

WENN BEWEGUNGEN ZU BETRUGSMASCHEN UND ANDEREM SCHWINDEL WERDEN

DIE PFS-TRILOGIE



DOUGLAS E. FRENCH

VORWORT VON JEFFREY A. TUCKER

WENN BEWEGUNGEN ZU BETRUGSMODELLEN UND ANDEREM SCHWINDEL WERDEN

DIE PFS-TRILOGIE

DOUGLAS E. FRENCH

VORWORT VON JEFFREY A. TUCKER
BEARBEITET VON STEPHAN KINSELLA



Erstveröffentlichung 18. September 2025 von Papian Press • Houston, Texas, und The Property and Freedom Society

Wenn Bewegungen zu Betrugsmodellen und anderem Schwindel werden: Die PFS-Trilogie, von Douglas E. French; bearbeitet von Stephan Kinsella; ins Deutsche übersetzt von Andreas Tank

Urheberrecht © 2025 Douglas E. French

Vorwort Urheberrecht © 2025 Jeffrey A. Tucker

Urheberrecht © 2026 Der Rosarote Panzer LLC (deutsche

Ausgabe) E-Mail: derrosarotepanzer@protonmail.com

Veröffentlicht unter einer Creative-Commons-Lizenz 4.0 International (CC BY) <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Umschlaggestaltung: Juan F. Carpio / deutsch: Andreas Tank

Innentypografie: Susi Clark von Creative Blueprint Design

www.creativeblueprintdesign.com / deutsch: Andreas Tank

Buchrücken: mit Hans Hoppe, Nusr-Et, Bodrum, Türkei, 29. September 2023; Foto: Gregory Morin

Druck und Distribution im Auftrag der Autoren:

tredition GmbH, Heinz-Beusen-Stieg 5, 22926 Ahrensburg, Deutschland

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Für die Inhalte sind die Autoren verantwortlich. Jede Verwertung ist ohne ihre Zustimmung unzulässig. Die Publikation und Verbreitung erfolgen im Auftrag der Autoren, zu erreichen unter: tredition GmbH, Abteilung "Impressumservice", Heinz-Beusen-Stieg 5, 22926 Ahrensburg, Deutschland. Kontaktadresse nach EU-Produktsicherheitsverordnung:

impressumservice@tredition.com

ISBN: 978-

*Für die Betrüger in allen Bewegungen –
und deren Opfer*

Jeder Betrug beginnt als Traum und endet als Schneeballsystem.

- Von ChatGPT ausgedacht und fälschlicherweise
– James Baldwin zugeschrieben

Menschen sind so einfach gestrickt und neigen so stark dazu ihren unmittelbaren Bedürfnissen zu folgen, dass es einem Betrüger nie an Opfern für seine Machenschaften mangeln wird

- Niccolò Machiavelli, Der Fürst

Jede Menschenmenge hat ihren Silberstreif am Horizont.

- P.T. Barnum

INHALT

Vorwort: Die gemeinnützige Betrugerei	7
Vorwort.....	23
1. Wie Bewegungen zu Betrugsmaschen werden	31
2. Die Finanz-Newsletter-Betrugsmasche	50
3. Die Unbelehrbaren belehren: Die Betrugsmasche der Lehre vom Unternehmertum	72
Literaturverzeichnis	88
Über den Autor	100
Über die Property and Freedom Society.....	102

Vorwort: Die gemeinnützige Betrugerei

Dante Alighieri stellt in seinem Buch *Inferno* diejenigen, die Wohltäter verraten, in den tiefsten Kreis der Hölle. Wenn das stimmt, ist dieser Ort wahrscheinlich überbevölkert mit den Managern und Führungskräften von gemeinnützigen Organisationen.

In den letzten Jahren wurden solche Organisationen in ungeheuerliche Machenschaften verwickelt, bei denen Geld gewaschen und Einfluss für die unterschiedlichsten böswilligen Zwecke ausgeübt wurde, wobei Steuergelder in Höhe von Hunderten von Milliarden flossen. Aber selbst diejenigen, die nicht vom Steuerzahler abhängig sind, haben große Probleme. So große, dass es ein Wunder ist, warum überhaupt jemand für sie spendet.

Jeffrey A. Tucker ist Gründer und Präsident des Brownstone Institute (www.brownstone.org) und Autor zahlreicher Bücher und Artikel, darunter *It's a Jetsons World* (2012), *Bourbon for Breakfast* (2010) und *A Beautiful Anarchy* (2012). Er schreibt regelmäßig für die *Epoch Times* (<https://www.theepochtimes.com/author/jeffrey-a-tucker>).

Je mehr man sich damit beschäftigt, desto zynischer wird man. Die Pandemiezeit führte zu Hunderten dieser Organisationen, die darauf ausgelegt waren, für Pandemien zu planen und sie zu beenden. Viele wurden durch Kryptoschneeballsysteme finanziert, die aus Stimuluszahlungen entstanden waren, damit die Menschen von zu Hause aus arbeiten konnten. Manche hatten einen hochgestochenen philosophischen Deckmantel wie „effektiver Altruismus“, um den es immer wieder Skandale gibt. Dutzende Milliarden betrügerischer Gerichtsurteile sind gefallen.

Manchmal reicht schon ein Name, damit die Betrugsmasche für immer profitiert. Betrachten Sie die American Society for the Prevention of Cruelty to Animals (ASPCA). Mein Gott, wer will, dass Grausamkeit gegenüber Tieren aufhört? Sie wurde 1866 gegründet und hat vielleicht etwas Gutes getan, ich weiß es nicht. Heutzutage ist sie jedoch eine treibende Kraft, die Menschen aus der Arbeiterklasse daran hindert, durch die Zucht und den Verkauf von Hunden und Katzen Geld zu verdienen, und den Menschen damit ein lukratives Geschäft nimmt, das ihnen zudem ermöglicht, sich zu einem günstigen Preis einen Begleiter anzuschaffen. Das stoppt die Grausamkeit nicht; es stärkt ein Industriekartell von professionellen Züchtern.

Aber dann schaut man sich die Organisation an. Vermögen: 553.325.000 US-Dollar; Beiträge: 338.217.130 US-Dollar; Programme: 25.068.713 US-Dollar; Kapitalerträge: 13.573.862 US-Dollar; Tantiemen aus Buchverkäufen: 3.953.489 US-Dollar; Spenden-Gebühren: 11.884.368 US-Dollar. Der CEO bekommt mehr als eine Million pro Jahr. Allein die Spendenaktion machte 500.000 US-Dollar

aus. Die 14 Top-Führungskräfte verdienen jeweils mehr als 275.000 US-Dollar pro Jahr. Mehr als tausend Menschen arbeiten dort. Ich kann es nicht mit Sicherheit sagen, aber das hat alle Anzeichen einer Betrugsmasche, die angeblich darauf abzielt, „Welpenfabriken“ zu unterbinden, in Wirklichkeit aber genau das Gegenteil bewirkt.

Warum wird sie bei solchen Vermögenswerten nicht einfach zu einer Stiftung? Weil sie eine massive Organisation zu unterstützen hat und 338 Millionen US-Dollar pro Jahr aufbringen kann. Warum sollte man so viel Geld auf dem Tisch liegen lassen? Da sie jedoch eine gemeinnützige Organisation sind, müssen sie gemäß den Vorschriften der US-Steuerbehörde IRS auch Spenden sammeln, um den Schein zu wahren. So kommen die Spendenbriefe wie ein Tsunami. Jeder Cent strömt herein, um den Schein zu wahren.

Soweit ich weiß, könnte diese Organisation noch zu den Besten gehören. Es ist kein Kommentar zum Southern Poverty Law Center erforderlich (wie von Doug French in Kapitel 1 gekonnt dargelegt und untersucht), das grundlegend davon abhängt, das Wort zu verbreiten, dass Amerika ein massives Problem mit Rassismus und Nationalsozialismus hat, das nur sie allein lösen können. Ehemalige Mitarbeiter haben schon oft auf diesen Betrug hingewiesen, doch das hat der Organisation nie etwas anhaben können – obwohl jeder weiß, dass es sich um Betrug handelt, hält sie sich irgendwie immer noch.

Was die Harvard University betrifft, eine weitere gemeinnützige Einrichtung, die jedoch über ein Vermögen von 53 Milliarden Dollar verfügt, gilt: Je weniger darüber

gesagt wird, desto besser. Ich würde in diese Kategorie auch unzählige vorgeblich libertäre Organisationen wie das Cato Institute einordnen, die sich acht Monate nach Beginn der Pandemie plötzlich zu Wort meldeten, um Lockdowns, Maskenpflicht, steuerfinanzierte medizinische Maßnahmen und Impfpflichten zu befürworten.¹ Das ist doch mal echte Freiheit!

Was Frenchs Ausführungen zur „Foundation for Economic Education“ betrifft, habe ich mir die Steuererklärungen (Formular 990) dieser in der Nachkriegszeit gegründeten Organisation angesehen, die ihren ursprünglichen Auftrag – einst die Förderung wirtschaftlicher Freiheit durch fundierte, aber leicht verständliche Inhalte – längst aufgegeben hat; heute unterstützt sie vielmehr einige Influencer, die

¹ Jeffrey A. Tucker, „Why Elite Libertarians Failed so Miserably on COVID,” The Epoch Times (12. Mai 2023; <https://perma.cc/W3YG-7NUB>); ders., „The Disgrace of the Old Guard,” The Epoch Times (5. September 2022; <https://perma.cc/3R7G-PH86>); ders., „The Downfall of the Gurus,” The Epoch Times (23. Januar 2022; <https://tinyurl.com/2mf9dv9r>); Robert A. Levy, „Vaccine mandates: A liberty-minded perspective,” The Hill (18. August 2021; <https://tinyurl.com/4ucn6yk9>); Thomas A. Firey, „Government in a Pandemic,” Cato Institute Policy Analysis No. 902 (17. November 2020; <https://perma.cc/DS6Y-YLEV>); David E. Harrington, „Birx Reconsidered,” Regulation [Cato Institute] (Sommer 2021; <https://tinyurl.com/kpuwevnf>); Matt Welch, Ronald Bailey, Jeffrey A. Singer, and Sandy Reider, „Should Vaccines Be Mandatory?,” Reason (April 2014; <https://perma.cc/V4M5-VJH9>); David Boaz, „Cato Scholars on Vaccine Policies,” Cato at Liberty Blog (13. August 2021; <https://perma.cc/A4JS-ACBD>).

sich in den sozialen Medien in Szene setzen. Was ich vorfand, war eine lange Liste von Traditionsstiftungen – Einrichtungen, die verpflichtet sind, einen bestimmten Prozentsatz ihrer Zinsen und Dividenden an andere gemeinnützige Organisationen abzugeben. Das ist eine Goldgrube. Sobald man einmal darauf steht, bleibt man scheinbar für immer dort, selbst wenn die gemeinnützige Organisation nur vorgibt, aktiv zu sein und das zu tun, was sie vorgibt.

Und doch sind dort immer noch Menschen beschäftigt. Als langjähriger Mitarbeiter gemeinnütziger Organisationen könnte ich viele Geschichten erzählen: von Inkompetenz, Verschwendung, Scheinjobs, selbstverliebten Betrügern, hinterhältigen Spendensammelstrategien, tyrannischen Vorgesetzten, heimlichen Überlebensstrategien, ausgenommenen, ahnungslosen Spendern, absurden Ausgabenplänen, Management- und intellektuellen Schwindeleien sowie internen Machtkämpfen, die so bösartig sind, dass sie einen bis ins Mark erschüttern.

In seinem Kapitel über Bewegungen greift mein alter Freund Doug French ein Thema von Murray Rothbard auf und beobachtet, dass sich das, was als Mission beginnt, irgendwie und scheinbar unweigerlich in eine Betrugsmaschine verwandelt. Wahre Worte. French isoliert ein strukturelles Hauptmerkmal der gemeinnützigen Welt, das sie besonders anfällig macht. Die Konsumenten des Produkts unterscheiden sich von den Einnahmequellen. Es ist ein dreiseitiger Austausch: Spender, Konsumenten und Produzenten. Dies schafft einen riesigen Raum für Betrugsmaschinen. Dies ist im Gegensatz zum gewinnorientierten

Sektor, in dem der direkte Austausch zwischen Erzeuger und Verbraucher das Fortbestehen von Betrug minimiert.²

Das ist eine solide technische Erklärung, aber es geht noch mehr vor. Enttäuscht vom gemeinnützigen Sektor stürzte ich mich in die Privatwirtschaft, in der Überzeugung, dass diese besser geeignet sei, ernsthafte Ideen zu verfolgen.

Ich bin der Welt begegnet, die French in seinem Kapitel 2 über Newsletter enthüllt. In dieser Welt gilt die Regel: Für schnelles Geld sagt man alles. Sicher, es gibt eine Konsumenten-Produzenten-Beziehung, aber was bekommen die Konsumenten und was wird produziert? Die Illusionen übersteigen die tatsächlichen Dienstleistungen, soweit ich das beurteilen konnte. Ich vermute, die Leute aus dem Management wissen das.

Da mich die Vorstellung, dass menschliche Freiheit und Gewinnstreben gleichbedeutend seien, erneut und mehrfach erschüttert hatte, kehrte ich in den gemeinnützigen Sektor zurück. Schließlich ist es nicht so, dass die Non-Profit-Bezeichnung von Natur aus korrupt ist. Die meisten Privatschulen sind gemeinnützig. Das gilt auch für Kirchen und viele gute Wohltätigkeitsorganisationen. Große Krankenhäuser, Waisenhäuser, Gotteshäuser und Universitäten waren in der Geschichte gemeinnützige Organisationen. Sie haben der Welt viel Gutes getan, und das unter großen Opfern seitens der Spender und derjenigen, die für sie

² Dies erklärt auch, warum einige Gruppen, wie die PFS (wie im Nachtrag zu Kap. 1 angemerkt), nicht anfällig für das gleiche Problem sind, da dort der Spender der Konsument der erbrachten Dienstleistung ist. Mehr dazu weiter unten.

arbeiten. Sie hätten sich nicht erfolgreich als gewinnorientierte Organisationen reorganisieren können, nur weil der von ihnen angebotene Service hauptsächlich an Nichtzahler geht: Das heißt, sie haben eine Mission, die mit einem gewinnorientierten Modell unvereinbar ist.

Wenn das stimmt, welche Mechanismen gibt es, um zu verhindern, dass sie zu einem Betrugsmodell werden? Es kann nur eine gute Struktur und ein Managementsystem geben, um zu verhindern, dass sie in diese Grube fallen. Als ich das Brownstone Institute gründete, war dies meine Hauptangst. Ich wollte keine Einrichtung gründen, die denselben Weg einschlagen würde wie die meisten anderen. Als ich es sorgfältig durchdachte, wurde mir klar, dass ein Hauptmerkmal der Korruption auf den Aufbau von Institutionen zurückzuführen ist. Mit der Zeit kümmern sich die Manager viel mehr um ihren eigenen Betrieb und ihre Stabilität als um die Mission, auf die sie öffentlich Treue schwören. Ein Zeichen dafür ist der Bau eines schicken Gebäudes für ein Hauptquartier.

Wie kann man das stoppen? Mein erster Schritt war einfach, die Anzahl der Mitarbeiter zu begrenzen: nur die Besten mit hoher Arbeitsbelastung, so dass jeder wirklich einen Vollzeitjob hatte. Keine untätigen Hände, die die Arbeit des Teufels tun. Ich erstellte eine Struktur von zehn Personen und reduzierte sie schließlich auf vier. Dabei ist es geblieben. Alle anderen Dienstleistungen, die wir benötigen und die außerhalb der Fähigkeiten dieser vier liegen, werden als Zeitarbeit vergeben.

Mein zweiter Schritt war das Durchdenken der Mission selbst, für die wir hofften 90 Prozent der Ressourcen

aufzuwenden. Nach dem, was ich damals beobachten konnte und auch heute noch sehe, brauchte die Welt vor allem einen Zufluchtsort für regimiekritische Intellektuelle – keine dauerhafte Bleibe, sondern eine schnelle Überbrückung zu einem anderen Weg angesichts der „Cancel Culture“. Eine solche Organisation hätte ich im Laufe meiner Karriere sicherlich gebrauchen können.

Entscheidend ist, dass die uneingeschränkte finanzielle Unterstützung nur vorübergehend ist – auf ein Jahr befristet – während ihre Präsenz in der Gemeinde von Dauer ist. Dieses Modell ist zudem skalierbar: Ob wir nun drei Stipendiaten oder dreihundert haben – wir können es je nach Ressourcen nach oben oder unten anpassen. Wenn wir also eine Million Dollar gewinnen oder verlieren, sind wir bestens aufgestellt, diese Mittel in ein Programm zu investieren oder aus einem Programm abzuziehen, das in erster Linie der Mission dient, anstatt lediglich die Institution auszubauen.

Das ist die Theorie und sie hat bisher funktioniert. Sie basiert weitgehend auf der Struktur, die Ludwig von Mises vor dem Untergang rettete, als er 1934 aus Wien vertrieben wurde.³ Er landete in Genf an einem Institut, das ihn sechs Jahre lang rettete (während dieser Zeit schrieb er *Human Action*), bevor er dank einiger Wohltäter, die ihm zu einer akademischen Position verhalfen, eine weitere Rettungsleine in den USA fand.

Brownstone wurde entwickelt, um dieser Rolle in

³ Jörg Guido Hülsmann, *Mises: The Last Knight of Liberalism* (Auburn, Al.: Mises Institute, 2007; <https://mises.org/library/book/mises-last-knight-liberalism>), Kap. 16.

unserer Zeit gerecht zu werden. Die Hoffnung, dass daraus kein Betrugsmodell wird, ist in der Struktur selbst verankert: kein physischer Hauptsitz, nur wenige Mitarbeiter und ein klar definiertes Leitbild, das fest im Protokoll unserer Arbeitsweise verankert ist. Das ist auf jeden Fall die Idee. Ich bin jedoch nicht so naiv zu glauben, dass dies ein undurchdringliches Gebilde ist. Ich würde es vorziehen, wenn es seine Türen schließt, bevor es den Weg der meisten gemeinnützigen Organisationen geht.

Ich habe hier oft den Begriff „Mission“ verwendet, und das verdient eine näheren Erläuterung. Missionen sind mit Bewegungen und Gruppen verbunden, und jede stellt für sich eine ernste Gefahr dar. Einer der aufschlussreicheren Berichte über Gruppen und Bewegungen, die ich gesehen habe, stammt von einem von Mises' Einflüssen, Sigmund Freud und seinem mächtigen Werk *Massenpsychologie und Ich-Analyse*.⁴ Seiner Ansicht nach hat die Gruppe keine tatsächliche physische Existenz; es ist eine rein soziologische Fiktion. Es ist eine Metapher, keine Realität. Als solche befinden sich alle ihre Mitglieder in einem fortdauernden Zustand existenzieller Angst: Sie könnte sich in einem einzigen Augenblick verflüchtigen. Einige Maßnahmen sind notwendig, um die Fiktion ihrer Existenz aufrechtzuerhalten.

