

INHALT

Einführung 11

I WAS IST DAS PROBLEM?

- 1 Die City als Dorf 17
- 2 Der Crash und *Planet Finance* 41

II DAS PROBLEM

- 3 *Going native* 55
- 4 Das Geld anderer Leute 76
- 5 *Zero job security* – in einer Welt
ohne Kündigungsschutz 92
- 6 Jeder für sich und *Caveat emptor* 110
- 7 Die Bank als Inselreich im Nebel 127
- 8 Zeit für ein paar gute Nachrichten 153

III WERDEN SIE DAS PROBLEM LÖSEN?

- 9 Zähneknirscher und Neutrale 173
- 10 *Masters of the Universe* 195
- 11 Die City als Seifenblase 211
- 12 Wahn-Banker und Abgebrühte 227

IV WERDEN WIR DAS PROBLEM LÖSEN?

- 13 Das leere Cockpit 247

- Nachwort zur deutschen Ausgabe 259
- Editorische Nachbemerkung 262
- Danksagung 266

EINFÜHRUNG

Du befindest dich an Bord eines Flugzeugs, hoch über dem Ozean. Die Ansnallzeichen sind ausgegangen, die Stewardess hat dir soeben ein Getränk gebracht und jetzt fragst du dich, ob du dich für das Bordentertainment oder doch für ein Buch entscheiden sollst. Der Mann zu deiner Linken nippt an seinem Whisky, und in dem Moment, wo du rechts einen Blick durchs Fenster auf die untergehende Sonne wirfst, bemerkst du, wie aus einem der Motoren plötzlich eine gigantische Stichflamme schießt.

Du stößt deinen Nachbarn an, doch die Flamme ist schon wieder erloschen. Du rufst nach der Stewardess, die nach einer Weile erscheint und berichtet, es habe tatsächlich ein kleines technisches Problem gegeben, aber mittlerweile sei alles wieder unter Kontrolle. Sie wirkt so gelassen und zuversichtlich, dass du ihr fast Glauben schenken möchtest. Auch sind die anderen Passagiere inzwischen schon leicht genervt von dem Theater, das du veranstaltest. Dennoch zwängst du dich an deinen Sitznachbarn vorbei in den Gang, wo sich dir nacheinander erst die Stewardess und dann der Purser in den Weg stellen. Beide vermitteln dir dieselbe besänftigende Botschaft: »Wir haben alles im Griff, setzen Sie sich bitte wieder an Ihren Platz.« Du ignorierst sie und kämpfst dich Richtung Cockpit vor; mit letzter Kraft gelingt es dir, den

Türgriff zu umklammern, die Tür aufzureißen und ... das Cockpit ist leer.

In den vergangenen Jahren habe ich im Auftrag der britischen Zeitung *The Guardian* Gespräche mit etwa zweihundert Menschen geführt, die in der City, dem Finanzdistrikt Londons und finanziellen Zentrum Europas, arbeiten oder dort bis vor kurzem noch gearbeitet haben. Dabei kristallisierten sich die unterschiedlichsten Geschichten heraus. Doch müsste ich den Tenor ihrer Erfahrungen in einem Bild auf den Punkt bringen, so wäre es das des leeren Cockpits.

Es begann an einem schönen Tag im Mai 2011, als Alan Rusbridger, der Chefredakteur des *Guardian*, mich in sein charmant-chaotisches Büro gegenüber dem internationalen Bahnhof St Pancras einlud.

Ich lebte damals in Amsterdam, wo ich einige Zeit zuvor auf einer Konferenz über Innovation im Journalismus mit Rusbridger ins Gespräch gekommen war. Wir unterhielten uns darüber, warum Menschen oft so wenig Interesse für Themen zeigen, die ihre *Interessen*, im Sinne von Bedürfnissen, unmittelbar berühren. Bemerkenswerterweise gibt es diesen aufschlussreichen Doppelsinn des Wortes in vielen Sprachen.

