



Auf dem Cover ist der Kopf eines Dunlop-MAXPLY-Tennisschlägers zu sehen. Er ist aus Holz. Diese Art von Schläger war in den Jahren 1940 bis 1970 sehr beliebt, und ich habe mit einem solchen Schläger gespielt.

Meine Erfolge im Tennis halfen mir, von der Backstube in das Bankgeschäft umzusteigen. Deshalb habe ich als Titel für dieses Buch „Vom Bäcker zum Banker“ gewählt.

„Brötchen verdienen“ heißt auch Geld verdienen.

Das Wort „Hefe“ im unteren Teil des Schlägers ist ein Hinweis auf die Wachstumskraft der Hefe. Auf der linken Seite wächst die Menge von Korn und auf der rechten Seite das Geld und die Dollars.

Das Cover dieses Buches wurde von Alicia Solsman entworfen.
www.alicia-solsman.com

Erinnerungen von Heinz Riehl

2018



www.RiehlWorld.com

Widmung

Ich widme dieses Buch meiner Mutter, von der ich so viele wertvolle Dinge gelernt habe. Meine Gefühle für sie habe ich zum Muttertag am 13. Mai 2001 in dem folgenden Brief niedergeschrieben.

Muttertag, 13. Mai 2001

Meine liebe Mutti!

Herzlichen Glueckwunsch zu Deinem 65. Muttertag. Du bist eine wunderbare Mutter, und ich bin so froh, dass es Dich gibt. Ich sage Dir ja immer wieder, dass es ohne Dich mich ja garnicht geben wuerde.

Nun hast Du mich ja nicht nur einfach geboren, sondern auch auf ganz besondere Weise erzogen. Wenn ich versuche herauszukriegen, wie ich aus der Styruer Umgebung in die grosse Welt gekommen bin und so viele Dinge erreicht habe, stelle ich immer wieder fest, dass Deine Anleitung und Erziehung dabei eine grosse Rolle gespielt haben.

Einerseits hast Du mich nie verwoeht, andererseits mir aber doch immer viel Liebe gegeben. Und in den wichtigen Augenblicken hattest Du trotz des Geschaeftes auch immer viel Zeit fuer mich. Du hast in mir den Ehrgeiz geweckt, etwas besoneres aus mir zu machen, nicht nur Durchschnitt und OK zu sein, sondern einfach erste Klasse zu sein. Das verdanke ich ganz eindeutig nur Dir.

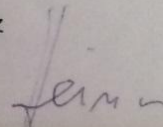
Da waren so viele scheinbare Kleinigkeiten, die eine grosse Rolle gespielt haben. Dein Rat, am ersten Tag bei Stinnes den alten engen Anzug anzuziehen, war goldrichtig. All die Geschichten von der Kegelbahn und den Herren von Babcock waren so lehrreich. Du hast Deine ganze Lebensweisheit auf mich uebertragen, und vieles davon hat mir so sehr geholfen. Deshalb auch die Widmung in meinem letzten, blauen Buch "Fuer meine Mutter, die mich so vieles gelehrt hat".

Du weist ja, wie sehr ich Dich lieb habe und was ich fuer Dich fuehle. Aber ich dachte an einem Tag wie heute wollte ich es einmal aufschreiben, so dass Du es langsam und oft lesen kannst.

Mach Dir einen schoenen Tag.

Jill und ich und alle Kinder und Enkelkinder haben Dich lieb und wuenschen Dir einen schoenen Muttertag. In Liebe Dein Sohn

Heinz



INHALTSVERZEICHNIS

Widmung	3
Dank und Anerkennungen	13
Einleitende Worte der Herausgeberin	14
Vorwort	15
Einleitung	16
Teil I: Anfang meiner Lebensgeschichte	21
Meine Eltern	23
<i>Familien-Geschichte meiner Mutter, Rosemarie Koeller</i>	23
Alltag in Opa Koellers Wirtschaft	25
Die Herren von Babcock	26
<i>Familien-Geschichte meines Vaters, Wilhelm Riehl</i>	27
<i>1932: Meine Eltern lernen sich kennen, poussieren und heiraten</i>	30
Zwei Jahre poussieren	31
1934: Rosemarie und Wilhelm heiraten	33
Leben nach der Heirat	35
Meine Geburt, 11. Mai 1936	35
Meine Jugend: Von meiner Geburt bis zum 18. Lebensjahr	36
<i>1936–1941: Meine ersten fünf Jahre</i>	37
<i>Politische und wirtschaftliche Lage in Deutschland</i>	39
<i>1942: Erstes Jahr in der Grundschule, sechs Jahre alt</i>	40
<i>Wichtige Lektion fürs Leben gelernt</i>	40
<i>1943: Erfahrungen mit 2. Weltkrieg im Alter von sieben Jahren</i>	42
<i>1944: Evakuierung aufs Land, Uchtdorf bei Rinteln an der Weser</i>	43
Heringe verkaufen für Eier	44
<i>1945–1948: Die ersten Nachkriegsjahre, neun bis zwölf Jahre alt</i>	45
Marshall-Plan, Zigaretten-Währung and Kunden belügen	45
Gedicht: Guter Rat.	48
<i>1946: Wichtige Entscheidungen (zehn Jahre alt)</i>	49
Bäcker-Karriere beginnt	49
Wechsel zur Mittelschule, die später <u>kein Studium</u> erlaubt	51
<i>1948: Erstes Zeugnis von der Mittelschule ist schlecht (zwölf Jahre alt)</i>	52
Fußball eingeschlossen als Ansporn zum besseren Lernen	52
Lernen, wie man ein guter Schüler wird – und bleibt	52
Meine kurze Fußball-Karriere, vom Star zum Verlierer und Rausschmiss	54
Kegeln für Geld; Leistungsdruck	56
Klavierspielen bereitet lebenslange Freude	57
<i>Meine Konfirmation 1950 mit 14 Jahren</i>	60

Psalmen und Kirchenlieder auswendig lernen (13–14)	60
<i>1950: Anfang meiner Tennis-Karriere, 14 Jahre alt</i>	63
Tennis-Turniere: Rot-Weiß-Tennis-Klub gegen andere Klubs	64
Kreatives schnelles Aufrücken auf der Rangliste des Klubs	67
Wertvolle disziplinarische Bestrafung von Onkel Otto	68
Einzel im Vergleich zu Doppel im Tennis	69
Tennis ist ein idealer Sport fürs ganze Leben.	69
Mein erster Trainer, Heinz Gies, lehrte mich „Geheimnis der Fußarbeit“	72
Klubmeisterschaften im Rot Weiß Klub, (15 Jahre alt)	73
Arroganz und Nervosität führen zu Niederlage	73
Meden-Spiele: Extremer Wettkampf zwischen den Vereinen	74
Jugend-Meisterschaften	75
Drei Mal Deutscher Jugend-Mannschafts-Meister (16–18 Jahre alt)	77
Wichtige Entscheidung fürs Leben:	81
Vereinswechsel von Rot Weiß nach Kahlenberg	81
Erstmals Ruhr-Bezirks-Meister – unter viel Druck	83
<i>Mein Leben 1952 bis 1954 (16 bis 18 Jahre alt)</i>	84
Helfen in Vaters Backstube und in Mutters Laden	84
Papiertüten zumachen	85
Kunden bedienen	85
Verkaufs-Psychologie	85
Lebensmittel mit meinem Fahrrad zu Kunden bringen	86
Erwischt beim Geldstehlen von meinen Eltern	86
Wichtige Lektion in Ehrlichkeit	86
Leben von Tag zu Tag	87
1953: Mittlere-Reife-Abschluss von Mittelschule (17 Jahre alt)	89
Was jetzt tun? Tennis Präsident Dr. Kalmund hat Antwort	89
1954: Höhere-Handelsschule-Abschluss (18 Jahre alt) Was jetzt tun? Tennis Präsident Dr. Kalmund empfiehlt Bank-Lehre	90
Anfang meiner Laufbahn als Bankkaufmann (1954–1959)	95
<i>Commerzbank Filiale Mülheim-Ruhr, meine Heimatstadt</i>	95
<i>Horst Jaegeler: Handball-Star und mein Devisenhandels-Lehrer</i>	97
<i>Banklehre bei Hugo Stinnes Bank</i>	97
Arbeiten im Devisenhandel der Hugo Stinnes Bank (August 1954, 18 Jahre alt)	100
Arbeiten für Jaegeler im Stinnes Devisenhandel	102
Spekulieren im Devisenhandel bei Stinnes	103
Jaegeler geht in Urlaub und überlässt mir den Devisenhandel (immer noch 18)	104
Ich verlor die Kontrolle und verursachte Chaos	104
Was ich in jungem Alter gelernt hatte	105
(Kopfrechnen und sich genau auszudrücken sind wichtig)	105
1956: Bankkaufmann-Prüfung „mit Auszeichnung“ bestanden	109
Devisenhandel bei Stinnes – Vielleicht der beste der Welt	110
Silvester 1956: Ich lerne meine erste Frau kennen, Karin Boes (20)	112
1958: Ausbildung in Paris für zwei Monate bei Credit Lyonnais (22)	114
Französisch lernen	115
Stinnes-Devisenhandel nach Rückkehr von Paris;	117
29. Dezember 1958: Großes Ereignis im Devisenmarkt	117
Riesengewinn durch Abwertung des Franzosen-Franken	118
1959: Ausbildung in New York für zwei Monate bei Citibank (23)	120
Pünktlichkeit garantieren für Ankunft bei Citibank am Montag	122
Extra 25 km Fahrt am Sonntag zur Wall Street	122
In Mr. Reichers' Devisenhandel in Citibank New York	123
Kreative Schnelligkeit erregt Mr. Reichers' Aufmerksamkeit	124

Gesellschaftliches Leben, während ich bei Citibank in New York war	125
Widerstehen einer Versuchung, Bankgeheimnisse zu verkaufen	126
Anfang einer wichtigen Freundschaft mit Eddie Reichers	127
Eine Woche in Toronto und Montreal vor meiner Heimreise	128
Kühler Empfang; Arbeiten bei Stinnes macht keinen Spaß mehr	128
Mein neuer Citibank-Freund Eddie Reichers kommt nach Deutschland	129
Eddie offeriert mir Job in neuer Citibank-Frankfurt Filiale	129
Teil Zwei, Eintritt in die Citibank, 1960	131
Umzug nach Frankfurt (24)	133
Verlassen meiner Heimatstadt Mülheim/Ruhr	133
Ein Monat Ausbildung bei Citibank in London	136
Geburt von Sohn Heinz am ersten Tag in Citibank, 5. September 1960	136
<i>Beginn meiner Tätigkeit bei Citibank Frankfurt</i>	138
Die Angestellten von Citibank Frankfurt am Eröffnungstag	143
<i>Erfinden des Treasury-Konzepts: Ursprung und Anwendung</i>	145
Die Jahres-Ende-Transaktionen	147
Neue europäische Filialen übernehmen mein Treasury-System	149
Beförderung zum Bevollmächtigten der Citibank, 1961 (24)	149
Devisenhandel in Citibank Frankfurt	150
Geld verdienen für Citibank Frankfurt	150
Aufwertung der Deutschen Mark am 4. März, 1961	151
Beinahe wieder bei Citibank rausgeschmissen	151
Kauf eines großen DM-Betrages von Stinnes (Verkauf von Dollar)	152
ganz kurz vor Bekanntgabe der Aufwertung der DM	152
<i>Familienleben nach dem Umzug nach Frankfurt</i>	155
Ignorierte Warnzeichen: Gleichgewicht zwischen Beruf und Freizeit gestört	156
Land kaufen und Haus bauen in Hofheim am Taunus, 1962	157
Unsere Nachbarn und ersten Freunde, Herr & Frau Neumann und Sohn Udo	159
Tennis nach meinen Jahren als Jugendlicher	161
Rückkehr zu Rot Weiß, Klub-Meister 1955–1957 (19 bis 21 Jahre alt)	162
2010: Rot Weiß schenkt mir „meinen“ Pokal;	163
Trophäe wird meine sterblichen Überreste als Urne aufnehmen	163
<i>Mehr Devisenhandel bei Citibank Frankfurt</i>	165
Geschickte Art, um Genehmigung von Citibank New York	166
für neue Arten von Finanz-Transaktionen zu kriegen	166
Das geniale Donnerstag/Freitag-Geschäft	169
Kombination der Donnerstag-/Freitag Idee mit den Jahres-Ende-Geschäften	172
<i>Verlassen des Devisen- und Geldhandels, um ein „Banker“ zu werden</i>	172
Sechs Monate bei Citibank New York, 1965	173
Zurück in Frankfurt nach sechs Monaten bei Citibank New York;	175
Leiter des Firmen-Geschäftes von Citibank in Deutschland	175
Ende meiner ersten Ehe mit Karin, 1966	176
Wichtiger Besuch von meinen Ex-Nachbarn in Hofheim:	176
Vater Neumann und Sohn Udo	176
Ingrid Walendy tritt in mein Leben und zweite Heirat, 1968	177
Tennis Mitte der 1960er Jahre	177
Eines meiner wichtigsten Tennis-Matches	178
Klubmeister in Hofheim und Gewinn des Wander-Pokals	178
1968: Manager der neuen Citibank-Filiale in Düsseldorf	180
<i>Noch ein ungewöhnliches sehr profitables Geldmarkt-Geschäft</i>	182
<i>Vorbereitung für Besuch von Ed Thorn, Chef von Citibank Europa</i>	183
<i>Alltag bei Citibank Düsseldorf 1969</i>	183

Kreative Idee, um Lufthansa als Kunden zu gewinnen	184
Ende 1969 war Citibank Düsseldorf eine Super-Filiale	185
<i>Familienleben 1969</i>	186
1970: Abschied von Deutschland, Hallo Citibank New York	187
<i>Aufgabe in New York: Aufbau einer Offshore-Bank in Nassau, Bahamas</i>	187
<i>Abschiedsparty in Düsseldorf</i>	188
<i>Teuflische Versuchung, nicht nach New York zu gehen</i>	189
Einladung Bernie Cornfelds, IOS Bank in Deutschland zu leiten	189
<i>Senator-Status bei Lufthansa-Fluggesellschaft</i>	190
<i>Ankunft in New York, Hauskauf in Darien, Connecticut</i>	191
Gelegenheit, in „Rom zu tun, was die Römer tun“	192
<i>Tägliches Pendeln</i>	192
<i>zwischen Darien und Citibank-Büro in New York</i>	192
<i>Alex Salomon, einer meiner besten Freunde</i>	193
<i>Citibank Nassau/Bahamas beginnt mit dem Euro-Dollar-Geschäft</i>	194
Länder-Risiko erklären	194
Zins-Trends vorhersagen	195
Große Gewinne durch verschiedene Fälligkeiten (Gaps) für Einlagen & Kredite	196
<i>Von Nassau-Finanzierungs-Zentrum zu</i>	197
<i>internationaler Firmenberatung</i>	197
Dollar-Devisenkurs löst sich 1971 vom Goldpreis und verursacht	197
starke Schwankungen in den Devisenmärkten und schwächeren Dollar	197
Multi-Währungs-Kredite für Kunden	198
Kunden brauchten Prognosen für Zinsen und Devisenkurse	199
<i>Beförderung zum Vize-Präsident, 1971</i>	200
<i>Familienleben Anfang der 1970er Jahre</i>	201
<i>14 Wochen Harvard Business School in Boston, 1974</i>	202
Alte Dame oder junge Dame? Zuhören ist wichtig!	205
Frauen-Woche	207
Unterrichten an der Harvard Business School für viele Jahre	209
<i>Monatliche Gewinn-Analyse für die ganze Citibank weltweit</i>	211
<i>Weltweite Einführung meines Treasury-Konzepts in Citibank</i>	212
Einführung des Treasury-Konzepts in Nahost (zehn Länder)	212
Arabischen „Knigge“ lernen	213
Einführung in Saudi-Arabien:	214
Devisen-Terminhandel & „Über Nacht“-Tagesgeld	214
Miniatur über Omar Khayyam in Isfahan kaufen	217
Einführung des Treasury-Konzepts in Südamerika (24 Länder)	220
Einführung des Treasury-Konzepts in Asien/Australien (13 Länder)	222
„Korkenzieher“-Landung in Saigon, dem heutigen Ho Chi Minh City	223
<i>Familienleben Mitte der 1970er Jahre</i>	223
Mitglied im Country Club of Darien, 1972	224
<i>Lehren des Treasury-Konzepts innerhalb & außerhalb von Citibank</i>	225
Prima farbige Folien für den Projektor	225
Richtige Benutzung eines „Pointers“ bei einem Vortrag	226
Unterrichten in Citibank-Nahost-Ausbildungszentren	227
in Beirut, Libanon, und Athen, Griechenland	227
Executive-Seminare am Centre d'Etude Industrielle (CEI) in Genf, Schweiz	229
<i>Mein erstes Buch: Foreign Exchange Markets, 1977 (Devisenmärkte)</i>	230
<i>Neun Stunden Video-Produktion, 1976 Erklären des Treasury-Geschäfts</i>	231
Regionaler Treasurer für Asien/Pazifik, 1976	233
<i>Leben in Manila, 1976–1978</i>	235
<i>Geschäftliche Aktivitäten als Regionaler Treasurer in Manila</i>	236

<i>Erfinden des „Börsen-Spiels“, 1977</i>	236
<i>Professor am Asian Institut of Management (AIM) in Manila, 1977</i>	238
<i>Umzug nach Hongkong</i>	240
<i>Japanische Geschichten</i>	241
Umzug von Hongkong zurück nach New York, Ende 1980	243
<i>Familienleben 1978 bis 1983</i>	244
<i>Mein Leben in Citibank ab 1981</i>	246
<i>Mitglied des Devisenhandels-Ausschusses der</i>	249
<i>Federal Reserve Bank von New York, 1981</i>	249
<i>Gold kaufen für den japanischen Kaiser</i>	251
<i>Mein größtes Geschäft</i>	251
<i>Professor an der New York University (NYU), 1982</i>	255
<i>1999: Von Studenten zum „Lieblingsprofessor“ gewählt</i>	259
<i>Jill Novak tritt in mein Leben, meine große Liebe</i>	261
<i>Wichtiges Wochenende in Bretton Woods, New Hampshire</i>	263
<i>Bedürfnis-Hierarchie von Maslow</i>	264
<i>Jills erste Reise nach Asien</i>	269
<i>Erstes Treffen mit Jills Großeltern</i>	272
<i>Hochzeit mit Jill</i>	279
<i>Überschall fliegen mit dem Concorde-Flugzeug</i>	283
<i>Mein zweites Buch: schreiben und veröffentlichen, 1983</i>	285
<i>Verschiedene weitere Seminare und Lehraufträge</i>	285
<i>Erfinden der „dritten Verstehens-Stufe“</i>	286
<i>Regionaler Treasurer für Südamerika, 49 Jahre alt</i>	286
<i>Neuartige Limite für die Risiken im Handel: Vom Gaspedal auf die Bremsen</i>	287
<i>Mit-Gründer des Markt-Risiko-Ausschusses</i>	291
<i>Leibwächter</i>	291
<i>Persönliches Leben bis zu meiner Pensionierung von Citibank Ende 1995</i>	294
<i>Tango-Show in Buenos Aires</i>	294
<i>Jill feiert Hanukkah</i>	295
<i>Haus in Norwalk, Connecticut</i>	296
<i>Tennis in den 1980er Jahren</i>	298
<i>Unsere Tochter Janine: Persönliche Entwicklung und Erfolge</i>	300
<i>Anfang vom Golfspielen, 1993</i>	302
<i>Unterrichten bis zu meiner Pensionierung Ende 1995</i>	302
<i>INSEAD in Fontainebleau, France</i>	305
<i>Wirtschaftsuniversität in Wien, Österreich</i>	309
<i>Wiener Opernball, 1987</i>	310
Teil Drei	315
<i>Pensioniert von Citibank Ende 1996, im Alter von 59 Jahren</i>	315
<i>Entscheidung für die Pensionierung von Citibank</i>	315
<i>Mein drittes Buch (1997–1998)</i>	317
<i>Unterrichten nach meiner Pensionierung von Citibank bis heute (2018)</i>	319
<i>Forex Club, Association Cambiste Internationale (ACI)</i>	319
<i>Warschauer Banken-Institut</i>	320
<i>Zentralbank von Ägypten, Kairo</i>	321
<i>Zentralbank von Hongkong</i>	322
<i>Chinesische Zentralbank, Peking</i>	322
<i>Commonwealth Bank of Australia, Sydney</i>	324
<i>National Commercial Bank of Saudi Arabia, Jeddah</i>	327
<i>Citibank Kuala Lumpur, Malaysia</i>	328
<i>Citibanks „Tiger“-Programm</i>	328
<i>Philanthropische und Wohltätigkeitsaktivitäten</i>	330

<i>Lehrstuhl stiften für einen Professor an der New York University (NYU)</i>	331
Stiftungen gründen	337
Admirals-Cove-Erziehungs-Stipendien (ACES), Jupiter, Florida	337
<i>Vereidigter Sachverständiger vor Gericht</i>	339
<i>Aufsichtsrat für Kapital-Anlage-Gesellschaften und Hedgefonds</i>	348
<i>Persönliche und Familienerinnerungen</i>	349
Meine Schlaf-Apnoe	349
Häuser und Wohnungen nach meiner Pensionierung von Citibank, 1996	350
Amerikanischer Staatsbürger, 1999	354
Umzug nach Admirals Cove, Jupiter, Florida, 2004	355
Linville Ridge Country Club, Linville, North Carolina	365
Jills Geburtstage	367
Dompteur des Risikos, Interview mit Welt am Sonntag, 65 Jahre alt	373
70 Jahre alt, 2006	376
Familien Treffen in unserem Haus in Jupiter, Florida	379
Klassisches Saxophon für Enkel Riley, 2018	381
Meine Mutter, Rosemarie	385
Mutti lernt Englisch mit 76 Jahren als Studentin in England	386
Meine Rede, als Mutti 80 Jahre alt wurde, 1988	389
Ehren-Doktor-Würde, 1999	397
Karneval-Feiern in Rio de Janeiro (1993) und Trinidad (1994)	400
Golfspielen im Augusta National Golf Club, Augusta, Georgia, 2007	404
Charity-Golf-Turnier für Jupiter Medical Center	407
Golf mit Star der Boston-Celtics-Basketbal-Mannschaft, John „Hondo“ Havlicek	407
LPGA-Golf-Erlebnis für Jill am 30. Hochzeitstag	408
Tod von Eddie Reichers, mein großer Mentor in Citibank	410
Glückszahl Acht	410
Meine Kirche: Holy Spirit Lutheran Church, Juno Beach, Florida	412
Bekannntschaft mit Us- Kongress-Frau Virginia Foxx	421
Jill ist klug	422
Firma Riehl World training & consulting, Inc., 1996	422
Brief an meinen Sohn Ralf in Montana, 2002	423
<i>Sohn Heinz ist „Top 100 Optiker & Akustiker“ in Deutschland, 2018</i>	426
<i>Persönliche Leitlinien, wie ich mein Leben gelebt habe</i>	428
Brief an Enkel Riley LePere zu seinem 13. Geburtstag, 2014	428
<i>Persönliche Ziele setzen – und sie erreichen</i>	432
Meister der Lebenskunst	435
Postwendende und umgehende Kommunikation	437
<i>Religion und Weltanschauung</i>	439
Vier wichtige Fragen	439
Meditation	440
Mein Lieblingslied	441
Zusammenfassung meiner Memoiren	443
<i>Zusammenfassung in Stichpunkten</i>	443
Menschen, die mein Leben beeinflusst haben:	443
<i>Zeitliche Reihenfolge von wichtigen Ereignissen und Entscheidungen</i>	444
Persönliche Charaktereigenschaften / gottgegebene Talente und Fähigkeiten	445
Günstige Gelegenheiten, die sich mir geboten haben,	446
und die Fähigkeit, diese zu <i>erkennen und auszunutzen</i> .	446
Situationen, die oft fälschlicherweise als „Glück“ bezeichnet werden:	446
Verpasste Gelegenheiten, Situationen die sich anboten und die ich nicht nutzte:	446
Wie mein Wirken die Welt und andere Menschen berührt und verändert hat:	446
Meine Regeln fürs Leben:	447

<i>Zusammenfassung meiner Memoiren in Prosa</i>	447
Gedicht: Des Sommers letzte Rose	453
Verzeichnis der Gedichte und Lieder	456

Dank und Anerkennungen

Meine *innere Stimme* sagte mir im Oktober 2015, dieses Buch über mein Leben zu schreiben. Ich fing einfach an zu tippen, und zwei Wochen später hatte ich ungefähr 350 Seiten geschrieben. All das basierte völlig auf meinem Gedächtnis. Ich hatte nie irgendetwas aufgeschrieben oder mir irgendwelche Notizen gemacht.

Danach sind mir noch weitere Dinge eingefallen, die in diesen etwas geänderten und leicht erweiterten Erinnerungen enthalten sind.

Die Übersetzung in die deutsche Sprache habe ich ganz alleine gemacht. Ich bitte meine Leser zu berücksichtigen, dass ich Deutschland 1970, also vor 48 Jahren, verlassen habe und seit dem Zeitpunkt in den USA lebe. Wenn Sie die Qualität meiner Übersetzung ins Deutsche beurteilen, bitte ich Sie, dies zu berücksichtigen.

Ich danke meiner langjährigen Freundin Barbara Robinson. Sie half mir bei der Strukturierung der vielfältigen und umfangreichen Themen und der sprachlichen Gestaltung des englischen Textes. Barbara ist einfach großartig. Sie half mir bereits sehr bei zwei früheren Fachbüchern.

Daniel Jokesch aus Wien danke ich für das Lektorat der deutschen Übersetzung.

Ich möchte auch meiner Frau Jill danken für ihre liebevolle Unterstützung und klugen Ratschläge hinsichtlich dieses Buches. All ihre Hilfe basierend auf unserem Zusammenleben und Liebe in den letzten 34 Jahren war enorm wertvoll. Jills Hilfe war besonders bei der Lösung computertechnischer Probleme wichtig, was ich alleine wahrscheinlich nicht geschafft hätte.

Am meisten aber möchte ich Gott danken für all den Segen und alles Gute, was mir bisher in meinem Leben widerfahren ist. Diesen Dank möchte ich mit der folgenden vierten Strophe des Kirchenlieds „Lobe den Herren, den mächtigen König der Ehren“ ausdrücken:

Lied: Lobe den Herrn

*Lobe den Herren,
der deinen Stand sichtbar gesegnet,
der aus dem Himmel
mit Strömen der Liebe geregnet.
Denke daran,
was der Allmächtige kann,
der dir mit Liebe begegnet.*

Heinz Riehl
2018

Einleitende Worte der Herausgeberin

Ich habe Heinz ermutigt, seine Lebensgeschichte so zu erzählen, wie er sein Leben tatsächlich gelebt hat. Dabei sollte er den Stolz auf all das, was er geschafft und erreicht hat, nicht zurückhalten.

Ich kenne Heinz seit vielen Jahren und habe mit ihm zusammen an mehreren Projekten gearbeitet. Ich schätze Heinz als Lehrer, Kollegen und Freund.

Falls Sie Heinz gut kennen, enthält dieses Buch wenig Neues.

Falls Sie ihn nicht gut kennen, werden Sie der Umfang und die Vielfältigkeit seiner Lebenserfahrungen, seine Beeinflussungen und Veränderungen in der Finanzwelt sowie seine Liebe zu Familie und Freunden beeindruckt.

Viel Spaß!

Barbara Robinson

Vorwort

Ein Schönes Leben (Brief von meiner Frau)

Mein lieber Heinz!

An Deinem achtzigsten Geburtstag ist es angebracht, darüber nachzudenken, in welchem Maße Du diese Welt beeinflusst hast. ES WAR ENORM! Durch Deinen Optimismus sowie Deine Liebenswürdigkeit und Großzügigkeit hast Du das Leben unzähliger Menschen verbessert.

Deine Schüler und Kollegen in den über 100 Ländern der Welt der Citibank haben von Dir gelernt und sind von Dir inspiriert worden. Wir können nur ahnen, wie all diese Menschen ihrerseits die Welt weiter verbessert und verändert haben.

Auf jeden Fall hast Du einen positiven Einfluss auf meine Familie gehabt und auf alle diejenigen, mit denen unsere Kinder und Enkel in Kontakt kommen. Ich kann mir gar nicht vorstellen, wie all die, die den „Onkel Heinz“ oder den „Pappi“ nachmachen, die Welt verändern werden. „Jemand hat zu *meinem Boy Nein gesagt*“ ist so lehrreich, dass es für lange Zeit die Welt verändern wird.

Du bist ein wunderbarer Mensch. Du bist liebenswürdig und einfühlsam. Deine positive Lebenseinstellung macht die Welt besser.

Du hast so viele Dinge in den Finanzmärkten direkt oder indirekt verändert. Die von Dir neu entwickelten Produkte und Kontroll-Techniken haben die Finanzwelt verändert und verbessert.

Du hast mein Leben enorm beeinflusst. Ich bin jeden Tag dankbar, dass ich mit Dir zusammenleben kann. Ich weiß, dass wir einander viel zu geben haben, aber ich glaube, dass ich viel mehr nehme als ich gebe.

Vielen Dank dafür, dass Du mir so ein reichhaltiges Leben ermöglichst, und dass durch Dich die Welt so viel besser geworden ist.

Du bist der Beste . . . Ich liebe Dich von ganzem Herzen.

Herzlichen Glückwunsch zu Deinem 80. Geburtstag.
YBFAL
Jill

Einleitung

1991 renovierten wir unser frisch gekauftes Haus in der Linda Lane Nummer 18 in Darien, Connecticut. Ich wollte ein besonderes Zimmer einrichten, um meine Tennispokale und Belege meiner anderen Erfolge auszustellen. Wir fragten uns jedoch, ob es „angemessen“ sei, Leistungen aus der Vergangenheit so offen zur Schau zu stellen.

Wir hatten eine Dekorateurin engagiert, um uns bei der Innenausstattung des Hauses zu beraten. Als diese Dame von unseren Zweifeln bezüglich eines „Trophäenzimmers“ hörte, empfahl sie uns sofort, ein solches Zimmer einzurichten. „Sterbe nicht, ohne dass deine Musik gehört wurde“, sagte sie.

