

Frankfurter Wertpapierbörse: Der Wettlauf ums schnelle Geld

23.11.78

Das Revier der hungrigen Wölfe

Vier Tage in der komplizierten Welt der

880001

Haussiers und Baissiers, der Fixer und der Spekulanten, die Kauflaute und Spieler zugleich sind

Von unserem Redaktionsmitglied Peter Sartorius

Frankfurt, im November

Der Mann ist Profi und weiß, wovon er redet. Er sagt: „Eine un gute Woche, ich hab' mich schiefgelegt und muß mit Verlust verkloppen.“ Dann läßt er verkloppen, schnell und emotionslos und verlustreich. Der Profi sagt zu seinem jungen Mann: „Hau denen drei Riesen an die Hose.“ Der tut das und sagt zu irgendeinem Gesprächspartner am Telephon: „950 an dich zu eins.“ Legt auf, nimmt ab, wählt und sagt zu irgendeinem anderen Gesprächspartner: „200 an dich zu eins.“ Legt auf, nimmt ab, verkloppt weiter. Am Ende sind 3000 Bayer abgestoßen, zu einem Preis pro Stück, der um sieben Mark unter dem liegt, zu dem der Profi die Papiere erworben hat. Der Profi sagt, noch immer emotionslos: „Gefährlich, wenn man nicht auch mit Verlust verkloppen kann, wenn man zu lange wartet.“

Als er die 3000 Bayer kaufte, da hatte er einfach die falsche Witterung. In der Branche sagen sie, der Profi sei einer von diesen hungrigen Wölfen, die mit aufgestellten Ohren und kalten, wachsamen Augen auf dem Parkett an der Schranke entlangstreichen und blitzschnell zuschnappen, sobald sie glauben, daß sie den Geruch von Geld in der Nase haben. Man kann auch andere Bilder wählen. Einer sagt ganz schlicht: „Was sind wir schon viel anderes als die Gemüse- oder Käsehändler auf dem Großmarkt?“ An Metaphern ist kein Mangel in diesem Gewerbe. Noch ein anderer sagt: „Eine Spielernatur muß man sein; wenn man die nicht ist, hat man in diesem Job nichts verloren. Die Kursanzeigetafel ist unser Spieltisch.“

Um Himmels willen keine Namen

Richtige Spieler leben am liebsten anonym. Die Profis an der Börse auch. Sie sagen alle: „Um Himmels willen, keine Namen.“ Der Markt sei hypersensibel, superkritisch, da könne man viel kaputt machen durch ein unbedachtes Zitat oder durch ein falsch verstandenes. Vielleicht reden sie sich das auch bloß ein. Immerhin, es ist eine komplizierte Welt, die Welt der Haussiers und Baissiers, der Fixer und der Spekulanten. „Spekulanten“, sagen die Profis, „reden Sie nicht von Spekulanten, das ist so negativ.“ In Wahrheit, sagen die Profis, seien sie doch ehrliche Makler, nicht wahr. Das sind sie auch, vereidigt von der Regierung die einen, zugelassen vom Börsenverein die anderen. Und wenn einer nicht ein paar hunderttausend Mark im Rücken hat, dann darf er erst gar nicht rein in den Saal und sich am Spiel ums schnelle Geld beteiligen. Nur: Wenn sie keine Spekulanten sind, wie können sie sich dann schieflegen, warum müssen sie dann mit Verlust verkloppen? Es ist, soviel steht schon nach ein paar ersten Tastversuchen fest, nicht einfach, sich in der Welt der Wertpapiere zurechtzufinden, und in nur ein paar Tagen kriegt der Laie jedenfalls eine Ahnung davon, warum einer ein ehrlicher Makler sein kann und gleichzeitig Spekulant sein muß, weshalb sich das

nicht auszuschließen braucht: nüchtern kalkulierender Kaufmann zu sein und gleichzeitig riskanter Spieler.