Liegt das daran, dass viele Themen derart kompliziert geworden sind, dass die Berichterstattung darüber nur noch für Insider nachvollziehbar ist? Mit diesem Hintergrundgedanken hatte ich für die niederländische Zeitung *NRC Handelsblad* gerade ein Experiment gestartet. Ich hatte mir ein komplexes Thema ausgesucht, über das ich selber kaum

Bescheid wusste, und dazu eine simple Anfängerfrage formuliert: »Sind Elektroautos eine gute Idee?« In Gesprächen mit Insidern bin ich dieser Frage nachgegangen. Dabei wurden mit jedem Interview neue Fragen aufgeworfen, sodass über die Monate eine »Lernkurve« aus Geschichten entstand. Die Insider nahmen sich gerne Zeit für ein Gespräch, und die Leser schienen es zu schätzen, wenn der Journalist mit einem Wissensstand in die Thematik einstieg, auf dem auch sie sich befanden – nämlich bei null.

Rusbridger hatte mir damals in typisch britischer Manier höflich, aber zurückhaltend zugehört. Doch dann bestellte er mich an diesem schönen Tag im Mai zu sich nach London und fragte, ob ich mich nicht für den *Guardian* an einer ähnlichen Lernkurve versuchen wollte. »Allerdings nicht über Elektroautos«, sagte er mit einem verschmitzten Grinsen. Er zeigte hinüber zum Finanzdistrikt und erzählte, dass wir buchstäblich nur einen Steinwurf von dem Ort entfernt waren, an dem 2008 die größte Panik seit den dreißiger Jahren ausgebrochen war. Milliarden waren ins Bodenlose geflossen, doch niemand wurde zur Rechenschaft gezogen. Allem Anschein nach war man längst schon wieder zum *business as usual* zurückgekehrt. Ob ich nicht Lust hätte, darüber einen Blog zu schreiben?

Während im Hintergrund ein Eurostar-Zug in Richtung Brüssel oder Paris aus dem Bahnhof glitt und der Regent's Canal im Licht der Frühlingssonne glitzerte, nickte ich eifrig. Schließlich gehört der *Guardian* zusammen mit der *New York Times* zu den größten Qualitätszeitungen der Welt – bei einem so renommierten Partner wären Insider sicherlich zur Mitarbeit bereit. Dabei verstand ich zu diesem Zeitpunkt genauso wenig von der Finanzwelt wie der

durchschnittliche Leser, was typisch ist für ein Thema, bei dem sich eine tiefe Kluft zwischen seiner Bedeutung und der ihm entgegengebrachten Aufmerksamkeit auftut. Erzähle den Leuten, dass ihr Geld nicht sicher ist, und schon spitzen sie die Ohren. Aber sobald du anfängst, von »Reformen der Finanzmärkte« zu sprechen, lässt das Interesse spürbar nach.

Ich fing an, Rusbridger für diese Chance euphorisch zu danken – völlig nichts ahnend, dass die britische Etikette verlangt, nicht nur negative Gefühlsregungen mit einer *stiff upper lip* zu unterdrücken, sondern auch Begeisterungstürme.

So machte ich mich also auf in die Finanzwelt – ein niederländischer Anthropologe Ende dreißig, der seine journalistischen Erfahrungen bis dahin hauptsächlich in seinen fünf Jahren als Nahost-Korrespondent gesammelt hatte. Diese Geschichte handelt davon, was danach geschah: Unter Bankern, bei der Besichtigung einer Spezies.

I



WAS IST DAS PROBLEM?



1

DIE CITY ALS DORF

Beim Elektroauto war ich gut damit gefahren, mich nicht vorab ausführlich in das Thema einzulesen, sondern mich an Anfängerfragen zu halten. Auf diese Weise waren die Insider gezwungen, alles verständlich zu erklären. Also dachte ich: So machen wir's nochmal.