Er gibt die Beispiele von Kirche und Militär. Was haben sie gemeinsam? Sie sind auf dem Weg hinein enorm

⁴ Sigmund Freud, *Group Psychology and Analysis of the Ego*, James Strachey, Übers. London und Wien: The International Psycho-Analytical Press. <https://www.gutenberg.org/e-books/35877>

einladend und auf dem Weg hinaus bösartig bestrafend. Sie versprechen Gnade, ewiges Leben, Frieden und Zufriedenheit, Abenteuer, Heldentum, Männlichkeit sowie Tapferkeit und sie rekrutieren auf dieser Grundlage Mitglieder. Aber wenn ein Mitglied geht, wird die aussteigende Person mit Grausamkeit konfrontiert: Exkommunikation, Ächtung, Schande, Tod und Begräbnis außerhalb der bevorzugten Grabstätten. Der einzige Unterschied für den Einzelnen besteht in der Richtung, in die man geht oder von der man kommt: Je nachdem, in welche Richtung man sich bewegt, wird man entweder mit Lob und Versprechungen überhäuft oder angeprangert oder sogar erschossen. Das ist das Wesen der Gruppe: manipulativ, verlogen, doppelzünftig, täuschend und letztendlich grausam. Dies ist ein Grund, warum Hans-Hermann Hoppe den Staat als „die große Fiktion“ bezeichnet.⁵ Der Grund geht auf die ultimative Fiktion zurück, dass es so etwas wie eine Gruppe gibt, die es nicht gibt, aber wir sprechen von ihr, als ob sie existieren würden. Gemeinnützige Organisationen leiten oft Gruppen und unterliegen somit allen Pathologien, die Freud nennt. Sie können warmherzig und einladend sein, bis sie es nicht mehr sind; dann können sie im Gegensatz zu all ihren

⁵ Hans-Hermann Hoppe, *The Great Fiction: Property, Economy, Society, and the Politics of Decline*, Second Expanded Edition (Auburn, Al.: Mises Institute, 2021; www.hans-hoppe.com/tgf), ein Buch, auf das ich während meiner Amtszeit bei Laissez Faire Books im Jahr 2012 stolz bin, etwa zu der Zeit, als ich an der PFS teilnahm. Siehe Jeffrey A. Tucker, „The Center of the Conspiracy“, *Laissez Faire Books*, 29. September 2012; <https://perma.cc/5ZM9-BEF3>.

erklärten Missionen und Zielen bösartig und schrecklich sein. Sobald man eine Gruppe hat, gründet man eine Bewegung – was wiederum eine weitere Fiktion ist. Dennoch braucht es, um den Anschein einer Bewegung zu erwecken, einen charismatischen Anführer und gefügte Anhänger, die in der öffentlichen Meinung etwas bewirken. Dies erfordert die Einhaltung des Führungsprinzips, doch werden die Führungskräfte in den meisten Fällen in die Korruption getrieben, manchmal in unaussprechlicher Form.

Diese Sterblichen streben nach Unsterblichkeit im Ruf als „große Männer“, die andere führen, aber solche Macht korrumpiert.

Das heißt nicht, dass Führung selbst ein Mythos ist, aber es gibt zwei Arten. Es gibt Führungskräfte, die sich mit talentierten und klugen Menschen umgeben wollen und sich als Diener einer Sache verstehen, stets bereit, andere zu loben und ihnen Anerkennung zu zollen. Und es gibt diejenigen, die Talent und Intelligenz zurückschlagen, meiden und sie als Bedrohung ihrer eigenen Tapferkeit betrachten. Das sind die unsicheren Typen, die ihre Texte von Handlangern schreiben lassen und deren unterwürfige Diener ununterbrochen ihren Ruhm preisen. Ihre Gier nach Schmeichelei kennt keine Grenzen; statt sich davon täuschen zu lassen, schwelgen sie geradezu darin.

Ein weiteres Merkmal verdient einen Kommentar: die Allgegenwart von Machtkämpfen zwischen Gruppen, Bewegungen und gemeinnützigen Organisationen. Wie jeder bestätigen kann, der in diesem Sektor gearbeitet hat – egal ob in großen oder kleinen Organisationen – sind interne Machtkämpfe und Spaltungen das wahre Wesen des ge-

meinnützigen Lebens. Wie lässt sich das erklären? Hilfreich ist Hegels Theorie der Selbstidentität.⁶ Die meisten Menschen, die sich intellektuellen und missionarischen Zielen widmen, möchten gerne glauben, dass sie etwas in der Welt bewirken; doch was für Randbewegungen unter dem Begriff „Welt“ verstanden wird, schrumpft unaufhaltsam.

Wie sich herausstellt, wollen die Menschen gehört werden und sie wollen Beweise dafür, dass sie wichtig sind. Aber da sich die größere Welt nicht um ihre dumme Sache kümmert, wenden sie sich internen Kämpfen zu, um sich selbst zu beweisen, dass sie etwas bewirken. Schließlich sind die einzigen Menschen, die sich wirklich darum kümmern, was sie denken, andere in ihrer Gemeinde. „Jeder Mensch hält die Grenzen seines eigenen Gesichtsfeldes für die Grenzen der Welt“, sagte Schopenhauer.

Auf der Suche nach Gehör und Bestätigung streiten sie, säubern, prangern an, widerlegen, betreiben Lobbyarbeit und spalten sich in immer kleinere Fraktionen auf, wobei die Urheber solcher Absurditäten in erster Linie nach Selbstbestätigung suchen. Diese kleinen Fische zappeln in immer kleineren Teichen herum und werden das auch weiterhin tun, solange es Spender gibt, die ihr Wasser wechseln. Es gibt schließlich einen Grund für das Sprichwort: „Akademische Politik ist so böse, gerade weil so wenig

⁶ Georg Wilhelm Friedrich Hegel, *Phänomenologie des Geistes*, Terry Pinkard, trans. (Cambridge: Cambridge University Press, 2018; <https://perma.cc/G8WW-GGF2>).

auf dem Spiel steht.“⁷ Ähnliches gilt für Thinktanks, Bewegungen, Aktivismus und dergleichen, die abseits des Mainstreams stehen.

Um die Bedeutung einer bestimmten Gruppe, Bewegung oder gemeinnützigen Organisation einzuschätzen, wende ich mittlerweile einen Ansatz an, den man als „Siebenten-Tags-Adventisten-Test“ bezeichnen könnte. Dies ist eine Kirche, die 1863 mit einigen tausend Mitgliedern gegründet wurde. Heute hat sie 23,6 Millionen Mitglieder und rund 20 verschiedene Sektenabspaltungen in jedem Land. Einige dieser Abspaltungen sind groß und einige winzig. Die meisten Menschen schenken diesen wiederbelebenden Abspaltungen keinerlei Beachtung. Für seine Mitglieder ist sie jedoch das Wichtigste auf der Welt. Der Test: Die Gruppe sollte sich stets mit dieser Kirche vergleichen, die zwar riesig ist, aber keine nennenswerte kulturelle Bedeutung hat. Man bedenke: Es gibt keinen Grund, sich selbst ernst zu nehmen, solange man nicht an die Größe und den Umfang eines Teils der Siebenten-Tags-Adventisten heranreicht. Bis dahin ist es wahrscheinlich, dass man sich selbst zu ernst nimmt.

Die ersten beiden von Frenchs ehrlichen Aufsätzen wurden erstmals bei der von dem guten Doktor Hoppe gegründeten Property and Freedom Society vorgetragen, und der dritte war ursprünglich für eine Präsentation bei der PFS vorgesehen. Die Frage kam in der Fragerunde nach dem ersten Vortrag auf: Warum ist die PFS von der Logik des

⁷ Wikipedia, „Sayre’s law.“ (https://en.wikipedia.org/wiki/Sayre%27s_law).

Niedergangs in Betrügereien befreit? Die Antwort ähnelt meiner eigenen in Bezug auf Brownstone: Wir haben ein klar definiertes Ziel und verfügen über die entsprechenden Kapazitäten, um dieses Ziel zu erreichen. PFS hält ein Treffen pro Jahr ab. Das Budget besteht aus Gebühren, die für die Teilnahme an dieser Sitzung gezahlt werden. Es ist kein Versuch, ein Imperium oder eine Institution aufzubauen oder so viele Menschen wie möglich zu beschäftigen. Sie ist da, um eine Arbeit zu erledigen, die getan werden muss: intellektuelle Kameradschaft unter Dissidenten zu schaffen, die die Werte der Organisation annehmen.

Deshalb besteht wenig Gefahr, dass sie zu einer Betrugs-
maschine wird. Sie stellt Mission und ihre Werte an die erste Stelle mit verfeinerten operativen Grenzen. Das ist der Test. Mit diesen Rahmenbedingungen ist sie zudem weniger anfällig für die Missstände der Gruppenpsychologie und des Grabenkampfs, die so viele andere gemeinnützige Organisationen zum Scheitern bringen. Sie beraubt auch keine Menschen, was bedeutet, dass sie mehr als nur gute Arbeit leistet. Sie hält auch ihre Mitglieder und Manager aus dem Kreis der Hölle heraus, in den Dante diejenigen versetzt, die ihre Wohltäter verraten.

Ich habe eine Zeit lang mit Doug French als meinem Chef gearbeitet. Er tat sein Bestes, um sicherzustellen, dass die Institution, der er diente, auf dem Vormarsch war: effizient, funktional, aufgeschlossen, effektiv und missionsorientiert. Kein Kult, kein Betrug, keine Entschuldigung für Selbstverherrlichung und Plünderung. Das ist das Ideal und er hat wie ein altmodischer Idealist darauf hingearbeitet. Das verbindet uns, und wir teilen die Erfahrung, dass wir

in unserer beruflichen Laufbahn immer wieder frustriert feststellen mussten, dass es zu viele Institutionen und Bereiche gibt, in denen Ideale in den Hintergrund gedrängt werden oder gar nicht vorhanden sind. Wir haben beide eine traurige Wahrheit entdeckt: Sobald eine Organisation zum Betrugsmodell wird, gibt es oft kein Zurück mehr: Keine endgültigen Reformbemühungen, die funktionieren, kein wirklicher Pfad zur Erlösung.

Es ist jedoch nicht alles nur tristlos: Bei meinen Begegnungen mit dem Hillsdale College in letzter Zeit – und im Gegensatz zu dem, was French in Kapitel 3 über das Geschäft mit der Vermittlung unternehmerischer Fähigkeiten beschreibt – habe ich das Unvorstellbare entdeckt: ein tatsächlich funktionierendes College alter Schule mit großartigen Professoren, großartigen Studenten und einer echten Mission, die auch umgesetzt wird. Das gibt mir Hoffnung, ebenso wie das weitere Gedeihen der Property and Freedom Society.

In der gewinnorientierten Welt endloser institutioneller Umstrukturierungen kommen und gehen Schneeballsysteme. Aber zumindest erfordert der Wettbewerb im Streben nach monetären Gewinnen eine gewisse Disziplin. In der gemeinnützigen Welt, ob in der Politik oder in der Wissenschaft, halten sie an und bleiben bestehen. Solange das Geld fließt und die Rechnungen bezahlt werden, kümmert sich der Rest um sich selbst. Die wichtigste Lektion für Spender:

Kennen Sie den Unterschied zwischen einer Organisation mit einem Zweck und einem offensichtlichen Betrugs-

modell. Leider sind letztere den ersteren weit überlegen, sowohl in dieser als auch in der nächsten Welt.

Jeffrey A. Tucker
West Hartford, Juli 2025

Vorwort

2006 klang die Türkei für einen naiven Mann aus dem Mittleren Westen der Vereinigten Staaten wie ein exotischer Ort. Das einzige, was Freunde über das Land erwähnten, war „Midnight Express“. Es war Hollywoods Interpretation eines türkischen Gefängnisses, in dem die Wachen kein Englisch sprachen und alles chaotisch war. Türken wurden als Bestien oder korrupt dargestellt.

So viel zu Hollywood. Der Film zeigte keinen schimmernden Bosphorus, keine kristallklare Ägäis, keine antiken Ruinen von Ephesus. In seiner Beschreibung der modernen Türkei schrieb der verstorbene Norman Stone, ein häufiger Redner bei den Veranstaltungen der Property and Freedom Society und ein angesehener Wissenschaftler, in seinem Buch „Turkey: A Short History“: „Die Türkei war wieder zu einem wichtigen Ort geworden, und man kann wohl sagen, dass sie das einzige Land zwischen Athen und Singapur war, in dem die Menschen – den Flüchtlingen nach zu

urteilen – tatsächlich leben wollten.“¹ (Zu meiner Überraschung und Freude entdeckte ich dieses zerfledderte Exemplar des Buches meines Freundes Norman in der Gästekabine eines lokalen Bootes, das einige Freunde und ich nach dem PFS-Treffen 2023 für einen dreitägigen Ausflug auf der Ägäis gechartert hatten.)

Professor Hoppe und Gülçin haben alles richtig gemacht, und das seit zwanzig Jahren. Das Essen, die Stimmung, ein Philosoph in Schwarz, türkische Bäder, Bauchtänzerinnen, Bootsfahrten und für mich Friseure.² Deanna und ich haben uns in den Ort verliebt. Bodrum war sofort ein weiteres Zuhause. Fünf Jahre später, anlässlich der 6. jährlichen PFS, veranstalteten die Doktoren Hoppe für uns eine rauschende Hochzeitsfeier im Karia Princess. Hans’ Konzept einer Veranstaltung, die Konferenz, Gespräch und Entspannung vereint, macht die PFS zur besten Veranstaltung ihrer Art überhaupt.³ Sie kann nicht nachgemacht werden. Einladungen sind sehr begehrt. Ach ja, und es gibt

¹ Norman Stone, *Turkey, A Short History* (Thames & Hudson, 2010), S. 177.

² Douglas French, „A Haircut in the Turkish Style,” *Laissez Faire Books* (3. Oktober 2012; <https://perma.cc/WJ9B-HL4X>). Für meine Überlegungen zum ersten PFS-Treffen im Jahr 2006 siehe ders., „Hoppe Talks Turkey“, *LewRockwell.com* (30. Mai 2006) und ders., „Property and Freedom“, *LewRockwell.com* (21. Juni 2006). Weitere Artikel über die PFS und ihre Jahresversammlungen finden Sie unter www.propertyandfreedom.org/press.

³ Weitere Informationen hierzu finden Sie in der PFS „History and Principles“, verfügbar unter www.propertyandfreedom.org/about.

auch Reden.

Ich glaube, die Idee mit den Betrugsmaschinen kam mir zum ersten Mal, als ich Murray Rothbards Memo „What Is to Be Done?“ aus dem Jahr 1961 las, das in *Strictly Confidential: The Private Volker Fund Memos of Murray N. Rothbard* enthalten ist.⁴ Dies ist ein Buch von immensen Schätzen, das die meisten Rothbard-Fans nicht gelesen haben. Im Eröffnungsmemo „What Is to Be Done?“ spricht Murray offen seine Meinung aus. Murray mochte klare Denker, egal welcher Art. Er hatte nichts für Speichellecker übrig. Eines unserer Lehrbücher für die US-Wirtschaftsgeschichte, das er uns an der UNLV lehrte, war Gabriel Kolko's *The Triumph of Conservatism* über die progressive Ära.⁵ Kolko, der kein Mitläufer war, schrieb in einem Brief

⁴ Murray N. Rothbard, „Rothbard's Confidential Memorandum to the Volker Fund, ‘What Is to Be Done?’“, in ders., *Strictly Confidential: The Private Volker Fund Memos of Murray N. Rothbard*, David Gordon, Hrsg. (Auburn, AL: Mises Institute, 2010; <https://perma.cc/Q5NV-SNYG>).

⁵ Gabriel Kolko, *The Triumph of Conservatism: A Reinterpretation of American History, 1900–1916* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1977). Meine und die Erinnerungen anderer ehemaliger Schüler an Rothbard als Lehrer sind Gegenstand von zwei Podiumsdiskussionen, an denen ich teilgenommen habe: Douglas E. French et al., „Memories: Murray N. Rothbard (1926–1995) as Mentor and Teacher“, Property and Freedom Society 2015, Bodrum, Turkey (11. September 2015), abrufbar unter „PFP129 | Memories: Murray N. Rothbard (1926–1995) as Mentor and Teacher, Hoppe, DiLorenzo, French, Iglody (PFS 2015)“, Property and Freedom Podcast (20. Mai 2022; abrufbar unter propertyandfreedom.org/pfp), und Douglas E. French et al., „Murray Rothbard as a Teacher: The UNLV Years—A Panel with

an Reason:

Ich war mein ganzes Leben lang Sozialist und gegen den Kapitalismus, meine Werke sind Angriffe auf dieses System, und ich habe keinerlei Sympathie für diese kuriose Irrelevanz, die man ‚freie Marktwirtschaft‘ nennt.“⁶

Ich kann Murray schon gackern hören; er zitierte oft Kolko, um seine These zu untermauern, dass sich die „Großkonzerne“ in Amerika oft mit dem Staat verbündeten, um sich Vorteile zu verschaffen und sich vor der Konkurrenz zu schützen.⁷ In der neuen William F. Buckley Biographie schreibt Autor Sam Tanenhaus:

Nachdenkliche Kritiker der Rechten, darunter der Liberale Murray Rothbard, ein hochgebildeter und seriöser

Rothbard's Former Students”, Austrian Economics Research Conference 2023, Auburn, Alabama, Mises Institute (7. Oktober 2017), verfügbar unter „PFP252 | Bonus: Murray Rothbard as a Teacher: The UNLV Years-A Panel with Rothbard’s Former Students (AERC2023)”, Property and Freedom Podcast (2. Oktober 2023; verfügbar unter www.propertyandfreedom.org/pfp).

⁶ Gabriel Kolko an Manuel Klausner (27. Februar 1973), abgedruckt in Jesse Walker, „Gabriel Kolko, RIP“, *Reason* (20. Mai 2014; <https://perma.cc/39NH-PRTG>).

⁷ Siehe Murray N. Rothbard, „Confessions of a Right-Wing Liberal”, *Rampart Journal* 6, Nr. 11 (15. Juni 1968): 48–52, abgedruckt als ders., „Confessions of a Right-Wing Liberal”, *Mises Wire* (2. März 2022; <https://perma.cc/3WJP-EPQM>); siehe auch ders., „Origins of the Welfare State in America”, *J. Libertarian Stud.* 12, Nr. 2 (Herbst 1996; <https://perma.cc/8PQA-M7VC>): 193–232, abgedruckt in ders., *The Progressive Era* (Auburn, Al.: Mises Institute, 2017; <https://mises.org/library/book/progressive-era>).

Schriftsteller, hatten sich den Kritikern der Linken angeschlossen und Panama als Steuergeldverschwendung bezeichnet, „den Vertrag, den die Wall Street schrieb“, eine „verdeckte Rettungsaktion“ für die Regierung Panamas, die bei „einer Handvoll US-Banken“ hoch verschuldet war.⁸

Brian Doherety schrieb im Vorwort:

Intellektuell war [Rothbard] der produktivste und aktivste Verfechter und Gelehrte für die Ideen und Anliegen, die den Libertarismus am lebhaftesten als eine bestimmte Tendenz und Bewegung kennzeichnen; er brachte österreichische Ökonomie, Naturrechtsethik, anarchistische Politik und ein brennendes Interesse an der Geschichte zusammen – in den tatsächlichen Fakten des intellektuellen Erbes des antietatistischen Denkens und darüber, wie und warum Regierungen in bestimmten Fällen den Großteil der Bevölkerung unterdrücken und berauben.⁹

Strictly Confidential wurde begonnen, bevor ich am Institut ankam. Das Buch war klassisch, ein Hardcover, mit einem fetten Titel und Cover. Es verkaufte sich nicht. Wir haben uns alle Mühe gegeben, die Bücher zu verschenken. Tatsächlich haben wir bei einem Preisverleihungsdinner vor

⁸ Sam Tanenhaus, Buckley: *The Life and the Revolution that Changed America* (New York: Random House, 2025), S. 802, zitiert Murray N. Rothbard, „The Treaty That Wall Street Wrote“, *Inquiry* 1, Nr. 2 (5. Dezember 1977; <https://perma.cc/3DZT-HBC7>): 9-14.

⁹ Brian Doherty, „Vorwort“, in Rothbard, *Strictly Confidential*, S. ix.

einigen Jahren an jedem Gedeck ein Exemplar platziert. Damals dachte ich, der Preisträger würde das beträchtliche Preisgeld sicherlich wieder spenden. Aber der Empfänger wollte nicht nur das Geld, er bestand darauf, dass es in bar ausgezahlt wurde. An jenem späten Freitagnachmittag kam es in Auburn zu einem Gedränge. Am Ende des Abends schien es, als hätte niemand Lust gehabt, das geschenkte gebundene Exemplar von *Strictly Confidential* mit nach Hause zu schleppen.

Ich schnappte mir, was wie hundert Bücher aussah, und schleppte sie zurück zum Institut.

Mehr als ein Jahrzehnt, nachdem ich Rothbards Memo gelesen hatte, entstand die Idee für eine Rede bei der PFS, nachdem ich über Morris Dees und das Southern Poverty Law Center sowie über den Eklat am Hillsdale College gelesen hatte.

Nach meiner Tätigkeit am Mises Institute arbeitete ich kurze Zeit bei zwei Finanz-Newsletter-Herausgebern. Als ich Helaine Olen *Pound Foolish: Exposing the Dark Side of the Personal Finance Industry* und Alan Pell Crawfords *How Not to Get Rich: The Financial Misadventures of Mark Twain*¹⁰ in Kombination mit meiner persönlichen Erfahrung las, wusste ich, dass ich eine Fortsetzung der *How Movements Are Turned Into Rackets*-Rede hatte (Kap. 1), das zu Kapitel 2 wurde. *Teaching the unteachable* (Kap. 3) schwirrte mir schon seit Jahren im Kopf herum, als die

¹⁰ Helaine Olen, *Pound Foolish: Exposing the Dark Side of the Personal Finance Industry* (Penguin, 2013); Alan Pell Crawford, *How Not to Get Rich: The Financial Misadventures of Mark Twain* (Mariner Books, 2017).