Der erste Tag: Schauplatzbesichtigung und Aufarbeitung von Theorie. Die Frankfurter Börse ist von pompöser Gediegenheit, hundert Jahre alt, im Stil der Neurenaissance erbaut, ähnlich wie der Bahnhof und das Opernhaus. Am Dachfirst: allegorische Figuren, denen schon zu alten Zeiten die Börsianer nette Namen gegeben haben; heilige Konkursula heißt die eine, Sankt Insolwenzel die andere. Drinnen der mächtige Saal der Wertpapierbörse mit seiner gläsernen Decke. An der Frontseite die elektrisch gesteuerte riesige Kursanzeigetafel. In halber Höhe eine Balustrade, von der Schaulustige hinter Glas wie im schicken Affenhaus eines Zoos das turbulente Treiben auf dem Parkett verfolgen können. Auf dem Parkett die Brems- und Schleifspuren von Schuhsohlen. Im Zentrum die Schranke, eine Art Kommandostand, auf dem zwei Dutzend gestandene Männer herumfuchteln und sich die Kehlen heiser schreien. Vor der Schranke mehrere hundert andere Männer, die manchmal sehr gelangweilt herumstehen und plötzlich gleichfalls fuchteln, schreien, sich anrempeln, übers Parkett schlittern und Unverständliches von sich geben. Einer ruft: „30 ist noch Brief für Karstadt.“ Ein anderer brüllt: „Sechsgeldsiebenbrieffürneckis.“ Ein Dritter fragt: „Verstanden?“

Zunächst ist nur soviel klar: In diesem Saal sind im letzten Jahr 35 Milliarden Mark umgesetzt worden. Eine Menge Moneten. Andererseits: Die Zahl sagt nicht viel aus, und das nicht nur deshalb, weil in ihr auch die Transaktionen mit festverzinslichen Werten, den Rentenpapieren, enthalten sind. Die Riesenzahl bleibt eine irrelevante, abstrakte Größe, weil das, worauf's wirklich ankommt, was wirklich zählt, Pfennigbeträge sind: die Differenz zwischen dem Kurs von eben noch und dem von gerade jetzt und dem von vielleicht bald, und natürlich die Differenz zwischen Geld und Brief.

Geld und Brief. Der Börsenchef einer Großbank fängt bei Adam und Eva an. „Also Geld ist der Kurs, zu dem man kauft, Brief der Kurs, zu dem man verkauft.“ Dann gleich noch was Grundsätzliches: Der Besitzer von Wertpapieren sei ja auf der Börse nicht zugelassen, und die Käufe und Veräußerungen von Papieren erledigten für ihn deshalb die Banken durch ihre hauseigenen Händler. Soweit so gut. Aber die hungrigen Wölfe? Ja, sagt der Börsenchef, das seien die freien Makler vor der Schranke, und

23. Nov. 1978

Datum

die seien wiederum nicht zu verwechseln mit den Kursmaklern hinter der Schranke. Die seien eher satt und säßen auf dicken Pfründen. Dann muß der Börsenchef sein Referat abrechnen und hat es mit einem Male eilig, weil sich an einem Eck der Schranke die Händler und die Wölfe balgen. Der Börsenchef hat gerade noch Zeit zu sagen: „Sag' ich doch immer, die Börse ist ein hysterisches Mädchen.“

Der Spruch ist schön. Aber er stimmt nicht ganz. Auf dem Parkett bewegen sich fast nur Männer. Ein zweiter Börsenchef sagt: „Bis vor fünfzig Jahren waren Frauen von der Börse ganz verbannt und rangierten auf der Liste der Geächteten noch vor den Bankrotteuren.“ Inzwischen dürfen Frauen zwar mitmachen, aber zu viel mehr als zu Botentätigkeiten haben sie es in einem halben Jahrhundert nicht gebracht. Sicher, es gibt eine Handvoll weibliche Bankenhändler, aber die wirken immer noch wie exotische Wesen. Und es gibt nicht einen einzigen weiblichen Wolf, weder einen hungrigen noch einen satten. Der Börsenchef sagt, die satten, die Kursmakler, seien von der Landesregierung vereidigte Kaufleute und im Handel mit Wertpapieren als einzige berechtigt, amtliche Kurse zu notieren. Deshalb müßten die Kundenorders über den Kursmakler laufen. Der sei gewissermaßen der Notar der Börse.

Die Notare hinter der Schranke haben einen klar abgegrenzten Geschäftsbereich, handeln mit einem festen Block von Papieren. Der eine mit Chemiewerten, der andere mit Kaufhäusern. Verdient, sagen die Kursmakler, verdient wird an der Courtage, der Vermittlungsgebühr, die ein Promille vom getätigten Geschäft beträgt. Und man verdient nicht schlecht dabei, sagen sogar die Kursmakler. Und damit nicht der eine sehr viel weniger verdient als der andere, nur weil seine Papiere gerade lustlos gehandelt werden, werfen die Kursmakler siebzig Prozent ihrer Courtage in einen Topf, bezahlen daraus die Börsenabgaben und teilen hinterher redlich paritätisch.