Diesen Satz habe ich nicht vergessen. Am 11. Mai 2016 wurde ich 80 Jahre alt. Psalm 90:10 sagt: *Unser Leben währet siebzig Jahre, und wenn's hoch kommt, so sind's achtzig Jahre.* Eingedenk dieser biblischen Tatsache ist es wohl an der Zeit, dass ich alles niederschreibe, woran ich mich über die Höhepunkte meines Lebens erinnere.

Dieses gesamte Buch ist aus meiner Erinnerung heraus geschrieben. Ich habe mein Leben lang nie irgendetwas aufgeschrieben. Die meisten Fotos hatten leider kein Datum auf der Rückseite, so musste ich schätzen, wann sie aufgenommen wurden.

Ich schreibe diese Erinnerungen, sodass meine Familie, insbesondere meine Kinder und Enkelkinder, aber auch einige Freunde, wissen und besser verstehen können, wie ich mein Leben gelebt habe. Ich möchte, dass sie wissen, wie man durch harte Arbeit von den Chancen, die das Leben bietet, profitieren kann. Ich möchte auch, dass sie begreifen, wie es einen bestraft, wenn man sich nicht ausgewogener auf der einen Seite auf die Familie konzentriert und auf der anderen Seite auf das, was die Welt „Arbeit“ nennt.

Ich sehe jetzt, dass es wichtig ist, früh damit anzufangen und fortlaufend die Antworten auf die folgenden drei Fragen zu überdenken:

Was willst Du vom Leben?

Was will dein Unternehmen von dir?
(Als Angestellter oder Firmen-Eigentümer)

Wie bringst du diese beiden Bedürfnisse in Einklang und Balance?

Ich möchte ehrlich sein und muss sagen, dass es mir ein großes Vergnügen ist, innezuhalten und darauf zurückzublicken, was ich alles in meinem Leben getan habe.

Wie jeder Mensch hatte ich meine Hoch- und Tiefpunkte, tat Gutes und Schlechtes, traf gute Entscheidungen und solche, die nicht so gut waren. Unterm Strich denke ich

allerdings, ein erfolgreiches Leben geführt zu haben, und ich bin stolz darauf, was ich getan habe. Der Titel des beliebten Weihnachtsfilms *Ist das Leben nicht schön? (It's a Wonderful Life)* von 1946 sagt wohl alles. Ich kann sagen, dass ich das Leben vieler Menschen berührt habe und dass die meisten davon profitiert haben, dass ich auf dieser Erde gelebt habe, und dass ich in meiner Welt etwas Gutes geschaffen habe.

Wenn ich auf mein gesamtes Leben zurückschaue und Bilanz ziehe, fühle ich mich ungefähr so wie „Die alte Waschfrau“ in dem Gedicht auf den Seiten 267 und 268. Die letzte Strophe lautet so:

*Und ich an meinem Abend wollte
ich hätte diesem Weibe gleich
erfüllt was ich erfüllen sollte
in meinen Grenzen und Bereich.
Ich wollt ich hätte so gewusst
am Kelch des Lebens mich zu laben,
und könnt am Ende gleiche Lust
an meinem Sterbehemde haben.*

Wenn ich mir anschau, was ich in meinem Leben so alles gemacht habe und was ein ehrgeiziger Mensch auf den verschiedenen Gebieten hätte erreichen können, muss ich immer wieder sagen: „Ich war da, ich habe es schon gemacht, und ich habe überdurchschnittliche Ergebnisse erzielt“.

Manche Leute sagen, ich hatte Glück. Das ist wahr, aber auf eine andere Weise, als diese Leute es meinen. Ich glaube, Glück zu haben bedeutet, eine Chance zu haben. Man braucht jedoch Geschick und oft auch harte Arbeit, um eine Chance *erst überhaupt zu erkennen* und dann auch *auszunutzen und zu ergreifen* und sie in einen Erfolg zu verwandeln.

Stell dir ein wichtiges Fußballspiel vor, das in der letzten Minute immer noch unentschieden steht. Der Schiedsrichter gibt einer der Mannschaften einen höchst fragwürdigen Elfmeter. Diese Mannschaft hat zweifelsohne großes Glück. Der Spielstand ist allerdings noch immer unentschieden und die glückliche Mannschaft muss die Chance selbst in einen zählbaren tatsächlichen Erfolg verwandeln. Es verlangt Entschlossenheit und Geschick, den Ball ins Tor zu schießen und das Spiel zu gewinnen.

Das ist eine wichtige Sache, die man auch anhand eines Basketballbeispiels erklären kann. Nehmen wir einmal an, es ist das siebte Spiel der amerikanischen National Championship und die Mannschaft liegt einen Punkt zurück. In der letzten Sekunde der Spielzeit bekommt diese Mannschaft zwei höchst fragwürdige Freiwürfe. Das Team hat sicherlich Glück, liegt aber immer noch einen Punkt hinter den Gegnern. Jetzt sind Können und Geschick erforderlich, um beide Freiwürfe zu verwandeln und das Spiel zu gewinnen.

Ja, ich hatte Glück und viele Chancen, aber ich war auch sehr gut darin, diese Chancen zu ergreifen und „den Ball ins Tor zu schießen“ – also die glücklichen Möglichkeiten in Erfolge zu verwandeln.

„Nicht zu sterben, ohne dass meine Musik gehört wurde“ bedeutet, dass ich offen und ungeniert über die großartigen Dinge sprechen werde, die ich erreicht habe. Genauso werde ich die Momente nicht vertuschen, in denen ich besser hätte handeln können.

Die Einflüsse und Chancen, die mein Leben geformt haben, fallen in verschiedene Kategorien, die ich im Zuge dieser Erinnerungen mit euch teilen werde:

- Eltern
- Kindheit
- Familie
- Bank-Karriere
- Sport (Fußball, Tennis, Golf)
- Schulen
- Lehren und meine akademische Karriere
- Gutachtertätigkeiten
- Unabhängige Aufsichtsratsmandate für Investment und Hedgefonds
- Mitgliedschaften und Führungsrollen
- Philanthropische Aktivitäten

Was auch immer ich gemacht habe, ich versuchte dabei eine Art Anführer zu sein. Diese Führungsrollen fielen mir auf natürliche Weise zu. Das kommt wahrscheinlich daher, dass mir meine Mutter immer sagte: „Was andere können, das kannst du auch.“ Sie ermutigte mich dazu, *an mich selbst zu glauben* und enormes *Selbstbewusstsein* zu haben. Dadurch war ich immer so sehr davon überzeugt, dass mir die Dinge gelingen würden, dass ich aufpassen musste, nicht arrogant zu wirken. Diese natürlich verwurzelte *positive Ich-kann-das-Einstellung* und der *Glaube an mich selbst* sind extrem wichtig und meiner Meinung nach eine Haupt-Zutat des Erfolgs-Rezeptes für jeden Menschen. Beharrlichkeit und Bei-der-Stange-Bleiben funktionieren nur, wenn man etwas verfolgt, das „richtig“ ist. Ich hatte öfter recht als unrecht, denn ich verließ mich sehr auf meine *Intuition* und mein Unterbewusstsein. Meine akademische Bildung war begrenzt, aber mein intuitives Gefühl lag selten falsch. Ein psychologischer Test der Citibank enthüllte, dass ich ein **EFD** bin, was bedeutet, dass ich erst *entscheide*, dann *fühle* und dann *denke*. Die meisten Führungspersönlichkeiten sind EFDs.

Typisch für meine verschiedenen Tätigkeiten war das ununterbrochene Bestreben, meine Umwelt zu verbessern und ihr meinen eigenen Stempel aufzudrücken. Meine Ziele gingen darüber hinaus, nur „einfach etwas zu tun“. Stattdessen wollte ich etwas Besonderes bewirken, langfristige Veränderungen und Verbesserungen zu schaffen, die später auf meine Handlungen zurückverfolgt werden konnten. Wenn möglich, wollte ich immer einen Fußabdruck dessen hinterlassen, was ich getan hatte. Zudem hatte ich immer Spaß an allem, was ich tat. Ich erfuhr die Binsenweisheit hinter dem Gedicht meiner Mutter: „Ich schlief und träumte davon, dass das Leben Spaß machte. Ich

erwachte und sah, dass das Leben Arbeit war. Ich verrichtete die Arbeit, und die Arbeit machte Spaß.“

Dieses Gedicht lehrt, wie wichtig es ist, einen Beruf zu finden, der einem so richtig Spaß macht (fast schon ein Hobby) und in dem man wirklich gut ist. Auf diese Weise wirst du niemals in deinem Leben „arbeiten“, denn du wirst Spaß haben und gleichzeitig einen anständigen Lebensunterhalt verdienen. (Siehe Seite 432: Ziele für das Leben setzen – und sie erreichen.)

Meine Ambition, Veränderungen und Verbesserungen zu bewirken, brachte mich zu Entdeckungen und Innovationen unterschiedlichen Ausmaßes in verschiedenen Bereichen, doch besonders im Finanzbereich.

Vom Beginn meiner Karriere an lag meine professionelle Stärke und Expertise im Devisenhandel. Anfang meiner Zwanziger (in den späten 1950ern) war ich bereits eine Leitperson und ein Innovator im Devisenhandel, der im Englischen auch Foreign Exchange oder kurz Forex (FX) genannt wird. Dieses Fachgebiet wurde damals und auch noch heute von den meisten Leuten selbst in der Finanzwelt nicht richtig verstanden.

Diese einzigartige FX-Expertise gab mir eine dicke und fast undurchdringbare Rüstung, die mich vor jeglicher Negativität schützte, die mir Leute entgegengebracht haben mögen. Das kam mir zugute, denn ich war ein sehr junger Deutscher, der viel mit Franzosen, Engländern und Amerikanern zu tun hatte, mit deren Ländern Deutschland einen bitteren Krieg geführt hatte.

Der Zweite Weltkrieg endete 1945, und zu der Zeit hatten nur wenige Menschen auf der Welt Sympathie für Deutsche. 1958 verbrachte ich zwei Monate in Paris für eine Fortbildung mit Credit Lyonnais, und 1959 und 1960 für je zwei Monate mit Citibank in New York und London. Meine Besuche in diesen Ländern fanden erst kurze Zeit nach dem Krieg statt, deshalb wäre es nicht verwunderlich gewesen, wenn wenige Leute daran interessiert gewesen wären, sich mit Deutschen anzufreunden.

Solcherlei Feindseligkeiten widerfuhren mir nie. Entweder gab es sie nicht oder ich bemerkte sie schlicht nicht, da ich damit beschäftigt war, meiner professionellen Leidenschaft nachzugehen, dem Devisen- und Geldhandel.

Selbstbewusstsein / positive Einstellung, Intuition, Verlangen nach Veränderung, harte Arbeit (aber Spaß für mich) und die Tatsache, dass ich jegliche Hindernisse ignorierte, erklären wohl, wie es mir möglich war, aus der Bäckerei in einem kleinen Arbeiter-Vorort im Ruhrgebiet zum Senior Manager in der Geschäftsführung der Citibank in New York aufzusteigen, welche zum Zeitpunkt meiner Pensionierung 1996 die größte und profitabelste Bank der Welt war. Harte Arbeit zahlte sich in großen Dividenden aus, doch *der zugrunde liegende Antrieb meines Erfolgs kam immer daher, dass ich an mich selbst glaubte. „Alle Dinge sind möglich dem, der da glaubt.“ (Markus 9:23)*

Diese Erinnerungen sind 2016 in einem richtigen Buch in englischer Sprache gedruckt worden. In den folgenden Monaten sah ich, dass ich einige wichtige Dinge vergessen

hatte. Außerdem ereigneten sich auch noch einige Dinge, die verdienen, in meinen Erinnerungen erwähnt zu werden. *Deshalb sind diese Erinnerungen die 2018-Version.*

Heinz Riehl

Teil I: Anfang meiner Lebensgeschichte



Meine Eltern

Familien-Geschichte meiner Mutter, Rosemarie Koeller

Meine Mutter wurde am 19. Juni 1908 in Oberhausen im Rheinland geboren, etwa 50 km nördlich von Düsseldorf. Sie hatte einen etwas älteren Bruder Stefan Heinrich, den ich „Onkel Heini“ nannte. Ihre Schwester Gertrud war etwas jünger. Ich nannte sie „Tante Trude“.

Oberhausen liegt im Herzen des Ruhrgebietes und ist umgeben von den Städten Essen, Duisburg und Mülheim-Ruhr. Die Ruhr fließt durch dieses Gebiet und mündet bei Duisburg in den Rhein.

In Deutschland nannte man diese Gegend den „Kohlenpott“ wegen der vielen dort gelegenen Kohlenbergwerke und Stahlwerke. Das Eisenerz kam per Schiff oder Eisenbahn und wurde mit der Kohle zu hochwertigem Stahl gekocht.

Viele Männer arbeiteten hier in den Bergwerken und Stahlwerken. Diese Arbeitsmöglichkeiten lockten viele Menschen aus anderen Teilen Deutschlands sowie Polen und anderen angrenzenden Ländern an. Deshalb hatte die dortige Bevölkerung gegen Ende des 18. Jahrhunderts eine gute Mischung von Menschen aus aller Welt. In anderen Teilen Deutschlands war das nicht so. Dort war man weniger mobil und heiratete oft das „Mädchen von nebenan“, was nicht immer idealen Nachwuchs erzeugte. Im Ruhrgebiet führte die Mischung von Menschen verschiedener Herkunft zu einer körperlich und geistig gesunden Bevölkerung. Die meisten dieser Menschen arbeiteten in Kohle-Bergwerken, Stahlwerken und Fabriken, was insgesamt eine große und gesunde Gemeinschaft von Arbeiterfamilien erbrachte.

Meine Großeltern von Seiten meiner Mutter waren Heinrich Koeller, mein Opa, und Rosalie Maria Koeller, meine Oma.

Ich weiß nicht viel über die Herkunft meiner Oma Koeller. Wie die meisten Menschen dort hatte sie eine Grundschul-Ausbildung und kam von der nahe gelegenen Stadt Krefeld. Ich glaube, ihre Familie hatte etwas mit Textilien zu tun.

Oma Koeller war eine ruhige, feine, streng katholische Frau. Sie hatte mehrere Brüder und Schwestern, von denen ich kaum etwas gehört habe. Lediglich eine Schwester, Tante Mariechen hatte großen Einfluss auf sie, wie wir noch sehen werden.

Von meinem Großvater Opa Koeller gibt es viel mehr zu berichten. Er wuchs als eines von neun Kindern in der nahe gelegenen Stadt Essen auf und hatte auch Grundschul-Ausbildung. Opa war noch ein sehr junger Mann, als er als Lehrling bei der bekannten Stahlfirma Krupp AG begann. Krupp wurde bekannt durch die Produktion besonders starker Artillerie-Geschütze, die im Ersten Weltkrieg 1914–1918 benutzt wurden. Das größte dieser Geschütze nannte man „Dicke Berta“, ein

Name, den der amerikanische Hersteller von Golfschlägern Callaway für einen seiner „drivers“ benutzte. Krupp ist auch heute noch eine bekannte multinationale Firma. Opa war stolz auf seine Krupp-Firma und sicherlich ein guter und verlässlicher Arbeiter.

Auf den nächsten paar Seiten werde ich beschreiben, in welcher Umgebung und in welcher Atmosphäre meine Mutter aufgewachsen ist. Ich weiß das hauptsächlich von den vielen Geschichten, die sie mir immer und immer wieder erzählt hat. Diese Geschichten formten meine Mutter, als sie aufwuchs, und sie haben auch auf mich einen starken Eindruck gemacht. Während der letzten sechs Jahre von Opas Leben habe ich einige dieser Geschichten selbst erlebt. Ich war 16 Jahre alt, als Opa starb.

Opa Koeller hatte nur eine begrenzte schulische Ausbildung. Trotzdem hatte er einen stark ausgeprägten Unternehmergeist und einen natürlichen sechsten Sinn, Geld zu verdienen, wenn immer sich die Gelegenheiten ergaben. Als seine Eltern starben, erbte er etwas Geld. Er nahm eine große Hypothek auf und kaufte ein Haus auf der Grenzstraße in Oberhausen. Das Haus hatte im Erdgeschoss eine Wirtschaft und eine Kegelbahn. In den oberen Etagen gab es einige Wohnungen.

Das wichtigste in Opas Leben war, Geld zu verdienen und die Hypothek abzubezahlen. Hier sind einige Beispiele, wie er das machte:

Er baute in seinem Haus zusätzliche Wohnungen. Er schätzte die Baukosten und die wahrscheinlichen Mieteinnahmen, und rechnete auf einem Zeitungsrand die % Rendite aus.

Er baute auch im Hinterhof eine Fisch-Marinier-Anstalt. Heringe kamen an am Bahnhof Oberhausen in Eisenbahnwagen aus Holland. Die heiße Sommersonne knallte auf die ungekühlten Waggonen und drohte den Fisch zu verderben. Opa rief stündlich an und bot an, die Heringe zu einem sehr niedrigen Preis zu kaufen. Meistens bekam er den Fisch nach ein paar Stunden zu dem niedrigen Preis, den er ursprünglich geboten hatte.

Wenn er die Heringe hatte, stellte er für einen Tag einige Frauen an, um die Heringe zu säubern, das heißt Kopf und Schwanz abschneiden und die Innereien herausnehmen. Meine Teenage-Mutter führte diese Gruppe von Frauen an und sorgte dafür, dass alle Heringe am Abend gesäubert waren. Es war ihr wichtig, dass keine Überstunden für die Frauen anfielen. Das machte meiner Mutter Spaß.

Anschließend kamen die Heringe in Dosen und wurden an benachbarte Wirtschaften im Umkreis von 15 km verkauft. Meine Mutter führte diesen Verkauf auch aus; anfangs mit Pferd und Wagen und später mit einem Auto. Mutter war die erste Frau in Oberhausen, die nicht nur einen Führerschein machte, sondern auch tatsächlich selbst Auto fuhr.

Opa kaufte und verkaufte auch Pferde, und einmal handelte er sogar mit einem Leichenwagen.

Nachdem mehr und mehr Leute Autos fuhren, eröffnete Opa auch seine eigene Tankstelle, und behandelte den Restbestand von Benzin im Tankschlauch „kreativ“.

Alltag in Opa Koellers Wirtschaft

Trotz all der vorgenannten geschäftlichen Aktivitäten war Opas wichtigste Einnahmequelle die Wirtschaft und die Kegelbahn. Er verkaufte nur die besten Marken-Biere und legte Wert darauf, dass das Bier immer gut gekühlt war und perfekt serviert wurde.

Opa hatte einen elektrischen Schießstand in der Wirtschaft, wo Gäste um die Wette schießen konnten. Natürlich musste für jeden Schuss bezahlt werden. Sein Billardtisch war ebenfalls erste Klasse.

Die Kegelbahn war gesellschaftlicher Mittelpunkt und sorgte für ständigen Verkauf von Essen und Getränken. Der Beginn dieser Kegelbahn war nur etwa 30 cm breit und wurde dann bis ca. 1 ½ Meter breit. Man nannte das eine Scherenbahn. Das Ziel am Ende war ein auf der Spitze stehendes Quadrat (Diamond) mit neun Hölzern. Ganz rechts und ganz links war nur jeweils ein Holz, in der zweiten und vierten Reihe waren je zwei und in der Mitte waren drei Hölzer. Am schwierigsten war es, das alleinstehende Holz (einen Bauer) ganz rechts oder ganz links so zu treffen, dass dabei kein anderes Holz umfiel. Opas Kegelbahn war die erste in Oberhausen, die offiziell geeicht war und sich „Bundeskegelbahn“ nennen durfte.



Oma Koeller und Opa Koeller, 1949

Die Herren von Babcock

Einmal in der Woche kamen „die Herren von Babcock“ zum Kegeln. Das war ein großes gesellschaftliches Ereignis. Der Leiter dieser Gruppe von ca. zwölf Herren war Prokurist Herr Eschenhauer. Manchmal brachten die Herren auch ihre Damen mit.

Meine Mutter war ein junges Mädchen (Teenager) und bediente diese Gesellschaft auf der Kegelbahn genau so, wie Opa es ihr beigebracht hatte. Zum Beispiel, nicht mehr als eine Minute nach dem ein Gast sein Glas gelehrt hatte, musste ihm ein weiteres Getränk angeboten werden. Jedes Glas musste so serviert werden, dass die Hand nur die Mitte oder den unteren Teil des Glases berührte. Auf keinen Fall durften die oberen zwei Zentimeter des Glases berührt werden, denn dort berührte ja der Mund des Gastes das Glas beim Trinken. (Das sollte heute noch mehr beachtet werden als damals vor 100 Jahren, wird aber heute selbst von besseren Bars und Restaurants nicht beachtet.) Auch wichtig: Ein frisch gezapftes Bier muss 1 bis 2 cm Schaum oben haben. Das sieht besser und frisch aus und animiert zum trinken.

Wenn Mutter auf der Kegelbahn bediente, hörte sie zwangsläufig vielen Gesprächen zu. Mutter erzählte mir, was sie gehört hatte, wenn die Herren ihre Damen mitgebracht hatten. Sie betonte besonders mir gegenüber, wie das Verhalten und Benehmen der Damen die beruflichen Chancen ihrer Ehemänner positiv oder negativ beeinflussen konnten. Dies galt besonders für die Ausdrucksweise der Damen und deren Tischmanieren. Dies war eine weitere Art meiner Mutter, mich zu guten Tischmanieren anzuhalten.

Der heimische Fußball-Club benutzte Opas Wirtschaft als Vereinslokal. Die Spieler benutzten die Toiletten vor und nach dem Spiel, um sich umzuziehen. Auf der Kegelbahn stand ein Klavier, was meine Mutter bereits als junges Mädchen perfekt beherrschte. Sie konnte die aktuellen Schlager auswendig spielen, und tat dies auf Opas Wunsch hin ganz gleich, ob die Mannschaft gewonnen oder verloren hatte. Opa meinte, dass die flotte Musik die Männer zum Trinken animiert, und er hatte auch meistens Recht damit.

Opa konnte nicht richtig Deutsch sprechen. Unter anderem hatte er Schwierigkeiten mit den Worten „mir“ und „mich“. Oder man konnte auch sagen, dass *er* keine Schwierigkeiten hatte, denn er sagte immer „mich“, ganz gleich, ob das in dem Moment richtig oder falsch war. Als einmal einer der wohlgezogenen, aber noch armen jungen Spunde von Babcock Opa damit hänselte, sagte Opa: „Ich will dich mal was sagen. Du und ich gehen zur Bank, und dann sagst du ‚geben Sie *mir* 1000 Mark‘ und ich sage ‚geben sie *mich* 1000 Mark‘, und dann wollen wir mal sehen, wer das Geld bekommt.“ Es war klar, dass der junge Hüpfer einen so großen Betrag nicht bekommen würde, obwohl er in korrektem Deutsch danach gefragt hatte. Die Geschichte zeigt Opas Sinn für beißenden Humor.

Opa Koeller dachte immer an Geld und wie er mehr verdienen könnte. Seine Frau, meine Oma Koeller, war sehr religiös. Einmal zitierte sie gegenüber Opa die Bibel, wo es unter anderem heißt: „Sehet die Vögel unter dem Himmel. Sie säen nicht und sie ernten nicht, aber der himmlische Vater ernähret sie doch.“ Opa antwortete: „Sie müssen aber viel für ihr Essen fliegen!“

Mutters Mutter, meine Oma Koeller, achtete darauf, dass meine Mutter regelmäßig, schon als ungefähr Sechsjährige, zur Kirche ging. Mutter ging nicht einfach nur zur Kirche. Sie betete regelmäßig für alle hilfsbedürftigen Menschen in Not. Opa sah gerne, dass meine Mutter als Christin aufwuchs. Er sagte: „Ein Weib muss Religion haben!“

Meine Mutter wäre gerne aufs Gymnasium gegangen, aber Opa wollte das nicht. Er sagte ihr, dass Frauen keine gehobene Ausbildung benötigen. Meine Mutter litt sehr unter dieser Entscheidung.

Mutter sprach nicht oft über ihre Schwester, meine Tante Trude. Dafür sprach sie umso mehr über ihren Bruder, meinen Onkel Heini. Opa wollte gerne, dass Onkel Heini aufs Gymnasium ging, aber Onkel Heini wollte nicht. Opa verwöhnte Onkel Heini und gab ihm, was immer er wollte. Als Onkel Heini ein junger Mann wurde, nahm er sich einfach Geld aus Opas Wirtschaft und gab es aus für Autos und Mädchen.

Als meine Mutter eine junge Frau wurde, wollte Opa gerne, dass sie einen wohlhabenden Herrn heiratete, der ihr ein gutes Leben bieten kann. Mutter aber mochte keinen von denen leiden und hielt sich fern von denen.

Familien-Geschichte meines Vaters, Wilhelm Riehl

Mein Vater wurde am 15. Mai 1902 in Mülheim-Ruhr geboren. Der Name von seinem Vater war Heinrich Riehl. Daher kommt mein Name Heinz, eine moderne Form von Heinrich. An den Namen von Vaters Mutter kann ich mich nicht erinnern. Da waren insgesamt sieben Kinder, und mein Vater war der Jüngste.

Über die Eltern meines Vaters weiß ich nicht viel, weil mein Vater selten über sie sprach. Ich weiß nur, dass mein Opa Heinrich Riehl im Jahr 1879 in Mülheim-Ruhr-Styrum, Landgrafenstraße 37, eine Bäckerei gegründet hat. Styrum war ein kleiner Vorort von Mülheim-Ruhr, in der vornehmlich Arbeiterfamilien wohnten. Styrum war nur ca. 8 km von Oberhausen entfernt. Man konnte kaum merken, wenn man von einem Ort in den anderen überging.

1916, im Alter von 14 Jahren, begann mein Vater eine Bäcker-Lehre, die er erfolgreich mit seiner Gesellenprüfung abschloss. Nach einer weiteren gehobenen Bäcker-Ausbildung wurde er Bäckermeister.



Eltern von meinem Vater

Mein Vater hatte ein hartes Leben. Er backte Brot, wovon aber wenig im Geschäft seiner Mutter, meiner Oma Riehl, verkauft wurde. Wenn eine Kundin in das Geschäft kam, klingelte eine Schelle in den Wohnräumen. Dann ging Oma in den Laden, um die Kundin zu bedienen. Um zusätzlich Brot zu verkaufen, fuhr mein Vater jeden Tag mit Pferd und Wagen, um andere Geschäfte in ca. 15 km Umgebung zu bedienen.



Mein Vater in der Bäckerei 1922, als er 20 war

Als sein Vater, mein Opa Riehl, 1931 starb, blieb meinem Vater nichts anderes übrig, als die Bäckerei zu übernehmen. Seine Brüder hatten andere Berufe und seine Schwestern waren alle verheiratet. Nur seine Schwester Anna war noch unverheiratet zu Hause. Sie wird später in meinem Leben noch eine Rolle spielen.

Die ganze Familie lebte hauptsächlich von Gemüse aus dem großen Garten hinter dem Haus. Da waren auch meistens ein Dutzend Hühner, einige Gänse, Enten und mehrere Schweine. Es war ein hartes und einfaches Leben.

Als mein Vater zwölf Jahre alt war, ging er jeden Sonntag zur Kirche, um sich darauf vorzubereiten, mit 14 konfirmiert zu werden. Er musste auf die Predigt achten, denn er wusste, dass sein Vater, mein Opa Riehl, ihn anschließend beim Mittagessen danach fragen würde. Mein Vater war mit der Bibel vertraut und wusste viele Psalmen und Kirchenlieder auswendig.



Mein Vater, ca. 18 Jahre alt

In der begrenzten Freizeit spielte mein Vater auch Tennis. Er war Mit-Gründer des Tennisvereins Rot Weiß Stadion, in dem ich später meine Tennislaufbahn begann. Zusätzlich zum Sonntag hatte mein Vater donnerstags seinen „freien Nachmittag“.

Das Hobby meines Vaters war Fotografieren. Der Traum seines Lebens war, sein eigenes Fotogeschäft zu haben. Er war ein guter Fotograf und konnte in wenigen Minuten seine Bilder in seiner eigenen Dunkelkammer entwickeln. Das war

bemerkenswert. Damals dauerte es über eine Woche, ich wiederhole: eine Woche, um Bilder in einem Fotogeschäft entwickeln zu lassen.

Eine andere Sache erzählte mein Vater immer und immer wieder. An Fest- und Feiertagen wurden die besten Stücke von Huhn, Ente, Gans oder Fleisch immer an die „Herren zukünftigen Schwiegersöhne“ gegeben. Das waren die Herren, die hoffentlich später einmal seine Schwestern heiraten würden. Das erklärt, warum mein Vater später ein leidenschaftlicher Esser wurde, nachdem er selbst geheiratet hatte und seine eigene Familie gründete.



Mein Vater, ungefähr 28 Jahre alt

1932: Meine Eltern lernen sich kennen, poussieren und heiraten

Der Bahnhof für die Zugstation Styrum war nur 1 km von der Bäckerei entfernt, wo mein Vater wohnte. Direkt am Bahnhof war auch die Haltestelle für die elektrische Straßenbahn.

Im Sommer 1932 an einem Donnerstag (seinem freien Tag) wollte mein Vater mit der Straßenbahn nach dem nahegelegenen Oberhausen. Als er sich der Haltestelle näherte, sah er zwei attraktive junge Damen, die auch auf die Straßenbahn warteten.

Diese beiden Damen waren meine Mutter Rosemarie und ihre Schwester Trude. Sie waren im Stadion Styrum, wo es ein großes Schwimmbad gab.

Als sie alle in Oberhauen ankamen, lud mein Vater die beiden Damen zu einem Eis ein. Meine Mutter war damals 24 Jahre alt und gefiel meinem Vater sofort. Er sagte später, dass sie einen Rock trug, der „so groß war wie ein Taschentuch“.

An dem Tag verabredeten sich mein Vater Wilhelm und meine Mutter Rosemarie für den folgenden Sonntagmorgen. Sie trafen sich im Park des Solbads Raffelberg in Styrum. Mein Vater machte mehrere Fotos von meiner Mutter, was ihr sehr gefiel, denn sie wurde gerne fotografiert.

