

# PETER THIEL

FACEBOOK,  
PAYPAL,  
PALANTIR

Wie Peter Thiel die  
Welt revolutioniert

Die Biografie

FBV

THOMAS  
RAPPOLD

THOMAS RAPPOLD

**PETER THIEL**



# PETER THIEL

FACEBOOK,  
PAYPAL,  
PALANTIR

Wie Peter Thiel die  
Welt revolutioniert

Die Biografie

FBV

THOMAS  
RAPPOLD

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.  
Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

**Für Fragen und Anregungen:**

[info@finanzbuchverlag.de](mailto:info@finanzbuchverlag.de)

Originalausgabe

1. Auflage 2017

© 2017 by FinanzBuch Verlag,  
ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH  
Nymphenburger Straße 86  
D-80636 München  
Tel.: 089 651285-0  
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Redaktion: Werner Wahls  
Korrekturat: Silvia Kinkel  
Umschlaggestaltung: Isabella Dorsch  
Umschlagabbildung: Art Streiber / AUGUST  
Satz: inpunkt[w]o, Haiger ([www.inpunktwo.de](http://www.inpunktwo.de))  
Grafiken und Illustrationen: Marvin Adlhofer  
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck  
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-051-9  
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-082-3  
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-083-0

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

[www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

# INHALT

<b>Einleitung</b> .....	7
<b>I. Der Freigeist – Libertäre Weltsicht</b> .....	<b>11</b>
Das Libertäre Manifest .....	11
Das Founders-Fund-Manifest .....	17
Das intellektuelle Rückgrat .....	20
<b>II. Erfolgsfaktor <i>konträres Denken</i></b> .....	<b>28</b>
Die Million-Dollar-Frage – Die Frage aller Fragen.....	28
Optimismus & konträres Denken – Chancen nutzen, die andere nicht sehen.....	31
Die zehn Start-up-Gebote des Peter Thiel – Erfolgreiche Start-ups beruhen auf Geheimnissen.....	35
<b>III. Stanford University</b> .....	<b>40</b>
Der Weg nach Stanford .....	40
Ausbildung an der Stanford University und Stanford Law School .....	47
<b>IV. Risiko als Chance – <i>Wettbewerb ist für Verlierer</i> ..</b>	<b>57</b>
Gastspiel in New York – Der ultimative Wettbewerb.....	57
Next big thing – Internet .....	60
PayPal wird geboren .....	63
PayPal-Mafia – Weltklasse-Teambuilding.....	78
<b>V. Der Autor</b> .....	<b>84</b>
›Zero to One‹ – Der Lehrer.....	84
›The Diversity Myth‹ – Der Anwalt .....	89

<b>VI. Der Unternehmer .....</b>	<b>98</b>
Co-Gründer und erster CEO von PayPal.....	98
Co-Gründer und Chairman von Palantir .....	125
Erster externer Investor und Aufsichtsrat von <i>Facebook</i> ...	147
<b>VII. Der Investor .....</b>	<b>170</b>
Investmentstil .....	170
Investmentgrundsätze.....	180
Monopole versus Wettbewerb.....	186
Investments.....	194
Investmentgesellschaften.....	240
<b>VIII. Der Politikberater .....</b>	<b>252</b>
Der Libertär und Trump-Finanzier .....	252
Rede auf dem Republican National Convention .....	260
Rede vor dem National Press Club.....	263
Trumps Technologieberater.....	266
Thiels Regierungsteam.....	268
Thiels Programmatik.....	270
Die unheimliche (Verführungs-)Macht des Digitalen ...	277
<b>IX. Der Philanthrop.....</b>	<b>283</b>
Thiel Foundation .....	283
Thiel Fellowship.....	287
Breakout Labs.....	290
<b>Ausblick: Aufbruch zu neuen Ufern.....</b>	<b>292</b>
<b>Danksagung .....</b>	<b>300</b>
<b>Über den Autor .....</b>	<b>301</b>
<b>Endnoten .....</b>	<b>302</b>

# EINLEITUNG

»We wanted flying cars instead we got 140 characters«

Peter Thiel (FOUNDERS-FUND-MANIFEST)

Er ist eine der schillerndsten Persönlichkeiten, die das Silicon Valley aktuell zu bieten hat: Peter Thiel. Er ist erfolgreicher Unternehmer, Hedgefondsmanager, Bestsellerautor, Philanthrop und seit Neuestem Politikberater von Donald Trump. In Deutschland geboren, aufgewachsen in den USA, Studium an der renommierten Stanford University – Thiel verkörpert den amerikanischen Traum und wie man durch harte Arbeit nicht nur Millionär, sondern Milliardär werden kann.

Im Silicon Valley zählt er zu den größten technologischen und intellektuellen Vordenkern. Als Gründer des Bezahl diensts PayPal, der geheimnisumwobenen Big-Data-Firma Palantir und als erster externer Investor in Facebook gelang es ihm, gleich drei globale Unternehmen maßgeblich zu prägen und mit ihnen reich zu werden. Doch seine Mission geht viel weiter. Er sieht die westliche Welt in einer selbstzufriedenen Stagnation gefangen, in der es Politik und Wirtschaft nicht mehr wagen, große Visionen im Stile von Kennedys Mondlandeprojekt zu benennen und risikoreiche Innovationen voranzutreiben. Deshalb fördert er begabte junge Leute, die eine Unternehmensgründung einem Studium vorziehen, und bezahlt ihnen fürs Nichtstudieren 100.000 Dollar.

Die vorliegende Biografie gibt erstmals einen Einblick in das facettenreiche Leben des Peter Thiel und geht seiner Erfolgs-DNA auf den Grund.

Eine Hauptrolle spielt dabei die Digitalisierung. Sie verändert unser Leben sowohl im privaten wie im geschäftlichen Umfeld von Grund auf. Die



explosionsartige Verbreitung der sozialen Netzwerke in Kombination mit den Smartphones auf der einen Seite und die zunehmende Automatisierung und Robotisierung der Produktionsabläufe führen zu einer gewaltigen Verdichtung, die viele Fragen aufwirft und sehr gute Antworten verlangt.

Thiel gehört zu denjenigen, die Innovation und Technologie als wesentlichen Treiber für die Schaffung neuer Arbeitsplätze sehen. Ihm ist bewusst, dass sich die Berufsfelder der Menschen in Zukunft dramatisch ändern werden. Hierzu bedarf es auch neuer Fähigkeiten, die in Schule, Ausbildung und Beruf konsequent mittels modernster didaktischer und digitaler Methodiken gelernt werden müssen. Thiel stellt gleichzeitig die klassischen Ausbildungswege als alleinigen Königsweg infrage, obschon er selbst eine stromlinienförmige Ausbildung mit Abschluss an der Stanford-Universität durchlief.

Als einer der Ersten in der Technologiebranche hat er auch auf die gesellschaftliche Verantwortung derselben hingewiesen. Technologie darf kein Selbstzweck sein. Sie muss den Menschen dienen und dazu beitragen, das Leben effektiv zu verbessern. Auch wenn Silicon Valley sich als weltweiten Mittelpunkt der Innovation und des Fortschritts sieht, bleibt doch festzuhalten, dass es noch viel zu tun gibt.

Seit Jahren weist Thiel darauf hin, dass wichtige Bestandteile, die für das Wohlergehen einer Gesellschaft zwingend erforderlich sind, immer stärker ins Abseits geraten und deren finanzielle Mittel beschnitten werden. Konkret benennt er die größtenteils desaströse Infrastruktur, die aus dem Ruder laufenden Kosten des medizinischen Sektors, aber auch die Krise des Bildungssystems verbunden mit einer horrenden Verschuldung junger Menschen in Form von Studiendarlehen.

Thiel treibt die Tatsache um, dass die junge Generation nicht mehr den Lebensstandard und die finanzielle und soziale Absicherung ihrer Eltern erreichen wird. Weite Teile von Politik und Wirtschaft haben sich durch ihre Elitenbildung in ihren »Raumschiffen« der pulsierenden Kraftzentren wie New York, Washington und San Francisco komfortabel eingerichtet und dabei die Bodenhaftung zu den normalen Menschen der Mittelschicht verloren.

Gerade die Mittelschicht, die für den gesellschaftlichen Zusammenhalt und die Finanzierung der Sozialsysteme der westlichen Welt so wichtig ist, fühlt sich durch die beiden Megatrends Globalisierung und Digitalisierung

in eine Art Schwitzkasten genommen, der ihnen kaum noch Luft zum Atmen lässt.

Schon länger befürchtet Thiel, dass sich dieses gesellschaftliche Phänomen möglicherweise gewaltsam entlädt. Eine Art Aufstand des Volkes wie zu Zeiten der Französischen Revolution.