Warum soviel Geschrei?

Das Ganze hat System. Der Laie hat's kapiert und glaubt, die Börse durchschaut zu haben. Jemand will ein Papier erwerben oder veräußern, geht, weil er selbst nicht auf der Börse zugelassen ist, zu seiner Bank. Die schickt ihren Händler mit der Order an die Börse, und der Kursmakler stellt nach den Regeln von Angebot und Nachfrage den offiziellen, amtlich notierten Kurs fest. Die Transaktion kann vonstatten gehen. Lächerlich simpel, die Sache. Tatsächlich macht dieses Geschäft den Löwenanteil des Börsenumsatzes aus. Aber warum soviel Geschrei? Wie kann man sich dabei schieflegen? Und was haben überhaupt die hungrigen Wölfe mit der Sache zu tun? Ratsuche wieder bei einem Börsenchef. Der sagt nur: „Na ja.“ Später sagt der Börsenchef: Also, das Ausführen der Kundenorder, das sei ja doch nur ein Aspekt, der wichtigste, gewiß. Aber man müsse auch an à-nostro-Geschäfte denken, beispielsweise. Oder an die Arbitrage. Die freien Makler? Ja, die seien so was wie das Salz in der Suppe. Die machten ihre eigenen, nichtamtlichen Kurse im Aktiengeschäft. Das alles scheint doch viel komplizierter als gedacht, zumal der Börsenchef noch sagt: „Worauf's ankommt, ist, daß man das gewisse Stechen im Urin hat.“

Der zweite Tag: Versuch, etwas tiefer in die Rätsel der Börse einzudringen und ein bißchen

dem Stechen im Urin auf die Spur zu kommen. Am besten bei einem freien Makler. Einer davon ist ein besonders netter hungriger Wolf. Er sitzt in einem freundlichen, kleinen Büro mit moosgrüner Tapete und moosgrünem Teppichboden an einem Schreibtisch mit vier moosgrünen Telefonapparaten und hat im Nebenraum seinen jungen Mann hinter sieben weiteren moosgrünen Telefonapparaten sitzen. Außer den Apparaten brauchen die beiden zur Ausübung ihres Gewerbes nur noch je ein kleines schwarzes

Buch von der Größe eines handlichen Taschenkalenders, in dem sie ihre Operationen festhalten. Der Chef des Zwei-Mann-Unternehmens sagt: „Schriftverkehr fällt nicht an. Das Ganze ist ein Geschäft auf Treu und Glauben.“ Dann kommt er zur Sache: „Ja, wir freien Makler vermitteln Wertpapier-Transaktionen. Verdient wird an der Courtage.“ Das aber genau hat der Laie am Tag zuvor auch von den Kursmaklern gehört. Wo also liegt der Unterschied? Ja, sagt der freie Makler, die Kursmakler notierten doch die amtlichen Kurse. Sie dagegen, die freien Makler, seien viel flexibler und nicht auf den Handel mit bestimmten Papieren beschränkt. Sie müßten einfach schneller reagieren als die Kursmakler, müßten risikoreicher operieren, müßten immer über eine feine Witterung verfügen, um gute, nach Möglichkeit bessere Kurse als die Kursmakler machen zu können. Warum eigentlich? Für wen eigentlich? Die Antwort auf die letzte Frage geben die elf moosgrünen Telefonapparate. Sie schrillen und schrillen. Ohne Pause. Der Makler und sein Mitarbeiter nehmen ab, nennen Kurse, legen auf, nehmen ab, verkaufen, kaufen, legen auf, nehmen ab, legen auf. Der Mitarbeiter des Maklers sagt: „Manchmal häng' ich aus, renn' zur Tür, dann laß' ich den Blutdruck sinken, und dann bedien' ich sie.“ Sie — das sind in der Regel Banken, Versicherungen, Investmentfonds; die Kontrahenten der Makler, wie das heißt. Man kann auch sagen: Geschäftspartner.