Rosemarie fragte Wilhelm, wann sie die Bilder sehen könnte. Sie war erstaunt zu hören, dass Wilhelm seine eigene Dunkelkammer hatte und ihr die Bilder am Nachmittag desselben Tages zeigen könnte. So kam es, dass sich die beiden am Nachmittag wieder trafen und ins Kino gingen.



Mutter bei ihrem ersten Treffen mit meinem Vater, 1932

Danach ging alles sehr schnell. Sie trafen sich wieder am folgenden Donnerstag. Drei Tage später, am Sonntag, trafen sie sich wieder und beschlossen zu heiraten.

Zwei Jahre poussieren

Wahrscheinlich trafen sich Rosemarie und Wilhelm meistens sonntags und donnerstags Nachmittag, wenn er frei hatte. Sie sind vielleicht manchmal ins Kino

gegangen, aber meistens waren sie sicherlich in Opas Wirtschaft. Das war für meine Mutter am einfachsten, und es gab dort auch einfaches Essen und Trinken.



Meine Eltern beim Tennis, 1934

Die beiden konnten nur selten alleine sein. Meine Mutter hatte immer gerne Blumen und Pflanzen. Der Gummibaum war eine ihrer Lieblings-Topfpflanzen. Er wird ungefähr 1 ½ Meter groß und hat schöne grüne Blätter.

Einmal war Wilhelm in der Wirtschaft und Rosemarie fragte ihn, ob er sich das schöne neue Blatt des Gummibaums ansehen möchte. Der Gummibaum war oben in der ersten Etage, und Wilhelm dachte, dass dies eine gute Gelegenheit war, mit Rosemarie alleine zu sei. Aber da war ein Problem. Rosemaries Hund „Purzel“ folgte den beiden nach oben und bellte, wenn Wilhelm Rosemarie umarmte. Das konnte Opa Koeller auf die Situation aufmerksam machen, und das war das Ende dieses romantischen Augenblicks.

Viele Jahre später in Styrum fragte Rosemarie wieder, ob Wilhelm sich ein schönes neues Blatt vom Gummibaum ansehen möchte. Wilhelm sagte: „Nein danke, ich habe kein Interesse.“ Anschließend erklärte meine Mutter mir die ganze Geschichte und wir haben alle herzlich darüber gelacht.



Meine Mutter und ihr Hund ‚Purzel‘

Opa Koeller mochte meinen Vater gut leiden, aber die materielle Seite in ihm sah, dass Wilhelm ein einfacher Bäcker war und nur wenig Geld hatte. Er wies meine Mutter immer wieder auf einige andere gut situierte Herren in guten beruflichen Positionen hin. Rosemarie war aber nicht an denen interessiert. Sie bezweifelte auch, ob diese Herren wirklich an ihr Interesse hatten. Aber Opa sagte: „Ich weiß, dass die dich angucken!

Ich kenn doch die Blicke!“

1934: Rosemarie und Wilhelm heiraten

Es kam die Zeit, da Wilhelm und Rosemarie heiraten wollten. Das Problem war, dass Wilhelm evangelisch war, und Rosemarie war katholisch. Die Frage war: Wie heiraten wir? Evangelisch oder katholisch? Das war ein kompliziertes Problem aus den folgenden Gründen.

Ich habe bereits vorher erwähnt, dass Rosemarie streng katholisch war. Die ganze Familie, besonders der ganze Hütter-Clan, war streng katholisch. Oma Koellers beste Freundin war Mariechen, und die wollte nichts von irgendetwas Evangelischem wissen.

Die ganze Familie bestand darauf, dass Rosemarie katholisch heirate, falls sie den armen Bäcker überhaupt heiratet. Hinzu kam noch, dass Katholiken fest glauben, dass, wenn ein Katholik einen Protestanten heiratet, der Katholik exkommuniziert wird und in die Hölle kommt.

Auf der anderen Seite stand Wilhelm auch fest in seinem evangelischen Glauben. Ich erwähnte bereits, dass sein Vater im Presbyterium der Kirche war. Die ganze Nachbarschaft war streng evangelisch. Wilhelm und Rosemarie wollten die Bäckerei übernehmen. Wenn er eine Katholikin in einer katholischen Kirche in einer katholischen Heirats-Zeremonie heiraten würde, dann würde keiner mehr Brot von der Bäckerei Riehl kaufen.

Letzten Endes waren die wirtschaftlichen Argumente stärker als der katholische Glaube. Ostern 1934 heirateten Wilhelm und Rosemarie heimlich in der Immanuel-Kirche in Styrum. Die Trauzeugen waren Rosemaries Schwester Trude und einer von Wilhelms Freunden. Das war alles. Es gab keinerlei Party. Rosemarie weinte stundenlang. Die beiden fuhren eine Stunde mit dem Zug nach Köln und besuchten den berühmten Kölner Dom, und das war's.

Rosemaries Koeller-Familie und der verwandte Hütter-Clan waren außer sich und hatten für zwei Jahre keinerlei Kontakt mit Rosemarie. Selbst wenn Rosemarie und Wilhelm in Opa Koellers öffentliche Wirtschaft gehen wollten, schmiss Opa sie einfach raus.

Rosemarie ging weiterhin in ihre katholische Herz-Jesu-Kirche in Oberhausen. Wenn die Hütter-Familie sie dort sah, sagte sie zu ihr: „Du brauchst gar nicht mehr zu beten. Deine Seele brennt schon lange in der Hölle!“

Das Verhältnis zwischen Rosemarie und ihren Eltern normalisierte sich erst wieder, als ich im Mai 1936 geboren wurde.



Meine Eltern mit mir, 1936

Leben nach der Heirat

Wilhelm und Rosemarie mieteten eine Wohnung in einem Haus in der Brunnenstraße 8 in Styrum. Die Wohnung war in der Nähe der Bäckerei, in der Wilhelm aufgewachsen war und in der er jetzt arbeitete. Das Haus ist heute noch da, völlig unverändert. Wilhelm arbeitete weiterhin in der Bäckerei, und Rosemarie arbeitete im Haus und in dem Verkaufs-Geschäft.

Die beiden hatten nicht viel Geld. Mutter erzählte mir, dass sie jeden Morgen zwei Eimer mit heißem Wasser trug von der Brunnenstraße 8 zur Bäckerei in der Landgrafenstraße 37. Das Wasser und der Strom, um das Wasser zu erhitzen, waren in der Miete eingeschlossen . . . Die Brunnenstraße wurde umbenannt in Friesenstraße, aber die Hausnummer von „meinem“ Haus ist immer noch 8, meine Glückszahl. Siehe Seite 410.

Wilhelms Mutter Omi Riehl war sehr krank und starb Ende 1934, kurze Zeit nachdem Wilhelm und Rosemarie geheiratet hatten. Es gab Streit über den Wert des Hauses mit der Bäckerei. Wilhelm und Rosemarie wollten Wilhelms Geschwister auskaufen, aber die verlangten zu viel Geld. Schließlich schlug Wilhelm vor, dass die Geschwister die Bäckerei kaufen sollten und ihm den Betrag zahlen sollten, den sie selbst verlangten. Natürlich hatten die Geschwister kein Interesse an der Bäckerei. Aber diese Logik führte zu einer Einigung und Wilhelm und Rosemarie kauften das Haus mit der Bäckerei.

Im Januar 1935 gehörten meinen Eltern Haus und Bäckerei in Landgrafenstraße 37.

Meine Geburt, 11. Mai 1936

Kurz nachdem meine Mutter mit mir schwanger war, hatte sie ein kompliziertes medizinisches Problem. Mehrere Ärzte empfahlen eine Abtreibung. Außerdem war das Problem so, dass sie keine weiteren Kinder haben könnte. Sie hat mir nie erklären können, was genau das Problem war.

Ohne Abtreibung war ihr eigenes Leben gefährdet. Ärzte sagten ihr auch, dass das Baby, also ich, Geburtsdefekte haben könnte. Kurz, Ärzte und Wilhelm wollten die Schwangerschaft abbrechen und eine Abtreibung vornehmen.

Trotz all dieser Argumente bestand Rosemarie darauf, das Baby auszutragen. Sie war zweimal auf dem Operationstisch, um die Abreibung vorzunehmen. Jedes Mal warnte sie die Ärzte und drohte mit gerichtlichen Schritten, wenn der Eingriff gegen ihren Willen vorgenommen würde. Sie sagte immer: „Es ist mein Körper, und nur ich entscheide, was passiert.“

Weihnachten kamen Nonnen ins Krankenhaus, um mit den Patienten zu beten. Meine Mutter hörte, wie die Stationsschwester die Nonne von ihrem Zimmer wegdirigierte mit den Worten: „Da brauchen sie nicht hinzugehen. Die kriegt nur ein halbes!“

Nach einigen Wochen musste Rosemarie das Krankenhaus verlassen. Der Arzt sagte: „Hier werden Kinder geboren. Wir können Sie hier nicht monatelang bis Mai pflegen.“ Also ging Rosemarie nach Hause und lag mehrere Monate flach auf ihrem Rücken, um das Kind nicht zu verlieren. Sie nahm erheblich an Gewicht zu.

Am Montag, 11. Mai 1936 morgens um 5:30 wurde ich geboren. Später an dem Tag kam der Arzt zu meiner Mutter ins Zimmer. Damals gab es natürlich noch keinen Ultraschall oder Ähnliches, mit dem man den Zustand eines Babys vor der Geburt sehen könnte. Meine Mutter sagte dem Arzt: „Herr Doktor, sagen Sie mir, wie es ist. Ich bin auf das Schlimmste gefasst.“ Der Doktor antwortete: „Frau Riehl, eine Goldmedaille. Ihr Kind ist kerngesund.“

Zu dem Zeitpunkt im Mai 1936 waren die Olympischen Spiele in Berlin. Viele Leute sprachen in olympischen Metaphern. Der schwarze amerikanische Sprinter Jesse Owens gewann mehrere Goldmedaillen, was Adolf Hitler sehr ärgerte.

Meine Jugend: Von meiner Geburt bis zum 18. Lebensjahr



Mein Vater und ich (fünf Monate alt, Oktober 1936)

1936–1941: Meine ersten fünf Jahre

Im Hinblick auf die Schwierigkeiten und Risiken, die Rosemarie zu überwinden hatte, um mich zur Welt zu bringen, ist es verständlich, dass sie alles Mögliche tat, um mich vor Gefahren zu schützen und mich am Leben zu halten.

Nach einigen Monaten hatte ich Probleme mit meinem Magen. Unser Hausarzt Dr. Türk verschrieb für mich täglich Milch von derselben Kuh. Das war machbar, weil es in der Nähe einen Bauern gab, der eine Kuh hatte. Außerdem musste ich jeden Tag eine Banane essen. Er empfahl: „Man schlage sie mit silberner Gabel!“

Rosemarie begann mit dem Verkauf von Backwaren. Kurz danach zeigte sie ihre Kreativität, indem sie nicht nur Backwaren verkaufte, sondern auch ganz allgemeine Lebensmittel. Ihre Kunden konnten in ihrem Geschäft alle Esswaren außer frischem Fleisch und Fisch kaufen. Das ermöglichte „One Stop Shopping“ für ihre Kunden. Mit anderen Worten, die Kunden konnten bei ihr alle Esswaren kaufen und brauchten nicht anderswo hinzugehen.

Mit dieser Erweiterung ihres Verkaufs-Sortiments zeigte meine Mutter ihren natürlichen Instinkt fürs Geschäft. *Verkaufs-Experten wissen heute, dass es leichter ist, einem bereits bestehenden Kunden neue Produkte zu verkaufen, als völlig neue Kunden zu finden.* Meine Mutter verstand das intuitiv und benutzte diese Strategie, um Umsatz und Gewinne zu erhöhen.



Mutters Geschäft, 1938

Um Zeit für all das zu haben, stellte Rosemarie Lotte Nass als Haus- und Kindermädchen ein. Sie kümmerte sich um mich, hielt das Haus sauber und kochte für die wachsende Zahl von Angestellten in der Bäckerei und dem Laden. Mein Vater hatte einen ausgebildeten Bäckergehilfen und einen Lehrling, und Mutter hatte eine ausgebildete Verkäuferin und ein Lehrling.



HR ein Jahr alt, 1937

Sobald ich laufen konnte, wurde ich sehr schnell selbständig und unabhängig. Ich verbrachte viel Zeit in der Backstube und aß all das Fett, womit die Formen und Bleche eingeschmiert wurden, um Kuchen zu backen. Kurz, da war nix mehr mit „Milch von derselben Kuh“ und „man schlage sie mit silberner Gabel“. Ich aß alles, wo ich dran konnte, einschließlich viel Dreck und Schmutz.

Heute weiß ich, dass das alles gut für mich war. Mein Körper wurde immun gegen jede Art von Dreck und schlechtem Zeug. Bis zum heutigen Tag war ich nie wirklich krank!!

In dem Zusammenhang muss ich noch etwas Wichtiges erwähnen. Von Kindesbeinen an achtete meine Mutter darauf, dass ich nicht verwöhnt wurde. Meine Mutter hatte diese schlechte Eigenschaft bei vielen Kindern gesehen, besonders bei ihrem Bruder, meinem Onkel Heini.

Da ich ein Einzelkind war, bestand die Gefahr, dass ich verwöhnt wurde. Mein Vater hatte mich so lieb und war so stolz auf mich, dass er alles tat, um mir eine Freude zu machen. Jede Art von Spielzeug, oder was immer sonst ich wollte, bekam ich von ihm. Da die meisten Leute damals hungerten und nichts zu essen hatten, konnte er mit einem Brot unter seinem Arm jeden dazu bringen, ihm einen Gefallen zu tun. Meine Mutter hatte mich natürlich auch lieb, aber sie achtete darauf, dass ich nicht verwöhnt wurde, und sorgte dafür, dass mein Vater dies auch nicht tat.

Bis zu diesem Alter habe ich fast keine persönliche Erinnerungen an all das, was ich hier schreibe. Ich kann mich nur erinnern, weil meine Eltern und besonders meine Mutter mir immer und immer wieder diese Geschichten erzählten. Die Geschehnisse der nächsten neun Jahre, bis ich vierzehn war (1950), weiß ich auch von Mutters Geschichten, aber in zunehmendem Maße auch aus eigener Erfahrung und Erinnerung.

Politische und wirtschaftliche Lage in Deutschland

Deutschland hatte den Krieg (1914–1918) verloren und musste sich gegenüber Frankreich und anderen Ländern bedingungslos ergeben. Die wirtschaftlichen Bedingungen dieser Kapitulation waren sehr hart und führten bis zu 35% Arbeitslosigkeit. Zusätzlich gab es auch enorme Inflation, die 1923 mit einer gewaltigen Abwertung der Deutschen Mark endete. Vom Wert der Mark wurden zwölf Nullen abgestrichen, so dass aus 1,000,000,000,000 einfach nur 1 wurde.

Ich versuche hier nicht eine genaue wirtschaftliche Analyse vorzunehmen, aber ich möchte Ihnen ein Gefühl für die damals herrschenden chaotischen Zeiten vermitteln. Mein Vater Wilhelm, geboren 1902, und meine Mutter Rosemarie, geboren 1908, erlebten diese Zeiten als Teenager und junge Erwachsene.

In diesen chaotischen Zeiten war es möglich, dass 1933 Adolf Hitler völlig demokratisch zum Führer von Deutschland gewählt wurde. Hitler entwickelte sich schnell zu einem Diktator. Ab 1934 zwang er alle Deutschen, Mitglied seiner **National Sozialistischen Deutschen Arbeiter Partei (NSDAP)** oder „Nazi“-Partei zu werden.

Das Foto von Hitler musste in allen öffentlichen Plätzen und Gebäuden aufgehängt werden, einschließlich im Laden meiner Mutter. Jeder, der das Bild sah, musste es mit den Worten „Heil Hitler“ grüßen. Mein Vater verweigerte anfangs diesen Gruß, musste aber nach einiger Zeit diesem dummen Gebot folgen.

Zusätzlich zu dem Brot, was Mutter in ihrem Laden verkaufte, lieferte Vater Wilhelm auch Kuchen und andere Backwaren an ein nahe gelegenes Kinderheim. Das war eine sehr willkommene zusätzliche Einnahmequelle. Da Wilhelm Hitler nicht mochte, war er auch noch nicht in die Nazi-Partei eingetreten. Aber 1934 erklärte ihm der Direktor des Heims, dass Wilhelm Parteimitglied werden müsse, anderenfalls könne er keine Backwaren mehr an das Heim liefern. Aus diesem Grund wurde Wilhelm 1934 auch Mitglied der Nazi-Partei.

Nach Kriegsende kreierten die Engländer und Amerikaner einen sogenannten „Entnazifizierungs-Ausschuss“. Dieses Gremium hatte zu entscheiden zwischen den ehemals schlechten Nazis und den nicht ganz so schlechten Nazis. Alle diejenigen, die der Hitler-Partei schon 1933 beigetreten waren, dem Jahr- in dem Hitler an die Macht kam, waren die schlechten Nazis. Der Ausschuss verstand aber auch, dass diejenigen, die erst 1934 der Partei beigetreten waren, praktisch keine Wahl hatten und de facto gezwungen waren, Mitglied zu werden. Mein Vater war auch gezwungen worden, 1934 Mitglied zu werden und wurde in keiner Weise bestraft.

1939 begann Hitler seinen Krieg gegen alle europäischen Länder und letztlich gegen die ganze Welt. Dadurch wurde in Deutschland die Rationierung vieler Produkte notwendig, vor allem Nahrungsmittel.

Am Anfang eines jeden Monats erhielt jede Familie Kupons, die zum Kauf einer limitierten Menge notwendiger Lebensmittel wie Brot und Butter berechtigten.

Wenn die Leute Lebensmittel kaufen wollten, waren die Kupons wichtiger als Geld. Die Leute mussten Kupons haben, ganz gleich wie viel Geld sie bereit waren zu zahlen.

Als der Krieg immer länger dauerte, wurden die den deutschen zugeteilten Rationen immer kleiner. Das war noch schlimmer nach Kriegsende 1945, als Deutschland den Krieg verloren hatte, und dauerte an bis 1948, als die neue Deutsche Mark (DM) eingeführt wurde. Während all dieser Jahre waren Lebensmittel und besonders Brot und Butter so wertvoll wie Gold. Für Geld konnte man nichts bekommen, aber für Brot, Fleisch und Fett bekam man, was immer man wollte.

Da meine Eltern ein Bäckerei- und Lebensmittel-Geschäft betrieben, war es für sie etwas leichter, an Esswaren zu gelangen, die das Leben für unsere Familie etwas einfacher machten. Auf jeden Fall gingen wir nie abends hungrig zu Bett.

1942: Erstes Jahr in der Grundschule, sechs Jahre alt ***Wichtige Lektion fürs Leben gelernt***

Meine Lehrerin im ersten Schuljahr war Frl. Otto. Sie gab jeden Tag Hausaufgaben auf, und sah sich am nächsten Tag die Arbeiten aller Kinder an. Schüler, die besonders schön geschrieben hatten, bekamen als Auszeichnung ein Fleiß-Kärtchen. Ich war von Anfang an ehrgeizig und es ärgerte mich, dass einige Mitschüler schon mehrere Fleiß-Kärtchen hatten, und ich hatte noch kein einziges.

Meine Mutter brachte mich jeden Abend ins Bett. Das war eine Gelegenheit, ein bisschen zu schmusen und über einige Geschehnisse des Tages zu sprechen.

Bei einer solchen Gelegenheit sagte ich meiner Mutter, dass einige Mitschüler schon mehrere Fleiß-Kärtchen hatten, aber ich hatte noch keins. Ich schlug vor, dass mein Vater mit einem Brot unterm Arm zu Frl. Otto gehen sollte, um dafür zu sorgen, dass ich auch ein Fleiß-Kärtchen bekam.

Als meine Mutter meinen Vorschlag hörte, wurde sie ganz aufgeregt. Ich war schon fast eingeschlafen, aber sie weckte mich wieder voll auf. Sie vergewisserte sich, dass ich ihr voll zuhörte und begann mit ihrer Erklärung. Sie sagte mir, der Grund, weshalb andere Schüler Fleiß-Kärtchen bekamen, war, dass diese Schüler ihre Hausaufgaben schöner schreiben und insgesamt besser machen als ich. Offensichtlich tat ich das nicht, und deshalb bekam ich auch keine Fleiß-Kärtchen. Sie machte es sonnenklar, dass mein Vater *nicht* bei Frl. Otto mit einem Brot intervenieren würde und dass, wenn ich ein Fleiß-Kärtchen haben wollte, ich selbst dafür sorgen müsse. Ich musste schöner schreiben und insgesamt meine Leistung verbessern.

In dem Zusammenhang sagte sie mir wahrscheinlich zum ersten Mal diese enorm wichtigen Worte: „**Was andere können, kannst du auch!**“ Meine Reaktion darauf war, wie meine Mutter mir sagt: „Ja wenn das so ist, dann warte mal ab!“

Ein paar Tage später war der Laden voller Kundinnen. Ich kam von der Schule zurück, stieß die Ladentür auf, stürmte in den Laden, schwenkte mein erstes Fleiß-Kärtchen über meinem Kopf und schrie: „Mutti., Mutti, ich habe eins!!“

Dies ist eine extrem wichtige Geschichte. Es ist wahrscheinlich eine der wertvollsten Lektionen, die meine Mutter mir je in meinem ganzen Leben erteilt hat.

Was andere können, kannst du auch!

Es half mir, enormes Selbstvertrauen zu entwickeln, und gab mir schon ganz früh in meinem Leben eine „Ich kann alles“-Grundeinstellung

Meine Mutter weckte in mir das Selbstvertrauen, dass es kein Problem gibt, das ich nicht bewältigen kann.

In der Bibel heißt es bei Markus 9 Vers 23: „Alles ist möglich für den, der glaubt.“ Der Fernsehpastor Robert Schuller empfahl, immer große Träume zu haben, denn „wenn du es träumen kannst, dann kannst du es auch glauben, und wenn du es glaubst, dann kannst du es auch tun“. Aufgrund dieser Erfahrungen lernte ich, mich nicht auf andere zu verlassen, kein Parasit zu sein, sondern mich im Leben auf mich selbst zu verlassen und es im Leben zu schaffen basierend auf meinen eigenen Leistungen.

Ich möchte in diesem Zusammenhang einige weise Worte hinsichtlich unserer *Haltung oder Grundeinstellung* wiederholen, die man sich jeden Morgen nach dem Aufwachen vorhalten sollte:

Positive oder negative Grundeinstellungen im Leben sind Wahrnehmungs-Filter, durch welche wir den täglichen Ereignissen und Geschehen Bedeutung geben, sie interpretieren und diese auch verstehen. Ich glaube, dass eine positive Grundeinstellung wichtiger ist als Erziehung, Geld, Umstände, Versagen, Verluste, Niederlagen und Erfolge, wichtiger als das, was andere Leute denken, sagen oder tun. Grundeinstellung oder Haltung sind wichtiger als Aussehen, Talent, Wissen oder Fähigkeiten. Selbst wenn all die vorgenannten Attribute da sind, kann die richtige oder falsche Grundeinstellung eine Firma, eine Kirche, eine Familie oder eine einzelne Person zum Erfolg machen oder sie zerstören.

Jedoch das Bemerkenswerte ist, dass wir jeden Tag wählen können, welche Art von Grundeinstellung wir annehmen möchten. Wir können die Vergangenheit nicht ändern; wir können nichts daran ändern, dass Leute sich auf eine bestimmte Art verhalten. Wir können das Unabwendbare nicht ändern. Das Einzige, was wir beeinflussen und ändern können, ist unsere Haltung und unsere Grundeinstellung.

**Ich bin davon überzeugt, dass 10% des Lebens aus dem Unabwendbaren besteht, was mir passiert, und 90% besteht daraus, wie ich darauf reagiere. Und das gilt auch für dich.
Du bist verantwortlich für deine Grundeinstellung!
Ist die Flasche halb voll oder halb leer??**

1943: Erfahrungen mit 2. Weltkrieg im Alter von sieben Jahren

Der anfängliche Erfolg des Hitler-Krieges verschwand, und 1943 begannen die Deutschen den Krieg zu Hause in Deutschland zu spüren. Deutsche Städte wurden regelmäßig bombardiert; auch meine Heimatstadt Mülheim-Ruhr. Wie ich schon vorher erwähnte, Mülheim lag in der Mitte von all den Stahlwerken, die Hitlers Krieg unterstützten, und wurde deshalb besonders stark bombardiert. Mein Haus in der Landgrafenstraße war etwa 200 Meter von dem nächsten Bunker entfernt. Dort suchten die Leute Schutz, wenn die Sirenen heulten und den nächsten Bombenangriff anzeigten. Diese Angriffe waren meistens nachts, so dass die angreifenden Flugzeuge nicht so leicht von der deutschen FLAK oder Flugzeug-Abwehr-Kanonen erkannt wurden.

Ich kann mich erinnern, wie meine Mutter mich auf ihren Armen zum Bunker trug und mir einen Kochtopf über den Kopf hielt, um mich vor Schrapnellen und Bombensplittern, die durch die Luft flogen, zu schützen. Ich erinnere mich auch, brennende Flugzeuge zu sehen, kurz bevor sie auf dem Boden zerschellten.

Manchmal war es schon zu spät, um zum Bunker zu laufen. Dann gingen wir runter in unseren Keller, um etwas Schutz zu haben. Wir konnten hören, wie die Bomben pfeifend über unser Haus flogen, bevor sie in ihre Ziele krachten. Das war gut, denn wenn wir das Pfeifen der Bomben hörten, wussten wir, dass sie nicht unser Haus treffen würden. Es ist wie bei einem Gewitter: Wenn du den Donner hörst, kann der Blitz dich nicht treffen.

Einmal waren wir nachts im Keller, als eine Sprengbombe in das Haus unmittelbar neben uns einschlug. Da war ein ganz lauter Knall und die Erde bebte. Das Licht ging aus, wir fanden uns und umarmten uns, und es wurde uns klar, dass wir noch lebten. In der staubigen Luft konnten wir kaum atmen. Mein Vater schüttete Wasser in unsere Hände, so dass wir wieder atmen konnten. Im Morgengrauen sahen wir, dass das Haus nebenan völlig zerstört und dem Erdboden gleich war. Alle Menschen, die in dem Haus gewohnt hatten, waren tot, einschließlich meine zwei Freunde, mit denen ich noch am Vortag gespielt hatte.

Es war wichtig, dass unser Haus noch stand und die Bäckerei nicht zerstört wurde. Das war besonders wichtig für meinen Vater, weil die Bäckerei als ein „lebenswichtiger Betrieb“ eingestuft war. Mein Vater wurde nicht in die Wehrmacht eingezogen, denn die Menschen brauchten Brot zum Essen.

Brandbomben schlugen oft in unser Haus ein. Das waren Phosphor-Bomben. Das Feuer brannte auf dem Boden und breitete sich langsam aus. Wenn es die Wände erreichte, setzte es sehr schnell das ganze Haus in Flammen und zerstörte es. Mein Vater war darauf vorbereitet, indem er Sand auf das Feuer streute und es auslöschte.

Ich erinnere mich an eine Nacht, in der unser Haus drei verschiedene Male von Brandbomben getroffen wurde. Mein Vater hatte genug Sand, um das Feuer die ersten beiden Male zu löschen. Als die dritte Bombe einschlug und das Feuer sich auf dem Boden ausbreitete, hatte er keinen Sand mehr.

Seine Kreativität rettete unser Haus und die Bäckerei. Sie bewahrte ihn davor, in den Krieg eingezogen zu werden. Er nahm Eimer voll mit Marmelade, die wir in der Bäckerei zum Kuchenbacken brauchten, und stellte diese Marmeladeneimer auf das sich auf dem Boden ausbreitende Feuer. Es klappte. Das Feuer war aus und erstickt. Wir beteten und dankten Gott, dass wir das Feuer noch einmal überstanden hatten und dass Haus und Bäckerei noch standen. Dann hörten wir ein glucksendes Geräusch so wie gluck, gluck, gluck . . . es war die Marmelade, die in den Eimern kochte.

1944: Evakuierung aufs Land, Uchtdorf bei Rinteln an der Weser

Die täglichen Bombardierungen unseres hochindustrialisierten Ruhrgebiets nahmen zu, und es wurde immer gefährlicher, dort zu leben. Deshalb arrangierte mein Vater, dass ich zusammen mit seiner Schwester Tante Anna in das 240 km entfernte Uchtdorf bei Rinteln an der Weser zog. Uchtdorf war ein Bauerndorf mit 200 Einwohnern und umgeben von einem großen landwirtschaftlichen Gebiet. Dort sagten sich „Fuchs und Hase gute Nacht“. Mit anderen Worten, da war überhaupt nichts los. In dem Dorf gab es nur ein Telefon im Postamt.

Ein weitläufiger Verwandter, Onkel Hermann Klockhaus, hatte für Tante Anna und mich die obere Etage eines kleinen Hauses gemietet. Wir hatten nur zwei Zimmer. Unten gab es eine Außentoilette und eine Pumpe für Wasser von einer Quelle.

Die Schule in diesem Dorf Uchtdorf hatte acht Klassen für 40 Schüler, alle in einem Raum. Das System war so, dass die achte Klasse die siebente Klasse unterrichtete, die siebente unterrichtete die sechste, die sechste die fünfte usw.

Der Lehrer, Herr Schwedes, lehrte alle, ein bisschen, aber seine Hauptaufgabe war Ruhe und Ordnung zu bewahren. Ungehorsam wurde mit einem draußen frisch geschnittenem Stock bestraft, mit dem der Schüler Schläge auf den Hintern bekam. Herr Schwedes befahl: „Bück er sich!!“

Unser Haus gehörte Frau Koelling. Sie hatte drei Ziegen, die ich jeden Tag hüten musste. Jede Ziege war an einer drei Meter langen Kette. Am Ende der Kette war ein kleiner Pfahl, den ich in den Boden haute. Am Ende des Tages hatten die Ziegen alles Gras im Umkreis von drei Metern gefressen. Dann schlug ich den Pfahl an einer anderen Stelle in den Boden, so dass die Ziegen dort auch wieder alles Gras im Umkreis von drei Metern fressen konnten.