Die Digitalisierung reduziert sich auf Nullen und Einsen. Sie lässt keinen Platz für Emotionen. Die Menschen sehen sich disruptiven Entwicklungen ausgesetzt, bei denen kein Stein auf dem anderen bleibt. Nicht ohne Grund bezeichnete die *New York Times* kürzlich die fünf wertvollsten Digitalkonzerne Apple, Alphabet, Amazon, Facebook und Microsoft als die »frightful Five«, die furchterregenden Fünf. Nicht mehr die Banken und Versicherungen gehören zu den einflussreichsten Unternehmen. Es sind die hippen Internetkonzerne, die inzwischen über eine ungeheure Macht verfügen. Zukünftig müssen sie sich deshalb auch ihrer gesellschaftlichen Verantwortung stellen. Die Verbreitung von Fake-News und Hassparolen über Facebook sind dafür nur ein Indiz. Noch immer sehen sich Google und Facebook als Plattformbetreiber und nicht als Medienunternehmen des 21. Jahrhunderts, obschon die Menschen darüber im Wesentlichen multimediale Inhalte konsumieren.

Thiel ist bisher mit seinem Ansatz als Unternehmer und Investor, auf Technologie-Monopolisten zu setzen, gut gefahren. Wettbewerb und das Duellieren mit anderen ist für ihn nicht die Königsdisziplin. Ganz im Gegenteil: Wettbewerb ist für Verlierer. Er schätzt Unternehmen und Investments, die ganz neue Märkte schaffen und einzigartig in ihrem inneren Kern sind. Die Börse ist dafür ein Gradmesser. Es gibt exakt einen führenden Smartphone Hersteller: Apple. Es gibt exakt eine führende Suchmaschine: Alphabet. Es gibt exakt ein führendes soziales Netzwerk: Facebook. Und es gibt nur einen führenden Betriebssystemhersteller: Microsoft. Gemein ist diesen genannten Unternehmen, dass sie einzigartig sind, eine monopolartige Stellung haben und außerordentlich hohe Renditen erzielen. Im vorliegenden Buch gehen wir ausführlich darauf ein, wie Thiel Monopole identifiziert und durch sein Handeln und Investieren konsequent von ihnen profitiert.

Thiel liegen Innovationen am Herzen. Echte Innovationen. Große und bahnbrechende Innovationen. Der Aufbruch nicht nur zu neuen Ufern, sondern zu neuen Galaxien. Reiht sich Thiel damit ein in die J. P. Morgans, Rockefellers, Carnegies, Vanderbilts und Fords, die maßgeblichen Anteil an

Amerikas Aufstieg zur weltweiten Wirtschaftsmacht im 19. und 20. Jahrhundert hatten?

Dieser Frage, seinen zahlreichen Rollen, aber auch seinen Ecken und Kanten, wollen wir mit dem vorliegenden Buch auf den Grund gehen. Thiel ist ein intellektuell brillanter Tech-Tycoon des 21. Jahrhunderts, von dem wir noch viel erwarten dürften.

Mit Thiels Worten lade ich Sie nun ein, sich auf die Suche nach den spannenden Geheimnissen unserer Zeit zu begeben.

Thomas Rappold  
im August 2017

# I.

## DER FREIGEIST – LIBERTÄRE WELTSICHT

*I remain committed to the faith of my teenage years: to authentic human freedom as a precondition for the highest good. I stand against confiscatory taxes, totalitarian collectives, and the ideology of the inevitability of the death of every individual. For all these reasons, I still call myself »libertarian«.*

Peter Thiel<sup>1</sup>

### Das Libertäre Manifest

Für Peter Thiel ist die persönliche Freiheit das höchste Gut überhaupt. Die Politik und ihre Gesetze sieht er als Bevormundung aufgeklärter, freiheits- und fortschrittsliebender Menschen an. In seinem viel beachteten Essay ›The Education of a Libertarian‹ legte er im Frühjahr 2009 seine ungeschminkte Sichtweise auf die Politik und seine Weltsicht dar.

Er sei, so beginnt der Essay, seinen Ansichten seit seiner Zeit als Teenager treu geblieben. Er stemmt sich gegen Steuererhebungen, die »beschlagnehmenden« Charakter haben, und lehnt totalitäre Systeme, aber auch die »Ideologie von der Unausweichlichkeit des Todes jedes Einzelnen«, ab.

Thiel berichtet von seiner Zeit als Philosophiestudent Ende der 1980er-Jahre, als er sich zu den »Geben-und-Nehmen«-Debatten hingezogen fühlte, mit dem Verlangen, Freiheit durch politische Mittel zu erreichen. Die Gründung der studentischen *Stanford Review* sollte die vorherrschende Rechtgläubigkeit auf dem Campus herausfordern. Doch selbstkritisch merkt Thiel an, dass er und seine Mitstreiter angesichts des geleisteten Aufwands wenig erreicht hätten. »Viele der Auseinandersetzungen fühlten sich an wie der Grabenkrieg an der Westfront des Ersten Weltkriegs; es gab zahlreiche Gemetzel, aber wir gelangten nicht zum Zentrum der Debatte.«

Während seiner Zeit als Anwalt und Hedgefondsmanager in Manhattan in den 1990er-Jahren begann Thiel zu verstehen, »warum so viele nach dem Studium desillusioniert wurden.« Die Welt erschien vielen als ein »viel zu großer Ort«. »Anstatt gegen die unbarmherzigen Unterschiede des Universums anzukämpfen, haben sich viele meiner gescheiterten Gleichgesinnten auf die Pflege ihres kleinen Gartens konzentriert.« Thiel beobachtete, dass mit höherem Intelligenzquotienten die Vorbehalte gegenüber einer freien Marktwirtschaftspolitik wuchsen. Laut seinem Essay manifestierte sich dies bei den gebildetsten Konservativen in Trinksucht, während sich die klügsten Libertäre über den Alkohol hinaus nach Möglichkeiten von Ausflüchten Gedanken machten.

Thiel, der sich selbst als Optimist sieht, zeichnet unter dem Eindruck der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/09 ein düsteres Bild der Aussichten einer libertären Politik. Das Platzen der Immobilienblase, der Bankrott von Lehman Brothers und die anschließende temporäre Verstaatlichung von Unternehmens-Ikonen wie dem Autobauer General Motors und dem Versicherungsgiganten AIG sind schwer zu schluckende Pillen für jeden libertär Denkenden. Es war die größte Wirtschafts- und Finanzkrise nach 1929 und sie stürzte die Finanzmärkte in den Abgrund. Nur durch massive staatliche Eingriffe just der Parteien, die laut Thiel hauptverantwortlich für die Blase waren, konnte erfolgreich gegengesteuert werden. Allerdings musste dem durch eine massive Ausweitung der Staatsverschuldung und neuen Regularien insbesondere im Banken- und Versicherungssegment Rechnung getragen werden. Verantwortlich für die Krise waren überbordende Schuldenlasten, die noch dazu von Regierungen gestützt und gegen hohe Risiken versichert wurden. Und nun sollte das Problem mittels neuer Schulden und

noch mehr staatlicher Eingriffe gelöst werden! »Für diejenigen, die im Jahr 2009 Libertäre sind, kulminiert unsere Ausbildung in der Erkenntnis, dass die breitere Ausbildung des Organs Politik vergebliche Mühe ist.«

Doch noch schlimmer, so Thiel, ist die Erkenntnis, »dass der Trend schon für eine lange Zeit in die falsche Richtung geht.« Immer stärker interveniert der Staat mit seiner Wirtschafts- und Finanzpolitik und manipuliert damit auch die Finanzmärkte. Unter dem Eindruck der massiven staatlichen Eingriffe und Hilfsmaßnahmen des Winters 2008/09 erwähnt Thiel in seinem Essay die Wirtschaftskrise 1920/21. Damals hat die US-Regierung nicht interveniert, was zu einer kurzen und heftigen Krise im Stile des »Schumpeterschen kreativen Akts der Zerstörung« führte, aber letztlich in ein prosperierendes Jahrzehnt mit den »Roaring 1920s« mündete. Thiel glaubt nicht mehr daran, »dass Freiheit und Demokratie kompatibel sind.« Hauptverantwortlich für den Widerspruch aus Kapitalismus und Demokratie ist für Thiel das seit 1920 zu beobachtende Anwachsen des Wohlfahrtsstaats gepaart mit dem Frauenwahlrecht.