Unternehmensforschung an Bedeutung gewann und viele mit dem Institut verbundene Österreicher Bücher zum Thema Entrepreneurship veröffentlichten und Vorlesungen darüber hielten.

Ich war skeptisch gewesen. Denn wie Rothbard in *Man, Economy, and State* schrieb,

Diese Notwendigkeit, den Verlauf der relevanten Bedingungen und ihre mögliche Änderung während der bevorstehenden Aktion zu erraten, wird als *Akt des Unternehmertums bezeichnet*. So ist zumindest in gewissem Maße jeder Mensch ein Unternehmer. Jeder Handelnde gibt seine Einschätzung der Unsicherheitslage hinsichtlich seines bevorstehenden Handelns ab.¹¹

Mit anderen Worten, jeder Student, der sich für einen Unternehmer-Kurs oder einen anderen Kurs oder gar keinen Kurs entscheidet, ist bereits Unternehmer.

Gesundheitliche Probleme haben mich davon abgehalten, nach Bodrum zurückzukehren, um die dritte Rede zu halten. Gehirnochirurgie, was habe ich mir dabei gedacht? Das Mises Institute hat das Unternehmer-Werk veröffentlicht und es ist hier enthalten, um die Trilogie zu vervollständigen. Die Idee zu diesem kleinen Buch kam vom PFS-Unternehmer Hans-Hermann Hoppe. Stephan Kinsella hat selbstlos die ganze schwere Arbeit geleistet. Jeffrey Tuckers Vorwort wurde schnell und brillant geschrieben und

¹¹ Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State, with Power and Market*, Scholars ed., 2d ed. (Auburn, Ala.: Mises Institute, 2009; <https://perma.cc/XU3J-NRTQ>), S. 64 (zweite Hervorhebung hinzugefügt). Siehe zugehörige Referenzen in Kap. 3.

gab mir nette Erinnerungen daran, wie es war, mit ihm zu arbeiten und ständig über sein Talent erstaunt zu sein. Juan Carpio hat ein tolles Cover gestaltet. Ich danke euch allen.

Douglas E. French
Las Vegas, Juli 2025

1

Wie Bewegungen zu Betrugsmaschen werden

Einführende Bemerkungen

Zunächst möchte ich mich bei den Doktoren Hoppe [Dr. Hans-Hermann Hoppe und Gülçin Imre Hoppe] dafür bedanken, dass sie mich wieder hierher eingeladen haben. Ich habe vorhin darüber nachgedacht, dass Joe Biden gesagt

Dieses Kapitel basiert auf Douglas E. French, „PFP236 | Doug French, How Movements are Turned into Rackets (PFS 2022)“, *Property and Freedom Podcast* (19. Juni 2023; www.propertyandfreedom.org), einer Rede, die auf der Jahrestagung 2022 der Property and Freedom Society in Bodrum, Türkei (16. September 2022) gehalten wurde. Eine Version davon erschien in ders., „How Movements are Turned into Rackets“, *The Rude Awakening* (16. September 2022; <https://perma.cc/WYT5-FT4W>). Der informelle Ton der Rede, wie sie in Bodrum gehalten wurde, ist weitgehend erhalten geblieben.

hatte, die Russen seien für die gesamte Inflation in Amerika verantwortlich, und nun hat Dr. Hoppe in seinen einleitenden Bemerkungen bestätigt, dass es tatsächlich die Schuld der Russen ist. Wir können also sagen, dass Hoppe und Biden beide zusammen richtig liegen. [Gelächter, Applaus.] Was sagt man dazu?

Also, ich habe diesen unglaublich günstigen Termin zwischen Sean Gabb und dem Mittagessen,¹ und mein Vortrag wird ein wenig anders ausfallen. Der Titel lautet „Wie Bewegungen zu Betrugsmaschinen werden“ und wurde von einem Mann inspiriert, bei dem ich studiert habe: Murray Rothbard. Ein paar Leute im Raum hatten vielleicht das Vergnügen, Murray zu treffen oder mit ihm zu arbeiten. Er verfasste ein Memo an F. A. Harper und George Resch mit dem Titel „What Is to Be Done?“, auf das ich gleich noch eingehen werde. Ein paar von uns kennen George – wir haben George immer angerufen, um Münzen von ihm zu kaufen, als er für Burt Blumert arbeitete. Es ist also in der Tat eine kleine Welt.

¹ Sean Gabb, „Emperor Andronicus I Comnenos (1118–1185)—The Trump of Constantinople,” Rede gehalten auf der Jahrestagung 2022 der Property and Freedom Society in Bodrum, Türkei (16. September 2022), abrufbar unter ders., „PFP235 | Sean Gabb, Emperor Andronicus I Comnenos (1118–1185)—The Trump of Constantinople (PFS 2022),” Property and Freedom Podcast (June 12, 2023; www.propertyandfreedom.org).

Einleitung

Diese Analyse orientiert sich an Murray N. Rothbards Memo von 1961 „What Is to Be Done?“ an F.A. Harper und George Resch.² Darin warnte Rothbard, dass libertäre und konservative Bewegungen Gefahr laufen, zu „Betrugsmaschinen“ zu verkommen, wenn das Gebot der Mittelbeschaffung und der Einflussnahme die Prinzipien in den Hintergrund drängt. Im Folgenden finden Sie drei Beispiele aus dem gesamten ideologischen Spektrum – links, rechts und libertär – die seine Warnung bestätigen.

Von links: Southern Poverty Law Center

Meine Geschichte darüber, wie Bewegungen zu Betrugsmaschinen werden, beginnt nicht mit dem, worüber Murray gesprochen hat, worauf ich gleich zurückkomme, sondern mit einer – da bin ich ganz sicher – unserer Lieblingsorganisationen in diesem Raum: dem Southern Poverty Law Center, das 1971 von Morris Dees gegründet wurde. Dees war ein „Superverkäufer und Meister der Spendensammlungen“, der die Bürgerrechtsarbeit in erster Linie als Marketinginstrument betrachtete, um leichtgläubigen Liberalen aus dem Norden das Geld aus der Tasche zu ziehen. „Wir führen unser Unternehmen einfach wie ein Unternehmen“,

² Murray N. Rothbard, „Rothbard’s Confidential Memorandum to the Volker Fund, ‘What Is to Be Done?’“, in David Gordon, Hrsg., *Strictly Confidential: The Private Volker Fund Memos of Murray N. Rothbard* (Auburn, AL: Mises Institute, 2010; [https://perma.cc/ Q5NV-SNYG](https://perma.cc/Q5NV-SNYG)).

sagte Dees dem Reporter John Egerton. „Ob man nun Kuchen oder gute Zwecke verkauft, es ist alles dasselbe.“³

Während seines Jurastudiums an der University of Alabama School of Law Ende der 1950er Jahre „verkaufte Dees Stechpalmenkränze und Geburtstagskuchen, gab ein studentisches Telefonverzeichnis heraus und versuchte sich im Immobiliengeschäft“, schrieb Egerton. Ich weiß nicht, wie viel Jura er gelernt hat, aber er war sicherlich eine unternehmerische Kraft an der juristischen Fakultät.

Nach seinem Abschluss im Jahr 1960 tat sich Dees mit einem anderen ehrgeizigen Studenten, Millard Fuller, zusammen, der später Habitat for Humanity gründete. Sie eröffneten ein Direktversandgeschäft in Montgomery und verkauften Fußmatten, Traktorsitzkissen und Kochbücher. „Morris und ich hatten vom ersten Tag unserer Partnerschaft an das übergeordnete Ziel, eine Menge Geld zu verdienen.“

1971 eröffnete Dees das SPLC. Er, der in Alabama bereits als schillernde und umstrittene Persönlichkeit galt, engagierte sich ehrenamtlich für die Beschaffung von

³ Dieses und andere Zitate in diesem Abschnitt stammen, sofern nicht anders angegeben, von Bob Moser, „The Reckoning of Morris Dees and the Southern Poverty Law Center“, The New Yorker (21. März 2019; <https://perma.cc/2DJQ-NKRQ>). John Denson, der mit Morris Dees die juristische Fakultät besuchte, bestätigte mir persönlich, dass verschiedene Geschichten über Dees, wie die hier und die im Moser-Artikel erwähnten, wahr sind. Denson und ich trafen uns oft privat, als ich beim Mises Institute arbeitete. Er und seine Frau Roseann besuchten die PFS im Jahr 2011, als Deanna Forbush und ich in einer Zeremonie im Karia Princess Hotel geheiratet haben.

Spenden für George McGovern's Präsidentschaftskampagne und nutzte mit McGovern's Einverständnis dessen Spenderliste mit 700.000 Namen, um die Direktversand-Aktivitäten des SPLC auf den Weg zu bringen. Nachdem ich ein wenig im Geschäft war, kann ich Ihnen sagen, dass eine große Emailverteilerliste der Schlüssel ist, um viel Geld zu sammeln.

Schon der Name Southern Poverty Law Center könnte dazu führen, dass man denkt, dass seine Mission darin bestand, armen Menschen zu helfen, die Probleme mit dem Rechtssystem haben. Dees und das SPLC erkannten bald, dass die Sache nicht viel Geld einbrachte.

So gab das SPLC seinen Schwerpunkt auf tatsächliche Armut und Armutsrecht auf, blieb im Süden und stieg, wie Insider es ausdrücken, „ins Hassgeschäft ein“ – indem es durch den Kampf gegen den Ku-Klux-Klan Geld sammelte und Unterstützung sowie finanzielle Mittel von Linken im Norden erwarb. In seinen Direktversand-Kampagnen zeichnete das SPLC ein übertriebenes Bild von einem kleinen, mutigen Anwaltsteam, das ständig Morddrohungen ausgesetzt sei – eine Darstellung, die der Realität des SPLC widersprach: ein riesiges, befestigtes „Darth-Vader-Gebäude“ aus Glas und Stahl (wie James Howard Kunstler es nannte), das streng bewacht wurde.

Auf dem Weg dorthin hatte es ein Stiftungsvermögen von über 120 Millionen US-Dollar angesammelt, während es seinen ranghöchsten Mitarbeitern üppige Gehälter zahlte und weit weniger als die meisten gemeinnützigen Gruppen für die Arbeit ausgab, die es angeblich leistete. Gleichzeitig erlangte Dees den Ruf, junge Mitarbeiterinnen anzu-

baggern. Das ist ein Vorgeschmack auf das, was im Laufe dieser Präsentation noch kommen wird – das Anbaggern junger Mitarbeiterinnen.

Tatsächlich erzählte der ehemalige Mitarbeiter Bob Moser, der 2004 ausschied, dass die Kollegen beim SPLC Witze machten, „um bei Verstand zu bleiben“. Wenn sie an dem von Maya Lin entworfenen Denkmal für die Märtyrer der Bürgerrechtsbewegung vorbeigingen, warfen sie einen Blick auf die in schwarzen Marmor gemeißelte Inschrift von Martin Luther King Jr.: „Bis Gerechtigkeit wie Wasser fließt.“ Nur dass sie mit ihrer tiefsten Stimme sagten: „Bis Gerechtigkeit wie Dollars herabfließt.“ Es war ein offensichtlicher Betrug. Moser erzählte, dass

das Law Center eine Möglichkeit hatte, Idealisten in Zyniker zu verwandeln; wie die meisten Linken war unsere Sicht auf das S.P.L.C. vor unserer Ankunft geprägt von ihren oft zitierten Auflistungen von US-amerikanischen Hassgruppen, ihrem Ruf, Fälle gegen den Ku-Klux-Klan und die Arische Nation zu gewinnen, und ihrem Strom von Direktversandemails mit Bitten um Geld, um die gute Arbeit am Laufen zu halten. Insbesondere die E-Mails zeichneten ein lebendiges Bild einer kleinen, kämpferischen Truppe aus unerschrockenen Anwälten und Beobachtern von Hassgruppen, die unter ständiger Todesgefahr im tiefsten Herzen von Dixie gegen Hass und Ungerechtigkeit kämpften.

All dies spielte sich jedoch in dem riesigen, mit Sicherheitsvorkehrungen gespickten „Darth-Vader“-Bürogebäude in der Innenstadt von Montgomery, Alabama, ab, was den Einsatz für soziale Gerechtigkeit „despotisch

wirken ließ“.“ Ein Kollege erzählte Moser kurz nach seiner Ankunft: „Nun, Schatz, willkommen im Poverty Palast. ... Ich kann dir verdammt nochmal garantieren, dass du niemals einen widersprüchlicheren Ort betreten wirst, solange du lebst.“

Wie Moser später im *New Yorker* nach der Entlassung von Dees schrieb,

Die Arbeit könnte sinnvoll und befriedigend sein. Aber für viele von uns war es schwer, nicht das Gefühl zu haben, dass wir zu Bauern in einem in vielerlei Hinsicht hochprofitablen Betrug werden würden.

Und so profitabel wie zuvor, als The Donald und Melania 2015 die Rolltreppe hinunterglitten, begann das Geld wirklich zu rollen. Denn, wie jeder weiß, als Donald sein Amt antrat, gab es in den Vereinigten Staaten ein Hassgewitter, und es eröffnete einen Strom von Spenden für das SPLC. Sie sammelten 2016 50 Millionen US-Dollar und nahmen 2017 132 Millionen US-Dollar ein. Durch die neuen Mittel stieg das Stiftungsvermögen auf über 450 Millionen US-Dollar, was mehr ist als das Gesamtvermögen der American Civil Liberties Union. Im Jahr 2019 beschäftigten sie ein Allzeithoch von rund 350 Mitarbeitern.

Nachdem ich am Nachmittag in Montgomery, Alabama, war, kann ich Ihnen sagen, dass es so aussieht, als ob die gesamte Innenstadt 350 Menschen umfasst. Doch nichts davon hat seinen unermüdlichen Drang nach mehr Geld gebremst. „Wenn Sie empört sind über den Kurs, den Präsident Trump einschlägt, bitte ich Sie eindringlich, sich uns im Kampf gegen die Normalisierung von Hass anzu-

schließen“, hieß es in einem von Dees im Jahr 2018 unterzeichneten E-Mail-Aufruf. „Bitte unterstützen Sie unseren Kampf noch heute mit einer Spende von 25, 35 oder 100 Dollar, um uns zu helfen. Gemeinsam können wir diesen Ewiggestrigen die Stirn bieten.“

Morris Dees hatte 2003 die Zügel an Richard Cohen übergeben, aber im Alter von 82 Jahren holte ihn die #Me-Too-Bewegung ein; er wurde 2019 vom SPLC entlassen, „inmitten einer Revolte gegen die Misshandlung von nicht-weißen und weiblichen Mitarbeitern“.

Aber die Arbeit geht weiter. Die jährliche Hassgruppenliste, die 2018 1.020 große und kleine Organisationen in den Vereinigten Staaten umfasste, bleibt eine wertvolle Ressource für Journalisten und ein Meisterstück der Marketingtalente von Dees. Jedes Jahr, wenn das Zentrum seinen Bericht veröffentlicht, berichten die Mainstream-Medien über die „wachsende Welle des Hasses“ in den Vereinigten Staaten, die die Anwälte des SPLC aufgedeckt haben. Und so rollt der Rubel einfach weiter.

Von rechts: Hillsdale College

Das gibt es nicht nur bei den Linken, sondern auch bei den Rechten. Vielleicht haben Sie schon vom Hillsdale College gehört. Vielleicht haben einige Leute im Raum Geld an das Hillsdale College gespendet. Sie versenden diesen Imprimis-Newsletter.⁴ Sie haben ihn alle gesehen.

Derjenige, der sich dafür wirklich ins Zeug gelegt hat,

⁴ <https://info.hillsdale.edu/imprimis-subscription>.

war ein Mann namens George Roche III. Ein ehemaliger leitender Angestellter des Hillsdale College nannte Roche „einen der großen Geldbeschaffer in der Geschichte der politischen Ideologien“.⁵

Roche sammelte Millionen, um moderne Einrichtungen zu bauen und den 1.200 Schülern von Hillsdale, die sie benötigten, umfangreiche Hilfe zu leisten. Wenn Roche nur selten auf dem Campus zu sehen war, war das kein Wunder: Er war unterwegs, um Spenden zu sammeln, um die linken Teufel zu bekämpfen, die vor den Toren von Hillsdale lauerten.

Roche war sehr charismatisch und galt als „konservative Berühmtheit“ und „Held der Bewegung“. William F. Buck-

⁵ Dieses und andere Zitate in diesem Abschnitt stammen von Jonathan Ellis, „Sex, lies and suicide“, Salon (19. Januar 2000; <https://perma.cc/6RQG-YJ6F>), sofern nicht anders angegeben. Siehe auch John J. Miller, „Horror at Hillsdale“, National Review (12. November 1999; <https://www.nationalreview.com/1999/11/horror-hillsdale-john-j-miller/>); Robyn Meredith, „Scandal Rocks a Conservative Campus“, New York Times (15. November 1999; <https://www.nytimes.com/1999/11/15/us/scandal-rocks-a-conservative-campus.html>); Joseph Sobran, „Tragedy in Paradise“, Sobran's (11. November 1999; <https://perma.cc/SW4C-V36Y>); An Anonymous Alumnus, „Is It True What They say About Hillsdale?“, Liberty (Feb. 2000; <https://perma.cc/99N7-8F6L>; <https://perma.cc/A5XA-CG54>): 29–32; Gary Wolfram, „The Truth About Hillsdale“, Liberty (April 2000; <https://perma.cc/5TJE-JHFB>; <https://perma.ccc/9YYYP-L4FP>), S. 44; R.W. Bradford, „The Lessons of Hillsdale“, Liberty (Mai 2000; <https://tinyurl.com/y63h pz5w>), S. 28; und Robert Campbell, „Hillsdale as an Ordinary College“, Liberty (Mai 2000; <https://tinyurl.com/y63h pz5w>), S. 30.

ley nannte Hillsdale „das prominenteste konservative College des Landes“. Ein Professor aus Hillsdale sagte jedoch über Roche: „Dieser Mann ist ein Schwindler und ein Betrüger.“ Ein Roche-Familienmitglied erklärte: „Er ist nicht wirklich die Art von Person, für die jeder ihn hält. Er ist irgendwie wie ein Jekyll und Hyde.“

Außerdem war er dafür bekannt, einen „freilaufenden Phallus“ zu besitzen, der angeblich Studenten und College-Mitarbeiter heimgesucht haben soll. Ein leitender Angestellter, der von Roches Fähigkeiten als Spendensammler begeistert war, behauptet, er sei aus Hillsdale geflohen, als er den Verdacht hegte, Roche mache sich an seine Frau heran. Roche galt bei denen, die das Pech hatten, sich mit ihm anzulegen, als geradezu skrupellos. Letztendlich schockierte George Roche III Hillsdale, indem er sich von seiner 44-jährigen Frau – die Krebs hatte – scheiden ließ und nur fünf Monate später wieder heiratete. Hier wird die Geschichte wirklich interessant. Seine Schwiegertochter Lissa war mit Georg IV. verheiratet, der Professor in Hillsdale war, also war das alles sozusagen ein großes Familienunternehmen. Sie war sehr beunruhigt über die Anwesenheit einer neuen Frau im Leben ihres Schwiegervaters.

Roche wurde wegen Komplikationen im Zusammenhang mit seiner Diabeteserkrankung ins Krankenhaus eingeliefert, und seine verzweifelte Schwiegertochter drohte ihm in einem Telefongespräch, sich das Leben zu nehmen. Die Sekretärin des älteren Roche unterbrach eine Klasse, die von dem jüngeren Roche, seinem Sohn, unterrichtet wurde, und erzählte ihm, was vor sich ging. So eilte der jüngere Roche, Georg IV., zu seiner Frau Lissa. Sie war

offensichtlich verärgert. Es war ihr egal, was ihr Mann dachte; sie bestand darauf, ihren Schwiegervater zu sehen, der im Krankenhaus war.