Später lernte ich in der Mathematik-Klasse in der Schule, dass der Umfang eines Kreises zweimal den Radius multipliziert mit der Zahl Pi (3,14) ist. Ich erinnerte mich an meine Ziegen und verstand das Konzept, denn der Lehrer sagte immer: „Auf der Weide grast das Vieh, der Umfang des Kreises ist zwei r Pi.“

Ich musste auch jeden Tag die Ziegen melken und aus der Milch Ziegenbutter für Frau Koelling machen.

Hinter unserem Haus waren etwa 25 Meter Wiese, und dahinter floss die Exter, ein kleiner 10 Meter breiter Fluss. Ich lernte angeln in dem Fluss und fing Forellen und Aale, die von Tante Anna zu einem leckeren Essen gebraten wurden.

Heringe verkaufen für Eier

Manchmal schickte mein Vater uns Lebensmittel, die sich länger hielten, wie zum Beispiel marinierte Heringe in Gläsern. Ich erinnere mich, dass ich mit meinem Fahrrad zu dem nächsten Bauern fuhr, der Eier hatte, aber keine Heringe. Ich fragte die Bäuerin, ob sie Interesse hatte, Eier gegen meine Heringe zu tauschen. Sie fragte: „Wie viele Eier?“ Ich sagte: „Drei Eier“, und sie war einverstanden. Bei dem nächsten Bauernhaus verlangte ich vier Eier, und die Frau war wieder einverstanden. Als ich bei dem nächsten Haus fünf Eier verlangte, war die Frau nicht einverstanden, aber sie war bereit, mir vier Eier zu geben. So hatte ich also den „Marktpreis“ von vier Eiern für ein Glas marinierte Heringe festgestellt.

Hannover, Hamburg und Berlin lagen östlich von uns. Wenn die feindlichen Flugzeuge diese Städte angriffen, kam es manchmal vor, dass die deutsche Luftabwehr ein Flugzeug beschädigte. Diese Flugzeuge drehten sofort, um wieder zu ihren Heimat-Flughäfen zu fliegen. Aber als Erstes warfen sie ziellos ihre Bomben ab, um das Gewicht des Flugzeugs zu reduzieren. Dadurch kam es, dass ab und zu mal eine Bombe in der Nähe unseres Dorfes fiel.

Im Frühling 1945 näherte sich der Krieg dem Ende. Meine Mutter, damals 37 Jahre alt, kam nach Uchtdorf, um die letzten Wochen des Krieges bei uns in relativer Sicherheit zu verbringen. Wir beobachteten fieberhaft, wie sich die zwei feindlichen Fronten des Krieges uns näherten. Die Amerikaner kamen von Westen und die Russen von Osten. Wir wollten von den Amerikanern erobert werden, denn die hatten einen besseren Ruf, mit Deutschen umzugehen, als die Russen.

Die Amerikaner, zusammen mit den Engländern und Franzosen, hatten bereits einen großen Teil von Deutschland besetzt. Sie verlangsamten ihren Vormarsch absichtlich, so dass die Russen auch einen angemessenen Teil von Deutschland erobern konnten.

Schließlich wurden wir von den Amerikanern eingenommen. Das war letzten Endes nichts Besonderes. Die amerikanischen Jeeps rollten durch unsere Straßen und kamen auch an unserem Haus vorbei. Die amerikanischen Boys waren Anfang zwanzig, freundlich und gaben den Kindern Schokolade.

Einige Wochen später fuhr Onkel Herman mit dem Fahrrad von Uchtdorf nach unserer Heimatstadt Mülheim, um zu sehen, was dort passiert war. Es gab keine Telefonverbindung. Die Fahrt mit dem Fahrrad dauerte mehrere Tage. Schließlich kam er zurück und berichtete, dass mein Vater Wilhelm noch lebte und das Haus und die Bäckerei noch standen.

Mehrere Wochen danach hatte mein Vater ein Auto mit Fahrer organisiert, das uns alle wieder zurück nach Mülheim brachte. Ein paar Brote und etwas Butter hatten wieder einmal das Unmögliche möglich gemacht.

In punkto Wehrdienst hatten meine Eltern mich perfekt in diese Welt geboren: 1945 am Ende des Hitler Krieges war ich neun Jahre alt und ein halbes Jahr zu jung für die Hitlerjugend. Einige Jahre später, als Deutschland den Wehrdienst wieder einführte, war ich ein halbes Jahr zu alt, um eingezogen zu werden.

1945–1948: Die ersten Nachkriegsjahre, neun bis zwölf Jahre alt

Am Ende des Krieges im Juni 1945 herrschten Chaos und Durcheinander in Deutschland. Das galt nicht nur für Deutsche, sondern auch für die Alliierten, also die Amerikaner, Engländer und Franzosen.

Organisatorisch war Deutschland in vier Besatzungszonen aufgeteilt: Russland besetzte den Osten einschließlich Berlin, und die drei westlichen Alliierten besetzten den Westen. Meine Stadt Mülheim-Ruhr in Nordrhein-Westfalen war von den Engländern besetzt.

Die drei westlichen Alliierten wollten natürlich auch einen Teil von Berlin haben. Deshalb wurde Berlin in vier Sektoren aufgeteilt: Der russische Sektor wurde Ost-Berlin genannt. Die amerikanischen, englischen und französischen Sektoren wurden zusammen West-Berlin genannt. So erklärte es sich, dass West-Berlin in Ostdeutschland lag.

Marshall-Plan, Zigaretten-Währung and Kunden belügen

Unmittelbar nach dem Krieg schlug der amerikanische Finanzminister Henry Morgenthau jr. seinen Plan vor, das sogenannte „Nach-Kapitulations-Programm für Deutschland“. Dieser Plan sah vor, dass die alliierte Besatzungsmacht in Deutschland nach Kriegsende alle Anlagen demontieren sollte, die es den Deutschen je wieder möglich machen könnte, einen neuen Krieg anzufangen. Das schloss ein die Beseitigung oder Vernichtung aller industriellen Fabriken und Anlagen im Ruhrgebiet.

Ich sehe heute noch vor mir die erste Seite unserer Zeitung, die wie eine große Todesanzeige aussah. Da wurden in allen Einzelheiten die Stahlwerke und Fabriken genannt, die demontiert oder zerstört werden sollten.

Glücklicherweise dauerte der Morgenthau-Plan nicht lange. Die Russen machten sich schnell daran, Ostdeutschland in ein kommunistisches Land umzuwandeln. Es wurde den westlichen Alliierten sehr schnell klar, dass die Russen nicht mehr ihre Freunde waren. Der Morgenthau-Plan wurde ersetzt durch den Marshall-Plan, der offiziell *Europäisches Wiederaufbau-Programm* oder ERP genannt wurde. Dieser Plan sah vor, dass die Amerikaner 13 Milliarden Dollar (2018: 165 Milliarden Dollar) in Europa und Asien als Wirtschaftshilfe investierten.

Dieses große Ereignis in der Weltpolitik war der Anfang des „Kalten Krieges“. Um sicher zu sein, dass ich alles richtig habe, zitiere ich im Folgenden das Internet.

Die vom Krieg zerstörten europäischen Länder litten unter einer großen Hungersnot und Wirtschaftskrise. Im Interesse politischer Stabilität und einer gesunden Weltwirtschaft schlugen die USA vor, Europa wieder aufzubauen. Am 5. Juni 1947 empfahl der amerikanische Außenminister George C. Marshall in einer Abschlussrede (Commencement Address) an der Harvard Universität amerikanische Hilfe beim Wiederaufbau der Infrastruktur Europas. West-Europa reagierte positiv, und die Truman Regierung verabschiedete einschlägige Gesetze. Das führte zum „wirtschaftlichen Kooperations-Gesetz von 1948“, welches die europäische Landwirtschaft und industrielle Produktion wieder aufbaute. Dafür, dass sein Plan Hungersnot und wirtschaftliches Chaos vermieden hatte, bekam General Marshall den Friedensnobelpreis.

Meine persönlichen Erlebnisse und Erinnerungen begannen 1947 in meiner Heimatstadt Mülheim, als ich elf Jahre alt war.

Viele Menschen in Deutschland hungerten. Vor Mutters Geschäft waren lange Schlangen mit Menschen, die warteten, nur um ein halbes Brot zu bekommen. Mutter hatte immer einen Polizisten im Geschäft, um zu vermeiden, dass die Menschen einfach über die Theke sprangen, sich Brot oder andere Lebensmittel schnappten und zu essen angingen.

Als der Marshall-Plan eingeführt wurde, kann ich mir vorstellen, dass sich das Verhältnis zwischen den beiden Repräsentanten der Amerikaner und Deutschen änderte. Anstatt sich wie üblich etwas kalt und unfreundlich zu verhalten, bot der Amerikaner eines Tages dem Deutschen eine Zigarette an und fragte ihn, was die Amerikaner tun könnten, um den Deutschen zu helfen.

Der überraschte Deutsche sagte „Was wir am meisten brauchen ist Korn.“ Der Deutsche meinte „Getreide“ wie Roggen und Weizen. Aber der Deutsche wusste nicht, dass das englische Wort für Getreide „grain“ ist und sagte deshalb: „Wir brauchen Korn.“ Der Deutsche wusste auch nicht, dass das englische Wort „Corn“ auf Deutsch „Mais“ heißt. Der Amerikaner verstand, dass die Deutschen „Mais“ haben wollten, und informierte seine Kollegen in Washington dahingehend. Nach ein paar Wochen kam gelbes Maismehl in Deutschland an, einschließlich in der Bäckerei meines Vaters. Ich kann mich noch gut an das klebrige gelbe Brot erinnern, das mein Vater mit dem Maismehl backte. Es dauerte noch einige zusätzliche Wochen, bis das Missverständnis aufgeklärt war. Ich weiß noch genau, wie das erste schöne weiße Weizenmehl in wunderschönen Leinen-Säcken ankam. Viele Deutsche machten Hemden aus dem schönen Leinen-Material.

Zu der Zeit passierte es auch, dass mein Vater seinen Lehrling Hans Mirswa dabei erwischte, wie er zusammen mit seinem Vater einen Sack mit 150 Pfund Mehl klaubte. Das Mehl war ein Vermögen wert. Vater und Sohn wurden zu Gefängnis verurteilt. Ein Jahr nachdem der Sohn wieder aus dem Gefängnis war, kam der heimische katholische Priester, Kaplan Küppers, zu meinem Vater und bat um Gnade für Hans. Der Kaplan erklärte, dass Hans wegen seiner Vorbestrafung keinen Job kriegen konnte. Mein Vater erfüllte die Bitte des Kaplans und stellte Hans wieder ein. Hans Mirswa arbeitete danach viele Jahre für uns und wurde einer meiner besten Freunde.

Er erklärte mir den Unterschied zwischen Männlein und Weiblein, als ich 14 Jahre alt war, und er war 19.



Hans Mirswa 1988 bei Mutters 80. Geburtstags-Party

Nach dem Tod meines Vaters arbeitete Hans als Fahrer für eine Getränke-Firma, die Bier an Einzelhändler lieferte. Später wurde er Chef-Fahrer und durfte Geld kassieren für die Bier-Lieferungen. Er heiratete, hatte Kinder und lebte ein produktives Leben. All dies war nur möglich, weil mein Vater ihm vergeben hatte und ihm eine zweite Chance gab. Franz von Assisi sagte: „Indem wir anderen vergeben, wird uns auch vergeben.“

Ich glaube bis zum heutigen Tag ganz fest ans Vergeben. Jill und ich kreieren unsere Weihnachts-Feiertags-Karten selbst und schrieben 2009:

*Vergeben macht froh, ist einfach und macht frei.
Tue es für dich selbst als Mittel gegen das Gift,
dem du erlaubt hast in dir herum zu fließen.*

Irren ist menschlich, Vergeben ist göttlich.

Nach dem Krieg war Geld wertlos. Wir hatten in Deutschland, was wir eine „Zigaretten-Währung“ nannten. Hier ist ein Beispiel, wie das funktionierte. Obwohl wir zwei Katzen hatten, gab es immer noch Mäuse in der Backstube. Um diese Plage zu bekämpfen, offerierte mein Vater eine Zigarette für jede gefangene Maus. Ich wusste, dass ich für zwanzig Zigaretten einen Gummiball zum Fußballspielen bekam. So fing ich Mäuse, bekam als Bezahlung Zigaretten und tauschte die Zigaretten gegen einen Gummiball zum Fußballspielen.

Meine Mutter hortete alle möglichen Sachen in ihrem Laden. Niemand wollte Geld haben; alle wollten handfeste Sachen haben. Ich erinnere mich, dass Mutter irgendwie weiße Schuhcreme bekommen hatte. Das war zu der damaligen Zeit eine außerordentlich luxuriöse Rarität. Solche Sachen waren automatisch nur für die allerbesten Kunden reserviert. Ich hatte gerade eine ganze Schachtel weißer

Schuhkreme von dem hinteren Lagerraum in den Laden gebracht und in einer Ecke unter der Theke aufgestapelt, so dass kein Kunde es sehen konnte.

Irgendeine Frau (keine regelmäßige Kundin) kam in den Laden und kaufte zwei Brötchen, mit anderen Worten ein ganz kleiner Kauf. Dann fragte sie meine Mutter: „Frau Riehl, haben sie zufälligerweise weiße Schuhkreme?“ Meine Mutter antwortete: „Oh, das tut mir leid, aber wissen Sie, solche Luxusartikel gibt es dieser Tage ja überhaupt nicht.“

Ich dachte, meine Mutter hätte all die weiße Schuhkreme vergessen, die der elfjährige Alleswisser „ich“ gerade ausgepackt hatte. So rief ich mit lauter Stimme: „Mutti, Mutti, da unter der Theke ist ganz viel weiße Schuhkreme. Ich habe sie gerade ausgepackt und genau dahin getan, wo du sie hier unter der Theke haben wolltest.“

Das war ein großes Problem für meine Mutter. Sie musste die ganze Situation nicht nur der Kundin erklären, sondern auch mir. Mutter hatte mir immer wieder gesagt, dass ich nie lügen darf, so wie es in ihrem Schul-Lesebuch von 1900 in einem Gedicht aufgeschrieben stand. Ich hatte das Gedicht auswendig gelernt, als ich sieben Jahre alt war:

Gedicht: Guter Rat.

Vor allem eins, mein Kind, sei treu und wahr.
Lass *nie* die Lüge Deinen Mund entweihen.
Von Anfang an, das höchste Gut unter Menschen war,
getreu und wahr zu sein.

Noch bist Du jung, noch ist es nicht so schwer.
Aus einem Knaben aber wird ein Mann.
Das Bäumchen biegt sich,
Doch der Baum nicht mehr.

Sprich „Ja“ und „Nein“ und dreh und deutle nicht!
Was Du berichtest sage kurz und schlicht!
Was Du gelobest sei dir höchste Pflicht!
Dein Wort sei heilig, drum verschwend' es nicht!

Leicht schleicht die Lüge sich ans Herz heran.
Zuerst ein Zwerg, ein *Riese* hinten nach.
Doch Dein Gewissen zeigt den Feind Dir an,
Und eine Stimme ruft in Dir „Sei wach!“

Dann wach und kämpf, es ist ein Feind bereit:
Die Lüg' in Dir, sie drohet Dir Gefahr!
Kind, kämpfe immer tapfer für die Wahrheit!
Du, mein Kind, sei tapfer, treu und wahr!

1946: Wichtige Entscheidungen (zehn Jahre alt)

Am 11. Mai 1946 wurde ich zehn Jahre alt. Ich erinnere mich, dass da eine schöne Party war, und ich bekam ein Aquarium mit farbigen Fischen als Geschenk. Außerdem wurden zu der Zeit zwei sehr wichtige Entscheidungen getroffen.



HR 1946 in Lederhosen, zehn Jahre alt

Bäcker-Karriere beginnt

Die erste Entscheidung war, dass ich anfang, als Bäcker in der Backstube zu arbeiten. Mein ganzes Leben lang hatte ich immer gehört, dass ich Bäcker würde und eines Tages die Bäckerei übernehmen sollte. Deshalb weckte mich mein Vater ab 1946 jeden Morgen um 4:00 Uhr, so dass ich ihm helfen konnte, Brötchen zu backen. Deutsche wollen jeden Morgen spätestens um 7:00 Uhr frische Brötchen zusammen mit der Morgen-Zeitung an ihrer Tür-Klinke haben.

Mein Vater stand schon früher auf, um die Backstube vorzubereiten. Wenn er mich um 4:00 Uhr weckte, musste er von der Bäckerei im Keller die Treppen hoch in die zweite Etage gehen, wo die Schlafzimmer waren.



HR als Bäcker mit elf Jahren

„Heinz?“ „Ja, Pappi.“ „Guten Morgen. Stehst Du?“

Er fragte mich, ob ich stehe, um zu gewährleisten, dass ich nicht wieder einschlafe. Es gab keine Heizung in der zweiten Etage, und mein Vater wusste, dass ich nicht wieder einschlafen würde, wenn ich erst einmal mit meinen nackten Füßen auf dem kalten Linoleumboden stand.

Abends legte ich immer einen Backstein in den immer noch heißen Backofen der Bäckerei. Bevor ich dann abends zu Bett ging, wickelte ich den Backstein in ein Handtuch und legte ihn ans Fußende meines Bettes. Wenn meine Füße warm waren, war mein ganzer Körper warm.

Um diese Zeit brachte meine Mutter mir auch bei, nach jedem heißen Bad oder warmen Waschen meinen ganzen Körper mit kaltem Wasser zu waschen. Das ist eine wunderbare und gesunde Angewohnheit, die ich noch bis heute praktiziere und die ich nur jedem empfehlen kann. Nach jeder heißen Dusche wechsele ich ganz schnell von sehr heiß auf ganz kalt. *Dies ist besonders angenehm, wenn das heiße Wasser sehr heiß, das kalte Wasser sehr kalt und der Wasserdruck der Dusche sehr hoch ist.* Danach fühle ich mich immer wie „zwei Zentimeter über dem Boden“ und habe so gut wie nie eine Erkältung. Mein gesamtes Immunsystem ist gestärkt.

Zurück zu meinem täglichen Aufwachen. Mein Vater versicherte sich, dass ich stand, so dass ich nicht wieder einschlief. Der normale Ablauf des Morgens war, dass ich von 4:15 bis 6:00 half, Brötchen zu backen. Anschließend brachte ich die Brötchen mit meinem Fahrrad zu unseren verschiedenen Kunden. Da wusste ich genau Bescheid: Frau Schmitt bekam drei Brötchen, zwei dunkel und eins nicht so dunkel, usw. Anschließend habe ich mich gewaschen, angezogen und ging zur Schule.



Auf meinem Fahrrad mit Brotkorb im Alter von elf, 1947

Wechsel zur Mittelschule, die später kein Studium erlaubt

Die zweite Entscheidung war, dass ich von der Grundschule auf die Mittelschule wechselte. Diese Schule schloss nach sechs Jahren mit der sogenannten „Mittleren Reife“ ab. Diese Entscheidung sollte weitreichende Konsequenzen in meinem Leben haben.

Meine Eltern konnten entscheiden, mich entweder zu der sechsjährigen Mittelschule oder dem neunjährigen Gymnasium zu schicken. In der damaligen Zeit konnten nur Schüler, die das „Abitur“ auf dem neunjährigen Gymnasium machten, zur Universität gehen und studieren. Auf dem Gymnasium lernten Schüler Latein und mehr theoretische Dinge. Auf der Mittelschule wurden Englisch und mehr praktische Dinge gelehrt.

Hier sind die Gründe, warum meine Eltern mich zu der sechsjährigen Mittelschule schickten: Alle Bäcker in Mülheim gingen nur acht Jahre zur Grundschule und machten anschließend eine Bäckerlehre. Manche wurden später auch noch Bäckermeister, wie mein Vater. Meine Mutter wollte, dass ich eine bessere Ausbildung hatte. Deshalb schickte sie mich von der Grundschule zu der nächstbesseren Schule, der Mittelschule.

Meine Mutter störte nicht die Tatsache, dass Absolventen der Mittelschule später nicht studieren konnten. Als Bäcker brauchte ich sowieso nicht zu studieren. Dies ist ein ganz wichtiger Punkt. Zu der damaligen Zeit in Deutschland entschieden Eltern wenn ihr Kind zehn Jahre alt war, ob dieses Kind eine akademische Karriere machen würde oder eine Lehre mit einer mehr praktischen Ausbildung.

So begann ich also 1947 mit elf Jahren mein erstes Schuljahr in der sechsjährigen Mittelschule in dem nahe gelegenen Oberhausen. Das war ein Jahr später als normal, weil ich ein Jahr durch den Krieg verloren hatte.

Zu der Zeit begann auch meine Begeisterung für Fußball. Meine Freunde und ich spielten in der Straße, entweder auf meiner Landgrafenstraße oder der nächsten Querstraße, der Limburgstraße. Wir spielten entweder mit einem Gummiball oder mit nur einfach zusammengefügten Stoff-Fetzen. Als Tor legten wir einfach zwei Backsteine auf den Boden, etwa drei Meter voneinander entfernt. Etwa 25 Meter weiter auf der Straße machten wir das Gleiche für das andere Tor. Das war unser „Fußballplatz“! Wir hatten Spaß!!

Nach ein paar Monaten machte ein Brot meines Vaters das Unmögliche möglich: Zu Weihnachten 1947 bekam ich einen richtigen Fußball aus Leder. Er war weiß, glänzte und war einfach wunderbar. Ich war im siebten Himmel. Kein anderes Kind hatte einen richtigen Fußball. Meine Freunde waren auch alle glücklich, denn sie spielten natürlich auch alle mit meinem schönen Ball.

1948: Erstes Zeugnis von der Mittelschule ist schlecht (zwölf Jahre alt)

Fußball eingeschlossen als Ansporn zum besseren Lernen

Am Ende meines ersten Jahres in der Mittelschule bekam ich ein sehr schlechtes Zeugnis. Ich hatte „Mangelhaft“ in Englisch und Erdkunde und eine Bemerkung: „Heinz muss fleißiger werden“. Die Regel war, dass Schüler mit zweimal „Mangelhaft“ nicht in die nächste Klasse versetzt wurden. Aber ich hatte „Sehr gut“ in Mathematik. Diese ausgezeichnete Note stornierte ein „Mangelhaft“, so dass ich netto nur ein „Mangelhaft“ hatte. Das reichte, um in die nächste Klasse versetzt zu werden.

Meine Mutter war mit meinem Zeugnis überhaupt nicht zufrieden. Jedoch es gab kein Geschrei oder große Schimpfe. Sie schloss einfach meinen schönen Fußball in einen Schrank und sagte: „Der Ball kommt erst dann wieder aus dem Schrank, wenn du ein gutes Zeugnis nach Hause bringst.“ Ich sehe noch den Schrank vor mir, in dem der Ball eingeschlossen war. Es war schrecklich, und alle meine Freunde waren indirekt auch bestraft, denn es gab kein Fußballspielen mehr mit meinem schönen Lederball.

Lernen, wie man ein guter Schüler wird – und bleibt

Alle vier Monate gab es Zeugnisse. Diese nächsten vier Monate veränderten mein Leben. Meine Mutter engagierte einen meiner Onkel, um mir zweimal in der Woche bei den Schularbeiten und Hausaufgaben zu helfen. Ich war natürlich hoch motiviert, denn ich wollte meinen schönen Lederball wieder haben. Das Ergebnis war, dass mein nächstes Zeugnis sehr gut war, der Ball kam wieder aus dem Schrank heraus, und die ganze Welt war wieder wunderschön. Seit der Zeit war ich immer einer der drei besten Schüler in der Klasse, ganz gleich zu welcher Schule ich ging.

Ich hatte gelernt, dass es weniger Arbeit ist und mehr Spaß macht, eine gute Note zu bekommen, als eine weniger gute Note. Lass mich mal erklären:

Ich saß immer in der ersten Reihe in meiner Klasse und passte 100%ig auf, was der Lehrer zu sagen hatte. Wenn ich etwas nicht verstand, fragte ich den Lehrer, bis ich

es verstanden hatte. Es war mir wichtig, dass ich am Ende der Klasse alles genau verstanden hatte, worüber der Lehrer gesprochen hatte.

Die Hausarbeiten basierten auf dem, was in der Schule besprochen worden war, und waren deshalb schnell und gut für mich zu erledigen. Ich nenne das ein „positives Schneeball-System“, wo eine gute Sache die Basis für die nächste gute Sache ist. Ein Positives führt zu dem nächsten Positivem.

Der nächste Tag in der Schule machte Spaß. Wenn die Hausaufgaben vorgezeigt wurden, konnte ich gar nicht abwarten, bis der Lehrer meine Arbeiten anschaute. Ich wusste, dass ich alles richtig gemacht hatte, und wollte dass der Lehrer es begutachtete. Wenn der Lehrer Fragen zu den gestrigen Themen stellte, war mein Finger immer ganz oben, denn ich wollte zeigen, dass ich „alles“ wusste. Wenn der Lehrer weiterging und das nächste Kapitel des anstehenden Themas erklärte, war es leicht für mich, dem Lehrer zu folgen. Alles Neue war Fortsetzung dessen, was gestern besprochen worden war. Wenn ich eine Einzelheit nicht verstand, fragte ich sofort, um den Sachverhalt aufzuklären. Auf diese Weise war jede Klasse interessant, und es tat mir oft leid, wenn es schellte und die Klasse zu Ende war.

Hier ist mein System, wie man gute Noten in der Schule bekommt:

- In der ersten Reihe sitzen.
- Gut aufpassen (100%), was der Lehrer sagt.
- Fragen stellen, wenn man etwas nicht versteht.

Hausaufgaben sind schnell gemacht. Der nächste Schultag macht Freude, denn man weiß, dass man gut vorbereitet ist und seine Hausaufgaben gut gemacht hat. Alles Neue ist relativ einfach zu verstehen wenn man aufpasst, und das Neue basiert auf dem, wo man gestern aufgehört hat.

Eine schlechte Note ist das Ergebnis von umgekehrtem Verhalten. Der Schüler sitzt in der Klasse in einer der letzten Reihen, er widmet dem Lehrer nicht seine ungeteilte Aufmerksamkeit, mit anderen Worten er passt nicht auf, er versteht nicht ganz, wovon der Lehrer spricht, und er stellt keine Fragen, die ihm das anstehende Thema klarer machen könnten. Das Ergebnis ist, dass die Hausaufgaben schwierig erscheinen und viel Zeit benötigen, und manchmal nicht vollständig oder gar nicht gemacht werden. Das führt dazu, dass er oft vor der Schule am nächsten Tag Angst hat, denn er will nicht damit erwischt werden, dass er seine Hausaufgaben nicht vollständig gemacht hat. Und schließlich hat er Schwierigkeiten, den neuen Lehrstoff zu verstehen, denn der baut auf dem vorhergehenden Material auf, und das hatte er ja bereits nicht ganz verstanden, usw.

Dies ist ein „negatives Schneeball-System“, wo eine schlechte Sache die Basis ist für die nächste negative Sache. Ein Negatives führt zu dem nächsten Negativen.

Ich habe bereits gesagt, dass meine Mutter mein Leben sehr stark beeinflusst hat. Hier ist noch einmal eine Zusammenfassung warum das so war:

- * Sie sagte mir immer und immer wieder:
„Was andere können, kannst du auch!“
- * Als ich unbedingt auch ein Fleiß-Kärtchen haben wollte, brachte sie mir bei,
wenn ich etwas erreichen will, muss ich es selber machen.
- * Als sie mir den Fußball wegnahm, bis ich in der Schule besser war,
brachte sie mir bei, dass *Erfolg nur durch meine Arbeit kommt.*



HR, ungefähr 13 Jahre alt

Meine kurze Fußball-Karriere, vom Star zum Verlierer und Rausschmiss

So wie die meisten Jungs damals in Deutschland spielte ich auch Fußball in der Straße und benutzte zwei Backsteine als Tor. Das war während des Krieges und kurz danach, als niemand irgendetwas hatte. Wie bereits erwähnt spielten wir meistens mit zusammenge nähten Stofflappen. Manchmal auch, wenn wir Glück hatten, mit irgendeinem Gummiball.

Die beiden Mannschaften wurden wie folgt formiert: Zwei Jungs standen sich etwa Zwei Meter gegenüber und setzten abwechselnd einen Fuß vor den anderen. Der Erste, der seinen Fuß nicht mehr ganz in den verbleibenden Platz stellen konnte, hatte die „Wahl“ verloren. Der Gewinner wählte einen Jungen für seine Mannschaft, dann wählte der andere jemanden für seine Mannschaft und so weiter, bis alle Jungs gewählt waren. Das war ein ziemlich brutales System, denn jeder Junge fand schnell heraus, wie er in der jeweiligen Gruppe eingestuft war, vor allem wenn er oft als einer der Letzten gewählt wurde.

Ich war fast immer einer von den beiden „Spielführern“, welche die beiden Mannschaften wählten. Das war bereits so vor Weihnachten 1947, als mein Vater mir einen richtigen Fußball besorgt hatte. Obwohl es mir damals noch nicht ganz klar war, zeigten sich so die ersten Anzeichen, dass ich ein natürlicher Führungs-Typ war.

Wenn ich nicht in der Straße spielte, war meistens Vaters Bäckerlehrling Kurt mein Spielpartner. Er war etwas älter als ich und spielte bereits in der Jugendmannschaft von FC Styrum. Wir beide schossen den Ball hinter unserem Haus hin und her. Dabei merkte Kurt, dass ich mit beiden Füßen einen harten und genauen Schuss hatte.

Als ich ungefähr 13 Jahre alt war, machte Kurt mich mit dem Jugend-Trainer des FC Styrum bekannt. Dieser Trainer lud mich sofort ein, in seiner Mannschaft zu spielen. Er stellte mich als Mittelstürmer auf und sagte mir, ich sollte immer versuchen von dem gegnerischen Verteidiger los zu kommen. Speziell sagte er mir: „Wenn du den Ball innerhalb von 20 Metern vor dem Tor kriegst, dann fummle nicht herum; fackele nicht lange sondern schieß aufs Tor!“

Der Trainer wusste, dass ich eigentlich gar nicht richtig Fußball spielen konnte. Er wusste, dass ich sehr schnell den Ball an den gegnerischen Verteidiger verlieren würde. Der Trainer wusste aber auch, dass ich mit jedem Fuß einen Mords-Schuss hatte und so Tore erzielen konnte. Diese Strategie funktionierte gut. In meinem ersten Spiel gewann meine Mannschaft 1:0 und ich schoss das Siegtor.

