

Von einem, der auszieht

Als Unternehmer hat Karl Rabeder mit Wohnaccessoires Millionen gemacht. Jetzt will er Mikrokredite an die Ärmsten der Armen verteilen – und versetzt als Startkapital seine Villa

Text: Kai Schächtele

Das, was einst eine Villa war, ist heute nur noch eine leblose Hülle aus Stein. Die Massivholzregale sind leer, die wenigen Bücher, die es noch gibt, liegen in einem sauber gestapelten Turm neben dem Kamin. Kein Fernseher, keine Bilder an den Wänden. Der Sauna- und Wellnessbereich ein Stockwerk tiefer ist verlassen, in der Luft liegt der Schweiß der Vergangenheit. Am Eingang gurgelt ein Brunnen vor sich hin wie eine versiegende Quelle. Auf diesen 321 Quadratmetern leben: ein Mann von 47 Jahren, seine Mutter und ein schwarzer Kater namens Filip. Im Februar werden auch sie verschwunden sein. „Im Kopf bin ich schon längst weg“, sagt Karl Rabeder.

Vor über zehn Jahren zog er hierher und erfüllte sich damit einen Traum: Franz-Stockmayer-Straße 12 im Örtchen Telfs vor den Toren Innsbrucks, mit unverstelltem Blick auf die Bergketten der Alpen. Mit dem Verkauf von Trockenblumen hatte sich Rabeder sein Studium finanziert, war zum millionenschweren Händler von Wohnaccessoires geworden, Kerzen, gusseiserne Ständer, Vasen. Auf dem Höhepunkt hatte seine Firma Kunsthandwerk Rabeder 400 Mitarbeiter. Den größten Umsatz machten sie jeweils in der Vorweihnachtszeit, dann, wenn es sich die Menschen in ihren Nestern gemütlich machen. Rabeders Nest sollte ein ganz besonders stattliches werden: eine Luxusberghütte mit Naturfenstern und einem Gebälk aus edlen Hölzern; eingebettet in einen knapp 3000 Quadratmeter großen Garten, in dem er sich jeden Tag überlegen konnte, ob er lieber Beachvolleyball spielen, Trampolin springen, einen Cocktail an der Sommerbar schlürfen oder in den Schwimmteich hüpfen wollte. Im Frühjahr 1997 zog er ein und war der Meinung, er wäre angekommen.

Die Lust am Luxus verflüchtigte sich jedoch in dem Moment in der Tiroler Bergluft, als er merkte: Es war nicht das Haus an sich oder sein materieller Wert, die ihn glücklich machten. Es war das Gefühl, dass sein neues Heim in den Bergen genauso aussah, wie er es sich vorgestellt hatte. „Das hat sich gut angefühlt“, sagt er in dezentem Österreichisch an einem Tisch im Wohnzimmer seines verlassenen Hauses mit einem Glas Wein vor sich. „Ich brauche keinen materiellen Besitz, um mich an den Dingen zu freuen. Ich brauche nur die Fähigkeit, sie wahrzunehmen.“

Sein Haus steht deshalb zur Verlosung, Rabeder will 21 999 Lose zum Preis von je 99Euro unters Volk bringen, die Hälfte ist bereits verkauft. Um seine Villa in Szene zu setzen, beauftragte er eine Werbeagentur; Postkarten ließ er drucken mit Fotos, die nach Alpenidyll duften. Auf www.luxusvillatirol.at kann man sich virtuell durch das Haus führen lassen. Im Sommer lud er zum Tag der offenen Tür; ein aus den bereits verkauften Losen gezogenes Paar ließ er sogar ein Wochenende probewohnen. Ende Februar schließlich wird das 1,5 Mio.Euro teure Anwesen in den Besitz von jemandem übergehen, der mehr Sinn für das Materielle hat als er.

Rabeder, der sich von seiner Firma schon vor fünf Jahren getrennt hat, wird den Erlös in eine Idee stecken, die er seit ein paar Jahren in sich trägt und deren Konkretisierung

heute den Raum einnimmt, den früher sein Streben nach Reichtum und Luxus hatte: Mymicrocredit, eine Organisation, die Kleinstkredite an Arme vorwiegend in Lateinamerika vermittelt. Seinem Vorbild Muhammad Yunus folgend, der vor 30 Jahren in Bangladesch die Grameen Bank gründete, will er denjenigen unter die Arme greifen, denen ein Startkapital von wenigen Hundert Euro genügt, um sich selbstständig zu machen. Er rechnet mit ein paar Hunderttausend Euro, die er nach der Hausverlosung in den Aufbau investieren kann.