Dort, vor ihm – Georg III., seinem Sohn Georg IV. und dessen neuer Frau – platzte es aus ihr heraus, dass sie und ihr Schwiegervater seit 19 Jahren eine Affäre hatten. Der Sohn fragte daraufhin den Vater: „Sagt sie die Wahrheit, oder hat sie einen Nervenzusammenbruch?“⁶ Der jüngere Roche sagte, sein Vater habe „kein Wort gesagt. Ich konnte erkennen, dass sie die Wahrheit sagte, als ich ihn ansah. Ich sah diesen Blick in seinen Augen. Er war erwischt worden.“

Nach dem Geständnis kehrte Lissa in ihr Studentenwohnheim zurück, bewaffnete sich mit einer Pistole vom Kaliber 38, ging durch den Hinterhof und das Arboretum des Colleges zu einem steinernen Pavillon und nahm sich das Leben.

Die Kuratoren von Hillsdale, die angeblich glaubten, Roche könne „über Wasser gehen“, nahmen sein Verhalten – einschließlich Gerüchten über Annäherungsversuche gegenüber Studenten, Mitarbeitern und sogar der Frau eines leitenden Angestellten – hin, solange er weiterhin Millionen einbrachte. Doch die öffentliche Enthüllung seiner 19-jährigen Affäre mit seiner Schwiegertochter Lissa und deren Selbstmord, nachdem dies bekannt geworden war, waren zu schwerwiegend, um sie zu ignorieren.

Roche hatte bis zu seinem Rücktritt fast 325 Millionen US-Dollar eingesammelt. Er erhöhte die Stiftung von

⁶ Miller, „Horror at Hillsdale.“

Hillsdale von 4 Millionen US-Dollar auf 184 Millionen US-Dollar. Die Studenten und ihre Eltern befürchteten, der Skandal könnte zu einem Rückgang der Spenden führen und die Zukunft von Hillsdale beeinträchtigen. Das ist nicht wirklich passiert.

Roche trat nach dem Selbstmord seiner Geliebten zurück. Ein Mitglied der Roche-Familie sagte, dass der goldene Fallschirm des älteren Roche 3 Millionen US-Dollar betrug.

In diesen Tagen macht Hillsdale Schlagzeilen, indem es sich mit Floridas Gouverneur Ron DeSantis zusammentut. Die christliche Schule wurde als „Hochburg des amerikanischen Konservatismus“ bezeichnet. Donald Trump hat dorthin Verbindungen. Ted Cruz und Clarence Thomas haben Abschlussreden gehalten, und die Hochschule hat eine Reihe von Führungsseminaren ins Leben gerufen, die wie rechte TED-Talks klingen. Hillsdale setzt sich zudem für das ein, was es als „patriotische Erziehung“ bezeichnet.

Aus dem Libertarismus: Foundation for Economic Education

Das bringt uns zu dem, worüber Murray Rothbard in seinem Memo von 1961 schrieb. Da sind einige faszinierende Dinge darunter. Murrays Memo wurde an Baldy Harper und George Resch geschrieben, und sein Thema war Leonard Read, der 1946 die Foundation for Economic Education mitbegründete und von 1946 bis zu seinem Tod 1983 Präsident war. Read war jahrzehntelang eine bekannte Figur in der Freiheitsbewegung. Laut Rothbard, der 1983

Reads Nachruf schrieb: „Mehr als jede andere Einzelperson war Leonard der Gründer der modernen libertären Bewegung. ... Darüber hinaus prägte Read mehr als jeder andere den Namen ‚libertär‘ für die aktuelle Bewegung.“⁷

Read war gutaussehend und charismatisch, aber in Rothbards Worten war der Read von 1961

kaum wertschätzend gegenüber Stipendien oder den Bedingungen für freie Forschung und Untersuchung. Read unterdrückte die wissenschaftliche und kreative Produktivität bei allen seinen Mitarbeitern ...

Stattdessen richtete der FEE-Gründer

[die FEE-Publikationen] zunehmend an Hausfrauen statt an Wissenschaftler, wodurch die Bedeutung der „Einflusspyramide“ – vom Intellektuellen hin zur breiten Masse – sofort außer Acht gelassen wurde. (15)

Apropos Hausfrauen, Herr Read, der, um das nochmal zu betonen, in der libertären Bewegung als Gigant in Erinnerung blieb, ist auch für sein reges Interesse an Hausfrauen bekannt. Brian Doherty verglich Reads romantische Heldentaten sogar mit denen von Wilt Chamberlain, der bekanntermaßen 10.000 Liebhaberinnen für sich beanspruchte – was ihm den Spitznamen „Wilt the Silt“ ein-

⁷ Murray N. Rothbard, „Leonard Read, RIP“, *Libertarian Forum* XVII, Nr. 5–6 (Mai-Juni 1983): 1–2, in *The Complete Libertarian Forum 1969–1984, Volume 2: 1976–1984* (Auburn, Al.: Mises Institute, 2006), S. 1103–1104; Stephan Kinsella, „Rothbard on Leonard Read and the Origins of ‚Libertarianism‘“, *StephanKinsella.com* (17. November 2014; <https://perma.cc/3VMH-4G2C>).

brachte.⁸ Ich glaube, ich erkenne jetzt erst, was mit „Silt“ gemeint war. Es ist ein bisschen verblüffend, dass Read im selben Stadion wie Wilt Chamberlain platziert würde.

Murray drückte sich zurückhaltender aus und sagte zu Harper und Resch: „Ein reineres libertäres Denken wurde von Read nicht nur unterbunden, sondern auch heftig angegriffen.“ (15) „Read wollte lediglich seine eigene Sichtweise auf die Philosophie der Freiheit darlegen, und zwar eher als Prediger denn als Lehrer“, schrieb Doherty (164). Dieser Ansatz zog Unterstützer aus der Wirtschaft an, die ihre Mitarbeiter davon überzeugten. Was Read jedoch am besten gelang, war das Sammeln von Spenden, während das FEE zu dem wurde, was Rothbard spöttisch als „High School of Liberty“ bezeichnete.

Murray schrieb an Harper und Resch:

Es ist die These dieses Memorandums, dass das Problem der Taktik und Strategie zur Förderung der libertär-individualistischen Sache an einem kritischen Scheideweg steht, einem Scheideweg in der historischen Entwicklung dieses Gedankenstroms, der sogar die wichtigen Probleme der Gründung eines möglichen libertären Instituts oder der Entscheidung, wie Bildungsgelder aus verschiedenen Sackgassen, in die sie gefallen sind, umgeleitet werden können, übersteigt. (7)

... da sich die FEE-Literatur auf allgemeine Aussagen – und dazu noch auf recht oberflächliche – beschränkte, ist

⁸ Brian Doherty, *Radicals for Capitalism: A Freewheeling History of the Modern American Libertarian Movement* (New York: PublicAffairs, 2008), S. 164.

sie zwischen zwei Stühlen gelandet und hat daher sowohl bei den Intellektuellen als auch bei „der Masse“ an Einfluss verloren. (15)

Rothbard, der damals Mitte dreißig war, beschäftigte sich intensiv mit solchen Überlegungen. Im Harper, Resch-Memo schrieb er:

die Gefahr ist weniger offensichtlich und heimtückischer. Denn es besteht die Gefahr, dass der Hardcore-Libertäre von einer wachsenden Masse „konservativer“ und rechter Denker überschwemmt wird. (19)

Read, so Rothbard, hatte

die Abläufe optimiert, indem er Libertäre „ausbildete“ und sie anschließend in bessere Positionen entsandte, wodurch die Einrichtung als eine Art „High School“ der Freiheit fungierte. Er ignoriert damit die Tatsache, dass es viel mehr hätte sein können. (15–16)

Rothbard schrieb, dass FEE nur als Tor zur libertären Bewegung diene und kein libertäres Zentrum, geschweige denn Wissenschaftler, die einen libertären Kader bilden. In Bezug auf den Einfluss der Rechten schrieb er:

Dieser Wandel, der von den Theoretikern der „National Review“ vorangetrieben wurde, hat die Rechte von einer Bewegung, die – zumindest grob gesagt – in erster Linie an die individuelle Freiheit glaubte (und an deren logische Konsequenzen: bürgerliche Freiheiten im Inland sowie Frieden und „Isolation“ in der Außenpolitik), in eine Bewegung verwandelt, die insgesamt gegen die individuelle Freiheit ist – eine Bewegung, die in der Tat den totalen Krieg und die Unterdrückung der bürgerlichen

Freiheiten verherrlicht; sie verherrlicht zudem Monarchie, Imperialismus, höflichen Rassismus und die Einheit von Kirche und Staat. (20)

Von der Gründung der FEE im März 1946 bis in die frühen 1980er Jahre nahm Leonard Read jährlich eine Million Dollar von einigen der größten Unternehmer Amerikas ein. Eine Million Dollar pro Jahr mag heute nicht nach viel klingen, aber wenn man sie inflationsbereinigt, das heißt 1946, hat er den Gegenwert von 13,8 Millionen US-Dollar in heutigen Dollars aufgebracht. Im Jahr 1980 waren es etwa 3,4 Millionen US-Dollar. Man kann sich die Lücken dazwischen sozusagen selbst ausfüllen, und so kam eine ganze Menge Geld zusammen, das Leonard Read aufbringen konnte, um Inhalte für – wie Murray sagt – Hausfrauen zu erstellen.

Rothbard beendete den Abschnitt des Memos mit dem Titel „The Decline of FEE“ mit

Eine weitere Gefahr, die uns die Geschichte der FEE und anderer rechter Organisationen vor Augen führt: die Tendenz, dass derjenige, der Geld beschaffen kann, die Politik bestimmt, und die damit einhergehende Tendenz, die Arbeit der Organisation zunehmend auf das auszurichten, was Geld einbringt. Wenn letzteres geschieht, beginnt das Sammeln von Geld zum Zweck zu werden, nicht zum Mittel, und die Organisation beginnt, die Dimension einer „Betrugsmasche“ anzunehmen. (16)

Fazit

Wie Rothbard voraussah, veranschaulichen die SPLC-, Hillsdale- und FEE-Beispiele ein beunruhigendes Muster: Wenn charismatische Spendensammler Geld über die Mission stellen, driften Organisationen von ihren Idealen ab und werden zu Betrugsmaschinen, in denen Spendensammlungen Politik und Prinzipien für Profit opfern. Morris Dees, George Roche und Leonard Read zeigen, dass Murray Recht hatte. Bewegungen werden schließlich zu Betrügereien.

Vielen Dank.

Zusatz

Während der Fragerunde hatten wir folgenden Austausch:⁹

Hans-Hermann Hoppe (Publikum)

Für Doug: Du hast gesagt, Bewegungen werden zu Betrugsmaschinen. Gibt es Bewegungen, die das nicht geworden sind?

Doug French

Das ist schwer vorstellbar. Selbst mit den besten Absichten bräuchte man Engel, die diese Organisationen leiten. Ein

⁹ Andreas Tögel et al., „PFP240 | Tögel, French, Groezinger, Model, Gabb: Discussion, Q&A (PFS 2022)“, *Property and Freedom Podcast* (17. Juli 2023; [www. propertyandfreedom.org](http://www.propertyandfreedom.org)).

weiser Mann sagte mir einmal: „No tank, no think.“ Wenn Sie einen Think Tank wollen, müssen Sie Geld sammeln, aber dann wird Geld zur Mission. Es unterscheidet sich nicht allzu sehr vom privaten Sektor, aber im privaten Sektor bezahlen die Menschen direkt für eine Ware oder Dienstleistung, also ist es kein Schneeballsystem. In gemeinnützigen Organisationen oder in der Politik sammelt man Geld von einer Gruppe und gibt es einer anderen, was immer ein Problem ist. Ihre Kunden sind nicht Ihre Spender. Nur in einer privatkapitalistischen Gesellschaft kann es eine Bewegung für das Gute verhindern, sich in ein Schneeballsystem zu verwandeln.

Hans-Hermann Hoppe

Aber das PFS ist keine Betrugsmasche, oder?

Doug French

Im Falle der PFS sind die Konsumenten die Zahler, wie bei einem privaten Unternehmen. Das heißt, wir sind Engel, ja. [Beifall] Ich nehme an, das hast du meinem Kommentar entnommen. Die Doktoren sind Engel; sie greifen nur nach Geld, wenn sie ein fabelhaftes Produkt zur Verfügung stellen können. Es ist nicht so, dass Hans [Hoppe] und Gülçin [Imre Hoppe] Pyramiden in Istanbul oder Bodrum für unterbeschäftigte Akademiker bauen, um zu tiefen Gedanken anzuregen. Wir stellen bereitwillig Geld zur Verfügung, genießen die Früchte und 16 Jahre beweisen, dass es sich lohnt – kein Schneeballsystem. Hoffentlich dauert es noch 16, 32 oder 48 Jahre. Wie lange wirst du leben, da du ein

Engel bist?

Hans-Hermann Hoppe

Ich habe mich noch nicht entschieden.

2

Die Finanz-Newsletter-Betrugsmasche

Einführende Bemerkungen

Danke, Hans, und natürlich der andere Doktor und die Familie, Gülçin [Imre Hoppe], der es heute Morgen offenbar noch nicht geschafft hat – oder zumindest nicht im Raum ist. Ich möchte mich auf jeden Fall bei ihr bedanken, und ich möchte mich wie immer bei Ihnen für die Einladung, Ihre Freundschaft und Ihre Gastfreundschaft bedanken. Jeder, der schon einmal im Konferenzgeschäft war, weiß, dass dies sehr schwierig zu bewerkstelligen ist, und die

Dieses Kapitel basiert auf Douglas E. French, „PFP266 | Doug French, „The Financial Newsletter Racket“ (PFS 2023),“ *Property and Freedom Podcast* (1. Januar 2024; www.propertyandfreedom.org), einer Rede, die auf der Jahrestagung 2023 der Property and Freedom Society in Bodrum, Türkei (24. September 2023) gehalten wurde. Der informelle Ton der Rede, wie sie in Bodrum gehalten wurde, ist weitgehend erhalten geblieben.

Hoppes lassen es sehr einfach aussehen – und das ist es nicht. Wir sind also alle sehr dankbar.

Ich sehe sie nicht im Raum, aber ich möchte auch Lala, Gülçins Tochter, dafür danken, dass sie hier viele Jahre hinter den Kulissen war und die Dinge in Bewegung gehalten hat. Auch das neueste Mitglied des Managements, Nick Hoppe, war eine großartige Ergänzung. Wenn Sie Nick noch nicht getroffen haben, sollten Sie das nachholen. Und natürlich ist der unverzichtbare Jay [Caner (Jay) Baykal] – nur ein Buchstabe – aber Jay ist seit Jahren hier, und ich bin mir nicht sicher, was einige von uns ohne ihn gemacht hätten.

Nachdem das gesagt wurde, lautet mein Vortrag: „Die Finanz-Newsletter-Betrugsmasche“ Das ist wahrscheinlich nicht einer der gewichtigsten Vorträge, die Sie an diesem Wochenende hören werden, aber hoffentlich sorgt er für einen schwungvollen Start in das Sonntagsprogramm. Es ist die zweite Iteration in meiner geplanten „Betrugsmaschen“-Trilogie. Das erste wurde im vergangenen Jahr geliefert, das dritte muss noch fertiggestellt werden.

Einleitung

Diejenigen von uns in einem bestimmten Alter erhalten ständig E-Mails, viele informieren uns, dass es einfache Möglichkeiten gibt, reich zu werden. Hier sind nur ein paar, die ich ausgewählt habe. Das erste Beispiel: „DIESES PORTFOLIO HAT IN DIESEM JAHRHUNDERT KEINEN VERLUST VERZEICHNET“ – so lautet die Werbung eines Newsletter-Anbieters. Und der zweite: „DIESE

UNTERNEHMEN SIND DIE ZUKUNFT DER AKTIEN, MEINE MONDREISEN.” Und mein Favorit: „SEI BE-REIT ZU HANDELN, WENN DIE WELT STILL-STEHT.“ Letzterer ist es, auf den Sie wirklich achten müssen. Schließlich müssen wir alle bereit sein zu handeln, wenn die Welt stehen bleibt.

Vielleicht waren Sie 2002 schon dabei und haben eine E-Mail von einem bestimmten Newsletter-Anbieter erhalten – wir werden ihn im Folgenden als „den Newsletter-Anbieter“ bezeichnen. Sie hatten eine Betreffzeile wie: „VERDOPPELN SIE IHR GELD AM 22. MAI FÜR DIESEN SUPER-INSIDER-TIPP.“ Die E-Mail behauptete, Analysten vom Newsletter-Anbieter seien in den Besitz bestimmter Details einer ausstehenden Genehmigung einer großen internationalen Vereinbarung gekommen, die „mehr als 2,5 Milliarden US-Dollar Gewinn für ein kleines Unternehmen schaffen wird“. In der E-Mail wurde der Emittent als ein Unternehmen identifiziert, das im Bereich der Kernenergie tätig war und vom Rüstungsreduktionsabkommen zwischen den USA und Russland profitieren würde.

In der E-Mail vom 14. Mai 2002 wurde behauptet, dass Investoren „ein Vermögen machen“ würden, weil der Newsletter-Anbieter einen „leitenden Manager innerhalb des Unternehmens“ als Quelle für seine Insiderinformationen hatte. Der Newsletter-Anbieter behauptete, dass die Führungskraft „definitiv in der Lage war, die intimen Details dieser Vereinbarung zu kennen“ und wann sie genehmigt werden würde. Daher war der Newsletter-Anbieter laut der E-Mail in der Lage, Ihnen „GENAU zu sagen“,

WANN der Deal abgeschlossen und der Öffentlichkeit bekannt gegeben werden würde.

In der E-Mail wurden die Empfänger also dazu aufgefordert, ihr gesamtes Anlageportfolio auf dieses ungenannte Unternehmen zu setzen, und es wurde suggeriert, dass Anleger ihren „Anlagebetrag an einem einzigen Tag verdoppeln“ könnten. Abschließend hieß es in der E-Mail, der Newsletter-Anbieter könne „Ihnen sogar genau sagen, an welchem Tag Sie kaufen sollten“ – nämlich am 21. Mai 2002 – „und an welchem Tag Sie verkaufen sollten“ – nämlich am 23. Mai. Sie kaufen also an einem Tag, und zwei Tage später würden Sie verkaufen. Laut der E-Mail mussten Sie absolut nichts anderes tun. Die E-Mail enthielt nicht den Namen des Unternehmens, aber sie wies darauf hin, dass es an der NYSE notiert war und bot an, einen vollständigen Bericht, einschließlich des Namens des Unternehmens, an Abonnenten für die fürstliche Summe von 1.000 US-Dollar zu verkaufen. Fünf Jahre später zahlte der Newsletter-Anbieter eine erhebliche Geldbuße an die SEC. Übrigens hat sich der Tipp nicht bewahrheitet.

Einem Mitarbeiter des Newsletter-Anbieters soll zu Ohren gekommen sein, dass der Chef zu seinen Mitarbeitern gesagt habe: „Wir sind kein Finanznachrichtendienst.“ Dafür ist das *Wall Street Journal* da. Wir sind ein Marketingunternehmen. Abonnenten kommen zu uns, um umsetzbare Ideen zu erhalten.“ Das oben Gesagte war eine umsetzbare Idee, die laut SEC über eine Million Dollar an Newslettern verkaufte.

Der Chef soll jedoch gesagt haben: „Unser Unternehmen veröffentlicht Ideen – nützliche Ideen, Informationen und

Meinungen, die Menschen finanziell, körperlich und geistig unabhängiger machen.“

Nun, dieses Pitchen von umsetzbaren Ideen hat vor langer Zeit begonnen. Tatsächlich begann Mark Twain 1862, für das *Territorial Enterprise* an dem damals „reichsten Ort der Welt“, Virginia City, Nevada, zu schreiben. Er begann als Zeitungsreporter mit einem Wochenlohn von 25 Dollar und erhielt schließlich eine Lohnerhöhung auf 40 Dollar pro Woche. Aber er brauchte sein Gehalt nicht. Wenn er über die Minen schrieb, gaben Spekulanten Twain Anteile an ihren Minen. Er verkaufte die Aktien und lebte komfortabel von den Gewinnen. Reportern wurden Aktien in der Annahme gegeben, dass sie die Minen in der Zeitung bewerben würden.¹

Das mag verrückt erscheinen, aber bis heute erhalten Newsletter-Autoren im Junior Gold Space - Junior Resource Space - häufig Aktien und Optionsscheine, um Aktien in ihren Newslettern in die Höhe zu treiben. Es ist also eine Praxis, die bis heute andauert.

