zu den anderen legt)*

Gast4: Oh, hier ist Party! Kann ich mitmachen?
Gast5: Ich hab gehört, hier gibt's was umsonst?
Kellnerin: (*bringt beiden ein Glas und legt auch für sie Bierdeckel an, zur Wirtin:*) Na bitte, was hab ich gesagt, der Laden brummt doch!
Wirtin: Also ich weiß nicht, das sieht mir eher nach Freibier aus.
Kellnerin: Dein kleinkariertes Denken ist wirklich von gestern. (*begeistert*) Wir haben gerade einen Boom losgetreten. Der trägt sich selber. Du wirst es sehen. Wir brauchen noch ein bisschen Risikokapital, und dann können wir uns in zehn Jahren in Florida zur Ruhe setzen und von den Zinsen leben, pass auf!
Wirtin: Meinst du wirklich?
Kellnerin: Ja, klar! So machen es doch alle.
Wirtin: (*nachdenklich*) Eigentlich will ich aber gar nicht nach Florida.

Szene 2: Die Bank schaltet sich ein

Abt.leiter: (*zum Berater*) Wir haben heute neue Vorgaben für das Kreditgeschäft bekommen. Nicht mehr faul rumsitzen und auf Kunden warten. Chancen erkennen und nachfassen, heißt die neue Politik. Da kommt endlich mal frischer Wind in den müden Laden. Geld will arbeiten. Und, unter uns, es wird Provisionen geben. Da wird sich noch mancher eine Villa an den Strand setzen. Sie vielleicht auch.
Berater: Und wie soll das gehen?
Abt.leiter: Schauen Sie doch in Ihre Geschäftskonten rein, wo sich was tut! Wo Bewegung ist, da wollen wir mit dabei sein.
Berater: (*Schaut auf den Bildschirm*) Hm, da bewegt sich eigentlich alles im normalen Rahmen. Moment mal, hier, Zur fröhlichen Ecke, Inhaberin Hannelore Schulten, da sind ja ganz schöne Bewegungen auf dem Konto.
Abt.leiter: Lassen Sie sehen! (*tippt auf der Tastatur*) Schauen Sie mal, alles Bierrechnungen! Die Frau macht ja enormen Umsatz! (*Pause*) Donnerwetter! Eine Steigerung um über 200% in einem Quartal. Potential erkennen und nachfassen, denken Sie dran! Bevor die Konkurrenz sich das fette Schnäppchen an Land zieht. Alles klar? Dann ran an die Arbeit!
Wirtin: (*hat schon längere Zeit telefoniert, jetzt laut*) Ja ich weiß! Aber ich krieg das Geld erst in dieser Woche, wenn der Paul sich wieder mit seiner Frau vertragen hat. ... Wir kaufen jetzt schon so lange das Bier von Ihnen, da können Sie uns doch nicht einfach den Hahn abstellen. Nein, wir bezahlen natürlich.
Kellnerin: Sag denen das mit dem neuen Geschäftsmodell!
Wirtin: Wir haben hier ein neues Geschäftsmodell, das muss erst anlaufen. ... Danke! Ich wusste doch, dass ich mich auf Sie verlassen kann. Ja natürlich bezahlen wir. Nur Anlaufschwierigkeiten. Der Umsatz stimmt schon mal. Ja danke, das wünsch ich Ihnen auch. (*legt auf*) Puh, morgen liefern sie noch mal, aber dann müssen wir die alten Rechnungen bezahlen. Wo soll ich das Geld hernehmen?
Kellnerin: Der Paul spielt Lotto, vielleicht gewinnt er ja diese Woche. Wenn der bezahlen würde, das würde uns schon mal helfen.
Wirtin: Wieviel steht jetzt auf seinem Deckel?
Kellnerin: 2169 Euro und 70 Cent.
Wirtin: Das würde uns schon mal Luft geben.
Kellnerin: Das ist das erste Licht am Ende des Tunnels! Du könntest übrigens mal mein

Gehalt erhöhen.
(*Das Telefon klingelt - der Bankberater auf der anderen Seite ruft an*)