Es fehlte nur noch die passende Frage. Ich hörte mich in Amsterdam und London um, was die Leute gerne über die Finanzwelt wissen wollten. Vielen war ihre Wut anzumerken, nur konnte kaum jemand den Grund dafür benennen, geschweige denn, dass irgendjemand wusste, was sich im Zusammenhang mit der Pleite des amerikanischen Bankhauses Lehman Brothers im Jahr 2008 eigentlich genau ereignet hatte. »Wenn du mir irgendwann erklären kannst, wie diese Welt funktioniert«, meinten sie, »wäre ich dir echt dankbar. Aber so technisches Zeug habe ich nach zwei Tagen garantiert wieder vergessen.«

»Okay«, antwortete ich dann, »aber welche Frage beschäftigt dich denn dermaßen, dass du dir die Erklärung dennoch merken würdest?« Es waren eher anstrengende Gespräche, weil viele erst einmal ihrer Empörung Luft machen mussten. »Es ist doch unfassbar, dass wir diese Typen retten mussten«, beschwerten sie sich, »aber nicht einer von denen seinen Bonus zurückzahlen muss. Dafür trifft es dann bei den Haushaltskürzungen wie immer die

Schwächsten der Gesellschaft. Und schon längst genehmigen die Banker sich wieder wahnsinnige Prämien; sogar bei den Banken, die nur noch dank staatlicher Hilfen existieren.«

»Und du fragst dich also ...«, versuchte ich das Gespräch wieder in die richtige Richtung zu lenken, woraufhin die meisten so etwas sagten wie: »Wie können diese Menschen überhaupt noch in den Spiegel schauen?«

Das schien mir die ideale Einstiegsfrage an die Insider zu sein – man müsste es vielleicht nur etwas subtiler formulieren.

Sobald mein Umzug nach London über die Bühne war, schnappte ich mir mein Adressbuch und rief guten Mutes alle an, von denen ich wusste, dass sie jemanden in der Londoner City kannten. »Würdest du deine Bekannten, Freunde, Familie oder deinen Partner fragen, ob ich ein Interview mit ihnen führen darf?«

Da sich so etwas natürlich nicht von heute auf morgen entscheidet, blieb mir etwas Zeit, meinen neuen Wohnort zu erkunden. Unbewusst hatte ich London immer derselben schlichten Kategorie zugeordnet wie Berlin und Paris: Hauptstadt eines großen europäischen Landes. London ist jedoch viel größer als Berlin und Paris zusammen, und die Londoner machen keinen Hehl daraus, dass sie sich lieber mit den New Yorkern vergleichen. Es gibt sogar einen gemeinsamen Spitznamen für die beiden Städte: NYLon.

Ich machte einen Spaziergang und merkte bald, dass die Bezeichnung *The City* nicht mehr wirklich zutrifft. Im Finanzsektor Londons arbeiten 250 000 bis 350 000 Menschen. Das sind eine ganze Menge Jobs, die sich mittlerweile an mehreren Orten zusammenballen. Da gibt es den

schicken und beschaulichen Stadtteil Mayfair im Westen der Stadt unweit des Piccadilly Circus. Dann gibt es die sogenannte Square Mile, das rund um die U-Bahn-Station Bank gelegene historische Stadtzentrum mit ikonischen Bauten wie der St Paul's Cathedral, der Bank of England und der prachtvollen einstigen Börse. Weiter stadtauswärts in Richtung des City Airport liegt Canary Wharf, ein ehemaliges Hafengelände, auf dem immer mehr Banken und Finanzdienstleister ihre hoch in den Himmel ragenden Unternehmenszentralen errichten. Es handelt sich um ein Privatgelände mit glitzernden Neubauten und gepflegten Grünflächen, einem riesigen Einkaufszentrum und unzähligen Überwachungskameras. Der Eigentümer bestimmt, wer dort filmen, fotografieren oder demonstrieren darf.

Die Insider, die ich über Freunde und Bekannte kontaktiert hatte, meldeten sich zunächst nicht. Ich machte mir schon langsam Sorgen, als ich auf einer Party zufällig jemanden traf, den ich noch aus meiner Zeit in Jerusalem kannte. »Sid« war Ende dreißig, groß, breitschultrig und Sohn von Einwanderern. Nach einer Karriere als Händler bei verschiedenen Großbanken hatte er mit Kollegen eine eigene Brokerfirma gegründet: ein Unternehmen, das auf Kommissionsbasis im Kundenauftrag An- und Verkäufe an der Börse tätigt. Es sei »dringend nötig«, die City für Außenstehende nachvollziehbar zu machen, sagte er in aller Herzlichkeit und fragte, ob ich nicht Lust hätte, mich in seiner Firma umzusehen. Unter der Bedingung, dass ich ihn nicht in identifizierbarer Weise erwähne. »Unsere Kunden hätten wenig Verständnis dafür, wenn wir mit der Presse sprechen.«