Thiel kommt zu dem für ihn resignierenden Schluss, dass im Moment die Politik der Königsweg für die Zukunft unserer Welt ist. »In unserer Zeit besteht die große Aufgabe der Libertären darin, einen Ausweg aus der Politik in all ihren Formen zu finden.« Doch damit ist es nicht genug. Die »Flucht« muss über die Politik hinaus erfolgen, so Thiel. Dazu müssen »unentdeckte Gebiete« erschlossen werden, in denen neue Formen des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens ausprobiert werden können. Doch weil praktisch jeder Zentimeter der Erde bereits kartografiert und bekannt ist, konzentriert er seine Anstrengungen auf neue Technologien, die »einen neuen Raum für Freiheit« schaffen sollen.<sup>2</sup>

Die drei bedeutendsten sind für ihn:

### **Der Cyberspace**

Als Unternehmer und Investor, so Thiel, habe er seine »Anstrengungen auf das Internet fokussiert«. Mit PayPal wollte er eine neue Weltwährung schaffen, die frei von »Regierungskontrolle und Verwässerung ist«, um die bestehende Währungssouveränität der Staaten aufzuheben. Mit dem Facebook-Investment in den 2000er Jahren wurde der Raum geschaffen für neue Formen von Gemeinschaften, die »nicht an Nationalstaaten gebunden«

waren. Die neuen virtuellen Welten werden die soziale und politische Ordnung verwandeln. So wurde der US-Präsidentschaftswahlkampf 2016 bereits maßgeblich durch die sozialen Medien und im Wesentlichen durch den geschickten Einsatz von Facebook und Twitter entschieden. Das vorliegende Buch geht darauf noch ausführlich ein. Festzuhalten bleibt, dass Facebook mit seinen rund zwei Milliarden Mitgliedern inzwischen über eine so große Reichweite verfügt, dass es die von Thiel angesprochene soziale und politische Ordnung erheblich beeinflussen kann. Zwar hat PayPal es nicht geschafft, eine eigenständige Währung einzuführen, doch mit dem Aufkommen der Bitcoins und der damit verbundenen weltweiten Euphorie um das Computergeld zeichnet sich auch hier eine disruptive Veränderung ab, die herkömmliche staatliche Strukturen der Geldpolitik verändern kann.

### **Der Weltraum**

Der Weltraum bietet für Thiel eine »grenzenlose Fluchtmöglichkeit vor der Weltpolitik«. Aber dafür gibt es eine starke Eintrittsbarriere. Die Raketentechnologie hat seit den 1960er-Jahren bis zum Jahr 2009 wenig Fortschritte gemacht, sodass eine Zukunft im All »fast unerreichbar weit weg ist.« Notwendig ist eine »Verdoppelung der Anstrengungen für die kommerzielle Raumfahrt, aber wir müssen auch realistisch sein hinsichtlich der damit verbundenen Zeithorizonte.« Thiel schlussfolgert, dass eine libertäre Zukunft im All, wie sie von dem bekannten amerikanischen Science-Fiction-Autor Robert A. Heinlein skizziert wurde, »nicht vor der zweiten Hälfte des 21. Jahrhunderts Realität« würde. Thiel gehört inzwischen mit seinen Risikokapitalfonds zu den großen Finanziers der kommerziellen Raumfahrt. Er hat u. a. massiv in das von seinem PayPal-Kompagnon Elon Musk gegründete Raumfahrtunternehmen SpaceX investiert. SpaceX wurde als Start-up zunächst belächelt, macht aber in der Zwischenzeit den bisherigen Platzhirschen NASA und ESA das Leben schwer, indem es auf ganz neue Technologien und Verfahrensweisen setzt. 2017 gelang es SpaceX als erstem Raumfahrtunternehmen, Bestandteile einer Trägerrakete wiederzuverwenden. Die Kosten für den Transport ins All dramatisch zu drücken und den Mars zu erobern, das ist das erklärte Ziel von SpaceX.<sup>3</sup>

## Das Seasteading

Auf der Achse zwischen den Extremen Cyberspace und dem Weltall liegt für Thiel die Möglichkeit der Besiedelung der Ozeane. *Seasteading* bedeutet die Schaffung von Stätten mit dauerhaftem Lebensraum auf dem Meer, ohne dass Länder einen Einfluss auf diese Gebiete nehmen können. Bereits im Jahr 2009 hielt Thiel die Technik für ausgereift genug, dass es wirtschaftlich Sinn macht, aber spätestens in naher Zukunft würde es seiner Meinung nach so weit sein. »Es ist ein realistisches Risiko und deshalb unterstütze ich diese Initiative mit großen Erwartungen.« Doch in den letzten Jahren wurde es im Gegensatz zu den beiden erstgenannten Investments Facebook und SpaceX ruhiger um das Seasteading, was Thiel in einem Interview mit der Bloomberg-Journalistin Emily Chang im Jahr 2014 zur Aussage veranlasste, dass es für ihn ein »sehr kleines Nebenprojekt« sei und dass es »sehr weit in der Zukunft läge«. <sup>4</sup>

Thiel kommt in seinem Essay zur Schlussfolgerung, dass wir uns bildlich gesprochen in einem »Todesrennen zwischen Politik und Technologie« befinden. »Die Zukunft wird viel besser oder viel schlechter werden, aber die Frage nach der Zukunft bleibt in der Tat sehr offen.« Im Gegensatz zur Politik könne der Einzelne in der Technologie etwas bewegen und damit den Unterschied ausmachen. Thiel schließt mit der Voraussage, dass das »Schicksal unserer Welt von den Bestrebungen einer einzelnen Person abhängen könne, die eine Maschine der Freiheit herstellt, die die Welt für den Kapitalismus sicher macht.« Rund zehn Jahre nach Thiels Worten dürfen wir uns fragen, ob wir nicht in Person von Mark Zuckerberg und seinem weltumschlingenden Netzwerk Facebook den Erfinder und Retter der »brave new World« gefunden haben? Zuckerberg will uns endgültig in den Cyberspace und damit in die virtuelle Welt überführen, wo alles schöner, moderner und bunter sein soll. Vielleicht löst sich so auf bequeme Art und Weise die Diskrepanz zwischen virtueller und realer Welt, von der Thiel in einem Interview im April 2017 mit der Zeitschrift *Bilanz* feststellte: »Unsere Smartphones, die uns von unserer Umwelt ablenken, lenken auch davon ab, dass unsere Umwelt merkwürdig alt und teilweise marode ist. Das U-Bahn-Netz in New York ist über 100 Jahre alt, große Teile unserer Infrastruktur wurden nicht modernisiert«. <sup>5</sup> Liegt das Ignorieren oder das Lösen der realen Herausforderungen unserer Welt also im digitalen Eskapismus?



Thiel erwartete, dass sein Essay Reaktionen provozieren würde, und er wurde nicht enttäuscht. Allerdings bezogen sich die Rückmeldungen nicht primär auf die erwähnten Themen Cyberspace, Seasteading oder libertäre Politik, sondern hauptsächlich auf das Thema Wahlverhalten im Zusammenhang der Geschlechterkluft. Thiel betont, dass es ihm nicht darum geht, einer Gruppe das Wahlrecht zu entziehen bzw. vorzuenthalten, aber »ich habe wenig Hoffnung, dass Wahlen die Dinge besser machen.« Für ihn mischt sich die Politik in zu viele Bereiche ein, und er versteht nicht, warum Leute wegen des Konsums leichter Drogen eingesperrt, aber gleichzeitig gezwungen werden, »rücksichtslose« Finanzinstitute mit ihren Steuergeldern zu retten.

»Die Politik macht die Leute wütend, zerstört Beziehungen und polarisiert die Visionen von Menschen: Die Welt sind Wir gegen die Anderen; gute Leute gegen die Anderen.« Deshalb, so Thiel, konnten libertär denkende Menschen bislang so wenig in der Politik ausrichten. Er empfiehlt deshalb, die »Energien anderweitig für friedliche Projekte einzusetzen, die allgemein als utopisch angesehen werden.«<sup>6</sup>

Liest man diese Zeilen acht Jahre später im Jahr 2017, so hat der sonst so Grenzen überwindende und notorisch optimistische Peter Thiel den Meister in sich selbst gefunden. Er hat im Frühjahr 2016 offen für Donald Trump geworben, ihn finanziell unterstützt und auf dem Nominierungsparteitag der Republikaner im Sommer 2016 eine flammende Rede auf ein neues Amerika unter Trump gehalten. Damit gehörte er zu den Siegern und gilt zusammen mit seinen Mitarbeitern in der Zwischenzeit als wichtiger Vertrauensmann und Technologieberater der Trump-Administration in Sachen Wirtschaft, Wissenschaft und Innovation. Ein gewaltiger Sprung aus Sicht der beschriebenen Malaise im Jahr 2009. Auch hier gilt das für Thiel so bekannte Motto aus der Start-up-Welt: Nichts ist unmöglich! Thiel ist nicht nur ein Libertärer, sondern auch ein konträr geprägter Geist. Wer große Risiken eingeht wie er, kann enorme Gewinne einfahren. Für Thiel bietet sich in seiner Rolle als außenstehender Berater Trumps nun eine »once in a lifetime opportunity«, eine einmalige Gelegenheit, um das von ihm so geliebte Amerika wieder auf den Pfad der technologischen Tugend zu bringen und zu einem insgesamt modernen und innovativen Land zu formen.