In dem Jahr erreichten wir das Endspiel um die Mülheimer Stadtmeisterschaft. Wir gewannen 5:2 und ich schoss drei Tore. Alle waren glücklich, und ich war ein Star.

Im folgenden Jahr spielten wir wegen des vorjährigen Erfolgs in einer höheren Klasse. Unsere Gegner in dieser Klasse waren natürlich stärker, so dass meine Mannschaft meistens die gegnerischen Angriffe verteidigen musste. In so einer Situation hilft ein guter Mittelstürmer hinten in der Abwehr aus, versucht den Ball zu kriegen und fädelt einen Gegenangriff ein.

Da ich aber nicht wirklich richtig Fußball spielen konnte, tat ich nichts von alledem. Stattdessen stand ich an der Mittellinie herum und wartete darauf, dass einer mir den Ball gab. Ich vermied körperlichen Kontakt in „Einer gegen einen“-Situationen. Anstatt zu versuchen, den Ball zu kriegen, zog ich lieber meinen Fuß zurück und ließ den anderen Jungen den Ball haben. Ich hatte Angst, verletzt zu werden. All das dauerte für zwei Spiele. Dann wurde ich von allen verspottet. Man schrie mich „Flasche“ und „Krücke“ an, und ich wurde aus der Mannschaft herausgeschmissen.

Meine Mutter tröstete mich und hielt mich an, davon zu lernen. Sympathie und Begeisterung von Menschen können sich sehr schnell ändern. Gestern war man noch ein Star. Heute kann man für nichts mehr gebraucht werden und wird aus der Mannschaft herausgeschmissen. Gerade so wie „Hosianna und Kreuzigt ihn“ in der Bibel!

Kegeln für Geld; Leistungsdruck

Als ich so zehn Jahre alt war, verbrachte ich meistens die Samstage in Opa Koellers Wirtschaft, denn Samstag war immer Hochbetrieb in Mutters Laden. Dann übte ich oft auf Opas Kegelbahn und wurde sehr gut im Kegeln. Das führte dazu, dass ich ohne Schwierigkeiten die Bauern ganz rechts und ganz links holen konnte, ohne eines der anderen Hölzer zu treffen. So etwas konnten nicht viele, besonders nicht Kinder in meinem Alter.

Opa gab damit gerne gegenüber seinen Freunden und Stammgästen in der Wirtschaft an. Er wettete gerne mit diesen Leuten auf meine besondere Fähigkeit im Kegeln. Manchmal wettete er zum Beispiel um eine Runde Bier, dass ich den rechten oder linken Bauer holen könne, wenn der Gast die entsprechende Anweisung gab *nachdem* ich bereits den Anlauf zum Werfen der Kugel begonnen hatte. Mitten in meinem Anlauf durfte der Gast entweder „rechts“ oder „links“ rufen, und ich musste dann den entsprechenden Bauer entweder rechts oder links holen, ohne ein anderes Holz zu treffen.



Kegeln im Alter von zwölf Jahren

Wenn ich entsprechend Opas Vorhersage den vom Gast gewünschten Bauer holte, ohne dabei ein anderes Holz zu treffen, hatte Opa die Wette gewonnen und der Gast musste für die Runde Bier bezahlen. Wenn ich ausnahmsweise mal nicht traf, musste Opa für die Biere bezahlen. Das war unterhaltsam für die Gäste, und Opa verdiente ein paar Mark an dem Bier. All das war ein frühes Beispiel dafür, dass ich auch unter Druck, wenn es drauf ankommt, eine Leistung bringen konnte.

Klavierspielen bereitet lebenslange Freude

Zusätzlich zum allmorgendlichen frühen Brötchenbacken schlug meine Mutter an meinem zehnten Geburtstag auch vor, dass ich anfangen sollte Klavier zu spielen.

Ich wusste, dass meine Mutter eine sehr gute Pianistin war, und hatte ihr oft zugehört, wenn sie für meinen Vater und mich spielte. Sie konnte sich einfach hinsetzen und auswendig ohne Noten hunderte beliebte Lieder spielen. Das beeindruckte mich sehr, und deshalb zögerte ich nicht und fing sofort an Klavierstunden zu nehmen.

Mein Klavierlehrer, Herr Mensen, kam einmal in der Woche zu uns und gab mir Klavierunterricht. Ich erinnere mich, dass er fünf DM pro Stunde bekam, was damals eine gute Bezahlung für ihn war.

Nachdem ich die Grundbegriffe der Musik und des Klavierspiels einschließlich der Tonleitern gelernt hatte, fing ich an ganze Lieder und Musikstücke zu lernen. Herr Mensen wollte, dass ich klassische Stücke wie Etüden und Sonatinen spielte. Das war ein Problem, denn ich wollte die Schlager des Tages spielen, wie z.B. „Das machen nur die Beine von Dolores“ oder „Capri-Fischer“.

Er war sicher, dass wenn ich ausreichend klassische Stücke gelernt hatte, könnte ich die einfachen Schlager „vom Blatt“ spielen. Das hieß, ich brauchte nur die Noten zu kaufen und könnte sofort ohne jegliches Üben die entsprechenden Lieder spielen.

Jede Woche lernte ich ein neues Stück. Ich sollte das während der Woche üben und dann in der nächsten Übungsstunde Herrn Mensen vorspielen. Er zensierte, was ich ihm vorspielte, und meine Mutter erwartete, dass ich von ihm die Note „Gut“ erhielt.

Ich sollte jeden Tag eine Stunde üben. Wenn ich das für ein oder zwei Tage nicht getan hatte, erinnerte meine Mutter mich an die Konsequenzen einer schlechten Zensur. Du hast es erraten; mein Leder Fußball würde für eine Woche eingeschlossen.

Ich übte meistens ein oder zwei Stunden am Tag, bevor Herr Mensen für meine Klavierstunde kam, und bekam eine Zensur von „Gut minus“. Meine Mutter konnte das nicht verstehen, denn sie wusste, dass ich nur wenig geübt hatte. Andererseits, ich hatte Talent zum Klavierspielen und brauchte nicht viel zu üben, um eine einigermaßen gute Note zu bekommen.

Mutter wollte den Ball wegnehmen, weil ich kein „Gut“ bekommen hatte, und ich würde typischerweise sagen, dass die Note „Gut minus“ das Wort „Gut“ enthielt und ich deshalb OK sein sollte. Meistens gewann ich dieses Rededuell und behielt den Ball.

Sonntagmorgens freute mein Vater sich, wenn ich ihm seine Lieblingslieder wie *Ich bin nur ein armer Wandergesell* vorspielte. Manchmal spielte ich auch vierhändig zusammen mit meiner Mutter für ihn. Natürlich spielte ich alle einschlägigen Weihnachtslieder während der Weihnachtszeit *und sang auch dazu*.

Selbst mit meinem begrenzten Repertoire an modernen Schlagern weiß ich noch, dass ich auf Opa Koellers Klavier auf der Kegelbahn spielte und meine Kusine Renate und ihre Freundinnen zu meiner Musik tanzten. Das war, als ich so 13 bis 14 Jahre alt war, und die Mädchen waren zwei Jahre älter als ich. Renate war die Tochter von Tante Trude, die Schwester meiner Mutter.



Kusine Renate und ich mit meinem Hund Hexe, 1948

Meiner Meinung nach ist Klavierspielen zu lernen besonders gut. Das Instrument ist vielseitig und eignet sich zum Spielen von klassischer und moderner Musik. Außerdem ist das Klavier besonders geeignet, um Solos vorzutragen. Es gibt viele Solo-Klavierkonzerte und nur wenige Solo-Konzerte für die meisten anderen Musikinstrumente. Trompeten- oder Geigen-Konzerte haben meistens ein oder zwei weitere Instrumente für die Begleitmusik.

Noten für Solo-Musik von Windinstrumenten wie Trompete, Saxophon, Klarinette usw. sind nur schwer zu finden. Ich hörte das von meinem Enkel Riley LePere, der

mit seinen 15 Jahren bereits ein sehr guter Saxophonist ist. Er spielt 2016 das erste Saxophon in der Kapelle seiner Schule. Riley ist so talentiert dass er jetzt (2018) in der *Governor's School of South Carolina in Greenville* ist. Das ist ein Jungen-Pensionat für besonders begabte Schüler, in das hineinzukommen sehr schwierig ist.

Das Akkordeon ist auch besonders gut geeignet, um es alleine oder solo zu spielen. Im Deutschen wird das Akkordeon auch „Schifferklavier“ genannt, weil es im Gegensatz zum Klavier sehr leicht zu transportieren ist. Letztlich ist da noch die Gitarre, die sich auch gut alleine spielen lässt, besonders wenn man einigermaßen gut singen kann.

Das Klavier ist nicht nur gut für Solo-Darbietungen. Es ist auch gut für Orchester, wo es oft herrliche Passagen für Klavier-Solos gibt.

Meine Lieblings-Klavierstücke in der klassischen Musik sind die *Zweite Ungarische Rhapsodie* von Franz Liszt und das *Largo* von Händel. Auf der leichteren Seite mochte ich immer gerne den Marsch *Alte Kameraden* von Carl Theike.

Herr Mensen sagte immer, dass ich ein guter Klavierspieler werden könnte, wenn ich übe, ich wiederhole: wenn ich übe. Er war in einer schwierigen Lage. Er war ein armer Schlucker und brauchte die fünf Mark. Deshalb musste er mich und mein Klavierspiel genug loben, sodass meine Mutter ihn weiterhin als meinen Klavierlehrer behielt. Letzten Endes hörte ich auf, als ich später mit 14 Jahren mit Tennis anfang.

Auf jeden Fall habe ich vom Klavierspielen viel gelernt. Es gab mir ein fundamentales Verständnis von Musik. Ich sang auch all die Schlager, die ich spielte. Die Noten hatten meistens drei Strophen Text der jeweiligen Lieder. Durch das Singen kann ich mich bis heute auswendig an die meisten der Texte erinnern.

Das Klavierspielen half mir auch, als ich Schreibmaschine schreiben lernte, und danach auf der Telex-Maschine zu schreiben, und heute auf dem Computer. Ich war damals wie heute 100% perfekt, mit dem „zehn Finger blind“-System zu schreiben, und benutzte nicht das „zwei Finger such“-System, was die meisten Menschen heute tun.

Das Foto unten wurde Pfingsten im April/Mai 1949 im Garten hinter unserem Haus gemacht, als ich 13 Jahre alt war.

Es zeigt in der ersten Reihe von links nach rechts meinen Vater Wilhelm (47), Oma Koeller, meine Mutter (41), Opa Koeller, Tante Trude (die Schwester meiner Mutter) und Friedel Maas (die Verlobte von Onkel Heini). In der zweiten Reihe stehen erhöht auf einer Bank auch von links nach rechts mein Onkel Heini, meine Kusine Renate und ich.



Meine Konfirmation 1950 mit 14 Jahren

Wie fast alle Kinder in Deutschland wurde auch ich kurz nach meiner Geburt getauft. Als ich zwölf Jahre alt wurde, ging ich ein Jahr lang jede Woche für eine Stunde in den von der evangelischen Kirche organisierten *Katjümänen*-Unterricht. Im zweiten Jahr hieß dieser Unterricht *Konfirmanden*-Unterricht. Alle Kinder, die an diesem Unterricht teilnahmen, sollten am Ende der zwei Jahre konfirmiert werden. Sie mussten auch jeden Sonntag in der Kirche in den ersten beiden Reihen sitzen und am Gottesdienst teilnehmen. Sie warfen einen Zettel mit ihrem Namen in einen Kasten, so dass der Pastor wusste, wer an dem Gottesdienst teilgenommen hatte.

Psalmen und Kirchenlieder auswendig lernen (13–14)

Während dieser zwei Jahre wurde ich mit der Bibel und dem Christentum vertraut gemacht. Ich lernte viele Psalmen und Kirchenlieder auswendig. Mein Vater wusste all das auswendig und verlangte dasselbe von mir. Ich kann das meiste auch heute noch auswendig.

Der Anfang des 23. Psalms ist eines meiner täglichen Gebete:

„Der Herr ist mein Hirte,
mir wird nichts mangeln.
Er weidet mich auf einer grünen Aue
und führet mich zu frischem Wasser.
Er erquicket meine Seele.
Und ob ich schon wanderte im finsternen Tal
so fürcht' ich kein Unglück,
denn Du bist bei mir,
dein Stecken und Stab trösten mich.“

Nach den beiden Jahren Religionsunterricht wurde ich konfirmiert. Das ist meistens eine Woche vor Ostern, am Palmsonntag. Der Grund für die Konfirmation ist, die von den Eltern bestellte Taufe zu „bestätigen“. Mit 14 Jahren ist der Mensch meistens alt und verständig genug, basierend auf dem, was er über das Christentum gelernt hat, zu bestätigen, dass er ein Christ sein möchte.

In dieser Immanuelkirche (siehe Abbildung unten) heirateten 1934 meine Eltern, wurde ich 1936 getauft und 1950 konfirmiert, heiratete ich 1959 und wurde mein Sohn Heinz 1960 getauft, und das *alles von demselben Pastor Falkenroth*.



Konfirmationsurkunde



Konfirmationsklasse 1950:
Pastor Falkenroth in der Mitte, ich ganz links hinten

1950: Anfang meiner Tennis-Karriere, 14 Jahre alt

Alles, was in den ersten Jahren mit Tennis zu tun hatte, beschreibe ich ausführlich. Ich tue das aus folgenden Gründen:

- Tennis beeinflusste mich sehr in meinen prägenden Jahren.
- Ich hatte im Tennis überdurchschnittliche Erfolge.
- *Meine Erfolge im Tennis brachten mich von der Bäckerei in die Bank.*

An einem warmen Tag im Mai 1950 ging ich mit meiner Kusine Renate und einer ihrer Freundinnen in das Schwimm Stadion in Styrum, nahe meinem Elternhaus. Dort gab es ein sehr großes Schwimmbad, fast so groß wie ein Fußballplatz. Ich hatte mein Fahrrad bei der Fahrradwache neben den Tennisplätzen abgestellt. Da sah ich meine Vettern Karl Otto und Horst Hütter auf dem Tennisplatz nahe der Fahrradwache Tennis spielen.

Ich beobachtete die beiden für ein paar Minuten und war sofort von dem Spiel mit dem weißen Ball auf den roten Aschenplätzen fasziniert. Da waren insgesamt drei Tennisplätze. Alle Spieler waren ganz in Weiß gekleidet. Die ganze Atmosphäre war völlig anders, irgendwie elegant und besonders. Ich verliebte mich sofort in diesen Sport und beschloss, selbst mal zu versuchen, Tennis zu spielen. Es war ja auch gerade die Zeit als ich aufgehört hatte Fußball zu spielen, wie zuvor berichtet.

Zur damaligen Zeit gab es noch kein Golf in Deutschland. Tennis war in Deutschland, was Golf heute (2018) in den USA ist. Tennis wurde der „weiße Sport“ genannt, weil alle Spieler immer ganz in Weiß gekleidet sein mussten. Tennis vereinte gehobenen sozialen Status mit (im Einzel) sehr ernstem sportlichem Wettkampf. Deutscher Tennismeister war zu der Zeit Baron Gottfried von Cramm. Er spielte immer in langen weißen Hosen und war in den Jahren 1936–1938 Nummer eins der Weltrangliste.

Als ich nach Hause kam, erzählte ich meinen Eltern, was ich erlebt hatte. Sie waren sofort einverstanden mit meinem Wunsch, Tennis zu spielen, und hielten es für besser, als Fußball zu spielen und auf der Straße herum zu hängen. Der Onkel meiner Mutter, Dr. Otto Hütter, ein angesehener Anwalt in Oberhausen, war Präsident des Tennisclubs, der sich Tennis Club Rot Weiß Stadion Mülheim-Ruhr nannte. Ein Telefonanruf bei Onkel Otto und ich war Mitglied dieses Tennisvereins.

Ich verabedete mich mit meinen Vettern Karl Otto und Horst für mein erstes Tennisspiel, oder ich sollte besser sagen, für meine ersten Versuche, den kleinen weißen Ball zu schlagen.

Jahrelanges Fußballspielen half mir bei meiner Fußarbeit im Tennis. Ich hatte auch gute Hand-Auge-Koordination und schlug den Ball fast von Anfang an recht gut.



Karl Otto und ich, 14 Jahre alt

Nach wenigen Tagen wurde der amtierende Klubmeister, Herbert Vogt, auf mich aufmerksam. Er war um 40 Jahre alt, groß, schlank und ein richtiger „Sportsmann“. Herbert war Prokurist der Wertpapierabteilung bei der Dresdner-Bank-Filiale in Oberhausen.

All das erfuhr ich erst später. Was ich sofort sah, war, dass Herr Vogt mich mit großer Geduld in die Fundamente des Tennisspiels einführte. Er zeigte mir, wie man den Schläger hält. Er brachte mir bei, beim Vorhand den linken Fuß nach vorne zu stellen und beim Schlagen das Gewicht von rechts nach links zu verlagern. Für die Rückhand ist es genau anders herum. Es stellte sich heraus, dass ich viel Talent für Tennis hatte, und ich wurde sehr schnell einer der besseren Spieler im Klub, nicht nur unter den Jugendlichen, sondern auch bei den Herren.

Tennis-Turniere: Rot-Weiß-Tennis-Klub gegen andere Klubs

Tennis Turniere gegen andere Klubs waren sportliche und gesellschaftliche Höhepunkte der Saison. Ich erinnere mich an Turniere gegen Uhlenhorst Mülheim,

OTHC Oberhausen, Dinslaken und einige andere. Es wurden Herren-Einzel, Damen-Einzel, Herren-Doppel und gemischtes Doppel gespielt. Für den Gewinn eines jeden Matches gab es einen Punkt. Und wer am Abend die meisten Punkte hatte, war Sieger des Turniers.

Bei diesen Turnieren war Siegen nicht so wichtig. Da man jedes Jahr gegen dieselben Klubs spielte, kannten sich die Spieler und waren alle Freunde. Nach dem Spiel wurde geduscht, und dann begann die Party. Man war mit einfachen Sachen zufrieden: Bier mit Frikadellen, Würstchen und Kartoffelsalat. Im Mittelpunkt standen die Freundschaft und der Spaß. Es wurden viele Reden gehalten. Wenn immer jemand etwas sagen wollte, stellte er sich auf seinen Stuhl um die Aufmerksamkeit der ganzen Gruppe von so um die 40 Personen auf sich zu lenken.

Ein besonderer Höhepunkt war immer, wenn Erich Nierhaus vom OTHC Oberhausen seinen „Kirmes-Ansager“ vortrug. Ein großer Teil des Erfolgs dieses Vortrags war sein absichtlich falsches Deutsch und ein übertriebener, meistens polnischer Akzent. Der Inhalt des Vortrags war auch von besonderer Güte.

Ich wiederhole hier einige Passagen, an die ich mich noch erinnern kann:

*„Meine Herrschaften,
In die erste Abteilung sehen Sie Bella, die Riesendame.
Bella, trete hervor und erzähle die Herrschaften deine Lebensgeschichte.“*

Der Vortragende imitiert jetzt Bella mit einer sehr hohen, schrillen Stimme.

„Meine Herrschaften, ich bin Bella, Sachsens schönstes und interessantestes Mädchen. Schon im jugendlichen Alter von 13 Jahren hatte ich das stattliche Gewicht von zwei Zentnern. Der berühmte Professor Della Witcho aus Wien, dem ich in natura vorgestellt wurde, sagte beim Anblick meiner Gliedmaßen ‚Veni Veni Witchi‘, das heißt zu Deutsch ‚das ist ja enorm‘! Mein Körper ist über und über von Tätowierungen übersät. Auf meinem linken Oberschenkel sehen Sie eine Szene aus dem Leben Cleopatras und Antonios. Cleopatra liegt gerade auf einer Ottomane. Antonio steht vorläufig noch daneben. Etwas höher sehen Sie eine Fuchsjagd. Der Fuchs verschwindet gerade im Bau. Nur der Schwanz ist noch zu sehen.“

„Meine Herrschaften, in die nächste Abteilung sehen Sie einen Ringkampf zwischen dem Weltmeister Orlando Dilasso und dem Catcher Champion Senussi. Die Ringers reichen sich die Fingers, zum Zeichen dass kein Hass, kein Neid, kein Streit entsteht. Verbotten ist der doppelte Nelson, die Krawatte, das Stechen mit die Fingers in die Augen, das Fassen an Sack.“

„Meine Herrschaften, in die nächste Abteilung sehen Sie die Neger vom Stamme der Oahu. Oahu, das ist ihre Sprache, Oahu, so unterhalten sich diese Menschen, Oahu, das ist ihre Konversation. Sie klettern auf die höchsten Bäume und werfen mit die Kokosnüsse gegen die Köpfe ihrer Widersacher. Sie lebten von die Heuschrecke und die wilden Kanine. Ein Ruck ein Zuck, ein Rack ein Knack, und der Kanin er lebt nicht mehr.“

„Meine Herrschaften, in die nächste Abteilung sehen Sie Buo Constructo, die Riesenschlange. Sie misst drei Meter von Fuß bis Kopf, und drei Meter von Kopf bis Fuß, was zusammen sechs Meter sind – und sie wächst immer noch!!“

Wenn diese Turniere nur einen Tag dauerten, durfte ich daran teilnehmen. Einige Turniere waren am Wochenende, Samstag/Sonntag, über Nacht zum Beispiel im 50 km entfernten Dinslaken. An solchen Übernacht-Turnieren durfte ich nicht teilnehmen. Ich war immerhin erst 14 oder 15 Jahre alt.

Der Klub organisierte oft Partys unter dem Motto *„Rund um das Klubhaus“*. Diese Veranstaltungen begannen im Klubhaus mit anschließendem Tanz auf der Terrasse draußen. Manche Leute nahmen mit Kerzen erleuchtete Laternen und marschierten in der Tat in dem weitläufigen Gelände *„rund um das Klubhaus“* einschließlich dem nahegelegenen großen Schwimmbecken. Manche verirrten sich . . . und kamen nie mehr zum Klubhaus zurück.

Im Tennis-Klub wurde auch viel gesungen, besonders wenn die Leute schon ein paar Bierchen getrunken hatten. Hier ist das Vereinslied von Rot Weiß. Der Refrain deutet schon an, wie gut die Stimmung in diesem Klub war.

*Auf dem Tennisplatz sind wir zuhause,
zu edlem Wettstreit finden wir uns ein,
und wer dem Tennissport sich mal verschrieben,
lässt ihn nie und nimmer sein.*

Refrain:

*Drum Ihr Freunde ehret die Devise
Und haltet sie stets treulich ein:
„Es lebe die Freundschaft, es lebe der Sportsinn,
es lebe der Geist im Tennisverein“*

*Wenn die weißen Kugeln munter flitzen
ist es unsre allergrößte Pein,
wenn so mancher kräftige Schlag aus Vorhand
treibt den Ball ins Netz hinein.*

*Auch der Aufschlag macht uns viele Sorgen
wenn er endet meterweit vom Strich;
und so mancher wackre Tenniskämpfer
schlägt die Rückhand fürchterlich.*

*Doch trotz aller bösen Widrigkeiten
lassen wir vom Tennisspielen nicht;
und trotz aller großen Schwierigkeiten
kämpfen wir uns durch zum Licht.*

Ohne es direkt zu merken, lernte ich viel bei diesen Turnieren durch den gesellschaftlichen Umgang mit Erwachsenen. Ich sah, dass Essen mit Messer und Gabel sehr elegant aussah, und dass es schick war, beim Essen die Gabel zum Mund zu bringen und nicht den Mund zur Gabel. All das hatte ich ja bereits von meiner Mutter gelernt, aber ich wollte es nicht tun. Nachdem ich gesehen hatte, wie die eleganten Erwachsenen es machten, wollte ich es auch.

Kreatives schnelles Aufrücken auf der Rangliste des Klubs

Im Klubhaus hing eine Rangliste mit den Namen der 20 besten Tennisspieler des Klubs. Die Regeln erlaubten jedem Mitglied, den Mann auf der Nummer 20 zu fordern. Wenn der Forderer gewann, musste der Geforderte die Rangliste verlassen und der Name des Siegers kam auf die Nummer 20. Für die Herren, die bereits auf der Rangliste standen, galt Ähnliches: Der niedriger Rangierende konnte den unmittelbar über ihm Stehenden fordern. Nummer 11 konnte beispielsweise Nummer 12 fordern usw.

Nachdem ich im ersten Jahr im Alter von 14 Jahren einige Wochen Tennis gespielt hatte, forderte ich Nummer 20 und gewann. Dadurch kam mein Name auf die Rangliste, was mich sehr stolz machte. Danach forderte ich Nummer 19 und gewann, usw.

Einige dieser Herren wollten nicht gegen ein 14-jähriges Kind wie mich spielen und möglicherweise verlieren. Die Regeln für solche Forderungsspiele bestimmten, dass der Forderer drei neue Bälle für das Spiel zu stellen hatte. Ich erinnere mich an Herrn Dubs, den ich gefordert hatte. Er prüfte sorgfältig die Bälle, die ich für unser Forderungsspiel gebracht hatte – und fand sie nicht akzeptabel. Er hatte Recht. Die Bälle waren nicht wirklich völlig neu. Ich hatte das vorhergehende Forderungsspiel damit gespielt und in 30 Minuten 6:0, 6:0 gewonnen. Herr Dubs, ein bekannter Anwalt in Mülheim, verlangte neue Bälle. Die waren teuer und nicht so leicht zu bekommen. Es war 1950, nur fünf Jahre nach Kriegsende, und nur zwei Jahre nach dem die neue Deutsche Mark (DM) eingeführt worden war; und damit auch das sogenannte „Deutsche Wirtschaftswunder“.

Ich besorgte ganz neue Bälle. Herr Dubs verlor das Match, ohne nur ein Spiel zu gewinnen. Das war nicht schön von Herrn Dubs, aber es störte mich nicht. Ich wusste, dass ich einer der besten Spieler im Klub war, und wollte meinen Namen so schnell wie möglich oben in der Rangliste sehen, am besten an Nummer 1.

Um so schnell wie möglich auf der Rangliste höher zu kommen, machte ich Folgendes: Nehmen wir mal an, dass ich Nummer 12 war. Ich rief Nummer 11 an und verabredete ein Forderungsspiel für sagen wir mal Mittwoch um 15 Uhr. Ich war vollkommen sicher, dass ich das Spiel gewinnen würde. Deshalb rief ich auch den Herrn auf Nummer 10 an und verabredete mit ihm ein Forderungsspiel, auch für denselben Mittwoch, aber um 17 Uhr.

Nummer 10 wusste nicht, dass ich, als ich die Forderung am Telefon aussprach, nur Nummer 12 war, und nahm die Forderung an. Er wusste nur, dass ich ein aufstrebender junger und guter Spieler war, und glaubte, dass ich zum Zeitpunkt der Forderung unmittelbar hinter ihm auf Nummer 11 stand.

Ich gewann beide Forderungsspiele und stand am Ende des Nachmittags auf Nummer 10. Jedoch, eines der Mitglieder bemerkte mein Vorgehen und beschwerte sich über mich bei Präsident Onkel Otto. Das führte zu einer ernsten Verwarnung von Onkel Otto für mich und meine Eltern, die auch von Onkel Otto über mein Benehmen informiert wurden.



Wertvolle disziplinarische Bestrafung von Onkel Otto

Der folgende Vorfall ist von ungeheurer Wichtigkeit, weil er mein Benehmen auf dem Tennisplatz besonders bei wichtigen hart umstrittenen Matches prägte. Es passierte 1950, also im ersten Jahr, in dem ich Tennis spielte.

Ich spielte ein Match in einem Turnier und hatte gerade ein Spiel verloren, so dass sich der Spielstand im Satz änderte, sagen wir mal von 3:1 auf 3:2. Die Gesamtzahl der gespielten Spiele ist fünf, also eine ungerade Zahl. Das bedeutet, dass die Spieler die Seiten auf dem Platz wechseln.

Ich ging zum Netz und stellte/warf meinen Schläger gegen das Netz. Ob ich den Schläger gestellt oder geworfen hatte, konnte man so oder so sehen. Ich beabsichtigte, dass mein Schläger mit dem oberen Teil der Schlagfläche auf dem Boden stand und mit dem Griff gegen das Netz lehnte. Aber um ehrlich zu sein, ich stellte den Schläger nicht wirklich auf den Boden. Stattdessen war der Schläger für die letzten paar Zentimeter in der Luft, *ohne dass ich ihn in der Hand hielt*.

Onkel Otto hatte alles genau beobachtet und entschied, dass ich den Schläger ins Netz geworfen hatte. Das reichte für ihn aus, mich zu bestrafen. Erinnern Sie sich bitte, dass ich quasi schon vorbestraft war, wegen der Verwarnung für die Geschehnisse im Zusammenhang mit meinen Forderungsspielen.

Während ich noch auf dem Platz war und mein Match zu Ende spielte, telefonierte Onkel Otto mit meinen Eltern und vereinbarte mit ihnen, dass ich zwei Wochen für Tennis gesperrt wurde.

Diese Bestrafung hatte einen enormen positiven Einfluss auf mich. Ich lernte, mich auf dem Tennisplatz zu beherrschen und meine Gefühle und mein Innenleben für mich zu behalten, ganz gleich ob auf dem Tennisplatz Gutes oder Schlechtes für mich und mein Match passierte.

Dieses stoische Pokerface-ähnliche Verhalten auf dem Platz half mir sehr, in entscheidenden Momenten wichtige Matches zu gewinnen. Ich sah, wenn mein Gegner anfang mit dem Schiedsrichter, den Zuschauern oder mit sich selbst zu argumentieren, oder wenn er seinen Schläger vor Wut auf den Boden schmiss, dieses Verhalten seinem Spiel schadete. Wenn ich dieses negative Verhalten sah, wusste ich,

dass mein Gegner sich nicht mehr voll konzentrieren konnte und dass ich wahrscheinlich mein Match schon so gut wie gewonnen hatte.