Jetzt hat Twain sehr wertvolle Lektionen im Branding und Marketing gelernt. Er lernte, wie wertvoll es ist, ein Produkt zu bewerben, besonders wenn es wertlos ist, und wie man dies mit List überzeugend tut. Den Minenbesitz-

¹ Siehe Alan Pell Crawford, *How Not to Get Rich: The Financial Misadventures of Mark Twain* (Mariner Books, 2017); auch Mark Twain, *Roughing It* (Signet, 2008 [1872]); Gregory Crouch, „Mark Twain's Real Name: How Samuel Clemens Picked a Pen Name“, Time (19. Juni 2018; <https://perma.cc/L98E-2455>); Wikipedia, „Mark Twain at the Territorial Enterprise“ (<https://perma.cc/LXK9-GC9K>).

ern war es egal, was die Zeitung berichtete, vorausgesetzt, sie sagten irgendetwas. Twain schrieb:

Folglich äußerten wir uns meist mit ein, zwei Worten in dem Sinne, dass die „Anzeichen“ gut seien, oder dass die Felsleiste „sechs Fuß breit“ sei, oder dass der Fels „dem Comstock ähnelte“ (und das tat er auch – doch im Großen und Ganzen war die Ähnlichkeit nicht so verblüffend, dass sie einen umgehauen hätte). Wenn das Gestein halbwegs vielversprechend war, folgten wir den Gepflogenheiten des Landes, bedienten uns starker Adjektive und schäumten vor Begeisterung, als hätte sich gerade ein wahres Wunder bei den Silberfunden ereignet. Wenn es sich um eine „erschlossene“ Mine handelte, in der kein ertragreiches Erz zu finden war (und das war natürlich der Fall), lobten wir den Stollen; sagten, er sei einer der faszinierendsten Stollen des Landes; schwärmten und schwärmten von dem Stollen, bis uns die Superlative völlig ausgingen – aber über das Gestein verloren wir kein Wort.²

Twain verschwendete eine halbe Kolumne voller Lobeshymnen auf eine Förderwelle, ein neues Drahtseil, eine aufpolierte Windenwelle aus Kiefernholz oder eine faszinierende Druckpumpe und schloss mit einer Schwärmerei über den „vornehmen und tüchtigen Bergwerksleiter“ – aber über das Gestein verlor er kein einziges Wort. „Die Minenbesitzer“, schrieb Twain, „waren immer zufrieden.“³ Twain schrieb:

² Twain, *Roughing It*, Kap. XLIV.

³ Crawford, *How Not to Get Rich*, S. 53.

Gelegentlich flickten wir unseren Ruf als diskriminierende und strenge, unnachgiebige Instanz wieder zusammen und polierten ihn auf, indem wir einer längst begrabenen Behauptung einen Schlag versetzten, der ihre knöchernen Überreste hätte klappern lassen müssen – und dann griff jemand diese Behauptung auf und verkaufte sie mit der flüchtigen Berühmtheit, die ihr dadurch zuteilwurde.⁴

In diesem Umfeld

kamen Investitionsgelder herein und der Aktienkurs drängte weiter in den Himmel. Sogar „Wäscherinnen und Dienstmädchen“ aus San Francisco und anderen Städten legten ihr Geld zusammen und beauftragten Vertreter, für sie Aktien zu kaufen.⁵

In dieser Zeit hatte Twain eine ganze Kiste voller Aktienzertifikate angesammelt, und tatsächlich kündigte er bei *Territorial Enterprise* und zog nach San Francisco.⁶

Das erinnert mich an einen bestimmten Newsletter-Herausgeber – vielleicht war er schon einmal auf dieser Konferenz, ich bin mir nicht sicher – aber dieser Newsletter-Herausgeber hat die „acht P“ der Bewertung von Rohstoffaktien entwickelt. Der erste lautet *People* (Menschen): „Wer sind die Hauptakteure im Unternehmen?“ Nummer zwei, *Property* (Eigentum): Denken Sie daran, dass 95 bis 99 Prozent des Landes, das sich im Besitz oder unter der Kontrolle von Bergbauunternehmen befindet, niemals zu

⁴ Twain, *Roughing It*, Kap. XLIV.

⁵ Crawford, *How Not to Get Rich*, S. 53.

⁶ Ebd.

Minen werden. *Phinanzierung* – natürlich mit „ph“ – die Beschaffung von Finanzmitteln zu einem angemessenen Preis. Punkt vier ist „*Paper*“: Manche Unternehmen verwässern die Anteile der bestehenden Aktionäre allzu schnell, indem sie sich über Vorzugsfinanzierungen Geld beschaffen.

Tatsächlich werden alle Bergbauunternehmen ihre bestehenden Aktien verwässern. Die meisten Bergbauunternehmen sind sehr unfähig, Mineralien abzubauen, aber sie sind sehr geschickt darin, die Taschen der Aktionäre abzubauen. Nummer fünf ist *Promotion* (Werbung): Die hohe Kunst, Ihre Geschichte einer breiten Gemeinschaft von Investoren und Analysten zu vermitteln. *Politik*: Erforschen Sie das politische Klima in einem Land, in dem Ihr Unternehmen Bergbau betreiben möchte. Tatsache ist, dass der Bergbau selbst in den Vereinigten Staaten sehr riskant ist – wenn auch nicht so riskant wie in Südamerika, wo die Regierung, sobald man das Material gefunden hat und mit dem Abbau beginnt – oder die Aktionäre können beobachten, wie schnell die Regierung – die Mine übernimmt oder verstaatlicht und man seine Investition verliert.

Push: Etwas, das man „Push“ nennt – jede wichtige Entwicklung, die entweder einen Mehrwert für das Unternehmen schafft oder einen Nachteil beseitigt. Und dann natürlich der *Preis*: Eine Lagerstätte kann wertlos sein, wenn der Preis eines darin enthaltenen Materials oder Minerals bei „X“ liegt, aber wirtschaftlich interessant werden, wenn der Wert der darin enthaltenen Mineralisierung auf „2X“ steigt. Bei „3X“ könnte das Projekt einen Wert von mehreren hundert Millionen Dollar haben. Aber nochmal: Was bei dies-

en acht P's nie erwähnt wird, ist etwas über das Gestein.

Jetzt ist der Businessplan für den modernen Finanz-Newsletter, dass Sie zuerst etwas kostenlos verschenken. Es ist ein täglicher Newsletter, und viele von uns in einem bestimmten Alter erhalten diese Newsletter, ob wir sie wollen oder nicht. Der kostenlose Newsletter kann uns etwas Lustiges zu lesen geben. Tatsächlich gibt es mindestens einen Teilnehmer an dieser Konferenz – nicht unbedingt diese spezielle Konferenz, aber in den vergangenen Jahren – der in diesem Geschäft war. Ich war der Empfänger des kostenlosen Newsletters, aber was immer subtil angepriesen wird, ist die nächste Stufe oder der nächste Schritt, nämlich der Newsletter mit einigen tollen Inhalten für 89 US-Dollar pro Jahr.

Und sobald Sie den Newsletter für 89 US-Dollar pro Jahr abonniert haben, wird man Ihnen, dem Abonnenten, behutsam weitere Produkte aufschwätzen, damit Sie an die „doppelt streng geheimen“ Informationen kommen, die Ihnen den Weg zum Reichtum ebnen sollen – und das kostet dann beispielsweise 999 US-Dollar pro Jahr. Jetzt beschäftigen die Manager dieser Operationen ständig Autoren in allen Phasen, um umsetzbare Ideen zu liefern. Der Autor muss nicht Recht haben, aber wenn er oder sie zufällig Recht hat, wird dies seiner Karriere als Schriftsteller mehr Langlebigkeit verleihen. Dem Newsletter-Anbieter ist es egal, wie gut die Abonnenten mit ihren Investitionen umgehen. Sollten sie sich abmelden, werden neue Autoren und neue Angebote gefunden – Angebote wie „VERDOPPELN SIE IHR GELD AM 22. MAI MIT DIESEM SUPER-INSIDER-TIPP“.

Neben umsetzbaren Ideen wurde den Mitarbeitern vom Newsletter-Anbieter vor allem eines deutlich gemacht: Die Texte dürfen nicht zu kompliziert sein. Die Arbeit des Autors wird durch den Flesch-Kincaid-Grade-Level-Test geführt. Das Unternehmen wünschte sich, dass der Text dem Sprachniveau der 6. Klasse entspreche und auf keinen Fall über das der 8. Klasse hinausgehe. Wenn es der 11. oder 12. Klasse entsprach, war das viel zu kompliziert. So würde zum Beispiel jedes Material auf dem Schreibtisch vor diesem Raum, das zum Verkauf steht, als zu kompliziert angesehen. Und im Fall von Stephan Kinsellas Buch viel zu schwer.⁷

Die Vergütung funktionierte nun so, dass der Verfasser des Newsletters – am Beispiel des Insider-Tipps – zusätzlich zu einem kleinen Gehalt 10 Prozent der beispielsweise eine Million Dollar erhielt, die mit einer bestimmten Idee erzielt wurden. Aber der Pitch-Autor würde auch 10 Prozent bekommen. Das ist die Person, die auf die Idee kommt, „VERDOPPLE DEIN GELD AM 22. MAI FÜR DIESEN SUPER-INSIDER-TIPP“ zu schreiben. Das sind die Menschen, die in der Newsletter-Branche verehrt werden. Das sind die Menschen, die das Handeln der Abonnenten inspirieren, und das sind die Menschen, die in höchster Wert-

⁷ Stephan Kinsella, *Legal Foundations of a Free Society* (Houston, Texas: Papinian Press, 2023; <https://stephankinsella.com/lffs/>), vorgestellt und veröffentlicht auf der PFS-Jahrestagung 2023; siehe Stephan Kinsella, „Kinsella's Legal Foundations of a Free Society Published“, *Property and Freedom Society Blog* (12. Oktober 2023; www.propertyandfreedom.org).

schätzung gehalten werden.

Die Unternehmen veranstalten natürlich auch Konferenzen, damit die Abonnenten von ihren Newsletter-Helden hören können. Empfehlungen aus früheren Symposien führten zu Gewinnen von bis zu 167 Prozent, 331 Prozent, 458 Prozent und in einem Jahr sogar 1.035 Prozent. Es wird immer beworben, dass Sie, wenn Sie zu einer dieser Konferenzen gehen, etwas hören werden, das Ihnen viel Geld einbringt.

Helaine Olen, die ein Buch mit dem Titel *Pound Foolish: Exposing the Dark Side of the Personal Finance Industry* verfasst hat, interviewte einen Herrn namens Barry Ritholtz. Ich habe mindestens einmal mit Barry an einer Podiumsdiskussion teilgenommen, aber er beschrieb das Ganze als einen Ort, an dem „das Verhältnis von Reichtum zu Unglück einfach erstaunlich ist“. Sie fragte Ritholtz, warum die Wohlhabenden an einer solchen Konferenz teilnehmen würden. Er antwortete: „Untergangsszenarien sprechen oft Intellektuelle und andere an, die sich mit Ideen beschäftigen.“⁸ Und das mag uns natürlich ein wenig an die gestrigen Präsentationen erinnern.⁹

Ich habe gehört, dass Optimisten reich werden, während

⁸ Helaine Olen, *Pound Foolish: Exposing the Dark Side of the Personal Finance Industry* (Penguin, 2013), S. 140.

⁹ Siehe z.B. Thorsten Polleit, „The Economics of The ‘Great Reset’: Getting To The Truth,“ Rede auf der Jahrestagung 2023 der Property and Freedom Society in Bodrum, Türkei (23. September 2023), verfügbar unter „Thorsten Polleit: „The Economics of The ‘Great Reset’: Getting To The Truth“ (PFS 2023),“ *Property and Freedom Podcast* (24. September 2023; www.propertyandfreedom.org).

Pessimisten klug klingen. „Tatsächlich“, schreibt Olen, „sind fast alle Untergangspropheten hervorragende Vermarkter.“ Tatsächlich vermarkten sie jeden Tag. Sie senden Ihnen jeden Tag eine E-Mail, dass die Welt untergeht, der Wert Ihres Geldes vergeht, die Regierung Ihr Geld stehlen wird, und sie sind unerbittlich, und sie vermarkten Sie ständig.

Apropos Ende und Untergang: Einige von Ihnen erinnern sich vielleicht an Howard Ruff, den verstorbenen Howard Ruff, der ein Buch mit dem Titel *How to Prosper During the Coming Bad Years* schrieb.¹⁰ Es gab eine Zeit, in der er jährlich 90 Millionen US-Dollar mit Newslettern, Bootcamps, einem Edelmetallunternehmen und sogar einem Brettspiel namens „Life is Ruff“ verdiente. Schließlich sanken seine Abonnements von 175.000 auf 3.000, und er verlor Anfang der 2000er Jahre sein Zuhause durch Zwangsvollstreckung.

So einigten sich im Jahr 2021 das zuvor erwähnte Unternehmen „The Newsletter Company“, gegen das die SEC bereits eine Geldstrafe verhängt hatte, sowie mehrere seiner Tochtergesellschaften darauf, eine Geldstrafe in Höhe von 2 Millionen Dollar zu zahlen, um eine Klage der Federal Trade Commission beizulegen, wonach sie Senioren dazu verleitet hatten, Newsletter zu kaufen, die fälschlicherweise ein Heilmittel für Typ-2-Diabetes versprochen.¹¹

¹⁰ Howard Ruff, *How to Prosper During the Coming Bad Years in the 21st Century* (Penguin, 2008).

¹¹ Federal Trade Commission, „Publisher Will Pay More Than \$2 Million to Settle FTC Charges That It Targeted Seniors with

Dies ist auch im Newsletter-Geschäft ein fruchtbarer Boden – nicht nur für Investitionen. Die Menschen machen sich nicht nur Sorgen um ihr Geld, sie machen sich auch Sorgen um ihre Gesundheit. So können Sie immer unveranschämte Ansprüche an sie stellen und Newsletter auf diese Weise verkaufen.

Die beleidigende Publikation hieß *The Doctor's Guide to Reversing Diabetes in 28 Days*. Nach Angaben der FTC hat The Newsletter Company den Doctor's Guide fälschlicherweise als einfaches und wissenschaftlich erwiesenes Protokoll vermarktet, das Typ-2-Diabetes in 28 Tagen dauerhaft heilen kann, ohne Änderungen an Ernährung oder Bewegung – das war das Schöne daran. Die FTC warf den Beklagten vor, fälschlicherweise mit einer „100-prozentigen Erfolgsquote“ geworben und behauptet zu haben, dass herkömmliche Behandlungsmethoden unwirksam seien und den Diabetes der Verbraucher sogar verschlimmern könnten. In den Marketingunterlagen von The Newsletter Company für den „Doctor's Guide“ wurde in irreführender Weise behauptet, dass die Krankheit – die laut Angaben des Unternehmens durch elektronische Geräte verursacht werde – durch eine Kombination aus Naturprodukten namens „Himalayan Silk“, „Epsom Blue“ und „Chromanite“ geheilt werden könne.

In ihrer Klage warf die FTC dem Unternehmen und einer zweiten Gruppe verbundener Beklagter zudem vor, andere Publikationen vermarktet zu haben, darunter ein Buch mit

Phony Diabetes Cure and Money Making Schemes” (8. Februar 2021; <https://perma.cc/22GS-BX3G>).

dem Titel *Congress' Secret \$1.17 Trillion Giveaway*, in dem fälschlicherweise versprochen wurde, den Verbrauchern aufzuzeigen, wie sie Hunderttausende von Dollar einfordern könnten, auf die sie in Form von „Congressional Checks“ oder „Republican Checks“ Anspruch hätten. Verbraucher, die diese Produkte kauften, stellten jedoch fest, dass sie lediglich eine Anlagestrategie beschrieben, die sich auf dividendenzahlende Aktien konzentrierte, was von den Verbrauchern verlangen würde, Tausende von Dollar zu riskieren, um die versprochenen Beträge zu erhalten.

Nun zurück zu Mark Twain. Der arme Mark – und wie hoffentlich jeder hier im Raum weiß, oder zumindest die meisten, war Mark Twain ein sehr berühmter Humorist und wahrscheinlich einer der bedeutendsten Literaten; er schrieb „Huckleberry Finn“ und andere Werke, zumindest in englischer Sprache. Zu einem gewissen Zeitpunkt wurden die Comstock-Minen mit 40 Millionen US-Dollar bewertet, und in den 1860er Jahren waren 40 Millionen US-Dollar eine Menge Geld. Der Wert dieser Minen sank jedoch 1863 auf 12 Millionen Dollar, und bis Ende 1863 war er auf 4 Millionen Dollar gefallen.

Während des Booms war Virginia City – und falls Sie jemals dorthin kommen sollten: Es ist eine einzige Straße voller Saloons und ähnlichem, Leute, die Quarzsteine und dergleichen verkaufen – einfach nur ein kleines Touristenviertel. Es ist eine einzige Straße, aber zu jener Zeit hatte es eine Bevölkerung von 25.000 Menschen. Die meisten von ihnen zogen jedoch 1864 und 1865 weg. Twain erinnerte sich:

Das Wrack war völlig zerstört. Die Blase hinterließ kaum einen mikroskopisch kleinen feuchten Fleck. Meine gehorteten Aktien waren das Papier nicht wert, auf dem sie gedruckt wurden. Ich habe sie alle weggeworfen. Ich, der fröhliche Dummkopf, der Geld wie Wasser verschwendet hatte und mich für unantastbar hielt, besaß nicht einmal mehr 50 Dollar, als ich meine verschiedenen Schulden zusammenzählte und beglich.¹²

Nun möchte ich mit einer positiven Anmerkung schließen. Der Firmenchef – der Leiter von „The Newsletter Company“, von der ich im Zusammenhang mit den Vorwürfen der FTC und der SEC schon ein paar Mal gesprochen habe – sucht immer noch nach Textern, und vielleicht sind ja sogar einige von ihnen hier im Raum, wer weiß? Er sagt: „Ich bin immer auf der Suche nach mehr Textern, viel mehr. Es gibt einfach nicht genug, um die Tausenden von Briefen zu schreiben, die mein Unternehmen jedes Jahr schreiben muss. Damit bin ich nicht allein. Die gesamte Branche braucht mehr Texter.“¹³

Er hat sogar etwas – falls Sie glauben, dass Ihnen das gewisse Etwas fehlt, um das zu schaffen – er hat ein Geheimnis; es heißt „Umweg“. Er nennt es nicht Geradlinigkeit oder klare Schrift, nichts dergleichen. Er nennt es Umweg – eine Technik des Werbetextens, die den Leser fesselt, indem sie ihn nahtlos durch eine Reihe überzeugender

¹² Crawford, *How Not to Get Rich*, S. 54–55, zitiert Twain, *Roughing It*, Kap. XLIV. Kap. LVIII.

¹³ American Writers & Artists Institute, „Bill Bonner: A Driving Force in the Direct- Response Industry“ (kein Datum; <https://perma.cc/UJ95-GGSZ>).

und mitreißender Ideen führt.

Also, die gute Nachricht ist, meine Damen und Herren, Sie können die Geheimnisse des Umwegs für 29 US-Dollar kaufen, und auch Sie können Teil der Finanz-Newsletter-Betrugsmasche sein.

Vielen Dank.

Zusatz

Während der Fragerunde hatten wir folgenden Austausch:¹⁴

Unbekannter Sprecher (Publikum)

Ich habe drei kurze Fragen. Für Doug: Was sind Ihre drei Lieblings-Finanz-Newsletter? ...

Doug French

Zunächst einmal ist mein Favorit bei weitem – und ich bin ein zahlender Abonnent – *Grant's Interest Rate Observer*, der seit 40 Jahren im Geschäft ist. Der Hauptautor und Eigentümer ist James Grant. Wenn Sie James Grant nicht gelesen haben, er hat viele Bücher und ist ein großer Fan der Österreichischen Schule. Wahrscheinlich erwähnt er in jedem Newsletter die österreichische Arbeit auf die eine oder andere Weise. Es ist teuer, das sage ich Ihnen, aber es geht

¹⁴ Douglas E. French *et al.*, „PFP269 | French, Hoppe, Šíma, Richard, Kinsella, „Discussion, Q&A“ (PFS 2023),“ *Property and Freedom Podcast* (22. Januar 2023; www.propertyandfreedom.org). Dieser Auszug aus dem Transkript wurde leicht bearbeitet.

nicht so sehr um umsetzbare Ideen und hyperbolische Äußerungen. Vieles davon ist Wirtschaftsgeschichte. Wenn Sie also Zeit haben und nur an großartigen Finanzberichten interessiert sind, ist *Grant's Interest Rate Observer* eine wunderbare Veröffentlichung.