## Das Founders-Fund-Manifest

Um sich unter den Etablierten in der Venture-Capital-Welt abzuheben und sich bei den besten Gründern und Startups mit einem einzigartigen Profil Gehör zu verschaffen, braucht es mehr, als nur Kapitalbeschaffer zu sein. Marc Andreessen, der Erfinder des ersten Webbrowsers, Gründer von Netscape und inzwischen einflussreicher Risikokapitalinvestor bei Andreessen und Horowitz, hat dies mit seinem Essay ›*Software is eating the world*‹ eindrucksvoll bewiesen. Andreessen legt dar, wie sämtliche Branchen zukünftig durch den Einsatz von Software grundsätzlich neu aufgestellt werden, sich in rapider Geschwindigkeit neue Unternehmen auf tun und bestehende marginalisiert werden. Beispiel dafür ist die Software-Dominanz im Mobilfunksektor durch Apple und Google, während der frühere Dominator Nokia keine Bedeutung mehr hat.<sup>7</sup> Gleiches gilt für die Segmente Medien, Handel und Logistik, wo softwaregetriebene Plattformen wie Amazon und Netflix etablierten Anbietern die Butter vom Brot nehmen. Andreessens Essay ist auch die Blaupause für Investitionen seines Risikokapitalfonds. Er investiert primär in Start-ups, die softwaregetrieben die Welt verändern und damit etablierten Anbietern das Leben schwermachen oder gar ganz neue Märkte erobern wollen.

Der Founders Fund, gegründet von Thiel und seinen PayPal-Kollegen Ken Howery und Luke Nosek, steht dem in nichts nach. Sie veröffentlichten auf der Founders-Fund-Website im Jahr 2011 das Manifest ›*What happened to the future?*‹. Richtig bekannt wurde allerdings der Untertitel »We wanted flying cars, instead we got 140 characters«. Er basiert auf dem von Thiel immer wieder vorgetragenen Manko, dass sich der technologische Fortschritt deutlich verlangsamt hat und es in den vergangenen Jahrzehnten, mit Ausnahme der Computer- und Internetindustrie, nur zu wenigen Innovationssprüngen gekommen ist. Seiner Meinung nach braucht es viel mehr ambitionierte Gründer, die sich den wirklichen technologischen Herausforderungen stellen, statt das 20. Social-Media-Start-up zu gründen. Der Ausspruch wendet sich nicht gegen das Unternehmen Twitter an sich, wie Thiel gegenüber der Zeitschrift *Bilanz* betont: »Twitter ist ein erfolgreiches Unternehmen, Facebook erst recht. Aber das alleine reicht wahrscheinlich nicht aus, um unsere Zivilisation auf die nächste Stufe zu heben. Technik sorgt für Veränderungen, aber

heutzutage ist Technik gleichbedeutend mit Informationstechnik, also Internet, Computer, Smartphone und mobiles Internet. Ich fürchte, diese Einengung des technischen Horizonts reicht nicht aus, um unsere Gesellschaft entscheidend voranzubringen«. <sup>8</sup> Wo liegt der tiefere Sinn, der von Thiel und seinen Kollegen angesprochenen Systemkritik, eine Kritik, die auch die Geldgeber, also die Risikokapitalinvestoren ausdrücklich einschließt.

Ausgangspunkt des Manifests ist die These, dass es für den Founders Fund, stellvertretend für andere Risikokapitalinvestoren, zwei primäre und miteinander korrelierende Interessen gibt:

Den technologischen Fortschritt als den Treiber des Wachstums in der industrialisierten Welt zu unterstützen und damit außergewöhnliche Ergebnisse für Investoren zu erzielen, genau dies ist der Kern des Begriffs »Risikokapitalinvestitionen« in seiner ursprünglichen Form.

Zwischen den 1960er- und 1990er-Jahren war diese Paarung ein großer Erfolg. In den 1960er-Jahren konzentrierten sich die Investitionen in die neu entstehende Halbleiterindustrie mit Intel an der Spitze. In den 1970er-Jahren folgten dann Unternehmen der Hardware- und Software-Industrie, gefolgt in den 1980er-Jahren von Unternehmen der Biotechnologie, Mobilkommunikation sowie von Netzwerkunternehmen. Schließlich kamen die Internetunternehmen in den 1990er-Jahren dazu. Gemein war allen Technologien, dass es sich um hohe technologische wie auch wirtschaftliche Risiken gehandelt hat. Vielfach zweifelten die Firmen selbst am Erfolg ihrer Produkte, wie die früheren Aussagen der Vorstände der Computerkonzerne IBM und Digital Equipment zeigten, die nur ein begrenztes Absatzpotenzial für Computer sahen und auf gar keinen Fall eine massenhafte Durchdringung in jeden einzelnen Haushalt. Nicht nur die Unternehmen der Halbleiterindustrie, auch die Unternehmen der aufstrebenden PC-Industrie, wie Apple und Microsoft, waren in ihren Anfängen alles andere als sichere Wetten auf einen hohen Ertrag für Risikokapitalinvestoren. Es galt aber das ungeschriebene Gesetz, dass herausragende Ingenieurskunst und Investieren eins sind.

Doch in den späten 1990er-Jahren drehte sich das Bild. Viele Risikokapitalportfolios, so das Founders-Fund-Manifest, waren nicht mehr auf Unternehmen ausgerichtet, die technologische Durchbrüche im Fokus hatten, sondern auf solche, die lediglich inkrementelle Fortschritte boten oder sogar nur Scheinlösungen. In der Aktienblase um die Jahrtausendwende

gewannen praktisch alle Technologieaktien deutlich an Wert, ohne genaue Prüfung auf Qualität und zukünftigem wirtschaftlichen Erfolg. Und genau das ist nach Auffassung des Founders Fund der Grund, warum viele Risikokapitalfonds für ihre Anleger kein Geld verdienen und die Branche mehr oder weniger »kaputt« ist.

Der Founders Fund plädiert in seinem Manifest deshalb für Investitionen in Unternehmen mit fundierten Technologiegrundlagen und Alleinstellungsmerkmalen, die damit auch nachhaltige Erträge liefern, unabhängig von den volatilen Kapitalmärkten. Beispiele sind für den Founders Fund Unternehmen wie Amazon und Facebook. Während Amazon Innovationen wie Kundenempfehlungen und Logistik revolutioniert hat, ist Facebooks Alleinstellungsmerkmal eine skalierbare und hochleistungsfähige Netzwerk-Plattform für die Pflege von sozialen Kontakten für rund zwei Milliarden Menschen im Live-Betrieb.

Doch wo bleiben die Visionen und der Glaube an echte technologische Durchbrüche?

Nicht ohne Grund stellt das Manifest die rhetorische Frage »Gibt es noch wirkliche Technologien, die noch unentdeckt sind? Oder haben wir die Zielinie erreicht, eine Art von technologischem Ende der Geschichte?« Früher gab es diese großen Ideen und Visionen. Das Manifest nennt dazu als Beispiele die Konzeptstudie aus den 1950er-Jahren über ein atomgetriebenes Automobil und den britischen Physiker und Science-Fiction-Autor Arthur C. Clarke, der 1968 die baldige Aufnahme kommerzieller Reisen in den Weltraum und die Nutzung künstlicher Intelligenz voraussah.

Die etwas ketzerische Antwort des Founders Fund dazu lautet: »Die Zukunft, auf die die Leute in den 1960er-Jahren gewartet haben, ist immer noch die Zukunft, auf die wir heute, ein halbes Jahrhundert später, warten. Statt Captain Kirk und der USS Enterprise haben wir den Preisvergleicher Priceline und günstige Flüge nach Cabo (Cabo San Lucas liegt auf der zu Mexiko gehörenden Halbinsel Niederkalifornien)«.

Folgerichtig fußen die Investmentprinzipien des Founders Fund auf folgenden Segmenten:

- Luft- und Raumfahrt sowie der Transportsektor
- Biotechnologie
- Analytik und Software

- Energie
- Internet

Doch auch die genannten Segmente sind nicht sakrosankt, denn, so der Founders Fund weiter: »Die besten Unternehmen schaffen sich ihre eigenen Märkte.« Das ist ganz nach dem Geschmack von Thiel, der für seine Investments nach monopolistisch geprägten Technologieunternehmen sucht.<sup>9</sup>

Wir halten also fest: Während weite Teile der Risikokapitalunternehmen sich eher auf risikoärmere Investitionen konzentrieren, suchen Founders Fund und Thiel nach Unternehmen und Unternehmern, die mit revolutionären Technologien die Welt zum Besseren verändern wollen. Das Manifest des Founders Fund ist eine klare Botschaft hin zu einer technologiegetriebenen Investitionspolitik und unterscheidet sich damit erheblich von dem weitverbreiteten *Financial Engineering* der Wall Street und weiten Teilen des Silicon Valley, bei dem Investitionsentscheidungen meist nur auf Basis von Excel-Datenblättern anstatt auf einer technologischen Expertise des Investitionsprodukts getroffen werden.