Ich bin Onkel Otto immer noch dankbar für seinen erzieherischen Einfluss auf mich, und habe ihm das auch mehrmals gesagt.

Einzel im Vergleich zu Doppel im Tennis

Hier ist noch ein wichtiger Hinweis bezüglich Tennis. Ich bin der Meinung, dass richtiges Tennis nur Einzel ist und nicht Doppel. Dieser Punkt ist so wichtig, dass Doppel fast nicht einmal Tennis genannt werden sollte. Natürlich ist Doppel auch Tennis, aber es ist völlig anders, es ist so enorm anders als Einzel in vielerlei Hinsicht, dass es irreführend ist, es auch Tennis zu nennen.

Alle Leser meiner Geschichte, die sehen, welchen großen positiven Einfluss Tennis auf mein Leben hatte, sollten wissen, dass dies nur möglich war weil ich Einzel spielte. Doppel mag auch Freude bereiten. Aber die gesellschaftlichen und beruflichen Vorteile, die ich durch Tennis hatte, waren in diesem Umfang nur durch Einzel möglich.

Tennis ist ein idealer Sport fürs ganze Leben.

Hier ist meine Meinung über die relativen Vorteile von Tennis vs. anderen Sportarten
5 = hoch 1 = niedrig

<u>Sports</u>	<u>Time</u>	<u>Phy'cal</u>	<u>Cost</u>	<u>Avail</u>	<u>Social</u>	<u>Career</u>	<u>Total</u>
Tennis singles	5	5	5	5	5	5	30
Dancing	5	4	4	4	5	3	25
Running	5	5	5	5	1	2	23
Bowling	5	3	3	5	5	2	23
Swimming	5	5	5	5	2	1	23
Boxing / wrestl.	5	5	5	5	1	1	22
Riding, horses	5	3	1	3	5	4	21
Skiing	3	4	3	3	4	3	20
Sailing	3	3	3	3	4	3	19
Golf	1	3	1	4	5	5	19
Team sports	4	4	4	1	1	1	15

Ich wiederhole, dass die obige Darstellung *nur meine persönliche Meinung* ist. Man kann sehen, dass Tennis-Einzel der ideale lebenslange Sport für Erwachsene ist:

- nimmt nicht viel Zeit in Anspruch
- ist intensive körperliche Betätigung
- kostet nicht viel Geld
- kann weltweit ganzjährig drinnen und draußen gespielt werden
- man kann leicht Freundschaften und gesellschaftliche Kontakte pflegen
- schafft Kontakte, die beruflichen Fortschritt begünstigen können
- kann sportlichen Ehrgeiz befriedigen

Ich meine, dass alle Kinder und Teenager einen oder mehrere Mannschaftssportarten betreiben sollten. Sie machen Spaß, formen den Charakter und fördern Mannschaftsgeist.

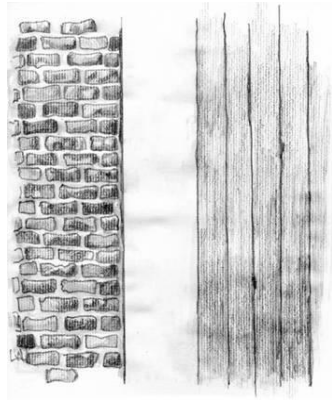
So habe ich zum Beispiel viel von meinem Fußballspielen gelernt (Seiten 54–55). Trotzdem halte ich alle Mannschaftssportarten als lebenslange Sportarten für weniger geeignet. Zum Spielen benötigt man mehrere Personen, die später im Leben als Erwachsener oft nur schwer zu finden sind, so dass es schwierig wird, den Sport weiterhin zu betreiben. Deshalb ist es meiner Meinung nach ideal, wenn Kinder mit einem Mannschaftssport anfangen und dann, eventuell anfangs parallel dazu, einen lebenslangen Sport wie Golf oder Tennis beginnen. Idealerweise spielt man Tennis anfangs als Einzel und nutzt all die positiven Dinge. Dann mit zunehmendem Alter kann man zum Doppel wechseln, und weniger und weniger Einzel spielen.

Um jeden Zweifel zu vermeiden, möchte ich noch sagen, dass Kinder irgendeinen Sport betreiben sollten, anstatt nur auf dem Sofa zu sitzen und TV zu schauen.

Ich habe zu 99% immer nur Einzel gespielt. Mir gefiel Doppel nicht so, spielte es nicht oft und war deshalb auch nicht so gut darin. Ich wollte General und Soldat meiner eigenen Armee sein und nicht von anderen abhängig sein.

Hinzu kam, dass mein Stil, Tennis zu spielen, für Doppel weniger geeignet war. Ich hatte nie einen guten Aufschlag, der im Doppel sehr wichtig ist. Meine Flugbälle waren bestenfalls Durchschnitt. Und ganz wichtig, meine Grundschläge auf Vorhand und Rückhand waren nicht sehr hart, aber sehr sicher und genau platziert.

Was war dann das Geheimnis meiner Erfolge im Einzel-Tennis? Ich hatte Erfolg aufgrund meiner präzisen Grundschläge. Diese gingen genau dahin wohin ich sie haben wollte und ich machte nur ganz selten einen unnötigen Fehler (unforced error). (Mein Mäzen Dr. Kalmund sagte oft: „Heinz spielt mit Köpfchen!“)



Ich entwickelte diese Genauigkeit mit meinen Grundsschlägen, indem ich jeden Tag stundenlang Bälle gegen eine Wand zu Hause hinter der Bäckerei schlug. Da war natürlich keine Tenniswand. Aber da war ein Gebäude, in dem rechts unsere Garage und links der Schweinestall waren. Das Garagentor auf der rechten Seite war aus Holz. Ich durfte nicht gegen das Holztor schlagen, weil der Ball Flecken hinterließ und auch ein bumsendes Geräusch machte. Links von dem Garagentor war eine grobe Backsteinwand. Wenn ich dagegen schlug, kam der Ball nur unberechenbar zurück. Zwischen dem Garagentor und der Backsteinwand war eine schön glatt zementierte Fläche, ungefähr einen halben Meter breit. (Siehe Bild oben.)

Dieser glatt verputzte halbe Meter war das Ziel meiner Schläge gegen die Wand. Jeden Tag, wenn ich Zeit hatte, schlug ich Vorhand und Rückhand Bälle gegen diese kleine Fläche auf meiner selbsterfundenen „Tenniswand“.

Meine Stärke im Einzel bestand darin, dass ich meinen Gegner hin und her hetzte mit präzisen halb stark geschlagenen Bällen, sowie ich es zu Hause an meiner Wand geübt hatte. Da ich den Ball nicht so hart schlug, machte ich kaum unnötige Fehler. Meine Gegner kamen zwar meistens an den Ball, mussten aber einen oder zwei Schritte mehr machen, um an meine Schläge heranzukommen. Das erhöhte die Wahrscheinlichkeit, dass sie einen Fehler machten, der in ihren Augen ein unnötiger Fehler war. Das wiederum ärgerte sie, so dass sie dazu neigten, einen Wutausbruch in Worten und/oder Taten zu haben. Sie hatten nicht von Onkel Ottos disziplinarischen Maßnahmen gelernt. Während meine Gegner Wutausbrüche erlitten, behielt ich mein stoisches Pokerface, was meine Gegner noch mehr in Rage versetzte. Kurz, das erklärt, warum ich im Tennis-Einzel Erfolg hatte.



Meine Rückhand, 1952

Mein erster Trainer, Heinz Gies, lehrte mich „Geheimnis der Fußarbeit“

Herr Gies war ein Meister der gesamten Tennis-Theorie. Er schrieb das Buch „Das Geheimnis der Fußarbeit“ mit dem Untertitel *Das Tennislehrbuch für Anfänger, Fortgeschrittene und Meister*. Das Buch hat 160 Seiten und wurde 1953 von Matthiae in Duisburg veröffentlicht.

Die Grundidee von Herrn Gies in seinem Buch war: „Wie man sich bettet, so schläft man, und wie man sich stellt, so schlägt man.“ Das Buch gibt es noch heute. Ich lernte von Herrn Gies alles über das Geheimnis der Fußarbeit, denn das war wichtig für meine Art zu spielen. Es gab oft lange Ballwechsel. Leute, die einen harten Aufschlag haben, sofort ans Netz gehen und den Rückschlag per Flugball nehmen, brauchen nicht viel besondere Fußarbeit.

1951 gab es noch keine Tennishallen in Deutschland. Aber Herr Gies war erfindungsreich. Er mietete den Ballsaal des Mülheimer Hotels Handelshof und gab mir Tennisunterricht an der Wand.

Herr Gies und ich standen nebeneinander, auf die Wand schauend und etwa zehn Meter *von der Wand* entfernt. Wir standen auch etwa sieben Meter *voneinander* entfernt. Die zehn Meter Entfernung von der Wand ist ungefähr genau so groß wie die Entfernung von der Grundlinie bis zum Netz auf einem richtigen Tennisplatz.

Herr Gies schlug den Ball in einem solchen Winkel gegen die Wand, dass der zurückfliegende Ball zu mir entweder auf meine Vorhand oder meine Rückhand kam, je nachdem, welchen Schlag wir trainieren wollten. Ich schlug dann zurück gegen die Wand, so dass der Ball zurück zu Herrn Gies kam, usw.

Das war gutes Training im Winter, wenn man sonst nirgendwo spielen konnte. Es gab noch keine Tennishallen in Deutschland. Herr Gies stand nahe neben mir und konnte Verbesserungen in meiner Schlagtechnik vorschlagen. Das ganze Spiel war auch doppelt so schnell wie auf einem Tennisplatz. Der Ball fing schon an, zu uns zurückzukommen, sobald er die Wand erreichte und im Normalfall noch weiter über das Netz geflogen wäre. Der Ball brauchte nicht vom Netz aus zum Gegner und zurück zum Netz zu fliegen. Das Spiel war doppelt so schnell.

Diese Art zu trainieren ergänzte auch mein Training zu Hause, wo ich gegen die Wand zwischen Garage und Schweinestall schlug. Siehe Seite 71.

Herr Gies erkannte auch, dass ich kurzsichtig war und eine entsprechende Brille benötigte. Herr Gies wollte mir den Unterschied zeigen zwischen einem gerade geschlagenen Ball und einem geschnittenen Ball. Bei dem geraden Schlag dreht sich der Ball nicht um sich selbst, während er durch die Luft fliegt, und man kann die Rillen auf dem Ball sehen. Bei dem geschnittenen Ball kann man diese Rillen nicht sehen, während er durch die Luft fliegt, denn der Ball dreht sich auch um sich selbst.

Als Herr Gies feststellte, dass ich keinen Unterschied sah zwischen einem gerade geschlagenen Ball und einem geschnittenen Ball, schickte er mich zu einem Augenarzt. Seit der Zeit 1950 trage ich eine Brille.



Heinz Gies und ich, 15 Jahre alt

Klubmeisterschaften im Rot Weiß Klub, (15 Jahre alt) Arroganz und Nervosität führen zu Niederlage

1951, im Alter von 15 Jahren, erreichte ich das Endspiel um die Klubmeisterschaft im Rot Weiß Klub. Mein Gegner im Endspiel war mein guter Freund und Mentor Herbert Vogt. Wie schon vorher erwähnt, Herr Vogt hatte mir im vorhergehenden Jahr das

Tennisspielen beigebracht, als ich Anfänger war. Aber jetzt, ein Jahr später, gewann ich meistens gegen ihn.

Es gab einen Wander-Pokal, der im Klubhaus blieb und auf dem der Name des Siegers eingraviert wurde. Zusätzlich gab es auch einen Preis für den Sieger. Das war 1951 eine artistisch aussehende Chianti Weinflasche, die natürlich aus Glas war. Da ich erst 15 Jahre alt war, fuhr ich die sechs Kilometer zwischen meinem Haus und dem Klub mit dem Fahrrad. Als ich sah, dass der erste Preis eine Weinflasche war, fragte ich andere erwachsene Mitglieder, wie man am besten so eine Flasche auf dem Fahrrad transportiert, ohne sie zu zerbrechen.

Es ist wichtig zu wissen, dass ich diese Gespräche vor dem Endspiel hatte. Mit anderen Worten, ich war mir so sicher, dass ich gewinnen würde, dass ich mir bereits Gedanken machte, wie ich die Trophäe am besten nach Hause bringen konnte.



Zuschauer beim Endspiel in Rot Weiß

Das Endspiel im Rot Weiß Klub war immer ein besonderes Ereignis. Da waren drei Tennisplätze, aber keine Abgrenzungen zwischen den einzelnen Plätzen. Für das Endspiel wurden die Netze auf den beiden Außen-Plätzen entfernt. Dadurch konnten Zuschauer auf beiden Seiten des mittleren „Meisterschafts-Platzes“ sich mehrere Reihen tief auf Stühle und Bänke stellen, um dem Spiel zuzuschauen. (Siehe Bild oben.) Das kreierte eine richtige Meisterschafts-Platz-Atmosphäre.

Die Strafe für mein arrogantes Benehmen, wie ich den Siegerpreis nach Hause bekomme, kam sehr schnell. Ich war so von der Endspiel-Atmosphäre beeindruckt, dass ich sehr nervös wurde und nicht mein normales Spiel spielen konnte. Ich verlor gegen Herrn Vogt, obwohl ich ihn normalerweise meistens schlagen konnte. Wieder einmal eine große Lektion gelernt!!

Meden-Spiele: Extremer Wettkampf zwischen den Vereinen

Zu Anfang einer jeden Saison im April/Mai gab es offiziell organisierte Turniere zwischen verschiedenen Klubs. Diese Spiele wurden Meden-Spiele genannt in

Erinnerung an den ersten Präsidenten des Deutschen Tennisverbandes, Baron Carl von der Meden.

Die Konkurrenz zwischen den verschiedenen Klubs war enorm. Das Ganze war in verschiedene Ligen aufgeteilt. An der Spitze war eine Bundesliga, in der die besten Klubs von ganz Deutschland spielten. Darunter gab es zweite, dritte, vierte, fünfte usw. Ligen für die verschiedenen geographischen Verbände, Bezirke und Kreise.

Wenn ein Klub gegen einen anderen Klub spielte, gab es immer sechs Einzel und drei Doppel für insgesamt neun Punkte. Unentschieden war nicht möglich. In jeder Liga spielten sechs Klubs jeder gegen jeden. Wer am Ende oben stand, konnte den Letzten der höheren Liga fordern und hatte die Chance aufzusteigen. Wer am Ende unten stand, konnte gefordert werden und musste im Falle einer Niederlage absteigen.

Mein Rot Weiß Klub, wie alle anderen Klubs in Deutschland, nahm diese Spiele sehr ernst und spielte irgendwo in der dritten oder vierten Liga. Im zweiten Jahr, in dem ich Tennis spielte, das war 1951, als ich 15 war, spielte ich die Meden-Spiele in der Mannschaft von Rot Weiß. Für mich waren diese Meden-Spiele das erste Mal, wo der Wettkampf im Mittelpunkt stand, und ich wusste, dass es wichtig war, nicht nur für mich selbst, sondern auch für *meinen Verein* zu siegen.

In demselben Jahr begann ich auch, an regionalen Wettkämpfen und Turnieren teilzunehmen, wo ich nicht im Namen meines Vereins auftrat, sondern für *mich selbst in meinem Namen konkurrierte*. Dies waren Jugend-Meisterschaften, die überall in Deutschland für verschiedene geographische Gebiete organisiert wurden.

Jugend-Meisterschaften

Das Höchstalter, um an Jugend-Meisterschaften teilzunehmen, war 18 Jahre. Diese Meisterschaften wurden in den folgenden verschiedenen geographischen Gebieten ausgetragen

- *Ruhr Bezirk* bestand aus den Städten Dinslaken, Duisburg, Essen, Mülheim und Oberhausen .

1951, als ich 15 Jahre alt war, nominierte mein Verein Rot Weiß mich für diese Ruhr-Bezirks-Meisterschaften, die in Essen-Bredeney ausgetragen wurden. In dem Jahr kam ich im Einzel ins Endspiel und verlor gegen Jürgen Eckstein.

1952, 1953 und 1954, als ich 16 bis 18 Jahre alt war, gewann ich diese Ruhr-Bezirks-Meisterschafts-Turniere. Das machte mich für diese drei Jahre zum Ruhr-Bezirks-Meister. In diesen drei Jahren spielte ich bereits für meinen neuen Verein, Mülheimer Tennis-Verein (MTV) Kahlenberg Mülheim.

Wir werden später sehen, dass diese drei Jahre, 1952 bis 1954, für meine sportliche und berufliche Entwicklung von größter Bedeutung waren.



**Meine Familie und ich nach Gewinn meiner ersten Ruhr-Bezirks-Meisterschaft 1952
Meine Mutter zweite von links und Onkel Heini ganz rechts**



HR zwischen Eltern 1952 nach Gewinn des Endspiels

- *Niederrhein Verband* bestand aus dem Ruhr-Bezirk und drei weiteren Bezirken, einschließlich der Städte Düsseldorf, Kleve und Krefeld.

Als Ruhr-Bezirks-Meister nahm ich in den Jahren 1952 bis 1954 an den Niederrhein-Meisterschaften teil. Ich habe gute Erinnerungen an diese Turniere, die immer in Krefeld im traditionsreichen *Krefelder Hockey und Tennis Club* ausgetragen wurden. 1954 war ich im Einzel im Endspiel um die Niederrhein-Meisterschaft und verlor gegen Pit Baums aus Wuppertal.

- *Bundesrepublik Deutschland einschließlich West Berlin* bestand aus den damaligen 16 Tennis-Verbänden, von denen einer der Niederrhein war.

Die Deutschen Jugend-Meisterschaften wurden immer im KTHC Rot Weiß Köln abgehalten. Als Ruhr-Bezirks-Meister nahm ich an diesen Deutschen Jugend-Meisterschaften in den Jahren 1952 bis 1954 teil, ohne je die Endrunden im

Einzel zu erreichen. Jedoch 1953 spielte ich im Doppel mit dem Düsseldorfer Jürgen Stiepel. Wir erreichten die Vorschlusrunde und bekamen als Preis eine kleine, aber wunderschöne Silberschale mit der Gravur:

Deutsche
Jugendmeisterschaften 1953
– Tennis –
J.-D.III.

(J.-D.III. heißt: „Jungen-Doppel, dritter Preis“)



**Trophäe für den dritten Platz im Jungen-Doppel
Deutsche Jugend-Meisterschaften 1953 in Köln**

Der dritte Platz im Jungen-Doppel bei den Deutschen Jugend-Meisterschaften 1953 ist eine sportlich wertvolle Trophäe. Es ist sonderbar, dass ich diesen Erfolg im Doppel erreichte. Ich hatte Doppel nie richtig gern und spielte es auch nicht oft. Jedoch mein Partner Jürgen und ich hatten eine gute Auslosung, spielten an den Tagen recht gut und schafften es in die Vorschlusrunde.

Drei Mal Deutscher Jugend-Mannschafts-Meister (16–18 Jahre alt)

Diese Deutschen Jugend-Mannschafts-Meisterschaften sind völlig separat von den oben beschriebenen Deutschen Jugend-Meisterschaften. An den Letzteren nimmt man als Einzelperson teil und spielt Einzel und Doppel. Die Jugend-Mannschafts-Meisterschaften werden „Henner-Henkel-Spiele“ genannt in Erinnerung an Ernst Otto Henner Henkel, der in den 1930er Jahren ein deutscher Spitzenspieler war. Sein größter Erfolg war, 1937 die Französische Open Championchip zu gewinnen. Dieses Turnier wurde später Roland Garros genannt. Henner starb im Zweiten Weltkrieg an der Front in Russland.

Die Henner-Henkel-Spiele fanden zum ersten Mal 1950 statt und werden bis zum heutigen Tag ausgespielt.

Mein Tennis-Verband Niederrhein war damals einer von 16 Verbänden in Deutschland und nominierte jedes Jahr eine Jugend-Mannschaft für dieses Turnier. Die Mannschaft bestand aus sechs Jungs, die sechs Einzel und drei Doppel spielten für insgesamt neun Punkte. Es konnte nie ein Unentschieden geben.

Der Austragungsmodus für dieses Turnier war wie folgt: Die Mannschaften der 16 Verbände trafen sich jedes Jahr im Frühling (April/Mai) in irgendeiner deutschen Stadt und spielten zwei K.O.-Runden, so dass nur noch vier Verbände übrig blieben. Diese vier verbleibenden Verbände trafen sich dann im Herbst (September/Oktober) in einer anderen Stadt, um die Vorschlusssrunde und das Endspiel zu bestreiten und den Deutschen Mannschaftsmeister und Vize-Meister für das nämliche Jahr zu ermitteln.

Im Herbst 1951 wurde ich mit 15 Jahren Mitglied der Niederrhein-Mannschaft und spielte mit dieser Mannschaft die Vorschlusssrunde und das Endspiel in Berlin.

Wir gewannen die Vorschlusssrunde, aber verloren das Endspiel. Dafür bekamen wir für 1951 die Silberne Nadel des Deutschen Tennisbundes.

Als im Frühling 1951 die beiden Vorrunden gespielt wurden, war ich noch nicht Mitglied der Henner-Henkel-Niederrhein-Mannschaft. Ich hatte ja erst im Vorjahr 1950 angefangen, Tennis zu spielen. Deshalb kannten mich die Offiziellen des Tennis Verbandes Niederrhein im Frühling 1951 noch nicht.

Erst als ich 1951 bei den Ruhr-Bezirks-Meisterschaften „Zweiter“ geworden war, wurde Dr. Fritz Walter Schneider auf mich aufmerksam und nahm mich für Vorschlusssrunde und Endspiel in Berlin in die Mannschaft auf. Dr. Schneider war im Tennis Verband Niederrhein für Jugend Tennis verantwortlich, stellte die Mannschaft auf und begleitete sie auf allen Reisen.

1952, 1953 und 1954 war ich jeweils Mitglied dieser Mannschaft, die in jedem dieser drei Jahre die Deutsche Jugend-Mannschafts-Meisterschaft gewann. Das bedeutet, dass ich insgesamt vier Deutsche Mannschafts-Meisterschafts-Nadeln habe: eine in Silber und drei in Gold. Ich glaube, das ist ein bisher ungebrochener Rekord. Ein Junge, nicht älter als 18, müsste für vier Jahre Mitglied einer erfolgreichen Verbands-Mannschaft sein.

Wir gewannen diese Deutschen Mannschafts-Meisterschaften so oft, weil wir eine gute tief gestaffelte Mannschaft hatten. Nur *ein* guter Spieler kann *alleine* diese Meisterschaft nicht gewinnen. Im besten Fall kann ein solcher guter Spieler nur zwei Punkte gewinnen, seine Einzel- und Doppel-Matches. Ich hatte das Glück, dass in diesen Jahren der Niederrhein eine Mannschaft von sechs spielstarken Jungs hatte, in der ich meistens an vierter oder fünfter Stelle spielte.

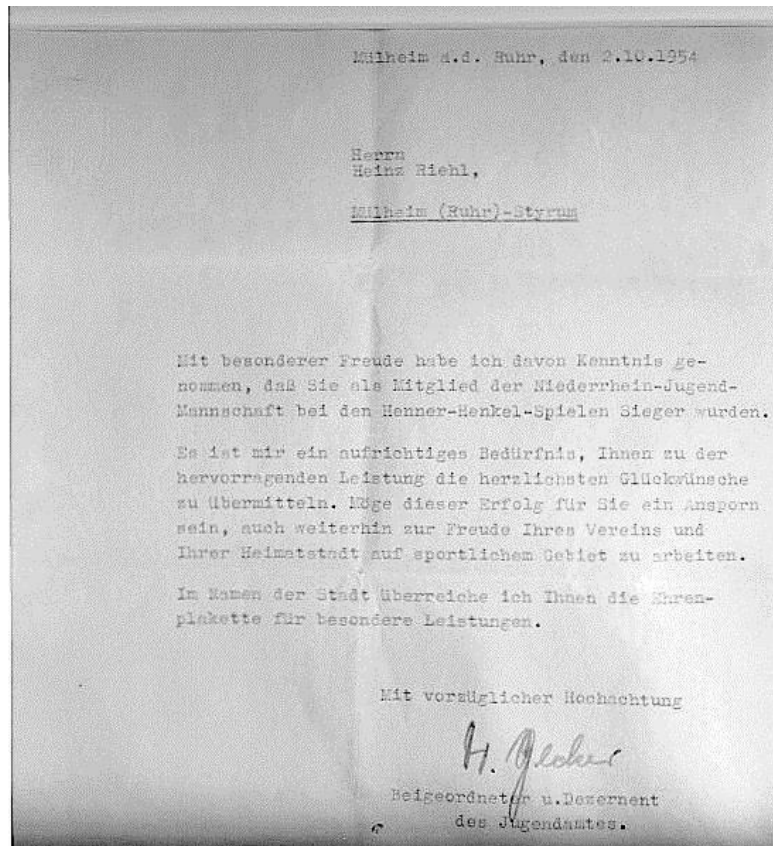
Ich erhielt auch eine Anerkennung von der Stadt Mülheim. Nach dem Gewinn der dritten Gold Nadel im September 1954 gratulierte mir die Stadt mit einem Brief vom 2. Oktober 1954. Siehe Seite 81. Gleichzeitig bekam ich auch die Ehren-Plakette der Stadt „für besondere Leistungen“.



**Ehren-Plakette der Stadt Mülheim-Ruhr „für besondere Leistungen“
Darunter die silberne Nadel und die drei goldenen Ehrennadeln**



Meine Rückhand, 1953



Brief der Stadt Mülheim-Ruhr von 1954

**Wichtige Entscheidung fürs Leben:
Vereinswechsel von Rot Weiß nach Kahlenberg**

Dr. Karl Kalmund war Präsident des Mülheimer Tennis-Vereins (MTV) Kahlenberg in Mülheim-Ruhr. Er war fast 40 Jahre alt und Anwalt einer Wirtschaftsprüfungs-Gesellschaft in Düsseldorf. Er war ein sehr ehrgeiziger Mann. Sein spezielles Ziel war, dass die Meden-Mannschaft seines Tennis-Klubs in der höchsten deutschen Meden-Klasse spielte, der Tennis-Bundesliga.

Außer sich selbst hatte er bereits einige recht gute erwachsene Spieler: die Brüder Walter und Karl Heinz Werner, die beide Ingenieure bei Mannesmann waren, Dr. Friedhelm Wächter und Hanns Laffloer, ein junger Mann, drei Jahre älter als ich.

Dr. Kalmund brauchte zusätzlich noch zwei gute Spieler. Als Erstes stellte er für den Verein Hans Marx ein. Hans war offiziell verantwortlich für die Finanzen des Klubs und Kontakt mit Mitgliedern. Hans war auch ein überdurchschnittlich guter Tennisspieler, was sicherlich bei seiner Einstellung eine Rolle gespielt hatte. Er wurde auch Mitglied des Vereins und damit auch der Spitzenspieler der Meden-Mannschaft.

Dr. Kalmund wollte, dass ich auch für seine Meden-Mannschaft spielte. Er hatte von meinem Tennis gehört und von meinen Tenniserfolgen im vergangenen Jahr 1951. Am Anfang des Jahres 1952 lud er mich ein, Mitglied seines Kahlenberg-Klubs zu werden, und auch, und das war natürlich am allerwichtigsten, *die Meden-Spiele für seinen Kahlenberg-Verein zu spielen.*

Kahlenberg würde mir auch jede Woche kostenlos dreißig Minuten Trainerstunde geben von Kurt Pohman, der zu der Zeit Deutschlands bester Tennis-Trainer war. Er trainierte die deutsche Davis-Cup-Mannschaft und andere deutsche Spitzenspieler. Kurt Pohman war eine führende Persönlichkeit im Tennis-Verband Niederrhein und hatte ein Mitspracherecht bei der Aufstellung der Henner-Henkel-Mannschaft. Seine Frau, Inge Pohman, war amtierende deutsche Meisterin im Tennis.

Dr. Kalmund hatte diesen teuren Superstar verpflichtet, jede Woche einen Tag im Kahlenberg-Klub zu sein um die dortigen Mitglieder zu trainieren, und ich würde jede Woche dreißig Minuten Trainerstunde von ihm kostenfrei bekommen.

Anfang 1952, mehrere Wochen *vor meinem 16. Geburtstag*, rief Dr. Kalmund mich an und machte sein Angebot, so wie oben beschrieben. Das Problem war, dass man die Meden-Spiele nur für einen Verein spielen kann. Deshalb *musste ich mich entscheiden*, ob ich

- im Rot Weiß Klub bleibe und auf wöchentliches Training mit Deutschlands bestem Trainer verzichte oder
- Rot Weiß verärgere und die Meden-Spiele für Kahlenberg spiele.

Bitte nicht vergessen:

- Mein Vater war Mit-Gründer von Rot Weiß gewesen.
- Onkel Otto war Präsident von Rot Weiß.
- Herbert Vogt hatte mir im Vorjahr Tennis beigebracht, als ich Anfänger war.

Meine Entscheidung im Alter von 15 Jahren, die Meden-Spiele für Kahlenberg zu spielen, verärgerte und enttäuschte meine Freunde im Rot Weiß Klub. Ich blieb weiterhin Mitglied und zahlte meinen Jahresbeitrag; aber ich hatte keinerlei Kontakt mit den Mitgliedern.

Dies war eine von zwei großen Haupt-Entscheidungen, die ich in meinem Leben hinsichtlich meiner Karriere gemacht habe. Es war der Schlüssel, um aus mir einen Banker statt eines Bäckers zu machen. Die andere Entscheidung war neun Jahre später 1960, als ich mich entschied, meinen ersten Arbeitgeber Hugo Stinnes zu verlassen und in die Citibank einzutreten.

Ich glaube ganz fest an Loyalität, aber in diesen beiden Situationen musste ich die Gelegenheit wahrnehmen, als sie sich bot. Meine innere Stimme riet mir, diese beiden Schritte zu tun, und dass es für mich richtig war.