Zweitens abonniere ich auch das, was ich als Finanz-Newsletter betrachte, obwohl es Videos online gibt, und es heißt *Real Vision*. *Real Vision* folgt dem gleichen Format. Es gibt ein kostenloses Produkt des Tages, das Sie entweder auf X bekommen können oder Sie können sich dafür anmelden. Sie erhalten lange, 30-minütige Interviews, die für Personen, die sich außerhalb des typischen Finanzrahmens von CNBC befinden, sehr aufschlussreich sind.

Dann gibt es einen nächsten Schritt, den sogenannten essentiellen Schritt – ich habe vergessen, was sie dafür verlangen – und dann darüber hinaus, wenn Sie wirklich tief in diese Dinge eintauchen wollen, gibt es eine weitere Ebene. Es ist wie ein Finanz-Newsletter eingerichtet. Raoul Pal ist der Besitzer. Es klingt so, als würde er ein sehr angenehmes Leben auf den Kaimaninseln führen. Ich finde es sehr nützlich, weil es verschiedene Sichtweisen aufzeigt und mich zum Nachdenken anregt, auch wenn ich jemandem zuhöre, dessen Meinung ich nicht unbedingt teile. Keynes sagte einmal, dass man ab einem bestimmten Punkt nicht mehr die Vorzüge einzelner Wertpapiere beurteilt, sondern versucht, vorauszusagen, wie sich die Öffentlichkeit als Nächstes verhalten wird. Von dieser Art von Newsletter, von *Real Vision*, würde ich empfehlen, das zu versuchen.

Es fällt mir schwer, ein drittes Beispiel zu finden, weil

es sehr schnell ausfällt, aber es gibt wahrscheinlich noch andere. Ich kenne Leute, die bis zu seinem kürzlichen Tod engagierte Abonnenten von Gary North waren, den einige von uns kennen. Sie waren sehr zufrieden mit seiner Arbeit. Das sind die beiden, an die ich denken kann.

Was allgemeine Ratschläge angeht, ist jemand wie Doug Casey natürlich hilfreich, aber es handelt sich dabei weniger um direkte Finanzberatung, sondern vielmehr darum, einem die Gefahren der Welt bewusst zu machen und aufzuzeigen, wie man sich vor diesen Gefahren schützen kann. Er denkt in die gleiche Richtung wie wir. Ich hatte ihn auch vor einigen Jahren hier. Er hat diese Website, „International Man“, glaube ich, die es sich lohnt zu lesen – aber nicht, wenn man denkt: „Ich werde reich und befolge seine Ratschläge.“ Er rät einem: Wenn man sich vor Inflation schützen will, könnten Investitionen in Gold und Goldminen eine gute Idee sein – und ähnliche Dinge dieser Art. Das ist zwar sehr nützlich, hilft einem aber nicht direkt dabei, Multimillionär zu werden.

Unbekannter Sprecher (Publikum)

Eine kurze Frage an Doug: Ich war neugierig, ob du einen dritten Teil deiner Reihe halten wirst und worum es dabei gehen könnte.

Doug French

Haben Sie eine Frage an mich? Wie war das? Wenn es einen dritten Teil Ihrer Serie gibt, welcher wäre es? Nun, unser freundlicher Gastgeber hier hat dem noch nicht zugestimmt, aber ja, ich habe tatsächlich einen dritten Teil

geplant. Es steht bereits fest, und ich verrate, worum es geht: Es ist das akademische Geschäft mit dem Unternehmertum, das darin besteht, Unternehmertum zu lehren – oder, wie ich es nennen würde, das Unlehrbare zu lehren.

Ich habe die Arbeit bereits erledigt; ich habe den Aufsatz geschrieben. Ja, wenn Interesse besteht, davon zu hören, weiß ich, dass es viele österreichische Freunde von uns gibt, die an verschiedenen US-Universitäten gut leben, aber praktisch jede US-Universität fügt jetzt ein Entrepreneurship-Programm hinzu, weil junge Menschen Unternehmertum als Reich-Sein betrachten. Sie wollen reich sein; sie wollen ihr eigenes Unternehmen besitzen, und sie glauben, dass man das in einem Klassenzimmer lernen kann. Die Geschichte widerlegt das eindeutig.

Also, ja, das wäre dann der dritte Teil der „Betrugsmaschinen“-Reihe, falls jemand Interesse daran hat, ihn zu hören.

Hans-Hermann Hoppe (Publikum)

Zu diesen Leuten würde ich auch sagen, wenn du so schlau bist, warum bist du dann nicht reich?¹⁵ Nein, Unternehmertum kann nicht gelehrt werden. Das einzige, was Ökonomen für Unternehmer tun können, ist, ihnen zu helfen, absolut dumme Fehlritte zu vermeiden. Aber das ist das Höchste, was sie tun können. Wenn Sie sehen, dass die Geldmenge ständig steigt und die Leute dann erwarten,

¹⁵ Siehe auch Stephan Kinsella, „*Verstehen and the Role of Economics in Forecasting, or: If You're So Rich, Why Aren't You Smart?*“, *StephanKinsella.com* (1. September 2009; <https://perma.cc/TKW7-U92C>).

dass die Preise im nächsten Jahr fallen werden, machen sie offensichtlich einen großen Fehler. Aber das sind die einzigen Dinge, die wir ihnen sagen können.

Es gibt viele erfolgreiche Unternehmer, die dumm sind, wenn es darum geht, einen Mikroökonomie-Kurs mit mir zu bestehen, aber trotzdem sind sie viel reicher als ich. Offensichtlich haben sie Fähigkeiten, die ich nicht habe, und man kann diese Art von Fähigkeiten nicht unterrichten. Wenn man sie unterrichten könnte, dann könnte man nicht einmal erklären, warum es erfolgreiche Menschen und erfolglose Menschen gibt, denn dann gäbe es eine Art Algorithmus, dem man folgen müsste, und dann wird man erfolgreich. Ich habe bisher noch keine Ahnung von dieser künstlichen Intelligenz, aber manche Leute glauben, dass künstliche Intelligenz es uns ermöglichen wird, erfolgreiche Vorhersagen für den Aktienmarkt zu treffen.

Ich denke, das ist auch alles Unsinn. Wenn das wirklich der Fall wäre, dann würden alle Menschen die gleiche Art von künstlicher Intelligenz nutzen und die gleiche Prognose abgeben. Aber wenn alle Leute die gleiche Prognose machen, dann werden diese Leute nicht reich, weil alle die gleichen Aktien kaufen. Künstliche Intelligenz wird uns also nicht helfen. Sie helfen uns dabei, bestimmte Routineaufgaben leichter zu erledigen. Ich denke, Richter werden Schwierigkeiten haben, ihre Arbeitsplätze in der gleichen Anzahl zu halten, weil künstliche Intelligenz ihnen alle Urteile mitteilen wird, die in ähnlichen Fällen gefällt wurden. Leute, die Spendenaufrufe oder Ähnliches verfassen – es gibt wahrscheinlich Tausende solcher Spendenaufrufe, und künstliche Intelligenz wird einen netten Brief verfassen, in

dem den Leuten erklärt wird, warum sie für dieses oder jenes spenden sollen, anstatt tiefsinnige Denker damit zu beauftragen, diese Spendenaufrufe zu schreiben. Künstliche Intelligenz kann solche Inhalte wahrscheinlich im Handumdrehen für jeden beliebigen Zweck erstellen, für den man Spenden sammeln möchte. Aber Unternehmertum kann nicht gelehrt werden.

Peter Wong

Ich habe einige Aussagen als Antwort auf Doug sowie Dr. Hoppes Kommentar zu Doug Casey zu machen. Ich versuche, das Unhaltbare in Bezug auf Newsletter zu verteidigen, weil ich derzeit Autor in einer Finanzkolumne bin. Ich weiß nicht, ob ich als einer dieser Newsletter-Hersteller eingestuft werden sollte, und in gewisser Weise verkaufe ich vielleicht auch Schlangenöl.

Persönlich schreibe ich eine Kolumne in einer Finanzzeitung, nicht weil ich den Menschen beibringen möchte, wie man reich wird – erstens bin ich nicht reich, also kann ich den Menschen nicht beibringen, wie man reich wird. Aber bevor ich für die Finanzzeitung schrieb, leitete ich eine Zeit lang einen Think Tank mit Nick. Ich habe versucht, Spenden zu bekommen und habe das Material grundsätzlich kostenlos angeboten, was den Unterricht auf dem freien Markt betrifft. Aber aus meiner Sicht hat es nicht sehr gut funktioniert. Es ist kostenloses Material, und nicht viele Leute kümmern sich darum.

Aber sobald ich das Thema Finanzen anschneide – ich sage im Grunde dasselbe, ändere aber nur die Formulierungen und passe sie dem Marketing an – hören mir die Leute

zu. Ich habe nicht die Absicht, sie reich zu machen, und ich denke, das ist nicht lehrbar. Natürlich muss ich etwas sagen: „Oh, dieses Unternehmen – nach meinem wirtschaftswissenschaftlichen Verständnis läuft es meiner Meinung nach sehr gut.“ Ich gebe nicht den Zeitpunkt an, wann Sie kaufen sollten, ich gebe nicht den Einstiegspreis an, ich würde nicht angeben, zu welchem Preis Sie verkaufen sollten. Ich sage nur: „Dies ist ein gutes Unternehmen, weil sie es so führen. Ich würde gerne die Aktie besitzen.“ Aber ob man Geld verdienen kann oder nicht, dafür habe ich keine Garantie.

In der Vergangenheit musste ich Geld von Spendern bekommen, das Material kostenlos anbieten, aber sobald ich die Kleidung wechsle, bezahlen mich die Leute, um dasselbe zu sagen. Ich kenne die anderen Leute in der Newsletter-Branche nicht; vielleicht wollen sie nur Geld verdienen, vielleicht wollen sie nur Schlangenöl verkaufen, ich weiß es nicht, aber für mich ist es nur eine Markttechnik, um Aufmerksamkeit zu erzeugen.

Hans-Hermann Hoppe

Grundsätzlich sind wir uns doch einig, oder? Ich gebe manchmal auch finanzielle Ratschläge. Ich finde einfach, das wäre vielleicht eine gute Idee, oder das da – nein, daran würde ich mich wohl nicht heranwagen. Jeder macht das. Ich denke, Josef ist auch in diesem Geschäft, oder? Du gibst Ratschläge.

3

Die Unbelehrbaren belehren: Die Betrugsmasche der Lehre vom Unternehmertum

*Um in der Wirtschaft erfolgreich zu sein, braucht man
keinen Abschluss von einer
Schule für Betriebswirtschaftslehre.
Diese Schulen bilden die
unteren Schichten für Routineaufgaben aus.
Sie bilden sicherlich keine Unternehmer aus.
Ein Unternehmer kann nicht ausgebildet werden.
Ein Mensch wird zum Unternehmer, indem er eine
Chance ergreift und eine Lücke schließt.
Für eine solche Demonstration von scharfem*

Dieses Kapitel stammt aus Douglas E. French, „Entrepreneurship Can't Be Taught in a College Classroom“, *Mises Wire* (21. Juni 2025; <https://perma.cc/VX2S-6HTL>). Wie im Vorwort und Kap. 2 erwähnt, war es ursprünglich für die Präsentation bei der Property and Freedom Society bestimmt.

*Urteilsvermögen, Weitsicht und Tatkraft bedarf es
keiner besonderen Ausbildung.*

– Ludwig von Mises¹

Fox Business berichtete 2016, dass mehr als 2.000 Colleges und Universitäten in den USA einen Kurs in Entrepreneurship anbieten.² Und warum auch nicht? 54 Prozent der Millennials wollen ein Unternehmen gründen. Vor zwanzig Jahren boten weniger als 50 Universitäten Abschlüsse in Unternehmertum an.

Im Jahr 2023 gibt es 150 Entrepreneurship-Programme, darunter die meisten der besten Business Schulen des Landes. Zu den zehn besten Schulen für Entrepreneurship gehören renommierte Universitäten wie das MIT, University of California, Berkeley, Penn, University of Utah, Babson College, University of Michigan, Baylor und North Carolina, Chapel Hill.

Bei der Google-Suche nach „Was ist ein Entrepreneur?“ tauchten Bilder dieser Personen auf: Richard Branson, Steve Jobs, Bill Gates, Elon Musk, Jeff Bezos und Oprah Winfrey. Branson hat Legasthenie, war schlecht in der Schule, ging nie aufs College und begann Berichten

¹ Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, Scholar's ed. (Auburn, Ala: Mises Institute, 1998; <https://mises.org/library/human-action-0>), S. 311.

² Emily Driscoll, „Entrepreneurship Courses: What Students Can Expect“, *FOXBusiness* (6. Februar 2013; <https://perma.cc/5ABQ-BDWD>).

zufolge sein erstes Geschäft mit 16 Jahren. Steve Jobs brach das Reed College nach einem Semester ab. Bill Gates verließ Harvard nach zwei Jahren. Elon Musk erwarb einen Bachelor-Abschluss in Wirtschaft und Physik an der Penn University, verließ Stanford jedoch nach zwei Tagen. Jeff Bezos schloss 1986 sein Studium an der Princeton University mit Abschlüssen in Elektrotechnik und Informatik ab. Oprah Winfrey sagte in einer Abschlussrede: „Ich habe meinen Abschluss an der Tennessee State University gemacht, ungefähr zu der Zeit, als ich meinen dritten Emmy erhielt.“³ Im selben Jahr begann sie auch, ihre eigene Produktionsfirma Harpo Studios zu gründen.

Während alle großartige Unternehmer sind (oder waren), haben nur wenige einen Hochschulabschluss erworben und keiner wurde im Unternehmertum geschult. Medienmogul Ted Turner studierte die Klassiker an der Brown University, wurde jedoch vor seinem Abschluss von der Universität verwiesen. Kirk Kerkorian brach die achte Klasse ab. Sheldon Adelson besuchte das City College of New York, machte aber keinen Abschluss. Sicherlich hat keiner dieser berühmten Unternehmer Kurse mit Titeln wie „Business Model Development“, „Corporate Entrepreneurship: Innovationen anstoßen und aufrechterhalten“, „Geschäftsprobleme formulieren und lösen“ oder „Social Entrepreneurship in Action“ besucht.

Dina Dwyer-Owens – CEO der Dwyer Group (jetzt

³ Rayna Reid Rayford, „Oprah Tells Graduating Class That It Took Her 10 Years To Get Her College Degree,” *Essence*, (9. Mai 2023, <https://perma.cc/FJY8-68HH>).

Neighborly)⁴, die an der Baylor University informell Kurse zum Thema Unternehmertum unterrichtet – erklärte gegenüber Fox Business: „Ich widme in meinem Vortrag gut 30 Minuten der Frage, wie wichtig es ist, sich über die eigenen Werte bei der Führung eines Unternehmens klar zu werden und wie man gleichgesinnte Teammitglieder gewinnen kann“, sagt sie. „Sie möchten sicherlich Teammitglieder, die Stärken und Schwächen haben, die Ihre ergänzen, aber die gleichen Werte im Auge zu behalten, ist der Schlüssel zum Aufbau eines Unternehmens.“⁵ „Werte“ und „Teammitglieder“ klingen nicht nach Unternehmertum, sondern eher nach politischer Korrektheit.

In einer völlig lächerlichen Aussage behauptet Frau Dwyer-Owens, dass die Schüler durch ihre Kursarbeit lernen können, wie man einen strategischen Planungsprozess für ein zukünftiges Unternehmen identifiziert und etabliert. In diesem Land sollten bald erfolgreiche Unternehmer wie Pilze aus dem Boden schießen.

Nach Ludwig von Mises,

Was den erfolgreichen Unternehmer und Förderer von anderen Menschen unterscheidet, ist gerade die Tatsache, dass er sich nicht von dem, was war und ist, leiten lässt, sondern seine Angelegenheiten auf der Grundlage seiner Meinung über die Zukunft ordnet. Er sieht die Vergangenheit und die Gegenwart wie andere Menschen; aber er

⁴ Dina Dwyer-Owens (<https://www.dinadwyerowens.com/>); Neighborly (<https://www.neighborlybrands.com/>).

⁵ „Entrepreneurship Courses: What Students Can Expect.”

beurteilt die Zukunft auf eine andere Weise.⁶

Ein College-Abschluss ist eine Bescheinigung, dass der Student gelernt hat, was war und was ist. Erfolg an der Universität bedeutet nicht, Meinungen über die Zukunft zu formulieren, sondern die Meinungen von Professoren zu lernen und auswendig zu lernen, die von ihren Professoren gelernt haben, die von ihren Professoren gelernt haben und so weiter.

Frank Knight unterschied Unternehmer von anderen Geschäftsleuten durch ihre Bereitschaft, angesichts der Unsicherheit zu handeln. Unternehmer wissen oft nicht, ob ihr Produkt funktionieren wird, wie es hergestellt wird, wer die Kunden sein werden oder wie sie erreicht werden können. Für Knight handeln Unternehmer angesichts der Unsicherheit, während andere zögern. Vier oder mehr Jahre lang auf einen Hochschulabschluss hinzuarbeiten, ist, gelinde gesagt, Unentschlossenheit.

Für Israel Kirzner (laut Murray Rothbard) ist der Unternehmer eine Person, die

wenn sie einen 10 Dollar-Schein vor ihrer Nase sieht, auf die Existenz des Geldes aufmerksam wird und springt, um es zu greifen. Der wachsame Mann wird die 10-Dollar-Note schnell greifen; der weniger wachsame Mann wird länger brauchen, um seine Chance zu sehen und sie zu nutzen.⁷

⁶ Mises, *Human Action*, S. 582.

⁷ Murray N. Rothbard, „Professor Kirzner on Entrepreneurship“, in *Economic Controversies* (Auburn, Ala.: Mises Institute, 2011; <https://mises.org/library/economic-controversies>), S.

Doch das Handeln des Unternehmers allein reicht nicht aus, andere müssen überzeugen und motiviert werden.

Universitätskurse können nicht lehren, was diese drei Ökonomen beschreiben: angeborene Qualitäten, die nur sehr wenige besitzen. Oder, wie Investopedia es formuliert: „Unternehmertum kann als die geheime Zutat betrachtet werden, die alle anderen Produktionsfaktoren zu einem Produkt oder einer Dienstleistung für den Verbrauchermarkt vereint.“⁸

Frühe Apple-Mitarbeiter beschreiben Steve Jobs als jemanden, der „praktisch jeden von allem überzeugen konnte“.⁹ Andy Hertzfeld – ein Ingenieur bei Apple – sagte, Jobs habe ein „Realitätsverzerrungsfeld“ gehabt, eine „verwirrende Mischung aus charismatischem Redestil, unerschütterlichem Willen und dem Eifer, jede Tatsache so zu verdrehen, dass sie dem jeweiligen Zweck diene“.¹⁰

Unternehmer müssen in der Lage sein, Investoren, Kreditgeber, Verkäufer, Mitarbeiter, Vermieter und viele

282; ebenfalls in ders., *The Logic of Action* (Edward Elgar, 1997); ursprünglich veröffentlicht als ders., „Professor Hébert on Entrepreneurship“, *J. Libertarian Stud.* 7, Nr. 2 (Herbst 1985; <https://mises.org/journal-libertarian-studies/professor-hebert-entrepreneurship>): 281–286. Siehe auch Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit* (Boston und New York: Houghton, Mifflin Company, 1921; <https://tinyurl.com/2aw2rne2>).

⁸ Sean Ross, „Is Entrepreneurship a Factor of Production?“, *Investopedia* (11. Dezember 2024; <https://perma.cc/9SP5-5J3F>) (Hervorhebung hinzugefügt).

⁹ Walter Isaacson, *Steve Jobs* (Simon & Schuster, 2011), Kap. 11.