Den einen Teil des Geldes will er für zwei Modellprojekte ausgeben: eines in Lateinamerika, bei dem Waisenkindern zu Jungbauern ausgebildet werden, und eines in Afrika, wo Verleihstationen für Solarlampen entstehen sollen. Mit dem anderen Teil finanziert er eine Internetseite, für die er eine Abwicklungssoftware einsetzt, die auch Banken verwenden. Denn Rabeder passt die Yunus-Idee den Möglichkeiten der Moderne an. Er will nicht selbst Bankier sein, sondern Verbindungsglied zwischen den Kreditnehmern in Lateinamerika oder Afrika und den Kreditgebern in Europa. Auf Mymicrocredit.org kann sich dann jeder potenzielle Spender aussuchen, wofür er wie viel auszugeben bereit ist, und sein Geld auf mehrere Projekte verteilen. Etwa auf das der 48-jährigen Evelyn Ester de Leon de Trigueros aus San Salvador, die seit eineinhalb Jahren einen kleinen Marktstand betreibt und 200 Euro benötigt – für „Zutaten für ihre selbst gemachten Spezialitäten“, wie es in ihrem Profil heißt. Laufzeit: elf Monate. Oder auf die Ausbildung zum Gemüsegärtner in Nicaragua: Kinder aus Waisenhäusern werden sechs Monate lang im Anbau von Gurken und Tomaten unterrichtet und bekommen am Ende ein eigenes Gewächshaus aus Stangen und Folien. Summe 1200 Euro, Laufzeit: 24 Monate. Der Mindesteinsatz liegt jeweils bei 25 Euro; komplett automatisiert soll der Betrieb ablaufen – dank der Software, die eine Agentur gerade an die Bedürfnisse Rabeders anpasst.

Damit das Geld vor Ort nicht versickert, wählt der Österreicher seine Kooperationspartner nach genau definierten Kriterien aus: Sie müssen sich die potenziellen Kreditnehmer nach dem Yunus-Prinzip genau ansehen, ihr soziales Umfeld, ihr Verantwortungsbewusstsein, um einen Kreditausfall möglichst auszuschließen. Und sie müssen die Menschen darin schulen, mit dem Kapital verantwortungsbewusst umzugehen. „Wir werden niemanden davor schützen können, die Fehler zu wiederholen, die auch andere schon gemacht haben“, sagt Rabeder. „Sie müssen die Erfahrungen selbst machen, dann aber ist es gut, wenn sie schon einmal davon gehört haben, wie sie mit einer solchen Situation umgehen müssen. Deshalb lege ich großen Wert auf die Schulungen.“

Er hofft, dass er auf diese Weise die geringe Ausfallquote erreichen kann, die die Grameen Bank bei ihren Krediten schafft. 98 Prozent der Mikrokreditnehmer bei Grameen zahlen das Geld vollständig und pünktlich zurück. Gewinne darf sich von einem Investment bei ihm allerdings niemand versprechen: Wenn es auf die Kredite Zinsen gäbe, bräuhete er eine Banklizenz und einen großen Verwaltungsapparat. „Und was bringt eine Rendite von zwei Prozent, wenn der Kredit nur über 100 Euro läuft? Dann verdient man 2 Euro, der Verwaltungsaufwand kostet aber 20 Euro. Das lohnt sich nicht.“

Rabeder setzt außerdem darauf, dass diejenigen, die ihr Geld einmal verliehen haben, das Kapital in seinem Netzwerk zirkulieren lassen. Mymicrocredit soll zu einer großen Familie von Gebern und Nehmern werden und zu einem ständigen Wechsel von Geben und Nehmen. „Für mich ist Entwicklungshilfe keine Einbahnstraße. Auch wir können von den Menschen, denen wir helfen, vieles lernen. Lebensfreude zum Beispiel.“ Niemand soll mit Mymicrocredit Geld verdienen – auch er selbst nicht.