Uhlenhorst war der dritte Tennis-Klub in Mülheim, und seine Mitglieder verurteilten meinen Vereinswechsel von Rot Weiß zu Kahlenberg. Uhlenhorst hatte Fritz Mohr,

auch ein sehr guter Spieler in meinem Alter. Fritz wollte genau wie ich 1952 an den Ruhrbezirks-Meisterschaften teilnehmen. Obwohl ich im Vorjahr das Endspiel erreicht hatte, verlangten die zuständigen Herren, dass ich trotzdem an den Qualifikations-Spielen teilnehme. Diese Qualifikations-Spiele fanden auf den Plätzen von Uhlenhorst statt, und ich musste gegen Fritz Mohr spielen, den Lokalmatador.

Hinzu kam, dass die Uhlenhorster Mitglieder wussten, dass ich nur wenige Wochen vorher meinen alten Klub Rot Weiß verlassen hatte. Das stachelte sie noch mehr an, ihren eigenen Fritz Mohr zu unterstützen. Da war Applaus, wenn ich einen Ball ins Netz schlug. All das war zu viel für mich. Ich konnte mit der feindseligen Umgebung nicht fertig werden und verlor glatt in zwei Sätzen. Letzten Endes qualifizierte ich mich doch noch für die Ruhr-Bezirks-Meisterschaft, indem ich gegen zwei andere Jungs gewann. Aber es war anstrengend und unangenehm.

Erstmals Ruhr-Bezirks-Meister – unter viel Druck

Zwei Wochen später fanden die Ruhr-Bezirks-Meisterschaften statt auf den Plätzen von ETUF Essen, ein großer Klub mit 20 Tennis Plätzen. Ich erreichte das Endspiel, und mein Gegner war wieder Fritz Mohr.

Das Match fand statt auf dem Meisterschaftsplatz dieses großen Vereins. Da waren ein paar hundert Zuschauer, um diesem Endspiel zuzusehen. Diesmal konnte Fritz mit der Atmosphäre und dem ganzen Drum und Dran nicht fertig werden. Ich schlug ihn in zwei Sätzen und gewann meine erste Ruhrbezirks-Meisterschaft im Alter von 16 Jahren.

Die beiden Mülheimer Zeitungen berichteten über die Spiele. Die Reporter waren Fritz Brinkman, der mehr mit Rot Weiß sympathisierte, und Willi Rüter, der mehr auf der Kahlenberger und meiner Seite stand.



Die in Essen durchgeführten Ruhrbezirksmeisterschaften im Jugendtennis endeten mit einem großen Mülheimer Erfolg. Der noch nicht 16jährige Riehl (Kahlenberg) schlug im Endkampf Fritz Mohr (Uhlenhorst) 6:1, 6:4. Er nahm damit für die bei den Ausscheidungskämpfen erlittene Niederlage von 1:6, 3:6 sicher Revanche. Zusammen mit dem Essener Sock gewann der talentierte Riehl auch das Doppel. Gegner waren hier ebenfalls zwei Mülheimer, die Uhlenhorster Mohr/Heyder. Der hartumstrittene Kampf endete 8:6, 6:4 für die Kahlenberg-Essener Mannschaft.

Mein Leben 1952 bis 1954 (16 bis 18 Jahre alt)

Helfen in Vaters Backstube und in Mutters Laden

Ich stand weiterhin morgens um 4:00 Uhr auf und half meinem Vater beim Brötchenbacken. Danach zwischen 6:00 und 7:00 Uhr, brachte ich Brötchen zu unseren Kunden mit meinem Fahrrad. Ich tat das Sommer und Winter bei jedem Wetter zwölf Monate im Jahr. Es war nach dem Krieg und wir wohnten in einer Arbeitergegend; es gab keine Aufzüge. Ich kannte alle Kundinnen. Wie schon berichtet, Frau Schmitt bekam drei Brötchen, zwei dunkel und ein helles. Danach ging ich entweder zur Schule oder spielte Tennis, scharfes Wettkampf-Einzel-Tennis.

Meine Oberhausener Mittelschule war zum Teil von Bomben zerstört und hatte nicht genug Klassenzimmer, so dass nicht alle Schüler *morgens* zur Schule gehen konnten. Deshalb ging es abwechselnd: In einer Woche hatten wir morgens Schule und in der nächsten Woche nachmittags.

Nach den Schwierigkeiten am Ende meines ersten Jahrs auf der Mittelschule, die meine Mutter behob, indem sie meinen Fußball wegnahm, hatte ich nie mehr Probleme. Ich war immer einer der drei besten Schüler. Und weil ich in der Schule aufpasste, brauchte ich auch nicht viel Zeit, um meine Hausaufgaben perfekt zu erledigen.

Die meisten Menschen, die in unserer Gegend wohnten, waren Fabrikarbeiter. Sie wurden am Freitagnachmittag bezahlt. Wenn die Männer nach Hause kamen, gaben sie das Geld an ihre Frauen, die dann zum Geschäft meiner Mutter kamen, um die benötigten Lebensmittel einzukaufen.

Deshalb war der Laden meiner Mutter am Freitagnachmittag und samstags immer besonders voll. An den beiden Tagen half ich immer meiner Mutter, die Kunden zu bedienen. Das war in Deutschland in den 1950er Jahren. Die meisten Lebensmittel waren unverpackt. Butter, Käse, Wurst, Mehl, Zucker usw. waren unverpackt.

Meine Mutter war eine Super-Verkäuferin und bestand darauf, dass alles 100% perfekt war. Hier sind ein paar Geschichten, an die ich mich erinnern kann:

Papiertüten zumachen

Wenn eine Kundin Zucker kaufte, nahm ich den Zucker aus einem großen Behälter und tat ihn in eine spitze Tüte. Die Tüte voll Zucker musste dann abgewogen werden, je nachdem, wie viel Zucker die Kundin haben wollte, beispielsweise ein Pfund. Danach musste die obere Öffnung der Tüte ganz fest zugemacht werden, so dass sie sich nicht leicht öffnete, der Zucker herausfiel und die Einkaufstasche der Kundin verschmutzte.

Meine Mutter zeigte mir, wie man die spitze Tüte oben richtig fest zumacht. Danach testete sie die Tüte, die ich gerade zugemacht hatte, ob sie auch wirklich richtig fest zu war. Sie packte die Tüte unten an der Spitze an und schüttelte sie ein bisschen, um sich davon zu überzeugen, dass die Tüte auch wirklich fest zu war. Falls die Tüte sich öffnete, musste ich weiter so lange üben, bis die von mir geschlossenen Tüten den Test meiner Mutter überstanden.

Kunden bedienen

Ich musste jede Kundin mit ihrem Namen ansprechen und fragen, was sie kaufen möchte. Die Frau sagte mir verschiedene Artikel und ich schrieb auf einem Zettel auf, was sie haben wollte. Wenn die Frau nichts mehr sagte und anfang nachzudenken, was sonst sie wohl noch brauchte, durfte ich nicht sagen: „Sonst noch etwas?“ Stattdessen sagte ich: „Frau Schmitt, ich hole schon mal die Sachen, die sie mir gesagt haben.“

Meine Mutter hatte mir erklärt, wenn ich sofort sage: „Sonst noch etwas?“, setze ich die Frau unter Druck. Sie könnte „Nein“ sagen, und das wäre dann das Ende ihres Einkaufs. Wenn ich der Frau sage, dass ich schon mal die von ihr bestellten Sachen hole, gebe ich ihr etwas Zeit, sich im Laden umzusehen. Dabei könnte sie etwas sehen oder sich an etwas erinnern, was sie veressen hatte mir zu sagen. Diese Strategie führte zu mehr Verkauf.

Verkaufs-Psychologie

Eine populäre Art Brot im Laden meiner Mutter war Weißbrot oder auch Stuten genannt. Dieses Brot schmeckte sehr gut an dem Tag, an dem es frisch gebacken war. Aber am folgenden Tag wurde es steinhart und konnte nur noch für Paniermehl benutzt werden. Manchmal hatten wir bis zu 25 dieser Brote unverkauft an einem Samstagnachmittag, und es bestand die Gefahr, dass die Brote an diesem Tag nicht verkauft wurden. In einer solchen Situation würde meine Mutter mir sagen, alle Brote in den hinteren Lagerraum zu bringen. Eine halbe Stunde später waren völlig andere Kunden im Laden. Meine Mutter würde dann mit lauter Stimme eine ihrer Assistentinnen fragen: „Maria, hast du einen Stuten für Frau Schmitt reserviert?“ Maria würde antworten: „Nein, aber ich will mal nachsehen, ob wir noch Stuten

haben.“ Das führte zu einer sofortigen Nachfrage von vielen Kundinnen nach Stuten. Die Frau, die ich gerade bediente, fragte möglicherweise: „Heinz, meinst du, dass ich auch noch einen Stuten bekommen könnte?“ Und ich würde sagen: „Mal sehen, was ich für Sie tun kann!“

Lebensmittel mit meinem Fahrrad zu Kunden bringen

Manchmal hörten Kundinnen auf zu kaufen, weil es ihnen zu viel war, nach Hause zu tragen. Dann bot meine Mutter an, dass ich die eingekauften Lebensmittel mit meinem Fahrrad zum Haus der Kundin bringe.

Erwischt beim Geldstehlen von meinen Eltern Wichtige Lektion in Ehrlichkeit

Ich machte oft solche Lebensmittel-Lieferungen zu der Wohnung von unserem Hausarzt, Dr. Delere. Einmal bezahlte Frau Delere mich für die Lieferung, aber ich gab das Geld nicht an meine Mutter. Stattdessen behielt ich das Geld, um einen neuen Ball zu kaufen.

Nach ein paar Wochen fragte meine Mutter Frau Delere nach der unbezahlten Rechnung. Natürlich sagte Frau Delere, dass sie mir das Geld gegeben habe. So wurde ich also erwischt, wie ich Geld vom Geschäft meiner Eltern stahl.

Nach diesem Vorfall schwor ich mir, kein Geld mehr zu stehlen oder mir sonst materielle Vorteile auf unehrliche Weise zu verschaffen. Es war mir klar, dass ich erwischt würde und es sich einfach nicht lohnt.

Durch diese Geschichte lernte ich eine ganz wichtige Lektion!!

Das folgende Gedicht betont den Wert von Ehrlichkeit, sowie seinen guten Ruf und seine Integrität zu bewahren.

Gedicht: Der Schatzgräber

Johann Wolfgang von Goethe, 1797

Arm am Beutel, krank am Herzen,
Schleppt ich meine langen Tage.
Armut ist die größte Plage,
Reichtum ist das höchste Gut!
Und zu enden meine Schmerzen,
Ging ich einen Schatz zu graben.
Meine Seele sollst du haben!
Schrieb ich hin mit eignem Blut.

Und so zog ich Kreis um Kreise,
Stellte wunderbare Flammen,
Kraut und Knochenwerk zusammen:
Die Beschwörung war vollbracht.
Und auf die gelernte Weise
Grub ich nach dem alten Schatze
Auf dem angezeigten Platze;
Schwarz und stürmisch war die Nacht.

Und ich sah ein Licht von weitem,
Und es kam gleich einem Sterne,
Hinten aus der fernsten Ferne.
Eben als es zwölfte schlug.
Und da galt kein Vorbereiten:
Heller ward's mit einem male
Von dem Glanz der vollen Schale,
Die ein schöner Knabe trug.

Holde Augen sah ich blinken
Unter dichtem Blumenkranze;
In des Trankes Himmelsglanze
Trat er in den Kreis herein.
Und er hieß mich freundlich trinken,
Und ich dacht' es kann der Knabe
Mit der schönen, lichten Gabe
Wahrlich nicht der Böse sein.

„Trinke Mut des reinen Lebens!
Dann verstehst du die Belehrung,
Kommst, mit ängstlicher Beschwörung,
Nicht zurück an diesen Ort.

Grabe hier nicht mehr vergebens!

***Tages Arbeit, Abends Gäste!
Saure Wochen, frohe Feste!***

Das sei dein künftig Zauberwort.“

Leben von Tag zu Tag

Meine Eltern und ich hatten so gut wie nie Frühstück und Mittagessen zusammen, und meistens gab es auch kein gemeinsames Abendessen. Wir hatten ein sogenanntes Dienstmädchen zum Kochen und Putzen. Sie machte meistens Abendessen für mich. Ansonsten aß ich, was immer ich wollte, im Laden meiner Mutter. Kuchen, Butterbrote, Käse oder Wurst.

Das Mittagessen am Sonntag war immer eine große Sache. Meine Mutter achtete darauf, dass der Tisch immer ordentlich gedeckt war, mit weißem Tischtuch. Sie sagte mir immer: „Man kann einen Tisch decken oder Teller auf den Tisch stellen.“ Das Silberbesteck wurde aufgelegt und, ganz wichtig, eine Kerze wurde auf dem Tisch angezündet. Das gefiel mir immer gut, und ich habe diese Tradition bis heute beibehalten. Natürlich gab es sonntags immer etwas Besonderes zu essen. Und ich musste mit Messer und Gabel essen. Ich hasste das und hätte lieber ein einfacheres Essen gehabt, das ich auf meine Art essen konnte: alles in kleine Stückchen schneiden, mit Sauce vermischen und mit einem Löffel essen. Natürlich gestattete meine Mutter mir das nicht.

Abends unterhielten sich meine Eltern meistens über Dinge, die während des Tages im Geschäft passiert waren. Oder meine Mutter erzählte Geschichten aus ihrer Kindheit über ihre Eltern und ihren Bruder, meinen Onkel Heini.

Wie schon berichtet, hatte ich nie ein Problem mit der Schule. Nach der Schule machte ich meine Hausaufgaben, lieferte Lebensmittel mit meinem Fahrrad an Kundinnen oder fuhr zum Tennisplatz. An einem normalen Wochentag spielte ich drei Stunden Tennis Einzel, nicht Doppel. Alle meine Freunde wollten immer nur Einzel spielen. Das war auch gut so. Ich liebe Einzel. Mein berühmter Trainer Kurt Pohman forderte mich bis zu meinem Limit. Am Wochenende nahm ich oft an gesellschaftlichen Turnieren gegen andere Klubs teil, ähnlich wie ich es in Rot Weis erlebt hatte. Diese Turniere waren manchmal bis zu 60 km entfernt. 1952 bis 1954, im Alter von 16 bis 18, gewann ich in jedem der drei Jahre die Ruhrbezirks-Meisterschaft im Einzel, und mit der Henner-Henkel-Mannschaft des Niederrhein-Tennisverbandes auch drei Mal die Deutsche Jugend-*Mannschafts*-Meisterschaft.

Ich half Dr. Kalmund, die wichtigen Meden-Spiele zu gewinnen, und sein Kahlenberg-Verein stieg in der Tat in die höchste Meden-Klasse auf, in die Tennis-Bundesliga. Dr. Kalmund war glücklich und zufrieden.

Wenn ich nicht mit Tennis beschäftigt war, verbrachte ich Zeit mit meiner Kusine Renate Stratman, der Tochter von Mutters Schwester Trude. Renate hatte öfters Partys mit überwiegend Freundinnen in ihrer Wohnung. Ich war zwei Jahre jünger als die Mädchen und meistens der einzige Junge. Ich spielte oft auf dem Klavier, und die Mädchen tanzten zu meiner Musik miteinander.



Party bei Kusine Renate rechts, HR hinten Mitte



HR tanzt mit Mutter im Java Haus nahe Düsseldorf, 1953

**1953: Mittlere-Reife-Abschluss von Mittelschule (17 Jahre alt)
Was jetzt tun? Tennis Präsident Dr. Kalmund hat Antwort**

Was sollte ich jetzt machen? Es war sonnenklar, dass ich kein Bäcker werde. Durch Tennis hatte ich eine andere Art Leben kennen gelernt und vieles andere, was damit verbunden war.

Mein Freund Dr. Kalmund, Präsident des Kahlenberg-Tennis-Klubs, machte sich Sorgen, dass ich nach meinem Schulabschluss von Mülheim wegziehen könnte und nicht mehr in seiner Meden-Mannschaft spielte. Diese Meden-Mannschaft war erfolgreich und stieg jedes Jahr in die nächsthöhere Klasse auf. Ich sagte Dr. Kalmund, dass ich beruflich gerne etwas täte, was mit Zahlen und Sprechen zu tun hat. Auf keinen Fall wollte ich irgendetwas Technisches. „Ich kann keinen Nagel in die Wand schlagen!“, sagte ich ihm. Dr. Kalmund schlug vor, dass ich die einjährige *Höhere Handelsschule* in Oberhausen besuche. Das hielt mich nahe Mülheim und ich konnte weiterhin für seine Meden-Mannschaft spielen.

Diese Schule war das Beste, was mir je passiert ist. Ich lernte Handels-Englisch, Buchhaltung, Kurzschrift, Maschineschreiben und viele andere praktische Dinge. Die Lehrer waren hervorragend. Sie sagten uns immer, wie viel Geld wir verdienen würden, wenn wir ein gutes Abschluss-Zeugnis bekommen. Herr Schlemmer war

einer der besten Lehrer. Er spornte uns immer zu harter Arbeit an. Er sagte oft: „Bitte üben Sie, bis Schweiß eintritt, pardon meine Damen, bis Sie transpirieren.“

1954: Höhere-Handelsschule-Abschluss (18 Jahre alt) Was jetzt tun? Tennis Präsident Dr. Kalmund empfiehlt Bank-Lehre

Was jetzt? Dr. Kalmund machte sich weiterhin Sorgen, dass ich von Mülheim wegziehe und nicht mehr für seine Meden-Mannschaft spiele. Dies war das Jahr, in dem wir in die Bundesliga aufsteigen konnten, was Dr. Kalmunds Endziel war. Das war's, was er unbedingt wollte.

Am Tag vor den Meden-Matches lud er uns alle zu Kaffee und Kuchen in sein Haus ein, um uns emotional fit zu machen und uns anzufeuern. Am Ende war seine Zusammenfassung immer: „Ihr könnt den Platz nur auf zwei Arten verlassen; entweder als Sieger oder man muss euch vom Platz tragen!“ (Ich muss anmerken, dass trotz seines Alters und der langen weißen Hosen er selbst meist seine Matches gewann.) Und es klappte; wir hatten Erfolg und *stiegen auf in die höchste Deutsche Meden-Klasse, die Tennis-Bundesliga.*

Der Ansporn von Dr. Kalmund wirkte auf uns, und wir hatten wirklich diesen unbedingten Willen zum Sieg. Ich fühle mich daran erinnert, als ich Jahre später das Zitat von Vince Lombardi las. Und deshalb habe ich es weiter unten übersetzt und abgedruckt. Er war der legendäre amerikanische Football Trainer. Nicht europäischer Fußball, sondern amerikanischer Football!!

Das Zitat gilt nicht nur für Football, sondern fürs Leben allgemein und auch Tennis!!



Siegreiche 1954 Kahlenberg-Meden-Mannschaft schafft Aufstieg in die Tennis Bundesliga, Dr. Kalmund im Anzug, HR ganz rechts

Vincent T. Lombardi (1913–1970) war ein berühmter Trainer im amerikanischen Football. Er gewann fünf Meisterschaften (Super Bowls) in der Nationalen Football Liga (NFL) einschließlich der ersten beiden Super Bowls I und II, als er bei den Green Bay Packers Trainer war. Seine Einstellung zu Wettkampf und Siegen war berühmt und berüchtigt. Hier ist seine Philosophie und sein Zitat bezüglich „Nummer 1“:

Vince-Lombardi-Zitat

„Gewinnen ist nicht ein ‚Manchmal-Ding‘; es ist ein ‚Immer-Ding‘. Du gewinnst nicht dann und wann mal; du machst Sachen nicht dann und wann mal richtig; du machst sie immer richtig. Gewinnen ist eine Angewohnheit. Leider ist Verlieren auch eine Angewohnheit.

Zweiter werden und den zweiten Platz gibt es für mich gar nicht. Bei mir gibt es nur einen Platz, und das ist der erste Platz. Als ich in Green Bay Trainer war bin ich zweimal Zweiter gewesen, und das will ich nie mehr wieder. Es gibt ein Turnier für Zweite, eine Trostrunde. Das ist ein Turnier für Verlierer, an dem nur Verlierer teilnehmen. Es war schon immer, und es ist heute immer noch eine amerikanische Besessenheit, Erster zu sein in allem, was wir tun, und zu siegen, und zu siegen und zu siegen!

Jedes Mal, wenn ein Football-Spieler auf das Spielfeld geht, ist seine Aufgabe, für das Spiel und den Wettkampf alles zu geben, was in ihm steckt – von den Sohlen seiner Füße durch und durch bis zu seinem Kopf. Jeder Zentimeter seines Körpers muss spielen. Einige spielen mit ihrem Kopf. Das ist in Ordnung. In jedem Geschäft muss man clever sein, um Nummer 1 zu sein. Aber wichtiger ist, dass man mit dem Herzen spielt und mit jeder Faser seines Körpers. Wenn du Glück hast, findest du jemanden mit viel Kopf und einer Menge Herz. So ein Kerl wird nie als Zweiter vom Spielfeld kommen.

Eine Football-Mannschaft zu führen und zu managen ist genau dasselbe, als wenn man irgendeine andere Organisation leitet wie zum Beispiel eine Armee, eine politische Partei oder eine Geschäfts-Firma. (Oder irgendeinen Sport als Wettkampf zu betreiben, einschließlich Tennis Einzel, Zusatz von mir.) Die Grundprinzipien sind dieselben. Das Ziel ist zu siegen, das heißt den anderen zu schlagen. Das mag grausam klingen, ist es aber nicht.

Die Realität des Lebens ist, dass Männer gerne miteinander konkurrieren, und die Spiele, bei denen am meisten zu gewinnen ist, ziehen die Männer an, die am konkurrenzfähigsten sind. Das ist der Grund, weshalb sie hier sind – sie wollen etwas um die Wette machen, sie wollen konkurrieren! Das Ziel ist zu gewinnen, fair, direkt und unter Einhaltung der Spielregeln – aber zu gewinnen.

Und ehrlich gesagt, ich kenne keinen Mann, der wirklich ein Mann ist und der nicht auf die Dauer das scharfe Trainieren, Sichquälen und die Disziplin gerne hat. In allen richtigen Männern ist etwas, das sich nach Disziplin und der rauen Wirklichkeit eines ‚Mann-gegen-Mann-Kampfes‘ sehnt.

*Ich glaube nicht, dass Männer von Natur aus brutal sind oder dass Männer hart behandelt werden müssen, um in ihnen kämpferische Instinkte zu wecken. Ich glaube an Gott, und ich glaube an menschlichen Anstand. Aber ich bin der festen Meinung, dass der schönste Augenblick – die vollkommenste Erfüllung von allem, wofür ein Mann steht – der Moment ist, in dem er alles, was in ihm ist, für eine gute Sache gegeben hat, und total erschöpft auf dem Platz liegt, wo der Kampf stattgefunden hat – **und gewonnen hat.**“*



HR mit Anzug und Krawatte, 18 Jahre alt

Den Führerschein zu machen und die Fahrerlaubnis zu erhalten ist für jeden eine große Sache. Schließlich wird man unabhängig und mobil. Immer wenn ich mit meinem Vater oder mit Onkel Heini im Beifahrersitz saß, tat ich im Geiste so, als wenn ich selbst fahren würde. Das bezog sich auf alles, was passierte: die Geschwindigkeit, nach rechts oder links einordnen, bevor man nach rechts oder links abbiegt, kurz: alles. Ich tat all das im Geiste, bevor der eigentliche Fahrer es tat. Auf diese Art lernte ich und „wusste“, wie man Auto fährt, bevor ich zum ersten Mal zur Fahrschule ging. Ich fuhr unseren Volkswagen „Käfer“ hinter der Bäckerei im Hinterhof hin und her und in die Garage und wieder heraus usw.

Ich brauchte nur den theoretischen Teil des Fahrens zu lernen sowie die Straßenverkehrsregeln. Für zwei Monate ging ich zum Unterricht in die Fahrschule, und nahm nur eine halbe Stunde praktischen Fahrunterricht. Und das nur, um mich mit dem Wagen vertraut zu machen, auf dem die eigentliche Prüfung abgenommen wurde.



Vorderseite meines Führerscheins, 1954



Innenseiten meines ersten Führerscheins

Am 11. Mai 1954 wurde ich 18 Jahre alt. Die erste praktische Fahrprüfung danach wurde am 22. Mai abgehalten. An dem Tag machte ich die Prüfung, bestand sie und bekam meinen Führerschein.

1955 fand ich einen „Brieffreund“ in der nordenglischen Stadt Darlington nahe Newcastle. Wie man dem Namen „Brieffreund“ entnehmen kann, korrespondierten wir miteinander. Ich tat das hauptsächlich, um mein Englisch zu verbessern. Der

Kontakt führte zu gegenseitigen Besuchen von je drei Wochen. Ich besuchte John Barr und wohnte in seiner Familie. Während der Zeit nahm seine Familie mich mit zu einem Wochenend-Besuch in Edinburgh, der Hauptstadt von Schottland. Bei der Gelegenheit fuhr ich auch zum ersten Mal auf der linken Seite der Straße, wie das in Großbritannien üblich ist. Später in demselben Jahr kam mein Freund John auch für drei Wochen nach Styrum. Aus dem Verhältnis wurde nicht viel, aber ich hatte dadurch mein Schulenglisch sehr stark verbessert. Am Ende dieses Austausches, mit 19 Jahren, war ich fast fließend in Englisch.

Auch im Jahr 1955 war ich Mitglied der Mülheimer Tennis-Mannschaft, die gegen die Mannschaft der dänischen Hauptstadt Kopenhagen in Kopenhagen spielte. Während dieser einwöchigen Reise konnte ich mein Englisch weiter verbessern.



Mülheimer Stadt-Mannschaft vor Abreise nach Kopenhagen, 1955

Jetzt aber wieder zurück zu der Frage, was ich 1954 mit meinem Leben machen soll. Ich war 18 Jahre alt und hatte meine Schulausbildung beendet. Wie für jeden Menschen, so war das auch für mich eine enorm wichtige Frage in meinem Leben. *Ich wusste nicht, was ich machen sollte.*

Ich möchte diesen wichtigen Augenblick in meinem Leben nochmals betonen. Und es war wieder einmal mein geliebter Tennissport, der die Antwort parat hatte.

Ich weiß nicht, was ohne Tennis und ohne die damit verbundenen Menschen und Kontakte passiert wäre.

Dr. Kalmund empfahl mir, eine Banklehre zu absolvieren. Das war nicht technisch und hatte natürlich viel mit Zahlen und Sprechen zu tun. Er erklärte, dass man nach einer erfolgreich abgeschlossenen Banklehre nicht unbedingt bei einer Bank arbeiten müsse. Jedes Industrie-Unternehmen hat eine Finanzabteilung, und die benötigen alle gut ausgebildete Bank-Fachleute, oder was man einen *gelernten Bankkaufmann* nennt.

Das verstand ich, es gefiel mir, und ich stimmte mit Dr. Kalmund überein.

Dr. Kalmund fackelte nicht lange herum. Er arrangierte ein Interview bei der Mülheimer Filiale der Commerzbank, die zu der Zeit eine der drei Großbanken in Deutschland war.

An dieser Stelle möchte ich hervorheben, wie großartig und wichtig das deutsche Konzept einer Lehre ist. Heute nennt man es das „Duale Ausbildungs-System“.

Wenn ein junger Mensch sich für eine bestimmte Berufsrichtung entschieden hat, kann er/sie auf diesem Fachgebiet eine offizielle Ausbildung von meistens drei Jahren beginnen. Während der drei Jahre rotiert der Auszubildende (Azubi) durch die verschiedenen Abteilungen des Unternehmens. Zusätzlich besucht der Azubi regelmäßig eine entsprechende Fachschule, wo die relevanten theoretischen Kenntnisse vermittelt werden. Das Ergebnis ist, dass die jungen Leute nicht nur drei Jahre arbeiten, sondern zu Fachleuten erzogen werden, die tatsächlich etwas Brauchbares lernen. Diese Ausbildung ist dann oft das Fundament eines glücklichen und erfolgreichen zukünftigen Lebens.

Anfang meiner Laufbahn als Bankkaufmann (1954–1959)

Commerzbank Filiale Mülheim-Ruhr, meine Heimatstadt

Anfang 1954 zog ich meinen besten Anzug an und ging zu meinem Termin bei der Commerzbank in Mülheim. Direktor Wetzels interviewte mich und sah sich meine Unterlagen und Schulzeugnisse an. Dann sagte er mir, ich würde wieder von ihm hören.

Zwei Wochen später teilte er mir mit einem Brief mit, dass seine Bank mich für die üblichen drei Jahre als Lehrling einstellen würde.

BANKVEREIN
WESTDEUTSCHLAND
AKTIENGESELLSCHAFT
FILIALE MÜLHEIM (RUHR)
FRÜHER **COMMERZBANK** GEGR. 1870

Abs: **BANKVEREIN** (22a) Mülheim (Ruhr), Althofstraße 36-38
WESTDEUTSCHLAND

Herrn
Heinz R i e h l
M ü l h e i m - R u h r
Landgrafenstrasse 37

Briefanschrift:
(22a) Mülheim (Ruhr)
Schließfach 393
Drahtwort: BANKVEREIN
Fernruf: 44121
Fernschreiber: 0803 869
Landeszentralbank-Giro:
Mülheim (Ruhr) 335/4
Postcheck: Essen 20100

AUSSENHANDELSBANK

In der Antwort bitten wir anzugeben: Ihre Zeichen und Nachricht vom **MOLHEIM (RUHR)**
Kr. 27.1.54

Bez.: Ihre Bewerbung.

Nach Überprüfung Ihrer Bewerbungsunterlagen beabsichtigen wir, Sie zum 1. April d.J. als Lehrling bei uns einzustellen. Bevor wir Ihnen eine endgültige Zusage geben, bitten wir, sich auf unsere Kosten einer ärztlichen Untersuchung zu unterziehen und zu diesem Zweck mit beiliegendem Vordruck an einem der nächsten Tage bei
Herrn Dr.med.Klapheck, Eppinghoferstr.73,
vorzusprechen. Danach bitten wir nochmals um Ihren Besuch.

Hochachtungsvoll
BANKVEREIN
WESTDEUTSCHLAND
Aktien-Gesellschaft
Filiale Mülheim(Ruhr)

Anlage

30714

Konten des Aufsichtsrats: Otto Schwanow
Vorstand: Hans Dief, Hans Scholz, Fritz Hoffmann

Einstellungs-Brief von der Commerzbank, 1954

Ein Lehrvertrag war beigelegt, den ich ausfüllte, unterschrieb und zurückschickte. Das war noch nicht alles. Ich musste mich auch noch von einem Vertrauensarzt der Commerzbank untersuchen lassen. Wenn diese Untersuchung keine Problem ergab, war ich eingestellt.