¹⁰ Ebd.

andere davon zu überzeugen, Zweifel auszublenden. Um, wie Autoren der Harvard Business Review meinen, „die Chance zu erkennen, die der Unternehmer sieht: eine Welt, die möglich wäre, aber noch nicht existiert.“¹¹

Der Unternehmer muss eine enorme Risikobereitschaft haben. Der Ökonom Richard Cantillon aus dem 18. Jahrhundert nannte Unternehmer eine „besondere, risikobehaftete Gruppe von Menschen“.¹² Und mit dem Risiko kommen Interessenkonflikte und die Möglichkeit, die Wahrheit zu verbiegen.

Manche mögen zwar das Talent dazu haben, aber sie sind vielleicht nicht in der Lage – kurz gesagt – zu lügen – und zwar so überzeugend, dass sie selbst an ihre Lügen glauben. Unternehmer versuchen ständig, andere zu überzeugen, daher gibt es viele Gelegenheiten, die Wahrheit etwas zu verdrehen, und für sie steht viel auf dem Spiel. Es gibt das asymmetrische Informationsproblem. Der Unternehmer gründet oder führt kein transparentes Unternehmen. Er oder sie besitzt Informationen, die niemand hat, und kann daher leicht die Fakten übertreiben oder einfach

¹¹ Kyle Jensen, Tom Byers, Laura Dunham und Jon Fjeld, „Entrepreneurs and the Truth“, *Harvard Bus. Rev.* (Juli-August 2021; <https://perma.cc/P5JE-7GYS>).

¹² „Is Entrepreneurship a Factor of Production?“; siehe auch Richard Cantillon, *An Essay on Economic Theory*, Chantal Saucier, trans., Mark Thornton, Hrsg. (Auburn, Al.: Mises Institute, 2010 [1755/1931]; <https://mises.org/library/book/essay-economic-theory>) und Mark Thornton, „Turning the Word Upside Down: How Cantillon Redefined the Entrepreneur“, *Q. J. Austrian Econ.* 23, Nr. 3–4 (Herbst/Winter 2020; <https://perma.cc/E42D-AZN8>): 265–80.

nur verzerren, um sie ihren Bedürfnissen anzupassen.

Die Autoren der Harvard Business Review zitieren ein Interview des Entrepreneur-Magazins aus dem Jahr 2018 mit dem Gründer der Stonyfield Farm, Gary Hirshberg. Der Joghurtverkäufer begründete alle Unwahrheiten, die er auf dem Weg erzählte, wie folgt:

Ich finde, Lügen – wenn man es so nennen will, was wohl auch richtig ist – zum Wohle aller, weil es letztendlich den Verkäufern auch nichts bringt, wenn ich pleite gehe, ist in Ordnung, solange man am Ende doch liefert.¹³

Der utilitaristische Zweck heiligt die Mittel, wenn alles klappt. „Das größte Glück der größten Zahl ist der Maßstab für Recht und Unrecht“, schrieb Jeremy Bentham.¹⁴

Hirshberg sah sich nicht nur als Vorkämpfer für seine Geschäftspartner, sondern auch für Freunde und Familie.

Wir kämpften für die Arbeitsplätze der Mitarbeiter und die Investitionen unserer Mütter, Schwiegermütter und Freunde. Wir kämpften um unser Leben. Und ich denke, alles geht, solange man niemanden verletzt.¹⁵

Schließlich geht es doch nur ums Geschäft, oder?

Er tat nichts, was andere Geschäftsleute nicht auch taten. Hirshberg sagte über seine Lieferanten: „Es ist ja nicht so, als hätten sie so etwas noch nie gesehen.“¹⁶ Der Unter-

¹³ Zitiert in Jensen et al., „Entrepreneurs and the Truth.“

¹⁴ Jeremy Bentham, *A Fragment on Government* (1776; <https://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/bentham1776.pdf>), Vorwort.

¹⁵ Zitiert in Jensen et al., „Entrepreneurs and the Truth.“

¹⁶ Ebd.

nehmer muss die Wahrheit ausdehnen, um andere davon zu überzeugen, dass er die Zukunft vorhersagen kann, wenn dies tatsächlich unmöglich, aber nicht radikal unmöglich ist. Stephan Kinsella schreibt: „Ich vertrete die Mises-Rothbard-Hoppe-Schule, die meiner Auffassung nach davon ausgeht, dass die Zukunft zwar ungewiss ist, aber nicht in radikaler Weise; dass die Kenntnis der wirtschaftlichen Gesetzmäßigkeiten *ceteris paribus* hilfreich sein kann – dass jedoch in der Regel andere Faktoren dominieren.“¹⁷

Kinsella erwähnt im weiteren Verlauf ein Gespräch mit dem auf Unternehmertum spezialisierten Ökonomen Peter Klein, der zu Kinsella sagte:

die Frage, warum oder wie jemand die besseren Fähigkeiten in der Vorhersage hat, ist wirklich Metaökonomie – eher ein psychologisches Feld, das bei Effectuation aus kirznerianischer Sicht untersucht wird.¹⁸

Rothbard erklärte, dass

der Prognostiker versucht, die Ereignisse der Zukunft auf der Grundlage bereits bekannter gegenwärtiger und vergangener Ereignisse vorherzusagen. Er nutzt sein gesamtes nomothetisches Wissen – wirtschaftliches, politisches, militärisches, psychologisches und technologisches – doch ist seine Arbeit bestenfalls eine Kunst und

¹⁷Stephan Kinsella, „*Verstehen and the Role of Economics in Forecasting, or: If You’re so Rich, Why Aren’t You Smart?*“, *StephanKinsella.com* (1. September 2009; <https://perma.cc/TKW7-U92C>).

¹⁸ Siehe Effectuation.org „The Story of OneWorld Health“ (10. Mai 2016; <https://perma.cc/NP79-XVE8>).

keine exakte Wissenschaft.¹⁹

Außerdem:

Diese Notwendigkeit, den Verlauf der relevanten Bedingungen und ihre mögliche Änderung während der bevorstehenden Aktion zu erraten, wird als Akt des Unternehmertums bezeichnet. So ist zumindest in gewissem Maße jeder Mensch ein Unternehmer. Jeder Handelnde gibt seine Einschätzung der Unsicherheitslage hinsichtlich seines bevorstehenden Handelns ab.²⁰

Hans-Hermann Hoppe wiederholt Rothbards Ansicht und schreibt:

während die Wirtschaftsprognose in der Tat immer eine systematisch nicht lehrbare Kunst sein wird, ist es gleichzeitig wahr, dass alle Wirtschaftsprognosen als durch das Vorhandensein von a priori Wissen über Handlungen als solche eingeschränkt betrachtet werden müssen.²¹

Hoppe schreibt beispielsweise, dass die Quantitätstheorie des Geldes keine empirische Theorie sei, sondern eine praxeologische Theorie, die als logische Einschränkung für die Erstellung von Prognosen fungiere. „Das bedeutet, dass

¹⁹ Rothbard, „Praxeology as the Method of the Social Sciences“, in *Economic Controversies*, S. 41.

²⁰ Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State, with Power and Market*, Scholars ed., 2d ed. (Auburn, Ala.: Mises Institute, 2009; <https://perma.cc/XU3J-NRTQ>), S. 64 (zweite Hervorhebung hinzugefügt).

²¹ Hans-Hermann Hoppe, *Economic Science and the Austrian Method* (Auburn, Ala.: Mises Institute, 1995; www.hans-hoppe.com/esam), S. 44.

der praxeologisch versierte Prognostiker auf lange Sicht bessere Ergebnisse erzielen würde als seine weniger versierten Kollegen.“²²

Für den Unternehmer bedeutet die Langfristigkeit jedoch wenig bis gar nichts. Es gibt Geld zu sammeln, Miete zu zahlen, Gehaltsabrechnungen zu erstellen und Dutzende anderer dringender Probleme. Der praxeologisch aufgeklärte Unternehmer könnte in Konkurs gehen und darauf warten, auf lange Sicht Recht zu haben.

Was Rothbard und Hoppe Kunst nennen, nannte Ludwig von Mises Spekulation. Er schrieb:

Wie jeder handelnde Mensch ist auch der Unternehmer immer ein Spekulant. Er beschäftigt sich mit den unsicheren Bedingungen der Zukunft. Sein Erfolg oder Misserfolg hängt von der Richtigkeit seiner Antizipation unsicherer Ereignisse ab. Wenn er in seinem Verständnis der kommenden Dinge versagt, ist er zum Scheitern verurteilt. Die einzige Quelle, aus der die Gewinne eines Unternehmers stammen, ist seine Fähigkeit, die zukünftige Nachfrage der Verbraucher besser als andere Menschen zu antizipieren.²³

Es sollte daran erinnert werden, dass ein Großteil der grundlegenden Arbeit über Unternehmertum und Unsicherheit geschrieben wurde, während die USA und viele andere Länder auf einem Goldstandard waren – einem System, das die Preise stabil hielt und in vielerlei Hinsicht die Anzahl der Finanzmarktmanien und -paniken gegenüber

²² Ebd., S. 46.

²³ Mises, *Human Action*, S. 288.

dem heutigen Fiat-Geldstandard oder (wie Jim Grant es nennt) dem PhD-Standard verringerte.²⁴ Liquiditätssengpässe sind mittlerweile an der Tagesordnung, und etwa alle zehn Jahre kommt es zu einer Bankenkrise. Dieses Umfeld schafft mehr Unsicherheit für die heutigen Unternehmer. Eine weitere Veränderung besteht darin, dass der Regulierungsaufwand seit den Zeiten, als Knight und Mises ihre Theorien entwickelten, auf allen Regierungsebenen explosionsartig zugenommen hat. Wie Peter Klein in seinem Buch *The Capitalist and the Entrepreneur* schrieb:

Wenn eine Branche reguliert, dereguliert oder neu reguliert wird, wird die wirtschaftliche Kalkulation schwieriger und die unternehmerische Tätigkeit behindert. Es sollte nicht überraschen, dass eine schlechte langfristige Performance unter diesen Bedingungen wahrscheinlicher ist.²⁵

Einer der oben genannten Unternehmer, Elon Musk, ist laut einigen Zahlen weniger ein Unternehmer als ein Renditejäger, der sein Vermögen auf staatliche Subventionen baut. In einem *Bloomberg*-Artikel aus dem Jahr 2014 schrieb

²⁴ Siehe z. B. Nathan Lewis, „The Gold Standard Vs. The PhD Standard“, *Forbes.com* (7. Dezember 2016; <https://perma.cc/CYS2-5T8M>); William Maximilian Digby, „Replacing the gold standard with the PhD standard“, *The Intelligent Investor* (27. März 2020; <https://tinyurl.com/z86hf9wc>).

²⁵ Peter G. Klein, *The Capitalist and the Entrepreneur: Essays on Organizations and Markets* (Auburn, AL: Mises Institute, 2010; <https://mises.org/library/book/capitalist-and-entrepreneur-essays-organizations-and-markets>), S. 84.

Barry Ritholtz:

fast alle Unternehmen von Musk sind in irgendeiner Form auf staatliche Subventionen oder Steuererleichterungen angewiesen. Laut Forbes stammen Teslas Einnahmen nicht aus dem Verkauf von Autos, sondern aus dem Verkauf von „Emissionszertifikaten, die aufgrund der kalifornischen Vorschriften für Elektrofahrzeuge vorgeschrieben sind“.²⁶

Die Finanzpresse wünscht sich verzweifelt frische, junge unternehmerische Genies, über die berichtet werden soll. Aber das aktuelle, stark regulierte, fragile Umfeld des Finanzsystems erschwert es jungen Unternehmern, sich zu entfalten. Zwei der berühmtesten Jungunternehmer des letzten Jahrzehnts – Elizabeth Holmes und Sam Bankman-Fried – sitzen beide im Gefängnis. Vor nicht allzu langer Zeit zierte Holmes das Cover des Inc.-Magazins, das sie als „die nächste Steve Jobs“ bezeichnete.²⁷ Das Magazin „Fortune“ zeigte den 30-jährigen Bankman-Fried auf seinem

²⁶ Barry Ritholtz, „Elon Musk: Visionary or Rent-Seeker?“, *Bloomberg* (28. Februar 2014; <https://tinyurl.com/3z8umab6>), zitiert nach Patrick Michaels, „If Tesla Would Stop Selling Cars, We’d All Save Some Money“, *Forbes* (27. Mai 2013; <https://perma.cc/A7MY-9YKK>).

²⁷ Siehe *Inc.*, Oktober, 2015 issue (<https://www.inc.com/magazine/oct-2015>); Kimberly Weisul, „How Playing the Long Game Made Elizabeth Holmes a Billionaire“, *Inc.com* (Oktober 2015; <https://www.inc.com/magazine/201510/kimberly-weisul/the-longest-game.html>); Marco della Cava, „She was ‘the next Steve Jobs.’ Now, Theranos founder Elizabeth Holmes is charged with fraud“, *USA Today* (14. März 2018; <https://perma.cc/UA4X-72VD>).

Titelblatt und fragte, ob er „der nächste Warren Buffett“ sei.²⁸

In seinem 2023 erschienenen Buch *Chaos Kings: How Wall Street Traders Make Billions in the New Age of Crisis* schildert²⁹ Scott Patterson die Geschichten von Mark Spitznagel und Nassim Taleb, deren dreiteilige Handelsstrategie auf folgenden Annahmen beruht: Die Zukunft lässt sich nicht vorhersagen, Extremereignisse sind heute verheerender, als viele Menschen annehmen, und Verluste (Rückschläge) sind von größerer Bedeutung als Gewinne.

Es ist zwar klar, dass Unternehmertum nicht erlernt werden kann, aber die COVID-Rezession hat dazu beigetragen, die Anzahl der Unternehmerprogramme zu beschleunigen. Timothy Mescon schrieb für AACSB (The Association to Advance Collegiate Schools of Business—International),

im März 2020 – vielleicht die disruptivste Zeit der Pandemie – stieg die Nachfrage nach unternehmerischer Bildung im Vergleich zum Vorjahr um 66 Prozent. Dies ist ein starkes Indiz dafür, dass Studenten in Zeiten großer Krisen neue Unternehmensgründungen als Katalysator

²⁸ Fortune Magazine, August/September 2022 (<https://fortune.com/packages/August-September-2022/>); Tweet von <https://x.com/chrisdonovan> (2. November 2023; <https://perma.cc/YT5J-EB3Q>); Jeff John Roberts, „Exclusive: 30-year-old billionaire Sam Bankman-Fried has been called the next Warren Buffett. His counterintuitive investment strategy will either build him an empire—or end in disaster,” *Fortune* (1. August 2022; <https://tinyurl.com/4yma8hj4>).

²⁹ Scott Patterson, *Chaos Kings: How Wall Street Traders Make Billions in the New Age of Crisis* (Scribner, 2023).

wahrnehmen, der ihnen hilft, Herausforderungen zu meistern und Chancen zu finden.³⁰

Vincenzo Esposito Vinzi – Dekan und Präsident der ESSEC Business School in Frankreich – erklärte: „Studenten betrachten Unternehmertum zunehmend als einen wirk-samen Weg, um die Welt zu verändern“, sagte er. „Sie erkennen, dass die Gründung eines eigenen Unternehmens oder der Beitritt zu jungen und agilen Unternehmen erheb-liche Möglichkeiten bieten kann, die Welt zu gestalten und ökologische und soziale Probleme zu lösen.“³¹ Auch hier handelt es sich nicht um Unternehmertum, sondern um po-litische Korrektheit.

Beschreibungen von Entrepreneurship-Programmen er-wähnen nicht die Risikobereitschaft, das Handeln ange-sichts von Unsicherheit, Prognosen und Spekulationen. Diese Universitätsprogramme versuchen einfach, potenzi-elle Anwälte oder Ingenieure mit berauschenden Aussagen anzuziehen, dass ein Entrepreneurship-Abschluss es ihnen ermöglichen wird, die Welt zu einem besseren Ort zu ma-chen, nicht durch die Schaffung neuer Produkte oder Dienstleistungen, sondern durch die Rettung der Umwelt und die Lösung der Probleme der Gesellschaft.

Viele Unternehmer, die im Rahmen dieser von Covid be-triebenen Programme gegründet wurden, werden wahr-scheinlich scheitern und nicht nur die Kosten für die

³⁰ Timothy Mescon und Edwin van Rest, „Entrepreneurship Is an Opportunity for Education“, AACSB (15. März 2021; <https://perma.cc/VF64-WFCA>).

³¹ Ebd.

Ausbildung, sondern auch das Kapital verschwenden, mit dem sie ihre weltrettenden Träume beginnen. Zum Glück für diese unternehmerischen Misserfolge wartet ein Routinejob.

Der Titel dieses Aufsatzes ist natürlich ein Wortspiel über Walter Blocks Klassiker *Defending the Undefendable*.³² Rothbards Bemerkung zu „*Defending*“, dass „viele aus ‚unseren Reihen‘ noch nicht bereit sind für dieses aufregende und schockierende Abenteuer“,³³ kommt mir in den Sinn, während „unsere Leute“ (die Österreicher) und andere ihren Lebensunterhalt damit verdienen, etwas zu lehren, was man nicht lehren kann – Unternehmertum.

³² Walter E. Block, *Defending the Undefendable* (Auburn, AL: Mises Institute, 2018 [1976]; <https://perma.cc/AV69-VK8H>).

³³ Die Seite des Mises Institute Bookstore zu Block, „*Defending the Undefendable*“ (<https://perma.cc/MNB7-HECY>); siehe auch Rothbards Vorwort zu diesem Werk, S. x: „Dieses Buch wird für die meisten Leser ein spannendes und schockierendes Abenteuer sein, selbst für diejenigen, die glauben, bereits von den Vorzügen der freien Marktwirtschaft überzeugt zu sein.“

Literaturverzeichnis

- American Writers & Artists Institute. "Bill Bonner: A Driving Force in the Direct- Response Industry."
<https://perma.cc/UJ95-GGSZ>
- An Anonymous Alumnus (Februar 2000). "Is It True What They say About Hillsdale?" Liberty,
S. 29–32. <https://perma.cc/99N7-8F6L>;
<https://perma.cc/A5XA-CG54>
- Bentham, Jeremy (1776). A Fragment on Government.
<https://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/bentham1776.pdf>
- Block, Walter E. (2018 [1976]). Defending the Undefendable. Auburn, Al.: Mises Institute.
<https://perma.cc/AV69-VK8H>
- Boaz, David (13. August 2021). „Cato Scholars on Vaccine Policies.“ Cato im Liberty Blog.
<https://perma.cc/A4JS-ACBD>
- Bradford, R.W. (Mai 2000). "The Lessons of Hillsdale." Liberty, S. 28. <https://tinyurl.com/y63h pz5w>
- Campbell, Robert (Mai 2000). "Hillsdale as an Ordinary

College.” Liberty, S. 30. [https:// tinyurl.com/y63h pz5w](https://tinyurl.com/y63h pz5w)

Cantillon, Richard (2010 [1755/1931]). *An Essay on Economic Theory*. Chantal Saucier, Übers., Mark Thornton, Hrsg. Auburn, Al.: Mises Institute. [https://mises.org/library/ Buch/Essay-Wirtschaftstheorie](https://mises.org/library/Buch/Essay-Wirtschaftstheorie)

@chrisdonovan (2. November 2023). Tweet von <https://x.com/chrisdonovan>. [https://perma.cc/ YT5J-EB3Q](https://perma.cc/YT5J-EB3Q)

Crawford, Alan Pell (2017). *How Not to Get Rich: The Financial Misadventures of Mark Twain*. Mariner Books

Crouch, Gregory (19. Juni 2018). “Mark Twain’s Real Name: How Samuel Clemens Picked a Pen Name.” Time. <https://perma.cc/L98E-2455>

della Cava, Marco (14. März 2018). “She was ‘the next Steve Jobs.’ Now, Theranos founder Elizabeth Holmes is charged with fraud.” USA Today. <https://perma.cc/UA4X-72VD>

Digby, William Maximilian (27. März 2020). „Ersetzen des Goldstandards durch den PhD-Standard.“ The Intelligent Investor. <https://tinyurl.com/z86hf9wc>

Doherty, Brian (2008). *Radicals for Capitalism: A Freewheeling History of the Modern American Libertarian Movement*. New York: PublicAffairs

—— (2010). „Foreword“, in Rothbard (2010a)

Driscoll, Emily (6. Februar 2013). “Entrepreneurship Courses: What Students Can Expect.”