Mitten im Gebimmel eine erhellende Erkenntnis, das blitzartige Begreifen einer Binsenwahrheit. Der Makler, der freie Makler, ist nicht nur Makler, kann gar nicht nur Vermittler sein. Er ist auch Spekulant, muß Spekulant sein. Oder was ist das anderes, wenn einer ein Papier kauft und es weiterverkauft, noch ehe er es in Händen hat? Erst nach drei Tagen muß das Börsengeschäft erfüllt sein. Solange hat der Makler Zeit, seinen Kontrahenten zu suchen, ihm das Papier zu einem besseren Kurs weiterzuverkaufen als er es selbst erworben hat — und damit doppelt zu verdienen: am Kursgewinn und an der Courtage. Meistens braucht der freie Makler aber nicht drei Tage. Zwischen Erwerb und Veräußerung können Minuten liegen. Oder Stunden. In den wenigsten Fällen Tage. Natürlich kann der Makler das Papier auch länger als drei Tage behalten. Dann macht er das im Selbsteintritt, wird zum Anleger. Aber meistens macht er's anders. Guckt im Börsensaal auf die Kursanzeigetafel, auf der immer neue Kurse aufleuchten, guckt auf den Kursmakler, horcht ins Stimmengedudel, filtert Informationen heraus, wertet Gerüchte, wittert, rechnet, spekuliert. Dann schnappt er zu. Ruft: „Neckis sind bei mir drei Brief.“ Und jeder weiß, daß da einer Neckermann-Papiere verkaufen will, und kennt auch den Kurs. Drei — das ist die letzte Ziffer der Kursnotierung. Das reicht. Man nimmt sich nicht die Zeit, den kompletten Kurs auszurufen. Mitunter ist selbst die Kürzelsprache noch zu lang. Dann hebt man nur den Arm, fuchtel, ge-

860802

Datum

23. Nov. 1978

3

860603

stikuiert, und der Geschäftspartner weiß, was läuft. Sagt dann allenfalls noch: „200 Neckis an dich.“ Das Geschäft ist perfekt, und ein paar Minuten später hat der Käufer die Neckis wieder losgeschlagen, vielleicht statt zu drei jetzt zu dreieinhalb. Und das genau ist dann sein Geld — eben die Differenz zwischen Geld und Brief und dem Kurs von eben noch und gerade jetzt. Und an der Courtage verdient der Makler in jedem Fall. Courtage übrigens ist ein Begriff, der auch in der Welt des Glückspiels verwendet wird, beim Baccara und beim Black Jack.

Der nette, hungrige Wolf, der Profi mit den vielen moosgrünen Telephonapparaten, sagt, daß man viel Lehrgeld bezahlen müsse, wenn man ins Baccara an der Börse einsteige. Wie kann man überhaupt einsteigen? Der Mann mit den Telephonapparaten hat als Lehrling bei einer großen Bank angefangen und bald gemerkt, daß er bei seinem Instinkt und bei seiner Lust, diesem Instinkt zu folgen, nicht für einen Verwaltungsjob taugte, und auch nicht für einen Platz an irgendeinem Kundenshalter. Er hat versucht, sich dorthin zu orientieren, wo der Geruch des Geldes am stärksten ist, in Richtung der Effekten. Aber um in eine solche Abteilung hineinzukommen, braucht man, sagt er, bei einer großen Bank gute Beziehungen. Und die hat er nicht gehabt. Also ist er zu einer kleinen Privatbank gegangen. Dort hat er eine richtige Blitzkarriere gemacht. Mit 23 Jahren Handlungsvollmacht, mit 25 Jahren Prokura. Und irgendwann ist ihm die Idee gekommen, es sei doch blöd, daß er mit seinem Instinkt so viel Geld hauptsächlich für seine Bank und nicht für sich selbst verdiente. Er ist deshalb bei einem freien Makler als dessen junger Mann eingestiegen. Dann ist er selbst als freier Makler zugelassen worden.