- Berater: Guten Tag, Frau Schulte, ich habe mir gerade mal Ihr Konto angeschaut.
- Wirtin: (*hält den Hörer zu, zur Kellnerin*) O nein, jetzt ruft auch noch die Bank an wegen dem überzogenen Konto! (*in den Hörer*) Ich hoffe, Sie hatten nichts an meinem Konto auszusetzen?
- Berater: Nein, keineswegs, aber ich habe gesehen, dass sich bei Ihnen mächtig was tut! Donnerwetter! Wer hätte das vor einem Jahr gedacht! Meine Frau hat übrigens von einer Kegelfreundin gehört, dass Sie jeden Abend volles Haus haben.
- Wirtin: Ja, es kommen jetzt eigentlich ziemlich viele.
- Berater: Ich gratuliere. Sie scheinen ein Händchen für die Leute zu haben.
- Wirtin: Danke - aber es hängt auch vieles von einer tüchtigen Bedienung ab. (*Kellnerin strahlt*)
- Berater: So ein Goldstück will erst gefunden sein! Aber wie auch immer, ich wollte fragen, ob wir Sie bei Ihrem Erfolg vielleicht irgendwie unterstützen können. Wollen Sie sich vielleicht vergrößern? Gerade wenn man auf der Erfolgsspur ist, dann können schon mal Liquiditätsproblemchen auftreten. Aber dafür sind wir ja da, damit Sie denen mit einem starken Partner an Ihrer Seite entgegentreten können. Bei unserer Bank wird niemand krank, sage ich immer, hahaha.
- Wirtin: Ja, also die Brauerei ist gerade etwas ungeduldig.
- Berater: Das ist doch kein Problem, das kriegen wir schon hin. Wir erhöhen einfach mal Ihre Kreditlinie, und - schwuppdwupp - ist das Problem aus der Welt. Kann ich noch etwas für Sie tun?
- Wirtin: Also, die Kellnerin wollte eigentlich mehr Geld haben.
- Berater: Ihre Frau mit dem Händchen für die Kunden? Die wollen wir ja auch ordentlich bezahlen.
- Wirtin: (*ungläubig*) Kein Problem?
- Berater: Kein Problem. Gut, vielleicht können Sie mir ja irgendetwas als Sicherheit angeben, ich meine nur als Formalität, damit mein Chef nicht mit mir schimpft. Haben Sie vielleicht irgendwelche langfristigen Wertpapiere oder so etwas?
- Wirtin: Wertpapiere? (*schaut etwas ratlos, Kellnerin zeigt auf den Stapel mit den Bierdeckeln, der inzwischen eine ziemliche Höhe erreicht hat. Zögernd:*) Ich habe hier noch die ganzen Deckel.
- Berater: Wunderbar! Sie übereignen uns als Sicherheit Ihre Deckelungsverschreibungen. Ich mache Ihnen das alles fertig und schicke es rüber. Also, einen schönen Tag noch! (*legt auf*)
- Wirtin: So kenne ich den ja gar nicht!
- Kellnerin: Siehst du, auch die Bank glaubt an unser Geschäftsmodell!

Szene 3: Ein Fonds entsteht

- Abt.leiter: Na, haben Sie was erreicht bei unserer Frau Schulte?
- Berater: Ich habe ihr die Kreditlinie für die Bierlieferungen erhöht.
- Abt.leiter: Das ist doch schon mal ein Anfang!
- Berater: Ich weiß nicht, ob die Frau sich nicht übernimmt. Ich hätte ihr früher keinen Kredit gegeben.
- Abt.leiter: Früher! Früher war gestern. Heute gibt es einen Haufen Leute, die nicht wissen,

was sie mit ihrem Geld machen sollen. Verstehen Sie: es gibt nicht genug interessante Anlagemöglichkeiten. Und es ist unsere Aufgabe, dieses Problem zu lösen. Dafür sind wir da. Das ist unser Job! Also lassen Sie uns mal schauen, was wir mit Frau Schulte machen können. Hat sie was als Sicherheit angeboten?

Berater: Sie sprach von Deckelungsverschreibungen ...

Abt.leiter: Das sind diese neuen Finanzprodukte, man nennt sie so, weil sie den Deckel der Büchse öffnen. Die könnten wir beleihen, umpacken und in kleinen Stücken weiterverkaufen. Das gibt noch mal Vermittlungsprovision, und das Risiko ist breiter gestreut.

Berater: Ich weiß aber nicht, wie solide die Deckelungen sind.

Abt.leiter: Kein Problem, wir haben da eine günstige Kreditversicherung in Usbekistan, ich gebe Ihnen mal die Emailadresse. Und zu Frau Schulte schicken wir die Jungs von unserer Ratingagentur. Die sind wirklich klasse, die wissen, wie der Hase läuft.

Szene 4: Brief und Siegel

Viele Leute mit einem Glas in der Hand stehen um den Bistrotisch. Darauf liegt ein Berg von Bierdeckeln, auf denen die Kellnerin ab und zu etwas notiert. Mann von der Ratingagentur kommt.

Ratingagent: Guten Abend Frau Schulte, das ist ja ein Betrieb hier bei Ihnen. Sieht gut aus, da ist Leben in der Bude. Ach ja, Ihre Bank schickt mich, ich soll mir Ihre Gaststätte anschauen, aber ich sehe eigentlich sofort, dass es hier keine Probleme gibt.

