

# Unser Gehirn will keine Fakten

**Buchtip** Spiegel-Bestellerautor Veit Etzold erzählt in seinem Roman, was hinter den Kulissen der Finanzkrise passierte.

Von Ines Mallek-Klein

Der Tag von Veit Etzold beginnt in Berlin. Hier ist er seit 2003 zu Hause. Die Dresdner Bank hatte ihm damals eine Trainee-Stelle angeboten. Der erste Schritt hinter die Kulissen der Finanzwirtschaft. Sie und ihr Weg in die größte Finanzkrise unserer Zeit ist Thema des kürzlich erschienenen Buches von Veit Etzold. Ein besseres Timing hätte es kaum geben können: In Brüssel, Berlin und Paris wird über die weiteren Griechenlandhilfen beraten, während der Finanzminister des Vielinselsstaates, Yanis Varoufakis, im deutschen Fernsehen über „unbedeutende Liquiditätsprobleme“ seines Landes spricht.

„Da passt vieles nicht zusammen, und genau das ist das Problem der Gemeinschaftswährung“, sagt Veit Etzold. Der gebürtige Bremer hat Anglistik, Kunstwissenschaft, Medienwissenschaften und General Management studiert. Heute ist er als freier Autor unterwegs, schreibt wahlweise Sachbücher oder Thriller und coacht Führungskräfte.

Wer erfolgreich sein und die Mitarbeiter motivieren möchte, braucht eine Geschichte, so das Credo Etzolds. Unser Gehirn will keine Fakten, es will eine Geschichte“, so der 41-Jährige. Das er-

kläre auch, warum eine falsche, aber gut erzählte Story weit mehr Menschen erreiche als nüchtern erzählte Fakten.

So begann auch die Finanzkrise. Fakten zählten kaum, als in den 90er-Jahren der Bauboom in Amerika begann. Die Banken taten, was die Politik verlangte, und vergaben fleißig Kredite zu variablen Zinsen, auch an Häuslebauer, die schon ein geringer Zinsanstieg aus ihrem Finanzierungsplan kicken würde. Als genug dieser riskanten Finanzierungen am Markt waren, schnürten die Banken Pakete, veräußerten ihre Forderungen und verschickten die drohende Finanzkrise um den Globus. Warnende Stimmen gab es schon früh. Die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich monierte 2004, dass viel zu viel Geld auf dem Markt ist. 2006 gab es dann mit John Paulson den ersten Hedgefonds-Manager, der darauf wette, dass die Immobilienblase platzt.

Ironischerweise entschieden sich just zu diesem Zeitpunkt die deutschen Landesbanken, in das Geschäft mit den Hypotheken einzusteigen. Gespräche und Telefonate, die damals so stattgefunden haben, erzählt Veit Etzold in seinem neuen Buch anhand der realen Protagonisten nach. Zur Rolle der deutschen Banker bemüht Etzold einen Aus-



Autor Veit Etzold

Foto: Pietro Sutura



**Veit Etzold: Die Finanzkrise.** Erschienen im Wiley VCH Verlag, 309 Seiten. Preis: 19,99 Euro.

spruch von Voltaire. „Alle Menschen sind klug, die einen vorher, die anderen hinterher.“ Die Anzugträger in den deutschen Bankhäusern scheinen mehrheitlich zur letzten Kategorie zu gehören. Und sie stehen damit in einer langen Tradition. Über „stupid german money“ sprach man an der New Yorker Wallstreet schon vor Jahrzehnten. Jetzt aber wird der finanzielle Aderlass Deutschlands zu einem echten Problem. Wir haben das Geld nicht, das wir mit großer Geste an Griechenland oder Portugal verschenken, sagt der Finanzexperte und überrascht mit einer provokanten These. Er spricht vom Versailler Vertrag 2.0, mit dem Deutschland als Geberland zu immer neuen Reparationsleistungen verpflichtet wird. Die Gegenwehr aus Berlin bleibt aus. Warum, kann Veit Etzold nur vermuten. Das verzweifelte Ringen um den Euro hat für ihn rein ideologische Gründe. Nur so sei es zu erklären, dass man Griechenland um nahezu jeden Preis in der Eurozone halten wolle. Die Demokratie wurde schließlich im Schatten der Akropolis erfunden. „Auch wenn die Mitgliedschaft Griechenlands im Euro vorerst gesichert erscheint, sicher ist das Fortbestehen der Währung noch lange nicht“, sagt der Autor.

# Marken des Ostens

Was passierte mit den 14000 volkseigenen Betrieben Ostdeutschlands nach dem Fall der Mauer? In seinem Buch „Auf der Suche nach dem Nudossi-Äquator“ spürt Erik Lindner die Hintergründe von mehr als 100 ostdeutschen Produkten und Firmen auf und erzählt Geschichten der Marken im Kampf gegen Verdrängung und um Behauptung. Einige florieren bis heute und sind so ein unverhofftes Erbe der sozialistischen Epoche.

Wie hat sich die bis in die Gegenwart reichende Marktbehauptung im Einzelfall vollzogen? Wie gelang es Rotkäppchen, die arrivierte West-Konkurrenz Mumm Extra und Geldermann zu übernehmen und zum deutschen Marktmarktführer aufzusteigen?

Das Buch zeigt die Geschichte blühender Konsumlandschaften, geglückter Privatisierungen, schlauer Marketingaktionen und die Beharrlichkeit der einstigen Bürger der DDR, die zu selbstbewussten Kunden wurden, und trotzdem ihren Ostprodukten treu blieben.



