

Aktie mit Sympathiefaktor

Bea Westphahl verkauft ihre Anteile nicht an jeden

VON JOSEFINE JANERT

Bea Westphahl ist eine, die es geschafft hat. Ihre Geschichte hört sich an wie aus dem Bilderbuch. „Bea Westphahl ist ein perfekter Prototyp jener neuen Generation, die sich wieder Visionen leistet – und sie doch nicht zu bloßen Utopien verkümmern läßt“, sagte unlängst ein Radiojournalist über sie. Sie ist jung, hübsch und klug – nein, besser: klug, jung und hübsch.

Und trotzdem wird man ihr mit derlei Schlagworten nicht gerecht. Bea Westphahl trifft den Ton der cleveren Geschäftsfrau mit Bravour. Dabei hat die 29jährige gerade erst ihr Doppelstudium abgeschlossen, Wirtschaftswissenschaften an der Freien Universität und Kultur- und Medienmanagement an der Hochschule für Musik „Hans Eisler“. Das Handy in der Tasche, den Kopf voll neuer Ideen steht sie im Medienhaus „Börse“ in der Burgstraße und dirigiert ein paar Leute, die ihre Examenfeier vorbereiten. „An/auf die Börse gehen“, nennt sie das spaßeshalber, denn die Party findet im Dachgarten statt.

Neben Freunden und Bekannten erwartet sie am heutigen Sonnabend auch 37 Aktionäre. Aktionäre? Das klingt mißverständlich, Sponsoren wäre vielleicht treffender. Denn seit dem 1. März 1995 verkaufte Bea Westphahl „Aktien“ im Wert von insgesamt 50 000 Mark, einzig mit dem Ziel, sich in der Examensphase den Lebensunterhalt zu finanzieren. Ihren Gönnern versprach sie, das Geld nach dem Examen zurückzuzahlen – mit hohen Renditen, versteht sich.

Die Idee entstand zu einem Zeitpunkt, als Bea Westphahl ihr Konto überzogen hatte und weder elterliche Hilfe, noch Bafög in Aussicht standen. Zu den ersten Anlegern gehörte ihr Friseur. Dann stiegen Professoren und Geschäftsfrauen ein, Kunsthändler und Umweltexperten. Bea Westphahl informierte sie in regelmäßigen Briefen über den Fortgang ihrer Ausbildung. Jetzt zieht sie Bilanz – und die ist positiv. Eigentlich müßte sie das Geld nun zurückgeben. „Doch die Leute wollen eher noch investieren“, sagt sie. „Sie fragen in erster Linie danach, was ich demnächst mache.“ Einen Teil des Betrages hat sie zudem durch ihre Teilnahme an den Projekten der Mäzene schon abgeleistet – kooperieren statt blechen. Und immer

noch rufen Leute an und wollen „Aktien“ kaufen, oft wildfremde Menschen.

Ihren Erfolg verdankt die „BEA Aktiengesellschaft – Butterfly Company“, die Westphahl zur Vermarktung ihrer selbst ins Leben gerufen hat, auch der enormen Medienpräsenz der Hauptperson. Von B.Z. bis Focus, von Fritz bis Küppersbusch haben sich schon viele der jungen Frau aus Prenzlauer Berg gewidmet. Warum ausgerechnet Bea? Weil es sich gut anhört, „daß sich Eine mit ihren Problemen nicht hängenläßt“, vermutet Westphahl.

Ihr unerschütterliches Selbstbewußtsein ist wohl ihre wichtigste Eigenschaft. Sie selber sieht sich als „Katalysator: Kontakte knüpfen und Leute miteinander verbinden.“ Ihre berufliche Zukunft sucht Bea Westphahl im Fundraising – oder „Fan-Raising“, wie sie es gerne nennt. In Zeiten staatlich verordneter Abmagerungskuren, da Sponsoren, Spenden und europäische Fördermittel gerade

in Bildung und Kultur dringend gebraucht werden, steht der diplomierten Finanzbeschaffungsexpertin sicher eine aussichtsreiche Karriere bevor. Schließlich weiß sie aus eigener Erfahrung, wie man auf originelle Weise zu Geld kommt.

Die hochgewachsene Frau mit dem Handy scheint die Spielregeln aus dem Effeff zu beherrschen. Dabei betont sie kokett, sie habe doch nur „Brot und Butter haben wollen für zwei Jahre Examenzeit“. Will heißen: 1000 bis 1500 Mark pro Monat und ein bißchen Luxus, zum Beispiel den Einbau einer Dusche in ihre Privatwohnung.

Der „Reichtum“ der Bea Westphahl ist auch immaterieller Art. Von Chefs und Kunsthändlern spricht die Absolventin wie von engen Geschäftsfreunden. Sie kann sich ihre Aktionäre längst aussuchen. Handverlesen sind sie, die Financiers von Frau Westphahl: „Sympathie entscheidet.“ Doch Flirtversuche weist sie nach eigenen Aussagen energisch ab.

In der DDR wollte die ehemalige Leistungssportlerin Trainerin werden; für Hürdenlauf, ihr Spezialgebiet. Längst hat sie die Leichtathletik zugunsten von Schwimmen und Rollerblades aufgegeben, doch beim Hürdenlauf bleibt sie: „zumindest mental“.



AKTIE AUF ZWEI BEINEN. Bea Westphahl kennt ihren Preis. Foto: Mike Minehan

Wer „Aktien“ kaufen will, melde sich bei Bea Westphahl, Telefon 442 9766.