In aller Herrgottsfrühe stand ich in Sids Büro im historischen Herzen der City. Er hatte bereits vorher erwähnt, dass es in der Finanzwelt eine klare Trennung gibt zwischen denen, deren Arbeitsrhythmus von der Börse bzw. »den Märkten« diktiert wird, und allen anderen. Wer »in den Märkten« tätig ist, fängt sehr früh an, verbringt die Mittagspause vor dem Computerbildschirm und geht am späten Nachmittag oder am frühen Abend nach Hause. Der Rest fängt den Tag später an, ist nicht an den Bildschirm gefesselt, aber bleibt länger da. Wer in den Märkten arbeitet, kann seine Kinder abends sehen; die anderen sehen sie morgens.

»Mach doch kurz noch was anderes«, sagte Sid, »ich erledige schnell meinen Investorenbericht, der muss bis halb acht raus.« Er ging zu seinem Arbeitsplatz, einem mannhohen Gerüst aus Monitoren voller Nachrichtenticker, Grafiken und Marktdaten. Überall standen Telefone und Bildschirme, über die die Finanznachrichten flimmerten, und um ihn herum wuselten Kollegen, die den ganzen Tag lang Sätze schreien sollten wie: »Hast du gesehen? Gold bei 1670!«

Sid schloss seinen Bericht ab, und ich fühlte das Adrenalin in meinen Adern, wie vor einem entscheidenden Spiel der Nationalelf. Er erklärte, dass sein Bericht Analysen und Anlageempfehlungen für seine Kunden enthielt: für Rentenfonds, Versicherungen und professionelle Investoren, die das Geld anderer Leute anlegten. Diese Kunden erhielten täglich mindestens dreihundert solcher E-Mails, schätzte er. »Wenn es hochkommt, lesen sie ein paar Absätze aus deinem Bericht.« Er konzentrierte sich nicht auf bestimmte Aktien, sondern präsentierte einen Gesamt-

überblick. Den restlichen Tag verbrachte er damit, Kommentare und, falls es neue Entwicklungen gab, Updates zu seinem Bericht zu verschicken.

War er eine Art Sportmoderator, der anstelle eines Spiels die Börse kommentierte? Er runzelte die Stirn. »Mit dem Unterschied, dass ich meine Berichte für die Trainer und die Spieler auf dem Platz schreibe, und nicht für das Publikum auf den Rängen.«

Unter seinen Kunden waren auch Händler großer Banken. »Die meisten von uns haben selbst bei solchen Häusern gearbeitet«, sagte er. »Wir wissen, wie einsam der Job sein kann. Man hat seine Nische, sagen wir die Autoindustrie. Vielleicht hat man einen Kollegen, dazu einen Junior Trader als Assistenten. Das war's. Unsere Analysen bilden für solche Händler einen Resonanzboden. Wir bringen häppchenweise Wissen in Umlauf, mit dem sie bei ihrem Boss Eindruck schinden können.«

An den Börsen begann der Handel und eine halbe Stunde lang herrschte hektische Betriebsamkeit. Eine Frau, die als Brokerin nach Käufern für die Produkte ihrer Kunden suchte und umgekehrt, schielte mit einem Auge auf den Bildschirm und mit dem anderen auf *The Sun*, die große Boulevardzeitung. »Was ist der Unterschied zwischen einem Broker und seinem Kunden?«, fragte sie, als sie mich bemerkte. »Der Broker sagt erst *Fuck you!*«, nachdem er aufgelegt hat.«

Ich machte mir artig Notizen und fügte auch das hinzu. Danach landete ich bei einem Mann, der mit den Fingerspitzen an den Schläfen auf vier Bildschirme voller Grafiken starrte, manchmal so weit vorgebeugt, dass er mit der Nase dagegenstieß. Er war für technische Analysen zustän-