FOXBusiness. <https://perma.cc/5ABQ-BDWD> Dwyer-Owens, Dina. <https://www.dinadwyerowens.com>

Effectuation.org (10. Mai 2016). „The Story of OneWorld

- Health.“ <https://perma.cc/NP79-XVE8>
- Ellis, Jonathan (19. Januar 2000). “Sex, lies and suicide.” Salon. <https://perma.cc/6RQG-YJ6F>
- Federal Trade Commission (8. Februar 2021). “Publisher Will Pay More Than \$2 Million to Settle FTC Charges That It Targeted Seniors with Phony Diabetes Cure and Money Making Schemes.“ <https://perma.cc/22GS-BX3G>
- Firey, Thomas A. (17. November 2020). “Government in a Pandemic.” Cato Institute Policy Analysis Nr. 902. <https://perma.cc/DS6Y-YLEV>
- Fortune Magazine (August/September 2022). Ausgabe August/September 2022. [https:// fortune.com/packages/august-september-2022](https://fortune.com/packages/august-september-2022)
- Douglas E. French (30. Mai 2006). “Hoppe Talks Turkey.” LewRockwell.com.
- (21. Juni 2006). “Property and Freedom.” LewRockwell.com
- (2009). *Early Speculative Bubbles C Increases in the Supply of Money*. 2. Ausg. Auburn, Al.: Mises Institute. <https://perma.cc/4SU8-XW6V>
- (2010). *Walk Away: The Rise and Fall of the Home-Ownership Myth*. Auburn, Al.: Mises Institute. <https://perma.cc/E6JE-LE55>
- (3. Oktober 2012) “A Haircut in the Turkish Style.” Laissez Faire Books. <https://perma.cc/WJ9B-HL4X>
- (16. September 2022). “How Movements are Turned into Rackets.” 2022 Annual Meeting of the Property and Freedom Society, Bodrum, Turkey. Verfügbar unter idem, „PFP236 | Doug French, How Movements are Turned into Rackets (PFS 2022)“. 19. Juni 2023.

- Property and Freedom Podcast. www.propertyandfreedom.org/pfp
- (16. September 2022). „How Movements are Turned into Rackets.“ The Rude Awakening. <https://perma.cc/WYT5-FT4W>
- (24. September 2023). “The Financial Newsletter Racket.” 2023 Annual Meeting of the Property and Freedom Society, Bodrum, Turkey. Erhältlich bei ders., “PFP266 | Doug French, “The Financial Newsletter Racket” (PFS 2023),” Property and Freedom Podcast. 1. Januar 2024. www.propertyandfreedom.org/pfp
- (2024). Early Speculative Bubbles C Increases in the Supply of Money. 4th Expanded Edition. Palmetto Publishing. <https://perma.cc/4JLW-8BC4>
- (21. Juni 2025). “Entrepreneurship Can’t Be Taught in a College Classroom.” Mises Wire. <https://perma.cc/VX2S-6HTL>
- Douglas E. French et al. (11. September 2015). “Memories: Murray N. Rothbard (1926-1995) as Mentor and Teacher.” Property and Freedom Society Annual Meeting 2015, Bodrum, Turkey. Erhältlich bei ders., “PFP129 | Memories: Murray N. Rothbard (1926–1995) as Mentor and Teacher, Hoppe, DiLorenzo, French, Iglody (PFS 2015).” Property and Freedom Podcast. 20. Mai 2022. www.propertyandfreedom.org/pfp
- Douglas E. French et al. (7. Oktober 2017). „Murray Rothbard as a Teacher: The UNLV Years—A Panel with Rothbard's Former Students“, Austrian Economics Research Conference 2023, Auburn, Alabama, Mises Institute. Erhältlich bei ders., “PFP252 | Bonus: Murray

- Rothbard as a Teacher: The UNLV Years—A Panel with Rothbard’s Former Students (AERC2023).” Property and Freedom Podcast. 2. Oktober 2023. propertyandfreedom.org/pfp
- Douglas E. French et al. (22. Januar 2023). “PFP269 | French, Hoppe, Šima, Richard, Kinsella, “Discussion, Q&A” (PFS 2023).” Property and Freedom Podcast. www.propertyandfreedom.org/pfp
- Freud, Sigmund (1922). *Group Psychology and Analysis of the Ego*. James Strachey, trans. London und Wien: The International Psycho-Analytical Press. <https://www.gutenberg.org/ebooks/35877>
- Sean Gabb (16. September 2022). “Emperor Andronicus I Comnenos (1118–1185)—The Trump of Constantinople.” 2022 Annual Meeting of the Property and Freedom Society, Bodrum, Turkey. Verfügbar bei ders., “PFP235 | Sean Gabb, Emperor Andronicus I Comnenos (1118–1185)—The Trump of Constantinople (PFS 2022).” Property and Freedom Podcast. 12. Juni 2023. www.propertyandfreedom.org/pfp
- Harrington, David E. (Sommer 2021). “Birx Reconsidered.” Regulation [Cato Institute]. <https://tinyurl.com/kpuwevnf>
- Hegel, Georg Wilhelm Friedrich (2018). *Phenomenology of Spirit*. Terry Pinkard, trans. Cambridge: Cambridge University Press. <https://perma.cc/G8WW-GGF2> Hillsdale. Imprimis. <https://info.hillsdale.edu/imprimis-subscription>
- Hoppe, Hans-Hermann (1995). *Economic Science and the Austrian Method*. Auburn, Alabama: Mises Institute.

- www.hanshoppe.com/esam
- (2021). *The Great Fiction: Property, Economy, Society, and the Politics of Decline*. Second Expanded Edition. Auburn, Al.: Mises Institute. www.hanshoppe.com/tgf
- Hülsmann, Jörg Guido (2007). *Mises: The Last Knight of Liberalism*. Auburn, Al.: Mises Institute. <https://mises.org/library/book/mises-last-knight-liberalism>
- Inc. (Oktober 2015). Ausgabe Oktober 2015. <https://www.inc.com/magazine/oct-2015>
- Isaacson, Walter (2011). *Steve Jobs*. Simon & Schuster
- Jensen, Kyle, Tom Byers, Laura Dunham und Jon Fjeld (Juli-August 2021). “Entrepreneurs and the Truth.” *Harvard Bus. Rev.* <https://perma.cc/P5JE-7GYS>
- Kinsella, Stephan (01. September 2009). “Verstehen and the Role of Economics in Forecasting, or: If You’re so Rich, Why Aren’t You Smart?” *StephanKinsella.com*. <https://perma.cc/TKW7-U92C>
- (17. November, 2014). “Rothbard on Leonard Read and the Origins of ‘Libertarianism.’” *StephanKinsella.com*. <https://perma.cc/3VMH-4G2C>
- (2023). *Legal Foundations of a Free Society*. Houston, Texas: Papinian Press. stephankinsella.com/lffs/
- (12. Oktober 2023). “Kinsella’s Legal Foundations of a Free Society Published.” *Blog der Property and Freedom Society*. www.propertyandfreedom.org
- Klein, Peter G. (2010). *The Capitalist and the Entrepreneur: Essays on Organizations and Markets*. Auburn, Al.: Mises Institute. <https://mises.org/library/book/capitalist-and-entrepreneur-essays-organizations-and->

markets

Kolko, Gabriel (27. Februar 1973). Gabriel Kolko an Manuel Klausner. Reprinted in Jesse Walker, “Gabriel Kolko, RIP.” Reason. 20. Mai 2014.

<https://perma.cc/39NH-PRTG>

—— (1977). *The Triumph of Conservatism: A Reinterpretation of American History, 1900– 1916*. Glencoe, Ill.: The Free Press

Knight, Frank H. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston und New York: Houghton, Mifflin Company.

<https://tinyurl.com/2aw2rne2>

Levy, Robert A. (18. August 2021). „Vaccine mandates: A liberty-minded perspective.“ The Hill. <https://tinyurl.com/4ucn6yk9>

Lewis, Nathan (7. Dezember 2016). “The Gold Standard Vs. The PhD Standard.” Forbes.com.

<https://perma.cc/CYS2-5T8M>

Robyn Meredith (15. November 1999). “Scandal Rocks a Conservative Campus.” New York Times.

<https://www.nytimes.com/1999/11/15/us/scandal-rocks-a-conservative-campus.html> Mescon, Timothy und Edwin van Rest (15. März 2021). “Entrepreneurship Is an

Opportunity for Education.” AACSB.

<https://perma.cc/VF64-WFCA>

Michaels, Patrick (27. Mai 2013). “If Tesla Would Stop Selling Cars, We’d All Save Some Money.” Forbes.com. <https://perma.cc/A7MY-9YKK>

Miller, John J. (12. November 1999). “Horror at Hillsdale.” National Review. <https://www.nationalreview.com/1999/11/horror-hillsdale-john-j-miller/>

- Mises, Ludwig von (1998). *Human Action: A Treatise on Economics*. Scholar's ed. Auburn, Ala: Mises Institute.
<https://mises.org/library/human-action-0>
- Mises Institute. Mises Institute Bookstore page for Block, Defending the Undefendable.
<https://perma.cc/MNB7-HECY>
- Mises Institute. „Douglas French.“
<https://perma.cc/FLV6-MMR8>
- Moser, Bob (21. März 2019). „The Reckoning of Morris Dees and the Southern Poverty Law Center.“ *The New Yorker*. <https://perma.cc/2DJQ-NKRQ>
- Neighborly. <https://www.neighborlybrands.com/>
- Olen, Helaine (2013). *Pound Foolish: Exposing the Dark Side of the Personal Finance Industry*. Penguin
- Patterson, Scott (2023). *Chaos Kings: How Wall Street Traders Make Billions in the New Age of Crisis*. Scribner
- Polleit, Thorsten (23. September 2023). “The Economics of The ‘Great Reset’: Getting To The Truth.” 2023 Annual Meeting of the Property and Freedom Society, Bodrum, Turkey. Erhältlich bei ders., “Thorsten Polleit: “The Economics of The ‘Great Reset’: Getting To The Truth” (PFS 2023).” Property and Freedom Podcast. 24. September 2023. www.propertyandfreedom.org
- Property and Freedom Society. „Press.“ www.propertyandfreedom.org/press
- . “History and Principles.” www.propertyandfreedom.org/about
- Rayford, Rayna Reid (9. Mai 2023). “Oprah Tells

- Graduating Class That It Took Her 10 Years To Get Her College Degree.” *Essence*. <https://perma.cc/FJY8-68HH>
- Ritholtz, Barry (28. Februar 2014). “Elon Musk: Visionary or Rent-Seeker?” *Bloomberg*. <https://tinyurl.com/3z8umab6>
- Roberts, Jeff John (1. August 2022). “Exclusive: 30-year-old billionaire Sam Bankman-Fried has been called the next Warren Buffett. His counterintuitive investment strategy will either build him an empire—or end in disaster.” *Fortune*. <https://tinyurl.com/4yma8hj4>
- Ross, Sean (11. Dezember 2024). “Is Entrepreneurship a Factor of Production?” *Investopedia*. <https://perma.cc/9SP5-5J3F>
- Murray N. Rothbard (15. Juni 1968). “Confessions of a Right-Wing Liberal.” *Rampart Journal* 6, Nr. 11: S. 48–52. Nachgedruckt als ders., “Confessions of a Right-Wing Liberal.” *Mises Wire*. 2. März 2022. <https://perma.cc/3WJP-EPQM>
- (5. Dezember 1977). “The Treaty That Wall Street Wrote.” *Anfrage* 1, Nr. 2, S. 9–14. <https://perma.cc/3DZT-HBC7>
- (Mai-Juni 1983). “Leonard Read, RIP.” *Libertarian Forum*. XVII, Nr. 5–6, S. 1–2. Nachgedruckt in *The Complete Libertarian Forum 1969–1984*. Band 2: 1976–1984. Auburn, Al.: Mises Institute. 2006
- (Herbst 1996). “Origins of the Welfare State in America.” *J. Libertarian Stud.* 12, Nr. 2, S. 193–232. <https://perma.cc/8PQA-M7VC>. Nachgedruckt in ders., *The Progressive Era*. Auburn, Al.:

- Mises Institute. 2017. <https://mises.org/library/book/progressive-era>
- (2009). *Man, Economy, and State, with Power and Market*. Scholars ed., 2d ed. Auburn, Alabama: Mises Institute. <https://perma.cc/XU3J-NRTQ>
- (2010a). *Strictly Confidential: The Private Volker Fund Memos of Murray N. Rothbard*. David Gordon, Hrsg. Auburn, Al.: Mises Institute. <https://perma.cc/Q5NV-SNYG>
- (2010b). “Rothbard’s Confidential Memorandum to the Volker Fund, ‘What Is to Be Done?’” In Rothbard (2010a)
- (2011a). *Economic Controversies*. Auburn, Ala.: Mises Institute. <https://mises.org/library/economic-controversies>
- (2011b). “Professor Kirzner on Entrepreneurship.” In Rothbard (2011a). Ursprünglich veröffentlicht als ders., “Professor Hébert on Entrepreneurship,” *J. Libertarian Stud.* 7, Nr. 2. Herbst 1985, S. 281–286. <https://mises.org/journal-libertarian-studies/professor-hebert-entrepreneurship>
- (2011c). “Praxeology as the Method of the Social Sciences.” In Rothbard (2011a)
- (2018 [1976]). “Foreword.” In Block (2018 [1976])
- Ruff, Howard (2008). *How to Prosper During the Coming Bad Years in the 21st Century*. Penguin
- Sobran, Joseph (11. November 1999). “Tragedy in Paradise.” Sobran’s. <https://perma.cc/SW4C-V36Y>
- Stone, Norman (2010). *Turkey, A Short History*. Thames &

Hudson

Tanenhaus, Sam (2025). *Buckley: The Life and the Revolution that Changed America*. New York: Random House.

Thornton, Mark (Herbst/Winter 2020). "Turning the Word Upside Down: How Cantillon Redefined the Entrepreneur." *Q. J. Austrian Econ.* 23, Nr. 3–4, S. 265–280.
<https://perma.cc/E42D-AZN8>

Tögel, Andreas et al. (17. Juli 2023). "PFP240 | Tögel, French, Groezinger, Model, Gabb: Discussion, Q&A (PFS 2022)." *Property and Freedom Podcast*. www.propertyandfreedom.org/pfp

Tucker, Jeffrey A. (2010). *Bourbon for Breakfast*. Auburn, Al.: Mises Institute. <https://perma.cc/FJG7-BEHE>

——— (2010). *It's a Jetsons World*. Auburn, Al.: Mises Institute. <https://perma.cc/Z36W-FRJM>

——— (2012). *A Beautiful Anarchy*. *Laissez Faire Books*.
<https://perma.cc/2VL4-ZQSN>

——— (29. September 2012). "The Center of the Conspiracy." *Laissez Faire Books*. <https://perma.cc/5ZM9-BEF3>

——— (23. Januar 2022). "The Downfall of the Gurus." *The Epoch Times*. <https://tinyurl.com/2mf9dv9r>

——— (5. September 2022). "The Disgrace of the Old Guard." *The Epoch Times*. <https://perma.cc/3R7G-PH86>

——— (12. Mai 2023). "Why Elite Libertarians Failed so Miserably on COVID." *The Epoch Times*.
<https://perma.cc/W3YG-7NUB>

Welch, Matt, Ronald Bailey, Jeffrey A. Singer und Sandy

- Reider (April 2014). “Should Vaccines Be Mandatory?” Reason. <https://perma.cc/V4M5-VJH9>
- Weisul, Kimberly (Oktober 2015). “How Playing the Long Game Made Elizabeth Holmes a Billionaire.” Inc.com. <https://www.inc.com/magazine/201510/kimberly-weisul/the-longest-game.html>
- Wikipedia (2025). “Mark Twain at the Territorial Enterprise.” <https://perma.cc/LXK9-GC9K>
- (2025). “Sayre’s law.” https://en.wikipedia.org/wiki/Sayre%27s_law
- Wolfram, Gary (April 2000). “The Truth About Hillsdale.” Liberty. <https://perma.cc/5TJE-JHFB>; <https://perma.cc/9YYP-L4FP>

Über den Autor

Douglas E. French ist Präsident Emeritus (2009–2011) des Ludwig von Mises Instituts.¹ Er erhielt seinen Master-Abschluss in Wirtschaftswissenschaften von der University of Nevada in Las Vegas bei Murray Rothbard, wobei Professor Hoppe in seinem Dissertationskomitee tätig war, nach vielen Jahren im Bankensektor. Er ist Autor und Mitautor zahlreicher Bücher und Artikel, darunter das vielbeachtete Werk *Early Speculative Bubbles & Increases in the Supply of Money* (2. Auflage, Mises Institute, 2009; 4. erweiterte Auflage, Palmetto Publishing, 2024),² der ersten großen empirischen Studie über den Zusammenhang zwischen frühen Blasen und der Geldmenge, sowie *Walk Away: The*

¹ <https://perma.cc/FLV6-MMR8>

² Douglas E. French, *Early Speculative Bubbles & Increases in the Supply of Money*, 4th Expanded Edition (Palmetto Publishing, 2024; <https://perma.cc/4JLW-8BC4>); ders., *Early Speculative Bubbles & Increases in the Supply of Money*, 2. Aufl. (Auburn, Al.: Mises Institute, 2009; <https://perma.cc/4SU8-XW6V>).

Rise and Fall of the Home-Ownership Myth (Mises Institute, 2010),³ einer Monografie, die die Philosophie und Moral des strategischen Zahlungsausfalls untersucht. Er lebt mit seiner Frau Deanna Forbush in Las Vegas.

Kontakt: douglas.e.french@gmail.com;
www.DouglasInVegas.com.

³ Douglas E. French, *Walk Away: The Rise and Fall of the Home-Ownership Myth* (Mises Institute, 2010; <https://perma.cc/E6JE-LE55>).

Über die Property and Freedom Society

Die Property and Freedom Society (PFS) wurde 2006 auf Initiative des weltbekannten libertären Philosophen und österreichischen Ökonomen Hans-Hermann Hoppe (hans-hoppe.com) gegründet. Die Gründungsversammlung und die anschließenden Jahrestagungen fanden im Hotel Karia Princess in Bodrum, Türkei, statt. Programme und Videos früherer Präsentationen sind auf der Website unter www.propertyandfreedom.org verfügbar. Die PFS ist eine internationale Gesellschaft zur Förderung des „Austro-Libertarismus“, der Wirtschafts- und Sozialphilosophie, die im 20. Jahrhundert am prominentesten durch den österreichischen Ökonomen Ludwig von Mises und seinem führenden amerikanischen Studenten Murray N. Rothbard vertreten wurde und an die französischen Ökonomen Frederic Bastiat und Gustave de Molinari aus dem 19. Jahrhundert anknüpft.

Als solches steht die PFS für einen kompromisslosen intellektuellen Radikalismus: für zu Recht erworbenes Privateigentum, Vertragsfreiheit, Vereinigungsfreiheit — was

logischerweise das Recht impliziert, mit jemandem keine persönlichen und geschäftlichen Beziehungen zu pflegen, bzw. ihn zu diskriminieren — sowie bedingungslosen Freihandel. Sie verurteilt Imperialismus und Militarismus sowie deren Anstifter und setzt sich für den Frieden ein. In den Worten von Professor Hoppe im Jahr 2010 auf der fünften Jahrestagung:

Nach dem ersten Treffen vor 5 Jahren, hier im Karia Princess, wurde mein Plan noch konkreter. Inspiriert vom Charme des Ortes und seinem schönen Garten beschloss ich, das Modell eines Salons für die Property And Freedom Society und ihre Treffen zu übernehmen. Im Wörterbuch wird ein Salon definiert als „eine Zusammenkunft intellektueller, gesellschaftlicher, politischer und kultureller Eliten unter dem Dach einer inspirierenden Gastgeberin oder eines inspirierenden Gastgebers, teils um sich gegenseitig zu unterhalten, teils um durch Gespräche den eigenen Geschmack zu verfeinern und das eigene Wissen zu erweitern.“ Nehmen Sie das Wort „politisch“ aus dieser Definition heraus – und schon haben Sie das, was ich in den letzten Jahren gemeinsam mit Gülcin, meiner Frau und Mitstreiterin im Geiste von Mises, zu erreichen versucht habe, ohne deren Unterstützung all dies nicht möglich wäre: Gastgeberin und Gastgeber eines großartigen und weitreichenden jährlichen Salons zu sein und ihn mit Ihrer Hilfe zum attraktivsten und bedeutendsten Salon zu machen, den es gibt.

Weitere Informationen finden Sie unter:
<https://propertyandfreedom.org/about>.