## Das intellektuelle Rückgrat

Peter Thiel ist ein Intellektueller mit einem sehr fundierten Wissen über Politik, Philosophie, Ökonomie und Technologie. Im Gegensatz zu vielen anderen Persönlichkeiten des Silicon Valley basiert seine Weltsicht nicht eindimensional auf technologischen Spezifika. Thiel hat immer das große Ganze im Blick. Seine Investments unterliegen einem festen Prinzipienfundament, das er sich über Jahrzehnte aufgebaut hat. Er ähnelt dabei den Investorenlegenden Warren Buffett und Charlie Munger. Allen gemein ist ihre Vorliebe für Bücher. Während Buffett auf das Buch seines Lehrmeisters Benjamin Graham, »*Security Analysis*«, schwört, sind es für Thiel die Bücher des französischen Philosophen und Stanford-Professors René Girard. Thiel hält Girard, den er als Philosophiestudent im Grundstudium an der Stanford Universität kennengelernt hat, für einen der letzten Universalgelehrten.<sup>10</sup>

Das Buch mit dem Titel »*Things Hidden since the Foundation of the World*« (*Das Ende der Gewalt. Analyse des Menschheitsverhängnisses. Erkundungen zu Mimesis und Gewalt mit Jean-Michel Oughourlian und Guy Lefort*. Herder, Freiburg

2009) ist für Thiel Girards Meisterwerk. Selbst für den philosophisch beschlagenen Thiel ist das Buch keine leichte Kost. »Es ist nicht undurchsichtig, es ist nur dicht bepackt.« Man solle am besten über die Kultur zu lesen beginnen, die man am interessantesten findet, so Thiel in einem Interview für *Business Insider*.<sup>11</sup> Girard macht es dem Leser auch nicht leicht. Schon auf der ersten Seite warnt er, dass er »absichtlich alle Zugeständnisse dem Leser überlassen habe«. Girards Schlüsselkonzept ist die sogenannte Nachahmungstheorie (»mimetic theory«). Seiner Meinung nach basiert der Großteil des menschlichen Verhaltens auf Nachahmung. Gemäß Girard ist Nachahmung unausweichlich. Es gilt der Grundsatz, dass wir das, was wir tun, deshalb tun, weil es andere Leute ebenfalls tun. Die Konsequenz daraus ist, so Thiel, »dass wir alle um dieselben Dinge konkurrieren, also um dieselben Schulen, Arbeitsplätze und Märkte.«<sup>12</sup> In der Wirtschaft, so Thiel »verwässert« der Wettbewerb die Gewinne. Daraus entstand Thiels provokante These »Competition is for Losers«.<sup>13</sup>

Das Werk von Girard kreist um Nachahmung und Wettbewerb. Das Buch ist im Konversationsstil verfasst. Girard antwortet auf die Fragen zweier Psychiater. Dabei spannen sie einen weiten Bogen um die Themenfelder Anthropologie, Religion, Literatur und die Psychoanalyse. Aber auch moderne Theorien zu Gesellschaft und Kultur werden behandelt. Der Wettbewerb führt aber auch zu gesellschaftlichen Konflikten und Gewalt. Für das renommierte Wissenschaftsjournal ›*Philosophy and Literature*‹ gehört René Girard zu »einer Handvoll von Wissenschaftlern unserer Zeit, die unser Denken darüber veränderten, wer wir sind und woher wir kommen«.<sup>14</sup>

Auf ›*Things Hidden since the Foundation of the World*‹ wird ausführlich in dem Kapitel ›Stanford University‹ eingegangen, an der Thiel das Buch zum ersten Mal in seinem Grundstudium der Philosophie las.

Gegenüber [www.reddit.com](http://www.reddit.com) äußerte sich Thiel über seine favorisierten Bücher. Seine Vorliebe gilt »dem Genre von Büchern aus der Vergangenheit, die über die Zukunft schreiben«.<sup>15</sup> Die folgenden vier Bücher haben es ihm besonders angetan:

### ***The New Atlantis* von Francis Bacon**

Es wurde 1627, ein Jahr nach seinem Tod, veröffentlicht. Bei ›*The New Atlantis*‹ handelt es sich um ein fragmentarisches Werk. Bacon spielte eine

führende Rolle beim Aufbau englischer Kolonien in Virginia, Neufundland und im Nordosten von Kanada. Das Buch dürfte um 1623 entstanden sein, nachdem sich Bacons politische Karriere bereits im Niedergang befand. In dem Fragment beschreibt er eine mystische Insel mit dem Namen Bensalem, die von der gestrandeten Besatzung eines europäischen Schiffs auf dem Pazifik westlich von Peru entdeckt wurde. Die Einwohner von Bensalem werden als Menschen mit einer hohen Moralvorstellung und großer Aufrichtigkeit beschrieben. Kein Offizieller in Behörden verlangt Geld für Dienstleistungen. Es herrscht Religionsfreiheit, und großen Wert legt Bensalem auf das staatlich geförderte Wissenschaftsinstitut *Salomons House*. Die Großzügigkeit, die Aufgeklärtheit, die Würde und der Glanz, aber auch die Religiosität und öffentliche Stimmung zeichnen das idealisierte Bild, das Bacon sich als Staatsmann von seinem Heimatland wünschte. Mit der Beschreibung des *Salomons House* legt er einen Plan und eine Organisationsform für die moderne forschungsgetriebene Universität vor, wie wir sie heute kennen, und beschreibt eine Vielzahl neuester Erfindungen und Entdeckungen. Die Gründung der renommierten englischen Wissenschaftsvereinigung Royal Society soll auf ›*New Atlantis*‹ und weitere Schriften Bacons zurückgehen.<sup>16</sup>

### ***Die amerikanische Herausforderung*** **von Jean-Jacques Servan-Schreiber**

»Die Zeichen und Instrumente der Macht sind nicht mehr bewaffnete Legionen oder Rohstoffe oder Kapital ... Der Wohlstand, nach dem wir streben, liegt nicht in der Erde oder in der Anzahl von Menschen oder in Maschinen, sondern im menschlichen Geist. Und insbesondere in der Fähigkeit der Menschen zu denken und zu gestalten.« Die Worte von Jean-Jacques Servan-Schreiber, dem Autor des Bestsellers ›*Die amerikanische Herausforderung*‹ sind aktueller denn je. Servan-Schreiber, der im Zweiten Weltkrieg Kampfpilot in der französischen Armee von Charles de Gaulle war, arbeitete nach dem Krieg zunächst als außenpolitischer Redakteur für die Pariser Tageszeitung *Le Monde*. Im Anschluss gründete er den *L'Express*, ein moderat linksgerichtetes Nachrichtenmagazin nach dem Vorbild des *Time Magazine*.<sup>17</sup> In ›*Die amerikanische Herausforderung*‹ warnte Servan-Schreiber bereits 1967 Europa davor, zu einer bloßen Kolonie der USA zu verkommen. Eine

Erkenntnis, die europäischen Politikern im Jahr 2017 unter dem neuen Politikstil von Donald Trump schmerzlich bewusst wird. Viel zu lange hat sich Europa durch kleinkarierte Streitereien klein gemacht und dabei immer auf die Hilfe des großen Bruders USA gezählt.

Das Buch von ihm wurde umgehend zum Bestseller. Allein in Frankreich wurden unter dem Originaltitel ›*Le Défi américain*‹ mehr als zwei Millionen Exemplare verkauft. Weltweit wurde das Buch in 16 Sprachen übersetzt und zehn Millionen mal in insgesamt 26 Ländern verkauft. Servan-Schreiber war mit diesem Buch seiner Zeit voraus. Seine Aussagen zu Europa, der Industrialisierung und Digitalisierung der globalisierten Wirtschaft sind bis hin zu der aktuellen politischen Situation in Frankreich aktueller und lesenswerter denn je. Der Wirtschaftsnobelpreisträger Professor Paul Krugman bezeichnete das Buch in seinem Vorwort für die eBook-Ausgabe als »prägend für eine ganze Generation«. Wir würden heute in einer Welt leben, »die ganz der Welt entspricht, wie sie sich Servan-Schreiber vorgestellt hat.« Für den Gründer des Weltwirtschaftsforums (WEF), Klaus Schwab, war das Buch nicht nur ein »Game Changer für die Europa-Amerika-Beziehungen, es bot auch eine neue und innovative Konzeption nationaler Wettbewerbsfähigkeit.« Für Schwab war es schlussendlich auch ein »Katalysator für die Schaffung des Weltwirtschaftsforums«.