Vor ein paar Jahren hatte er gelesen, dass der Zen-Buddhismus unter anderem die besitzlose Leichtigkeit lehrt. „Früher dachte ich mir: Was ist denn das für ein Schmarrn? Und dann habe ich irgendwann gemerkt, was das bedeutet.“ Rabeder meint ernst, was er da tut. Er hat die Villa gegen den Willen eingetauscht, im Einsatz für andere aufzugehen.

Um zu verstehen, was den Mann mit dem Alpenglücken in den Augen antreibt, reicht ein Blick auf seine Passion, die in Linz begann, wo er aufwuchs, weit weg von den Bergen. Mit 16 stieg er zum ersten Mal in ein Segelflugzeug, um aus dem Leben auszubrechen, das er von seinen Eltern und Großeltern gelernt hatte. Jeder Tag war dort bestimmt vom Geldverdienen. Diesem Lebensentwurf wollte Rabeder den der größtmöglichen Freiheit entgegensetzen – und wurde Segelflieger. Den Kräften der Natur ausgeliefert, gilt es, alle paar Sekunden eine Entscheidung zu treffen, von deren Konsequenzen nur einer betroffen ist: der Pilot. Rabeder erwies sich als ausgesprochen sicherer Entscheider. In den 90er-Jahren stellte er in Neuseeland zwei Weltrekorde auf, war österreichischer Meister und belegte bei Weltmeisterschaften vordere Plätze. In seinem Haus stehen in einer Glasvitrine die letzten Relikte aus dieser Zeit. „Puimoisson, 1991“ oder „Coupe du monde de vol à voile en montagne, Vinon 1999“ steht auf den Plaketten. Bis heute trainiert er die österreichischen Segelflug-Juniorer, um an sie weiterzugeben, was er in der Luft gelernt hat und am Boden beherzigt.

Sein Aha-Erlebnis sei ein Urlaub auf Hawaii in den 90er-Jahren gewesen, sagt er. Ein Leben im Luxushotel, Einheimische mit Blumenketten, Touristen mit gebleichten Zähnen: Für seine Umgebung war diese Reise die real gewordene Fantasie in Azurblau, für ihn wurde sie zu einem Symbol dafür, wie weit er inzwischen als Unternehmer weg war von dem, was ihn als Überflieger so begeistert hatte. Danach beschloss er, sein Leben radikal zu ändern. Er las Bücher, um seine Existenz zu entrümpeln, und stellte den Fernseher vor die Tür. Seitdem hört er nur noch auf das, was ihm sein Bauch befiehlt. „Die guten Entscheidungen, die ich getroffen habe, habe ich alle aus dem Bauch heraus getroffen“, erzählt er auf der Autofahrt nach Innsbruck in einem Kleinwagen, für den er eine Limousine der gleichen Marke eingetauscht hat. „Wenn ich danebenlag, war es im Rückblick immer so, dass sich mein Kopf gegen meinen Bauch durchgesetzt hatte.“

Als er im Februar 2008 den Waisen José Luis Banan Canu kennenlernte, hatte sein Kopf zu schweigen. Rabeder war mit der Idee nach Südamerika gereist, dass die direkteste Erfahrung als Jungunternehmer jene ist, selbst Gemüse anzubauen und zu verkaufen. José nahm teil an einem Bildungsprogramm von Agraringenieuren – Rabeder beschloss, ihm 250 Euro für den Bau eines Folienhauses zu geben. Auf 200 Quadratmetern baute José fortan Gemüse an und verkaufte es zu regulären Preisen auf dem Wochenmarkt. Nach weniger als einem halben Jahr hatte er 340 Euro beisammen und konnte den Kredit zurückzahlen. In Rabeder war die Saat seines neuen Lebens aufgegangen; das Greenhouse-Projekt ist eines der beiden Modellprojekte, an denen er im Moment arbeitet.

Im Frühjahr wird er sein altes Leben endgültig hinter sich haben. Die Miss Tirol wird aus einem Topf fünf Einzelnummern ziehen, aus denen sich dann das Los des Gewinners zusammensetzt – jenes Menschen, der von Rabeder die Schlüssel seines Hauses bekommt. Wo er dann selbst leben wird, weiß er noch nicht. Vielleicht in Innsbruck, vielleicht in München, vielleicht irgendwo in Lateinamerika. Sein Bauch wird ihm schon rechtzeitig sagen, wo er landen soll.