In der reinen Lehre von der Börse haben die freien Makler eine nützliche Funktion. Sie sind sowas wie der Kontrapunkt zum Kursmakler, haben diesen zu zwingen, die Kurse rasch zu notieren. Wenn ein Kursmakler hinter der Schranke auf seinen Pfründen eingeschlafen ist, kann man das auch daran merken, daß vor der Schranke, auf dem Parkett, die hungrigen Wölfe sich drängen und die fettesten Happen gegenseitig wegzuschnappen versuchen. Andererseits ballen sich die Händler und die Makler vor der Schranke auch, wenn sich ein Papier im spekulativen Aufwind befindet, wenn Gerüchte umlaufen, daß eine Dividende erhöht werden soll, wenn Konsortien China-Phantasie zeigen, wenn Insider-Informationen durchsickern. Dann kriegen sie alle das Stechen im Urin und fangen an zu schnappen.

Ein Spiel von zwei Stunden

In der Anfangszeit schnappt man oft daneben. Einer der Wölfe sagt, daß man im ersten Jahr sicher einen Hunderter draufzulegen habe. Er meint natürlich: hunderttausend Mark. Zweimal hunderttausend Mark müssen die freien Makler ohnehin als Spieleinsatz an der Börse hinterlegen, damit Masse da ist, wenn sie sich gründlich schiefliegen. Und nochmals zweihunderttausend Mark müssen sie als existentielle Sicherheit vorweisen können, ehe sie zugelassen werden. „Die Banken“, sagt ein Börsenchef, „sind ihnen in dieser Hinsicht behilflich.“ Die Banken brauchen den freien Makler. So grundsätzlich wie der Kauf und der Verkauf eines Wertpapiers über eine Bank läuft, so grundsätzlich bedienen sich die Bankenhändler bei der Transaktion von Aktien eines Maklers, vor und nach, vor allem aber während der Börsenstunden.

Der dritte Tag: Die Karten fürs Spiel sind gemischt. Fünfmal in der Woche hält die Börse jeweils zwei Stunden lang offen. An der elektrischen Kursanzeigentafel leuchten die Kurse des Vortags. Die Wölfe streichen unruhig und hungrig übers Parkett, schnuppern die Luft des Reviers. Die Kursmakler richten sich hinter der Schranke ein. Einer hat einen kleinen Berg Sahnebonbons vor sich aufgebaut, von dem sich jeder nach Belieben bedient, um die Kehle zu ölen. Die Händler der Banken finden sich ein — in Kompaniestärke und alle noch cool. Dann schellt eine Art Wecker. Das Spiel ist für eröffnet erklärt. Es läuft an diesem Tage träge. Einer fragt: „Wie thysen Sie denn?“ Kriegt den Kurs genannt. Verzieht sich wieder. Die Händler der Banken stehen herum.

Ein Bankenhändler gibt ein kurzes Kolleg in Sachen Bankgeschäfte. Er sagt, daß er ja nicht nur da sei, um Kundenorders auszuführen. Man müsse auch à nostro handeln. Die Banken sind ja auch Spekulanten, wie die freien Makler. Sie vermitteln nicht nur für ihre Klientel Aktiengeschäfte, sondern kaufen und verkaufen nach den Gesetzen des Marktes für sich selbst, schnell und mit dem gewissen Stechen im Urin. Der Händler sagt: „Man kann sich das gar nicht leisten, da nicht mitzumischen.“ Auch Arbitrage muß sein, ist sogar recht nützlich. Arbitrage — das ist das Geschäft mit den voneinander abweichenden Kursen des gleichen Papiers an verschiedenen Börsen. Klar, wenn etwa Röhren in Zürich niedriger gehandelt werden als zur gleichen Zeit in Frankfurt — muß man da nicht Mannesmann sofort in Zürich kaufen und in Frankfurt abstoßen? Klar doch, sonst wäre man ein miserabler Händler. Und außerdem hat das den Vorteil, daß sich sofort die Kurse wieder angleichen. Das, sagen die Banker, sei doch in aller Interesse.

Kein Wunder, daß bei so vielen Spielchancen die Händler an lebhaften Tagen das große Schielen kriegen: einen Viertelblick auf die Kursanzeigentafel, einen Viertelblick auf die Makler, einen Viertelblick ins kleine schwarze Buch mit den Orders, einen Viertelblick auf die Telexstreifen in den Fernschreiberkabinen rings um den Börsensaal, wo die Ticker der Banken Kurse und Orders herunterhämmern. Kein Wunder, daß jeder jedem nur mit halbem Ohr zuhört, weil er das andere halbe braucht, um woanders mitzuhören. Kein Wunder, daß die Händler aus den Hinterzimmern stürzen, fuchtelnd, schreiend, weil in der nächsten Sekunde an der Schranke die Basis fürs Geschäft vielleicht schon wieder anders ist. Diejenigen, die ihre Büros im ersten Stock haben und erst eine Treppe passieren müssen, ehe sie in Sicht- und Rufweite der Makler sind, sind zu bedauern. Manchmal purzeln sie die Stiegen runter.