»Servan-Schreiber beschrieb zuerst seine kühne Vision eines beschleunigenden amerikanischen Wohlstands. Während dieser Ausgang zu jener Zeit unausweichlich schien, haben wir ein halbes Jahrhundert später diese Zukunft weit unterschritten. Die Wiederveröffentlichung seines bahnbrechenden Buchs dient als deutlicher Aufruf an unsere stagnierende Gesellschaft, Wege zurück zu der optimistischen Zukunft der 1960er Jahre zu finden« so Peter Thiel.<sup>18</sup>

Auch Donald Trump hat in seinem Präsidentschaftswahlkampf immer wieder an die glorreichen Zeiten der 1960er-Jahre erinnert, als Amerika vor Kraft strotzte, es der breiten Mittelschicht immer besser ging und die Zukunftsaussichten rosig erschienen. Thiel sieht diese Zeit wegen der breiten technologischen Aufbruchsstimmung sehr positiv. Visionen wie die Mondlandung wurden in den 1960er-Jahren von John F. Kennedy geboren und noch vor dem Ende desselbigen Jahrzehnts mit dem Betreten des Mondes von Neil Armstrong und Buzz Aldrin in die Tat umgesetzt. Mitverantwortlich



dafür waren die damals großen Fortschritte in der Raumfahrttechnik mit dem Apollo-Raketenprogramm und der Halbleiter- und Computerindustrie, ohne die eine so komplexe Mission nicht möglich gewesen wäre.<sup>19</sup>

Erwähnt sei, dass die deutsche Ausgabe 1968 mit einem Vorwort von Franz Josef Strauß erschien. Servan-Schreiber revanchierte sich im Gegenzug bei Strauß im selben Jahr mit einem Vorwort zu dessen Buch »Herausforderung und Antwort. Ein Programm für Europa«. Strauß war zu dieser Zeit Bundesfinanzminister.

›*The Great Illusion. A Study of the Relation of Military Power to National Advantage*‹  
von Norman Angell

Blickt man auf das 20. Jahrhundert zurück, das in der ersten Hälfte von zwei blutigen Weltkriegen geprägt wurde, die Europa in Schutt und Asche legten und den Kontinent über mehrere Jahrzehnte durch den eisernen Vorhang trennten, gleicht es einer geradezu prophetischen Entdeckung, wenn man ›*The Great Illusion. A Study of the Relation of Military Power to National Advantage*‹ von Norman Angell in Händen hält und seinen Ansichten folgt. Angell schrieb das Buch um 1910, also unter dem Eindruck der um die Deutungshoheit in Europa rivalisierenden Mächte England und Deutschland. Beide lieferten sich einen Rüstungswettlauf, insbesondere in der Aufrüstung ihrer jeweiligen Kriegsmarine. Die Regierenden und Politiker verfolgten eine Blut-und-Boden-Doktrin, die vorsah, neue Ländereien weltweit zu unterjochen, um so ihrer wachsenden Bevölkerung neuen Lebensraum und Wohlstand zu verschaffen. Das englische Königreich mit seiner weltumspannenden Kolonialmacht galt Deutschland als Vorbild. Norman Angell, der sich als Journalist, Autor und Parlamentsabgeordneter der Labour Party einen Namen gemacht hatte, verfolgte dem Zeitgeist konträre, geradezu disruptive Vorstellungen, und dies am Vorabend des Ersten Weltkriegs.

Seiner Meinung nach unterlagen die Regierenden mit ihrer Doktrin, wonach nur eine starke Militärmacht der Bevölkerung zukünftigen Wohlstand verschaffen kann, einem kompletten Irrglauben. Er sah in der Eroberung neuer Ländereien keinen Gewinn für die Bevölkerungen der siegreichen Länder. Für ihn war dies ein Nullsummenspiel. Krieg kennt für ihn nur Verlierer. Angell gab schon zum damaligen Zeitpunkt zu bedenken, dass

Wirtschaft und Finanzindustrie über Ländergrenzen hinweg stark vernetzt und international so verwoben sind, dass ein kriegerischer Eingriff einer der Großmächte zu einem erheblichen wirtschaftlichen Kollateralschaden führen würde. Angell warnte in seinem bemerkenswerten und weitsichtigen Buch, dass die USA von einem europäischen Konflikt ebenfalls stark betroffen wären, da sie enge wirtschaftliche und finanzielle Beziehungen mit den europäischen Nationen pflegten, also schon damals.

Und in der Tat befand sich die Weltwirtschaft vor dem Ersten Weltkrieg in einem großen Globalisierungsschub. Junge Unternehmen, heute würde man sie Start-ups nennen, wie Siemens in der Elektrizität, Mannesmann beim Bau nahtloser Röhren und BASF mit ihren chemischen Produkten waren auf dem Sprung zu Weltkonzernen und nutzten wie selbstverständlich sich bietende Chancen der Internationalisierung und gründeten weltweit Tochterunternehmen für den Ausbau ihrer Geschäfte. Das Buch von Angell avancierte umgehend zu einem Bestseller. Nicht nur in England, auch in Amerika, Frankreich und Belgien, selbst im deutschen Kaiserreich. Liest man die Rezensionen der zu seiner Zeit führenden Zeitungen, ob in England, Amerika oder Deutschland, so überschlugen sich die politischen Kommentatoren der damaligen Zeit mit Huldigungen der Aussagen von Angell. Umso erstaunlicher ist es deshalb für uns heute, dass dieselbe Presse nur wenige Jahre später die Kriegstreiberei in den Ersten Weltkrieg mit euphorischen Fanfaren begleitete. Angell erhielt, nachdem das Buch 1933 wieder aufgelegt wurde, den Friedensnobelpreis. ›*The Great Illusion*‹ ist heute, über 100 Jahre nach der Erstveröffentlichung, lesenswerter denn je. Angell gibt uns die wichtige Botschaft mit auf den Weg, dass es in unserer globalisierten und vernetzten Welt eigentlich keinen Platz mehr für kriegerische Auseinandersetzungen gibt. Wären die Regierenden vor 100 Jahren Angells Ratschlägen gefolgt, wäre den Menschen viel Leid und Unheil erspart geblieben.<sup>20</sup>

### ›*The Diamond Age: Or, a Young Lady's Illustrated Primer*‹ von Neal Stephenson

Bei ›*The Diamond Age*‹ (deutscher Titel ›*Die Grenzwelt*‹) handelt es sich um einen Science-Fiction Roman des Schriftstellers Neal Stephenson. In dem Roman beschreibt er seine Zukunftsvision der Auswirkungen eines fortgeschrittenen Informationszeitalters. Im Mittelpunkt stehen Eigentumsrechte

in Form von Bauplänen. Sie stellen Informationen dar für die Compilierung von Gütern. Der Ausdruck »Compilierung« stammt aus der Informatik und bedeutet die Übersetzung von Programmcode in für den Computer ausführbare maschinenlesbare Befehle. Eine funktionale Rolle spielt im Buch die Nanotechnologie, die das Wissen und die Eigentumsrechte der Informationsinfrastruktur auf die Welt der materiellen Güter überträgt.

Stephenson beschreibt eine Zukunft, in der die Nationalstaaten praktisch keine Rolle mehr spielen. Die Nanotechnologie ermöglicht durch die sogenannten Materie-Compiler die ortsunabhängige Herstellung von allen erdenklichen Produkten. Gleichzeitig sorgt ein weltumspannendes Informationsnetzwerk dafür, dass die Finanzströme und Transaktionen frei vom Zugriff der Staaten fließen und diesen damit auch die Hoheit über die Erhebung von Steuern abhanden gekommen ist.

Bedenkt man, dass das Buch 1995 erstmalig erschien, also zu einem Zeitpunkt, als mit Netscape das erste Internetunternehmen an die Börse ging und das uns bekannte World Wide Web gerade den Kinderschuhen entschlüpfte, könnte es für Peter Thiel eine Inspiration für die drei Jahre später erfolgte Gründung von PayPal gewesen sein. Die große Vision von PayPal war die Schaffung einer neuen elektronischen Währung unabhängig vom Zugriff der Staaten. Auch die von Stephenson propagierte ortsunabhängige Güterproduktion rückt im Jahr 2017 in Reichweite. Technologien wie 3D-Druck und Automatisierungs- und Robotiklösungen, gemeinhin als Industrie 4.0 betitelt, schaffen die technologischen Voraussetzungen. »Manufacturing-as-a-Service« also die Produktion als Dienstleistung wird Realität. In der Folge verlagern immer mehr Unternehmen ihre Fabrikation zurück in ihre Heimatmärkte und damit nahe an ihre Kunden. Neue Produktionsverfahren gekoppelt mit Logistiklösungen, wie die von Amazon bereits in Testfeldern eingesetzte Warenlieferung per Drohne, führen dazu, dass Kunden zukünftig ihre gewünschte Ware in Realzeit produziert und dann umgehend auch geliefert bekommen. Zwar gelang es Peter Thiel mit PayPal nicht, eine eigenständige Währung zu etablieren, doch mit der Cryptowährung Bitcoin ist inzwischen ein veritables Investitionsvehikel entstanden.