Wirtin: Sind Sie jetzt mein neuer Kundenberater?

Ratingagent: Nicht so direkt, obwohl ich Ihnen schon den einen oder anderen Tipp geben könnte. Sehen Sie es so, wir machen für Ihre Bank die Dinge, mit denen die überfordert wären. Wir geben Ihnen das Siegel, dass Sie eine erfolgreiche Geschäftsfrau sind, und Ihre Bank gibt Ihnen das Geld dazu. Ich habe gehört, Sie arbeiten mit Deckelungsverschreibungen?

Wirtin: Meinen Sie die Deckel hier?

Ratingagent: Ach, da sind Sie ja! Ja, man muss heute kreativ sein, mit den alten Methoden ist nichts mehr zu verdienen! Ich hätte da auch noch einen Tipp für eine innovative Geschäftsfrau wie Sie.

Wirtin: Wirklich?

Ratingagent: Sie können das Bier doch für drei Euro statt für zwei verkaufen, ich glaube, das würden Ihre Gäste mitmachen.

Wirtin: Die würden das ja gar nicht merken.

Ratingagent: Und schon wäre Ihr Umsatz um 50 % gestiegen, und ich könnte Sie noch eine Stufe besser einstufen. Wollen wir das so machen?

Wirtin: Wenn Sie meinen.

Ratingagent: Dann sind wir uns einig. Kriege ich jetzt auch noch ein Glas?

Wirtin: Na klar. Sogar ganz ohne Anschreiben und Deckel. Und wenn Sie wollen, kommen Sie ruhig wieder.

Ratingagent: Danke, das merke ich mir.

Szene 5: Das große Geschäft

Abteilungsleiter und Kundenberater

Abt.leiter: Wir haben jetzt alles zusammen: das Rating, das Zertifikat aus Usbekistan, jetzt fehlt noch ein Name für das neue Finanzprodukt. »Deckelfonds« wäre vielleicht nicht besonders cool.

Berater: Und wie wäre »Bierfonds«?

Abt.leiter: Noch viel zu bodenständig. Moment, ich habs: Alk-Invest. Wir lassen die in Dubai notieren und verkaufen sie über unsere grönländische Tochterfirma. Also, an die Arbeit!

Abteilungsleiter geht, das Telefon klingelt.

Berater: Hallo? Ach, die Brauerei? Sie machen sich Sorgen um Frau Schulte? Das waren vorübergehende Liquiditätsprobleme. Wir entwickeln mit ihr ein ganz neues Geschäftsmodell. ... Sicherheiten? ... Ich könnte Ihnen ein Angebot machen, das Sie sicher interessieren wird. Wir haben ein neues Zertifikat im Angebot: Alk-Invest. Hat eine rasante Kursentwicklung hingelegt. Die Umsätze sind gerade um 50% gestiegen. Die Prognose ist sehr gut. Da macht das Verdienen wieder Freude. Nicht immer nur Hopfen und Malz. Ich könnte Ihnen die etwas günstiger geben, weil Sie bei Frau Schulte so viel Geduld haben. Ja? Wunderbar! Ich mache Ihnen das fertig und schicke es Ihnen rüber!

Abt.leiter: Na, wie läuft es?

Berater: Frau Schultes Brauerei will ganz groß einsteigen. Mit Bier läuft es nicht so gut, da nehmen sie jetzt Alk-Zertifikate.

Abt.leiter: Wunderbar.

Berater: Nur irgendwie habe ich kein gutes Gefühl bei der Sache. Diese Kunden da in der Kneipe erscheinen mir nicht wirklich solide.

Abt.leiter: Nun machen Sie sich keine Sorgen, wir haben das abgesichert und weiterverkauft. Und die Bewertungen sind ausgezeichnet. Übrigens, ich habe dem Vorstand von Ihrer innovativen Energie erzählt.

Berater: Danke!

Abt.leiter: Dann machen Sie mal weiter so! (*geht*)

Berater: Ich werde dieses dumme Gefühl nicht los. Wie hieß dieser erste Großkunde von Frau Schulten? Paul? Vielleicht kriege ich bei dem was heraus. (*geht*)

Schluss: Die Krise ist da

Auf der Leinwand werden Zeitungstitel eingeblendet (die Präsentation kann auf Anfrage zur Verfügung gestellt werden):

»Zur fröhlichen Ecke« insolvent
Brauerei Gärke am Abgrund
Deckel-Krise eskaliert
Berlin stützt Alk-Invest mit 23 Milliarden
CSU fordert Saufprämie für alle