Ein Händler sagt: „Aber nur wenn die Papiere fest sind.“ Wenn die Papiere fest sind, wenn die Kurse steigen, dann herrscht, sagen die Börsianer, konfuses Kampfgetümmel. Ein Händler sagt: „Das liegt daran, daß die meisten von uns Haussiers sind.“ Die Haussiers, die Optimisten, stürzen sich auf steigende Kurse, kaufen und verkaufen, und den letzten fressen dann die Hände. Der letzte ist der, der die Karten in der Hand hält, wenn die Kurse zu fallen anfangen. Das ist dann die Stunde der Baissiers, der Pessimisten. Die sind in der Minderzahl. Ihre Spieltechnik ist riskanter. Sie verkaufen, noch ehe sie gekauft haben, in der Hoffnung, daß das Papier schwach wird, daß der Kurs weiterfällt, und daß sie dann billiger kaufen können, als sie zuvor verkauft haben. Fixen nennt man das in der Börsensprache. Da kann man sich leicht schiefl-

legen. Natürlich hat man sich auch schiefgelegt, wenn man bei steigenden Kursen gekauft hat und bei fallenden verkaufen muß. Dann kann man sieben Mark pro Stück verlieren, und wenn einem das gleich mit 3000 Stück passiert, dann macht das 20 000 Mark.

800004

Wenn Wallstreet gespielt wird

Der hungrige Wolf, der in den Stunden vor Börseneröffnung schnell und emotionslos die 20 000-Mark-Verlust-Operation hinter sich gebracht hat, streicht herum, wittert. Sagt: „Ich bin an einer Sache am Wühlen.“ Viel ist nicht zu wühlen an diesem Tag. Am nächsten Tag wird in der Zeitung stehen: „Börse lustlos.“ Ein Börsenchef sagt: „Heute geht's zu wie auf einer Beerdigung.“ Ein anderer sagt: „Glauben Sie nicht alles, was über die ganz große Hektik an der Börse gesagt wird. Da wird doch oft nur eine Show abgezogen. Wenn das Fernsehen da ist, dann spielen alle Wallstreet.“ Plötzlich ertönt wieder der Wecker, und das Spiel ist aus. Von Wallstreet an diesem Tag keine Spur. Das Fernsehen war ja auch nicht da.

Der vierte und letzte Tag: Besinnliche Stunde am leergefegten Schreibtisch eines Bankenhändlers. Dienstscluß. Die vielen Telephone sind tot. Das Frankfurter Börsengeschäft ruht. In New York läuft es auf vollen Touren, an der Westküste ist es in der Eröffnungsphase, in Tokio müssen erst noch die Karten gemischt werden. Das Geschäft mit der leicht verderblichen Ware Wertpapier ist international verzahnt. Die Kursbewegungen schwappen wie eine Woge rings um den Globus. Der Bankenhändler hat an diesem Tag eine lange Liste von Kundenorders ausgeführt. Er sagt: „Was bin ich schon anderes als der Croupier in einem weltweiten Spiel?“ Ja doch, sagt er dann, das Spiel sei aufregend, faszinierend aufregend sogar. Über die ä-nostro-Transaktionen, die er auch getätigt hat, will er nicht mehr nachdenken. Das sei vergessen, sagt er, nachtarocken gewöhne man sich schnell ab, weil es zu sehr an die Nieren ginge. Der Händler sagt, daß man sich ganz automatisch angewöhne, in Geld und Brief zu denken. Die wenigen Frauen und Mädchen an der Börse, die würden auch nach Geld und Brief taxiert: „Wenn mir eine gefällt, dann frag' ich mich: Gibt es einen Briefkurs? Was muß ich investieren, um an die heranzukommen?“ Albern das Ganze, sagt er. Dann sagt der Händler noch: „Ein wunderlicher Job. Nach Börsenschluß gehen manche meiner Kollegen rüber in die Kneipe an der Ecke. Und was ist das erste, was sie dort bestellen? Sie rufen nach dem Knobelbecher.“