Die im Buchtitel angesprochene illustrierte Fibel fällt einer jungen Dame mit Namen Nell in die Hände. Sie kommt aus der Unterschicht. Mit der Fibel erhält sie nun Zugang zu Informationen und kann damit auch am

sozialen Aufstieg partizipieren. Stephenson prägt in seinem Buch weitere Begriffe, die heute in der Internetökonomie Allgemeinplätze und von großer Bedeutung sind. Mit der »*Technologie der Saat*« beschreibt er die Grundzüge der OpenSource Bewegung, also das freie Teilen und den freien Zugriff auf Informationen unabhängig von Eigentumsrechten. Peter Thiels PayPal Partner und Freund Elon Musk, Gründer des Elektroautobauers Tesla und der Raumfahrtfirma SpaceX, hat bereits im Jahr 2014 in einem aufsehenerregenden Vorgang sämtliche Patente von Tesla als OpenSource veröffentlicht. »Alle unsere Patente gehören euch«, so Musk in einem Blog-Beitrag.<sup>21</sup> Er verfolgt die Philosophie, dass die weltweite Technologiegemeinschaft durch die Zurverfügungstellung seiner technologischen Entwicklungen die Elektromobilität schneller voranbringen und damit die etablierten Automobilbauer stärker unter Druck setzen kann. Der Zugang zu Wissen und die Bereitschaft, Wissen zu teilen, führt für Musk zu schnelleren Innovationszyklen und damit zu einem Win-win für Alle.

Eine wichtige Rolle spielen in Stephenson's Buch auch sogenannte Enklaven. Die zwei wichtigsten tragen die Namen New Atlantis und Nippon. Unschwer zu erraten, wer sich dahinter verbirgt. New Atlantis steht für eine angelsächsisch geprägte wirtschaftliche Elite, sogenannte Dividenen-Lords, die die Rolle der alten Aristokratie eingenommen haben. Auch hier nimmt Stephenson die wachsende Ungleichheit der Vermögensverteilung vorweg, die durch die sich bietenden Geschäftsmöglichkeiten dank neuer Technologien des Internets und der Digitalisierung seit dem Erscheinen der Erstausgabe Mitte der 1990er Jahre noch deutlich zugenommen haben.<sup>22</sup>

# II.

## ERFOLGSFAKTOR KONTRÄRES DENKEN

*Peter Thiel is »a Contrarian«, and Contrarians »Are Usually Wrong«*

Jeff Bezos über Peter Thiel<sup>23</sup>

### Die Million-Dollar-Frage – Die Frage aller Fragen

Peter Thiel mag gut gestellte Fragen. Nicht ohne Grund beginnt das erste Kapitel in seinem Buch ›Zero to One‹ auch mit einer Frage. Es ist keine gewöhnliche Frage, sondern für ihn die wichtigste überhaupt. »Welche Ihrer Überzeugungen würden nur wenige Menschen mit Ihnen teilen?« Mit dieser Frage konfrontiert er in der Regel auch Bewerber. Die Frage stellt selbst für Topbewerber eine intellektuelle Herausforderung dar, viele haben große Mühe, eine glaubwürdige und schlüssige Antwort zu finden. Vielleicht sind wir in unserer überbordenden Konsensgesellschaft viel zu sehr auf Mainstream programmiert, als dass uns darauf eine schlüssige Antwort einfällt?

Visionäre Menschen haben eigene Überzeugungen. Sie sehen Dinge, die es noch nicht gibt, Lösungen für Herausforderungen, die noch gar nicht bestehen. Gerade wir Europäer sprechen denn auch häufig eher von Problemen als von Herausforderungen. Unweigerlich denkt man bei der Frage

aller Fragen an Steve Jobs. Er war ein großer, wenn nicht gar der größte Überzeugungstäter überhaupt. Er schuf gleich drei neue Produktinnovationen, die alle zu einem Welterfolg wurden und die jeweilige Branche komplett umkrempten. Mit dem Macintosh revolutionierte er die Computerindustrie und machte den Personal Computer zu einem selbstverständlichen elektronischen Gerät für den Arbeitsplatz *und* für Zuhause. Mit dem iPod und iTunes veränderte er die Art, wie Menschen Musik konsumieren, nachhaltig. Das iPhone vereinigte die Funktionalität des Computers mit dem Telefon und wurde gleichzeitig zum multimedialen Abspielgerät und damit zum ultimativen elektronischen Gerät des 21. Jahrhunderts. Auf seiner legendären Vorstellung des iPhones meinte er, dass man stolz sein könne, wenn man einmal im Berufsleben ein Produkt an den Start bringt, das ein großer Erfolg wird und damit eine nachhaltige Wirkung erzielt. Doch Apple und Jobs schafften von 1984 (Vorstellung des Macintosh) bis 2007 (Vorstellung des iPhones), also innerhalb von 23 Jahren, gar derer Drei, obwohl Jobs zwölf Jahre außerhalb von Apple bei seinen Unternehmungen Next und Pixar tätig war. Parallel zu seiner Tätigkeit als Chef von Apple baute er aus einem kreativen Haufen filmverrückter Animationsspezialisten bei Pixar ein Blockbuster-Filmstudio, das von Disney später für einen Milliardenbetrag gekauft wurde und inzwischen zu einer tragenden und nicht mehr wegzudenkenden Säule des Konzerns gehört. Niemand außer Jobs hatte sich vorstellen können, dass Animationsfilme technisch so hochwertig produziert werden könnten und dann auch noch zu Welterfolgen und Kassenschlagern werden würden.

Dazu passt auch die extrem erfolgreiche Werbekampagne von Apple nach der Rückkehr von Steve Jobs im Jahr 1997, die den bezeichnenden Titel »Think different« trug. Jobs positionierte Apple als ein Produkt der »Rebellen, Idealisten, Visionäre, Querdenker, die sich in kein Schema pressen lassen, derer, die die Dinge anders sehen, sich keinen Regeln beugen.«<sup>24</sup>

Eine Art Stellenbeschreibung, die auch auf Peter Thiel und sein eigenes Lebensmotto gut passt. Thiel hatte als Gründer mit PayPal die Vision, eine neue Währung, unabhängig von Ländern und Regierungen, zu schaffen. Er war der festen Überzeugung, dass Menschen wie selbstverständlich Geld via E-Mail versenden würden, und setzte alles daran, seinen Erkenntnisvorsprung in Nutzerzahlen und Erträgen umzumünzen und PayPal als erstes

Unternehmen nach 9/11 an die Börse zu führen. Und das inmitten eines für die Börsen im Allgemeinen und für Technologieunternehmen im Speziellen fürchterlich schlechten Stimmungsumfeldes. Thiel glaubte aber auch an Mark Zuckerberg von Facebook, als er als erster externer Investor 500.000 Dollar in das noch junge Start-up des Harvard-Studienabbrechers investierte. Unter dem Eindruck von 9/11 und der Terroranschläge gründete er mit Palantir ein Analytik-Unternehmen, das an den weltweit herausforderndsten Problemen arbeitet und Kriminellen und Terroristen dank digitaler Analytik das Handwerk legen will. Zusammen bringen PayPal, Facebook und Palantir eine Marktkapitalisierung von rund 500 Milliarden Dollar auf die Waage. Allen drei Unternehmen liegt die Thielsche Ausgangsfrage zugrunde. Ohne die von ihm so geliebte Frage gäbe es die drei Unternehmen gar nicht oder zumindest nicht in der heutigen Form.

Häufig erwischen wir uns mit der Aussage, »darauf hätte ich auch kommen können« oder »warum habe ich zum damaligen Zeitpunkt nicht in die Aktie x investiert«. Der Blick in den Rückspiegel ist einfach und macht die Erfolge von heute rückblickend erklärbar. Doch von der Vergangenheit können wir uns bekanntlich nichts kaufen. Hingegen ist die Zukunft ungewiss und eine Herausforderung.

Thiel sieht deshalb »die Zukunft als Aufgabe« und weiter: »Was die Zukunft so interessant macht, ist die Tatsache, dass sie noch nicht eingetreten ist und dass die Welt der Zukunft anders aussehen wird als die Welt der Gegenwart.« Darum braucht es Menschen mit visionärer, ja geradezu hellseherischer Kraft, die an das Neue, noch Ungewisse glauben und hart daran arbeiten, dass es erfolgreiche Realität wird.