**Erik Lindner - Auf der Suche nach dem Nudossi-Äquator.** Erschienen im Murmann Verlag, 272 Seiten. Preis: 18 Euro.

ANZEIGE



## Das Auge sieht immer mehr

Susanne Ostermeier hat sich auf die Pflege von Adressen, zielgruppengerichtete Mailings und maßgeschneiderte Direktmarketing-Strategien spezialisiert

In der Kiste auf dem Tisch befinden sich Zettel, mit in Verkaufsgesprächen notierten Telefonnummern, Visitenkarten mit handschriftlichen Notizen abgerissene Papiere mit Emailadresse. Mit einem erleichterten Lächeln hat er mir den Karton überlassen, damit ich Ordnung schaffe“, erinnert sich Susanne Ostermeier noch genau an einen ihrer ersten Kunden. Sie ist das Gesicht von adress aktiv marketing. Das mittelständische Unternehmen unterstützt den jeweiligen Kunden mit einer speziell auf seinen Bedarf abgestimmten Adress- und Datenpflege.

Gemeinsam mit ihrem Team sichtet und bereinigt Susanne Ostermeier die Adressen. Zusatzinformationen wie Nummerdaten, Branchen, Funktion der Ansprechperson und auch unternehmensspezifische Verkaufssegmente werden effizient angereichert. Sie filtert nach vorgegebenen Kriterien und stellt aussagekräftige Informationen und Auswertungen zusammen, die marketingrelevante Entscheidungen optimieren. Tote, doppelte oder verwaiste Datensätze werden akribisch aufgespürt und bearbeitet. Hat die vorhandene aktuelle Adresse Potenzial oder nicht, ist eine der wichtigsten Fragen bei ihrer Arbeit. „Je öfter und länger die Daten bearbeitet, ab- und

angeglichen werden, desto feiner und selektierter sind sie“, weiß Susanne Ostermeier.

Die Vorteile einer professionell gepflegten Datenbank sind für die aus Frankfurt stammende 48-jährige klar: Sie erleichtern jedem Vertrieb die Arbeit. Dazu kommt, dass geplante Mailingaktionen auf der Grundlage eines optimierten Verteilers eine deutlich höhere Erfolgsquote haben. Streuverluste werden vermieden. Dafür steigt die Zustellungsrate und damit die Kundenzufriedenheit. Die Ergebnisse des Mailings wiederum werden ausgewertet und in die Datenbanken eingespeist. „Es ist wichtig, dran zu bleiben, denn Adressen altern sehr schnell“, so Susanne Ostermeier.

Sie und ihr Team arbeiten nach DIN-Normen, überprüfen jede Adresse manuell. „Das Auge sieht mehr als der Computer“, sagt die Mutter einer Tochter, denn der Computer bereinigt auch vorschnell einen Datensatz, wenn er nicht dem individuellen Bedarf entspricht. Regelmäßig wertet Susanne Ostermeier die Daten mit den Kunden, die aus den verschiedensten Branchen kommen, aus. Mithilfe des sogenannten Geo-Marketings überträgt sie die Zahlen und Tabellen in ein übersichtliches Landkartenformat. So lassen sich wichtige Potenziale, Zusammenhänge und zukünftige Mailing- und Marketingaktionen noch besser erkennen.

Auch große Unternehmen wie die Scania Nordost Vertrieb und Service GmbH, die Sächsische Zeitung oder Tecklenborg Baumaschinen GmbH vertrauen Susanne Ostermeier ihr Datenmanagement an.



adress aktiv marketing  
Otto-Nagel-Str. 14  
14467 Potsdam  
Tel.: 0331 23166162  
Funk: 0172 3401697  
info@adress-aktiv.de  
www.adress-aktiv.de

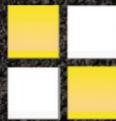
## STRATOS: Ihr Spezialist wenn es um Metall- und Blechverarbeitung geht.



Mit unserem modernen Maschinenpark hochwertiger CNC-gesteuerter Laser-, Stanz-, Nibbel- und Umformtechnik bearbeiten wir neben Stahl, Edelstahl, Aluminium und anderen NE-Metalle auch Buntmetalle wie Kupfer und Messing. Schwerpunkt liegt dabei im Gehäuse- und Schaltanlagenbau. Außerdem verleihen wir auch Arbeitsbühnen.

Stratos GmbH  
Nickritzer Straße 11 | 01589 Riesa  
Telefon +49 3525 6849-0  
info@stratos-gmbh.com

[www.stratos-gmbh.de](http://www.stratos-gmbh.de)



**Hauptvogel**  
unitrans



**Sammelgut – Internationale Transporte – Kurier- & Eiltransport  
Teil- & Komplettladungen – Paketlogistik – Lagerhaltung**

## Sie suchen Zuverlässigkeit?

Wir bieten sie Ihnen, denn **Logistik ist unsere Leidenschaft.**

Überzeugen Sie sich!

Seit  
über 20  
Jahren!

An der unitrans 3 · 01665 Klipphausen OT Röhrsdorf  
Telefon (03 52 04) 977-0 · Telefax (03 52 04) 977-21  
[www.unitrans-hauptvogel.de](http://www.unitrans-hauptvogel.de) · [info@unitrans-hauptvogel.de](mailto:info@unitrans-hauptvogel.de)