Als Unternehmer und Risikokapitalgeber münzt Thiel seine persönliche Fragestellung auf Unternehmen um:

»An welcher großartigen Firma arbeitet noch niemand?«

Nur wenn er diese Frage erfolgreich beantworten kann, tätigt er ein entsprechendes Investment. Für Thiel sind alle »glücklichen« Unternehmen »different«. Das *Wall Street Journal* machte daraus die prägnante wie griffige Überschrift »Competition is for Losers«. <sup>25</sup>

## Optimismus & konträres Denken – Chancen nutzen, die andere nicht sehen

Das Wirtschaftsmagazin *Fortune* titelte in der Septemбераusgabe 2014 »Peter Thiel disagrees with you« und stellte ihn vor einem schwarzen Hintergrund in einer eng anliegenden Lederjacke auf das Cover. Der Bericht versprach Einblick zu gewähren in Thiels konträre Gedankenwelt.<sup>26</sup> Thiel selbst bezeichnet sich als konträr denkender Intellektueller, der damit in seinem bisherigen Leben einen unbestreitbar großen finanziellen Erfolg erzielt hat. Jeff Bezos, Gründer von Amazon, meinte im Oktober 2016, dass konträr Denkende im Allgemeinen falsch lägen.<sup>27</sup> In einem Interview mit der *New York Times* wurde Thiel mit der Aussage von Bezos konfrontiert, worauf er diese verneinte.<sup>28</sup>

Thiels Leben war nicht immer von einer konträren Weltanschauung geprägt. Er durchlief zunächst von der Schule über das Studium an der Stanford University einen klassischen Ausbildungspfad. Stark regelkonform. Als exzellenter Schachspieler war er neben den Prüfungen noch zusätzlich dem Wettbewerbsdruck in Form von Schachturnieren ausgesetzt. Später arbeitete er für eine große Anwaltskanzlei in Manhattan. Er war also Teil des Hamsterrads.

Heute würde er seinem jüngeren Ich folgenden Rat geben: »Stell dir die Frage: Warum tue ich diese Dinge? Tue ich sie, weil ich es wollte? Oder war es nur ein prestigegeladenes Spiel, das ich spielte?«<sup>29</sup>

Was macht nun einen konträren Menschen und im Speziellen einen konträren Investor aus? Wer überdurchschnittliche oder gar außergewöhnliche Ergebnisse als Investor erzielen will, muss andere Wege einschlagen als die vorgezeichneten Pfade. Großer Erfolg zeigt sich in nachhaltig hohen prozentualen Renditen. Nur wer bereit ist, Risiken einzugehen, gerade auch gegenüber einer erdrückenden Konsensmehrheit, kann zu den Gewinnern gehören. Hier gleichen der Finanzmarkt und seine Akteure durchaus einem Kasino oder gar einer Lotterie. Auch wenn Thiel diesen Ausdruck explizit nicht mag und sich auch ethisch davon distanziert, Start-ups und deren Gründer und Mitarbeiter als Lotteriescheine zu bezeichnen.<sup>30</sup>

Der erfolgreichste lebende Investor überhaupt, Warren Buffett, ist ein Konträr wie aus dem Bilderbuch. Für ihn bedeuten fallende Kurse und Panik



an den Finanzmärkten große Glücksgefühle. Während Börsianer dann meist schweißgebadet vor rot durchtränkten Bildschirmen sitzen, wandelt sich Buffett zu einem hyperaktiven Investor und sammelt Qualitätsaktien zu günstigen Preisen ein, wenn sie andere aus ihren Depots regelrecht zum Fenster hinauswerfen. Buffett ist mit seiner konträren Strategie (»Sei ängstlich, wenn andere gierig sind, und sei gierig, wenn andere ängstlich sind«) zur lebenden Investorenlegende geworden. »Ich kaufe gern, wenn die Kurse fallen«, gibt Buffett denn auch unumwunden zu.<sup>31</sup> Wir kennen das von der Tankstelle oder von den Sonderangeboten im Supermarkt, je tiefer die Preise, um so länger sind die Einkaufsschlangen. Interessanterweise verhalten sich dieselben Menschen an der Börse genau umgekehrt. Fallende Kurse werden genutzt, um sich von Aktien und Wertpapieren zu trennen, statt zuzukaufen.

»Es zahlt sich aus, anders zu sein« postuliert der Founders Fund auf seiner Internetseite und führt aus, dass die breite Basis von rund 80 Prozent der Risikokapitalindustrie nicht nur kein Geld mit den ihnen anvertrauten Finanzmitteln verdient, sondern sogar noch Geld verliert. Der Co-Gründer von Sun Microsystems und legendäre Risikokapitalinvestor Vinod Khosla wurde mit der Aussage zitiert, dass »95 Prozent der Risikokapitalgeber keinen Wertbeitrag leisten«.<sup>32</sup>

Der auf Konsens geprägte Ansatz funktioniert also in der Start-up-Welt, in der sich Thiel primär bewegt, nicht. Was heißt dies aber nun für die konträre Denkweise? Man macht sich die Sache zu einfach, wenn man unter konträrem Ansatz nur immer das genaue Gegenteil des allgemein Üblichen verstehen würde. Rein reaktiv zu handeln ist nicht besser, als dem Herdentrieb zu folgen. Schließlich kauft Buffett in einem Ausverkauf der Aktienmärkte auch nicht jede Aktie, sondern er hat ganz gezielt Unternehmen auf seinem Zettel, von denen er durch eigenhändiges Research überzeugt ist und die er dann zu günstigen Kursen einsammelt.<sup>33</sup>

Doch was zeichnet einen erfolversprechenden konträren Ansatz aus? »Unabhängiges Denken« empfiehlt Bruce Gibney in dem Founders-Fund-Manifest. Er gibt allerdings zu bedenken, dass dies nicht ohne Risiko ist. Es gibt keine Rückendeckung oder Bestätigung von anderen, und es führt oft zu Schlussfolgerungen, »mit denen niemand sonst konform geht«. Hier schließt sich der Kreis wieder und wir sind bei Peter Thiels Fragen aller Fragen. »Nur

das zu tun, was alle tun, ist nicht genug. In Unternehmen zu investieren, die Dinge tun, die so neu und ambitiös sind, dass sie einem den Atem rauben, ist provokativ.« So steht es im Founders-Fund-Manifest.

Leute wie Thiel und Buffett verfügen über einen außergewöhnlichen Intellekt und führen ihre zahlreichen Datenpunkte zu einem eigenen und unabhängigen Denkansatz zusammen. Sie sind in der Lage, den Lärm durch Drittmeinungen um sich herum auszublenden und wie in der Abgeschiedenheit eines buddhistischen Klosters mit sich im Reinen eine eigene Meinung zu formen. Diese vertreten sie im Anschluss mit großer Standfestigkeit und Konsequenz und setzen jeweils große Beträge auf das Ergebnis ihrer Erkenntnisse. Buffett kaufte 2009 auf dem Höhepunkt der Wirtschafts- und Finanzkrise für über 26 Milliarden Dollar die Eisenbahngesellschaft Burlington Northern. Niemand wusste, wie lange die Rezession in den USA dauern würde und wie schnell sich der Kauf für Buffett auszahlen würde. Für Buffett war es bis dahin die größte Einzelinvestition in ein Unternehmen überhaupt und eine Wette auf die US-amerikanische Wirtschaft. Das *Wall Street Journal* kommentierte die Übernahme denn auch als »langfristig bullishes Signal«.<sup>34</sup>

Thiel steht dem mit seinen Investments im Technologiebereich in nichts nach. Im Gegensatz zu vielen anderen Investoren im Technologiebereich, die sich meist nur auf das Segment Internet und Mobile Apps konzentrieren und dabei ab und zu einen »Lucky Shot«, ein erfolgreiches Investment, tätigen, verfolgt Thiel eine völlig andere Herangehensweise. Er lässt sich nicht für bestimmte Branchen oder Hype-Themen wie Big Data oder Cloud Computing einnehmen, er sucht nach Start-ups und Gründern, die in ihren Unternehmen an Technologien arbeiten, die das Potenzial haben, die Welt nachhaltig zu verändern. Die Risiken dabei sind enorm, denn niemand kann mit Gewissheit sagen, ob die Technologie nachhaltig den Durchbruch schafft und dann auch noch zum richtigen Zeitpunkt auf einen Massengeschmack trifft, der in der Folge einen wirtschaftlichen und damit auch für die Investoren finanziellen Erfolg garantiert.

Thiels unternehmerische Aktivitäten in der Digitalwelt als Gründer von PayPal und Palantir oder als erster außenstehender Investor von Facebook belegen dies genauso wie seine mutigen Wetten auf die Raumfahrtfirma SpaceX von Elon Musk oder seine Investitionen in Biotech-Unternehmen.