Nach weiteren zwei Wochen erhielt ich die Bestätigung, dass die Commerzbank mich per 1. April 1954 einstellte.

Horst Jaegeler: Handball-Star und mein Devisenhandels-Lehrer

RSV (Rasen Sport Verein) Mülheim war ein sehr erfolgreicher Handball-Verein. Angeführt von Hermann Will und Heinz Menkhoff hatte der RSV mehrfach die Deutsche Handball-Meisterschaft gewonnen. Dabei waren meistens die Hauptgegner Polizei Hamburg mit „Atom-Otto“ Myczack und HC Winterbeck Kiel mit Hein Dahlinger.

Handball wird auf einem Fußballplatz gespielt und ist fast so wie Fußball mit einem wesentlichen Unterschied: Der Ball muss nicht mit dem Fuß getreten, sondern mit der Hand ins Tor geworfen werden. In den 1950er Jahren waren Handball und Feldhockey zusammen die zwei populärsten Sportarten in Deutschland nach König Fußball. Heute ist Handball immer noch populär in Europa, aber wird fast ausschließlich in der Halle gespielt.

Paul Kosmalla war der Trainer von RSV Mülheim. Er war damals eine gottähnliche Berühmtheit nicht nur in Mülheim, sondern auch über Mülheims Grenzen hinaus in ganz Deutschland. Wie alle guten Trainer damals und heute war auch er immer auf der Ausschau nach guten jungen Talenten sowie anderen guten Spielern, um seine Mannschaft zu verstärken.

Horst Jaegeler war ein junger hervorragender Handballspieler in der Ostdeutschen Stadt Magdeburg, und Paul Kosmalla hatte ihn überredet, nach Mülheim umzuziehen und für RSV zu spielen. Das war Anfang der 1950er Jahre. Die Berliner Mauer wurde erst 1961 gebaut, so dass es keine Schwierigkeiten gab, vom Osten in den Westen Deutschlands zu ziehen.

Paul Kosmalla war befreundet mit Dr. Karl Haas, dem einflussreichen und charismatischen Executive der heimischen Hugo Stinnes Bank. Dr. Haas hatte Jaegeler bei der Stinnes Bank eingestellt. Das war Teil der Absprache mit Jaegeler, um ihn von Magdeburg nach Mülheim zu holen, und so wurde Jaegeler auch bezahlt.

Banklehre bei Hugo Stinnes Bank

Kurz nachdem Commerzbank mich als Lehrling eingestellt hatte, teilte mein Vater diese gute Nachricht mit seinen Bäcker-Freunden in Mülheim. Einer dieser Freunde war Uli Fassbender, der eine große Bäckerei direkt in der Stadtmitte Mülheim hatte. Anstatt die Freude meines Vaters über meine Anstellung als Lehrling bei der angesehenen Commerzbank zu teilen, war er eher pessimistisch. „Das ist eine altmodische, verstaubte Bank“, rief er, „da muss erst einer pensioniert werden oder sterben, bevor irgendetwas befördert wird.“

Uli Fassbender sprach weiter über seinen Freund Dr. Haas von der Hugo Stinnes Bank. „Das ist eine kleine, aber moderne Bank und die verdienen Geld wie Heu!“, rief er aus.

Uli Fassbender organisierte ein Abendessen in seiner Wohnung, wozu Dr. Haas mit seiner Frau sowie auch meine Eltern eingeladen waren. Der Plan war, Dr. Haas dazu zu bewegen, mich als Lehrling bei der Stinnes Bank einzustellen.

Am Abend des Abendessens saß ich zu Hause in Styrum und wartete auf einen Telefonanruf, in dem meine Eltern mir sagen, dass ich nach Mülheim in die Wohnung von Uli Fassbender kommen sollte, um Dr. Haas zu treffen. Als das Telefon schellte, nahm ich die Straßenbahn für die 15 Minuten Fahrt nach Mülheim. Ich war noch nicht 18 und hatte noch keinen Führerschein. Meine Eltern hatten unser Auto sowieso genommen, um in die Stadt nach Mülheim zu fahren.



Meine Eltern, 1954

Als ich bei Fassbender ankam, hatten die das Abendessen schon beendet. Dr. Haas, der so um 40 Jahre alt war, hatte schon einige Gläser Wein getrunken und war gut gelaunt.

Nach einiger Zeit nahm er mich kurz zur Seite und unterhielt sich mit mir für ein paar Minuten. Als wir wieder zu den anderen zurückkehrten, sagte er meinen Eltern: „Ihr Sohn tut mir leid. Er ist gedrillt worden wie eine Maschine. Er gab mir 100% richtige und enthusiastische Antworten auf alle meine Fragen.“ Dann wandte er sich an mich und sagte: „Kommen Sie am 1. April in mein Büro. Sie sind eingestellt.“ Und das war alles. Der Abend verlief angenehm und harmonisch, und dann gingen wir nach Hause.



Dr. Haas mit Kollegen, 1957

Wir benutzten den Einfluss von Dr. Kalmund, um den mit Commerzbank bereits unterschriebenen Lehrvertrag wieder zu stornieren und warteten auf eine bestätigende Nachricht von Dr. Haas. Es war jetzt schon Ende Februar, mehrere Wochen nach dem Abend bei Fassbender. Wir machten uns Sorgen. Vielleicht war Dr. Haas schon etwas betrunken und hatte vergessen, dass er mich eingestellt hatte? Schließlich ließ mein Vater durch seinen Freund Uli Fassbender bei Dr. Haas nachfragen. „Ich habe ihm doch gesagt, dass er eingestellt ist und dass er am 1. April in mein Büro kommen soll. War das nicht klar?“, war seine Antwort. Also das war's. Was ein Unterschied zwischen den Einstellungsformalitäten bei Commerzbank und Stinnes Bank.

Ich möchte noch mal zusammenfassen, wie es möglich war, die Lehrstelle bei der Hugo Stinnes Bank zu bekommen. Ohne meine überdurchschnittlichen Erfolge im Tennis wäre Kahlenberg-Klub-Präsident Dr. Kalmund nie auf mich aufmerksam geworden. Er gab mir die Idee, Bankkaufmann zu werden. Er ermöglichte auch den Kontakt zur Commerzbank, die sonst nie mit mir gesprochen hätte, ja mich nicht einmal gekannt hätte. Meines Vaters Freund Uli Fassbender führte zu dem Kontakt mit Dr. Haas von der Hugo Stinnes Bank, den ich mit solidem Wissen überzeugte, was ich mir auf der Höheren Handelsschule angeeignet hatte.

Donnerstag, 1. April 1954, war mein erster Tag als Lehrling bei der Hugo Stinnes Bank. Ich hatte meinen besten Anzug angezogen. Es war ein hellblauer Blazer mit königsblauen Hosen. Ich war groß und von der Sonne gebräunt und sah aus wie ein Star, was ich ja auf dem Tennisplatz auch war.

Als meine Mutter mich so sah, sagte sie mir, dass ich mich wieder umziehen sollte. Sie wollte, dass ich einen älteren Anzug anzog, aus dem ich schon etwas heraus gewachsen war. Sie meinte: „Vielleicht ist dein erster Chef ein kleinerer Mann, der nicht so gut aussieht. Wenn der dich in diesem tollen Outfit sieht, wird der sofort

eine negative Einstellung dir gegenüber haben.“ Und Mutter hatte wieder mal Recht. Mein erster Chef, Dr. Helfer, war ein kleiner unscheinbarer Mann, der, wie sich herausstellte, sehr nett zu mir war.

Mein erster Job war in der Zahlungsabteilung. Unsere Kunden schickten uns Rechnungen, die ich für sie zulasten deren Konten bezahlen musste. Ich machte das für ungefähr drei Monate, als etwas ganz Besonderes passierte.

Arbeiten im Devisenhandel der Hugo Stinnes Bank (August 1954, 18 Jahre alt)

Handball-Star Horst Jaegeler war zwei Jahre vorher in die Hugo Stinnes Bank eingetreten. Die ihm zugeteilte Aufgabe war, ausländische Währungen oder Devisen zu kaufen, die Dr. Haas und andere leitende Angestellte der Stinnes Bank für Auslandsreisen in Hauptstädte wie Brüssel, Amsterdam oder Paris benötigten. Diese Reisenden brauchten Belgische Franken, Holländische Gulden und Französische Franken, um ihre Rechnungen auf der Reise in bar zu bezahlen. Zu der Zeit waren noch keine Kreditkarten erfunden worden und auch den Euro gab es noch nicht als eine allgemeine europäische Währung.

Bei Stinnes nannte man Jaegeler's Tätigkeit *Devisenhandel*. Der korrekte Fachausdruck dafür war *Notenhandel*, denn was Jaegeler kaufte, waren ja die tatsächlichen ausländischen Banknoten oder Geldscheine.



Horst Jaegeler, um 1956

Jaegeler war nicht nur ein guter Handball-Spieler; er war auch Diplom-Kaufmann und ein „kluges Kind“. Einige Monate nach seiner Einstellung bei der Stinnes Bank fing er mit dem *richtigen Devisenhandel* an. Dabei waren die gehandelten Beträge erheblich größer und die verschiedenen gehandelten Summen von ausländischen Währungen (Devisen) wurden, mit Wert zwei Geschäfts-Tage später, unserem bei der jeweiligen ausländischen „Korrespondenz-Bank“ geführten Konto telegrafisch *gutgeschrieben*, wenn wir sie *gekauft* hatten, und unserem Konto *belastet*, wenn wir sie *verkauft* hatten.

Niemand hatte Jaegeler damit beauftragt, dieses Geschäft, den wirklichen Devisenhandel, anzufangen und zu betreiben. Er machte es einfach, und keiner stellte irgendwelche Fragen. Er war ein „Selbststarter“, also jemand, der eine Gelegenheit erkennt und, ohne viel Fragen zu stellen, *es einfach tut*, also die Gelegenheit wahrnimmt.

Die Geschichte von Horst Jaegeler ist ein weiteres Beispiel, wie eine überragende Leistung in einem Sport Türen öffnen und Gelegenheiten bieten kann, die von anderen Menschen als Glück bezeichnet werden. Ja, Horst Jaegeler hatte Glück, dass sein Handball-Sport ihn nach Westdeutschland und zur Stinnes Bank gebracht hatte. Aber es waren sein Einfallsreichtum, seine Kreativität und seine Liebe zum Perfektionismus (drive for excellence) verbunden mit harter Arbeit, die es ihm ermöglichten, von dem eher klerikalen Job, ausländische Banknoten zu kaufen, zu einem der höchst bezahlten professionellen Devisenhändler in Deutschland und Europa aufzusteigen.

Jaegellers Devisenhandel war reine Spekulation. Er basierte seine Devisen Kauf- und Verkaufsentscheidungen auf seiner Intelligenz und seinem Bauchgefühl; er kaufte zu niedrigen Kursen und verkaufte zu höheren Kursen. Jeden Tag kaufte er Devisen gegen DM und verkaufte auch am selben Tag dieselben Devisen-Beträge gegen DM. Deshalb war er am Abend immer glatt (ausgeglichen) in Devisen. Die DM-Gegenwerte der gehandelten Devisen glichen sich auch fast aus. Die Differenz war Jaegellers Gewinn oder Verlust. Und da er ein kluges Kind war, da er „auf Zack“ war, machte er an den meisten Tagen einen Gewinn.

Für diese Art Geschäft benötigte er kein Geld, denn die eingehenden Zahlungen glichen am Ende des Tages immer mehr oder weniger (bis auf den Gewinn) den ausgehenden Zahlungen. Also sein Geschäft erforderte kein Bargeld, aber der tägliche Umsatz waren Millionen! So verdiente Jaegeler einen Haufen Geld. „Geld wie Heu“ um Uli Fassbender zu zitieren.

Es ist mir wichtig, dass Leser den vorhergehenden Absätze im Prinzip verstehen. Um dieses Verstehen zu erleichtern, ist hier eine stark vereinfachte Analogie. Dabei spielen die Äpfel die Rolle der fremden Währungen, der Devisen:

Eine Marktfrau fährt morgens um 5:00 Uhr zum Großmarkt und kauft 100 Pfund Äpfel für 2 Euro pro Pfund. Die kosten insgesamt 200 Euro. Sie ist mit dem Großhändler befreundet. Er erlaubt ihr, ihm erst am Abend die 200 Euro zu bringen. Dann fährt die Frau mit den Äpfeln in

die Stadt zum Wochenmarkt, der am selben Tag um 6:30 Uhr eröffnet. Dort verkauft sie die Äpfel an ihre Kunden für 3 Euro pro Pfund, also insgesamt für 300 Euro. Die Frau hat keine „Risiko-Position“ mehr in Äpfeln. Sie hat genau so viele Äpfel verkauft, wie sie gekauft hat. Unter Händlern nennt man das „sie ist glatt“. Die Geldgegenwerte ihrer Apfel-Käufe und Verkäufe sind nicht „glatt“, sie gleichen sich nicht aus. Der Unterschied von 1 Euro pro Pfund oder insgesamt 100 Euro ist ihr Gewinn. Und auch bitte zur Kenntnis nehmen: Sie benötigte kein Bargeld für ihr Apfel-Geschäft!!

Jaeglers ganzes Geschäft wurde am Telefon abgewickelt. Die Geschäftspartner, mit denen die Devisen gehandelt wurden, waren Banken in ganz Europa. Die Telefongespräche wurden fast ausschließlich in fremden Sprachen geführt, hauptsächlich in Englisch und Französisch. Die Kurse der verschiedenen Währungen gegeneinander mussten ständig neu berechnet werden. Deshalb verlangte das Geschäft viel Umgang mit Zahlen.

Jaegeler hatte nur einen Assistenten, Herr Schleicher, und er wurde im August krank. Also brauchte Jaegeler einen neuen Assistenten für seinen Devisenhandel, ein Geschäft, das damals wie heute als exotisch gilt und nur von wenigen wirklich verstanden wird.

Während meiner drei Monate in der Stinnes Bank hatte ich offensichtlich einen ausreichend guten Eindruck gemacht, so dass Dr. Helfer (der kleine Mann, der mein erster Chef war) mich als Jaeglers neuen Assistenten auswählte.

Bingo! Ich war im Devisenhandel!

Arbeiten für Jaegeler im Stinnes Devisenhandel

Alle Käufe und Verkäufe im Devisenhandel mussten schriftlich bestätigt werden. Ich schrieb auf der Schreibmaschine alle Bestätigungen, ließ sie von Jaegeler unterschreiben und schickte sie per Post an die Banken, mit denen wir das Geschäft abgeschlossen hatten. Diese Banken schickten uns auch ihre Bestätigung des von ihnen mit uns abgeschlossenen Geschäftes. Letztlich musste ich den Inhalt und alle Einzelheiten der Kopien von unseren *ausgehenden* Bestätigungen vergleichen mit allen Einzelheiten der *eingehenden* Bestätigungen.

Für alle Währungen, die wir verkauft hatten, musste ich einen Zahlungsauftrag erstellen. Diese Zahlungsaufträge schickte ich zu der betreffenden ausländischen Bank (Korrespondenz-Bank), bei der wir das Geld hatten. Der Zahlungsauftrag besagte, unser Konto zu belasten und den genauen Währungs-Betrag an die nämliche Bank zu zahlen, an die wir den Betrag verkauft hatten.

Stinnes war eine sehr kleine Bank und hatte eigentlich nicht viel Geld. In einer Bank wird am Monatsende immer besonders viel Geld benötigt. Viele Kunden ziehen ihr Geld am Monatsende ab, um monatlich anfallende Kosten wie Miete, Gehälter usw. zu bezahlen. Manchmal kam es vor, dass wir einen bestimmten Betrag am Monatsende zahlen mussten, aber das Geld nicht hatten. Wenn so etwas passierte, unterschrieb

Jaegeler einfach den Zahlungsauftrag nicht. Wenn ich ihn daran erinnerte, dass wir zahlen mussten, sagte er einfach, dass wir am nächsten Tag, also nach Monatsende, zahlen. Wenn die Bank, der wir das Geld schuldeten, anrief und sich beschwerte, hatte ich zu sagen: „Entschuldigung, wir haben es vergessen. Bitte berechnet uns einen Tag Zinsen für die verspätete Zahlung.“ Das war ein sehr schlechtes Verhalten, aber ich war nur 18 Jahre alt und dachte, wenn Superstar Jaegeler es anordnet, dann ist es wahrscheinlich OK.

Spekulieren im Devisenhandel bei Stinnes

Jaegeler schloss auch Devisen-Termingeschäfte ab. Das ist ein Kontrakt, in dem die beiden Handelspartner vereinbaren, zwei Währungen an einem zukünftigen Termin auszutauschen (kaufe eine und verkaufe die andere). Der zukünftige Termin kann zum Beispiel ein oder zwei Monate später sein.

Zu der Zeit 1954 wurden die europäischen Währungen gegeneinander gehandelt mit „Wert“ zwei Tage später als der Tag, an dem das Geschäft abgeschlossen wurde. „Wert“ zwei Tage später bedeutet, dass die Zahlungen für ein zum Beispiel am Montag abgeschlossenes Geschäft am Mittwoch ausgeführt werden. Ein solches Geschäft nennt man ein Kasse-Geschäft, und den Devisenkurs, zu dem ein solches Kasse-Geschäft abgeschlossen wird, nennt man einen Kasse-Kurs .

Die europäischen Zentralbanken hatten sich gemäß der Bretton-Woods-Vereinbarung (siehe Seite 263) auf Schwankungsgrenzen für Devisen-Kasse-Kurse geeinigt. So konnte der *Kasse-Kurs* für das Englische Pfund gegenüber der Deutschen Mark (DM) nicht außerhalb der Bandbreite von DM 11.75 und 11.77 schwanken. Der *Termin-Kurs* jedoch konnte sich sehr wohl außerhalb dieser Bandbreite bewegen.

Das Englische Pfund war eine schwache Währung, die möglicherweise in Zukunft weniger wert sein könnte. Und der Zinssatz für das Pfund war viel höher als der Zinssatz für DM. Aus diesen Gründen mag der Drei-Monats-Devisen-Termin-Kurs für Pfunde/DM nur DM 11.72 gewesen sein, oder 0,03 DM niedriger als der untere Zentralbank-Interventions-Kassekurs von 11.75.

In einer solchen Situation war Jaegeler's Handelsstrategie, Termin-Pfunde zu kaufen für Wert drei Monate später zu dem Termin-Kurs von 11,72. Also wenn heute 15. Mai ist, kaufte er für Wert 15. August. Drei Monate später konnte er dann diese Pfunde zum Mindest-Kasse-Kurs von 11.75 verkaufen.

Natürlich war da das Risiko, dass während der drei Monate das Pfund abgewertet oder die DM aufgewertet hatte, was zu einem niedrigeren Kasse-Devisen-Kurs für das Pfund von möglicherweise DM 10.50 führen könnte. Um solche Risiken sorgte sich Jaegeler nicht. Möglicherweise verstand er es nicht einmal zu der Zeit. Ich jedenfalls verstand es nicht.

Jaegeler geht in Urlaub und überlässt mir den Devisenhandel (immer noch 18)

Zwei Monate nachdem ich in den Devisenhandel gekommen war, ging Jaegeler für zwei Wochen in Urlaub und ließ mich alles alleine machen. Jaegeler berichtete (war direkt unterstellt) zu Dr. Haas, sodass in seiner Abwesenheit ich direkt zu Dr. Haas berichtete.

Während der Zeit sah ich mir auch mal unsere Devisen-Termin-Position an. Aus Neugierde fragte ich mal andere Banken, zu welchen Kursen einige unserer Positionen glattgestellt/verkauft werden könnten. Wenn wir zum Beispiel vor zwei Monaten Drei-Monats-Pfunde mit DM 11,72 auf Termin gekauft hatten, dann war die Fälligkeit dieser Position jetzt nur noch einen Monat von heute entfernt. In dem Fall hätte ich diese Position zum Kurs von DM 11,74 verkaufen können. Das entspräche einem Gewinn von DM 0,02 pro Pfund oder DM 2.000 auf eine Position von 100.000 Pfund. Das war 1954 und DM 2.000 waren wahrscheinlich 50.000 Dollar in heutigem Geld.

Ich brachte diese Termin-Positionen Dr. Haas zur Kenntnis, einschließlich der Höhe der unrealisierten Gewinne. Es stellte sich heraus, dass Dr. Haas überhaupt nichts von diesen Positionen wusste. Er sagte mir, dass ich diese Positionen glattstellen und die Gewinne realisieren solle. Mehr Heu!!

Ich verlor die Kontrolle und verursachte Chaos

Die Alltagsaufgaben im Devisenhandel waren mehr, als nur bereits bestehende Positionen glattzustellen. Ich war nicht in der Lage, den täglichen Anforderungen des Devisenhandels zu entsprechen, und verlor vollkommen die Kontrolle über alles, was passierte. Es kam der Tag, an dem Dr. Haas mich in sein Büro rief und fragte, was in meinem Devisenhandel vorging. Er saß hinter seinem Schreibtisch, einem Tisch ohne Schubladen, einfach nur ein Tisch mit vier Beinen. Ich stand vor seinem Schreibtisch. Er stellte mir viele Fragen, und ich konnte nicht eine einzige Frage beantworten. Es war ein heißer Tag, und ich war natürlich nervös. Dr. Haas fing an, seinen Schreibtisch etwas vom Boden ab in die Höhe zu heben und wieder auf den Boden zu bumsen. Er koordinierte dieses rhythmische Bumsen mit dem Rhythmus seiner Worte, wenn er mich fragte „Sie müssen mir doch sagen können, was sie gemacht haben!!!“

Ich fiel ihn Ohnmacht. Als ich wieder aufwachte, saß ich in Dr. Haas' Sessel hinter dem Schreibtisch und Dr. Haas stand vor mir.

Am Ende sagte Dr. Haas, dass das ganze Durcheinander seine Schuld war, denn er hätte einen Anfänger wie mich nicht alleine verantwortlich für den Devisenhandel lassen dürfen. Und er hatte wahrscheinlich Recht. Ich hatte auf jeden Fall viel von alledem gelernt.

**Was ich in jungem Alter gelernt hatte
(Kopfrechnen und sich genau auszudrücken sind wichtig)**

Zu dem Zeitpunkt in meinem Leben waren mir einige wichtige Konzepte klar geworden. Ich sah, dass eine gute Erziehung und Ausbildung das Fundament eines guten Lebens sind. Es ist von höchster Wichtigkeit, in der Schule aufzupassen und „gut zu sein“. Ich hatte keine besondere schulische/akademische Ausbildung, aber was es in meinen Schulen zu lernen gab, hatte ich zu 100% kapiert. Hier darf ich nicht die praktischen Lehren von meiner Mutter und ihrem Geschäft vergessen.

Ich möchte zwei Dinge als besonders wichtig herausstellen, die mir geholfen haben:

- **Kopfrechnen, wie zum Beispiel Zahlen zwischen 1 und 19 in Blitzesschnelle miteinander zu multiplizieren. Vieles Rechnen basiert darauf. Diese Fähigkeit, verbunden mit einem guten Erinnerungsvermögen, kann auf sehr viele praktische Situationen im Leben angewandt werden.**
- **Logisches Denken und die Fähigkeit, diese logischen Gedanken genau so in präzise Worte zu fassen, wie sie in meinem Kopf zustande kamen.**

Eine Voraussetzung dafür, sich genau ausdrücken zu können, ist, dass man selbst ganz genau die Sache verstanden hat, worüber gerade gesprochen wird.

Oft verstehe ich nicht ganz, was andere Leute sagen. Wenn ich dann mit einer genauen klärenden Frage antworte, stellt sich oft heraus, dass diese Leute selbst gar nicht genau verstehen, wovon sie gerade sprechen. Dann ist es ja nicht überraschend, dass sie sich nicht klar ausdrücken können.

Ich bin zu dem Ergebnis gekommen, dass in *gesellschaftlichen Situationen* meine Angewohnheit, mit präzisen klärenden Fragen Leute zu bitten, sich klarer auszudrücken, nicht gut ankommt. Meine Frage „Was genau meinen Sie damit?“ wird als unangenehm empfunden.

Andererseits habe ich oft erlebt, dass *dieses Verhalten im Geschäftsleben sehr hilfreich* ist. Sehr oft hat mein Bestehen darauf, dass etwas 100%ig erklärt wird und nicht mit allgemeinen vagen Generalien vom Tisch gefegt wird, zu kreativen neuen und gewinnbringenden Ideen und Produkten geführt.

Ich erinnere mich, dass meine Mutter oft kaum zu glaubende Geschichten aus ihrer Zeit als Kind und Teenager erzählte, in denen ihre Eltern sie gegenüber ihrem Bruder Onkel Heini benachteiligten. Ich sagte dann immer:

„Das könnten die mit mir nicht machen!“

Manche Menschen wissen oft nicht richtig, was ihnen passiert oder was mit ihnen gemacht wird, ohne irgendwelche Fragen zu stellen. Sie sehen nur, dass sie oft zu kurz kommen, ohne zu verstehen warum.

Seit der Zeit habe ich mir Folgendes angewöhnt: Verstehe genau, worum es in einer gegebenen Situation geht, und dann gewährleiste, dass alles richtig läuft, und insbesondere, dass mich keiner übers Ohr haut.

Ich machte meine Lehre bei der Stinnes Bank weiter. Das schloss auch jede Woche einen Tag Berufsschule ein, wo ich mit der Theorie vertraut gemacht wurde, die den praktischen Dingen zu Grunde lagen, die ich bei Stinnes lernte. Das ist Teil des berühmten Systems der deutschen Lehrausbildung, das man heute „Duale Ausbildung“ nennt.

Nach ungefähr vier Monaten in Jaeglers Devisenhandel begann Stinnes mich weiter durch verschiedene Abteilungen zu zirkulieren, so wie das im Lehrvertrag vorgesehen ist. Dabei lernte ich von der Pike auf das gesamte Bankgeschäft einschließlich Buchhaltung, Bilanzkunde und Bilanzen lesen, Wertpapier-Geschäft, Akkreditive, Inkassi, Hypotheken und Grundschulden, Zahlungsverkehr usw.

In jeder Abteilung lernte ich verschiedene Leute kennen, von denen einige Freunde wurden. Ich erinnere mich besonders an Frau Marga Busch, die für Akkreditive und Inkassi zuständig war. Sie war nur sieben Jahre älter als ich, und ich lernte sehr viel von ihr und ihrem Mann.



HR und Marga Busch, 1956

Im dritten Lehrjahr, Anfang 1956, kehrte ich wieder in den Devisenhandel zurück. Es hatte sich viel geändert. Jaegeler war wieder nach Magdeburg in Ostdeutschland zurück gegangen. Die Devisenhandels-Abteilung hatte sich vergrößert. Heinz Zöller war Chefhändler und sein Assistent war Wolfgang Kock, genannt „Kocky“.

Tennis war immer noch wichtig, aber es begann eine kleinere Rolle in meinem Leben zu spielen. Ich gewann die Klubmeisterschaft im Kahlenberg-Verein ein paar Mal und half der Meden-Mannschaft, in die Tennis-Bundesliga aufzusteigen.

Tennis Star-Trainer Pohman verließ Kahlenberg und Dr. Kalmund wurde älter und konnte kein Einzel mehr spielen. Die Kahlenberg-Meden-Mannschaft hatte zwar den Aufstieg in die Bundesliga geschafft, konnte sich aber dort wegen der viel stärkeren Konkurrenz nicht halten.

Am wichtigsten war aber, dass ich 19 Jahre alt geworden war und deshalb nicht mehr als Jugendlicher im Tennis galt. Ich konnte keine Tennis-*Jugend*-Turniere mehr spielen. Das galt auch für die Niederrhein-Henner-Henkel-Mannschaft, mit der ich 1952–1954 drei Mal Deutscher Mannschafts-Meister geworden war.



Mein Vater und ich, 1953

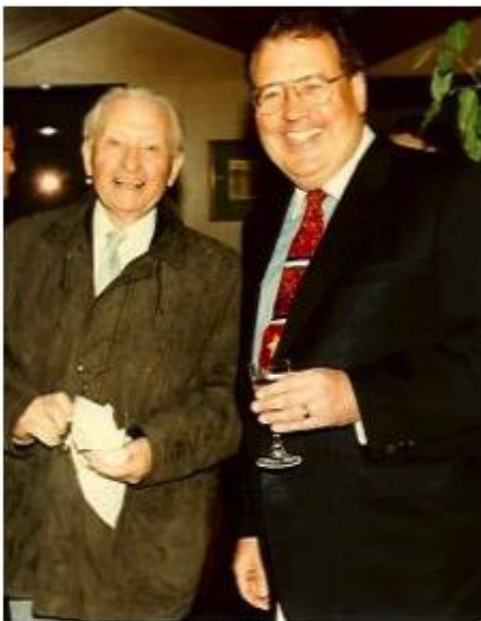
Ich nahm auch wieder Kontakt mit meinem Rot-Weiß-Tennis-Klub in Mülheim-Styrum auf. Meine Freunde dort vergaben mir, und ich spielte nun allgemeine Turniere in beiden Klubs, aber die Meden-Spiele wieder für Rot Weiß.

Im Februar 1956 starb mein Vater an Magenkrebs. Er war nur für kurze Zeit krank. Die Krankheit war schon so weit fortgeschritten, dass die Ärzte ihn nicht mehr retten konnten. Meine Mutter, 48 Jahre alt zu der Zeit, trauerte sehr über den Verlust der großen Liebe ihres Lebens. Sie schrieb auf den Grabstein: „Ich hatt’ einen Kameraden, einen besseren findest Du nicht!“



Mein Vater Wilhelm Riehl, 51 Jahre alt, 1953

Der Gehilfe meines Vaters arbeitete für einige Monate weiter in der Bäckerei. Schließlich vermietete meine Mutter das ganze Geschäft an Herrn und Frau Felix Haeckel. Das war jetzt das erste Mal in Mutters Leben ohne irgendwelche geschäftlichen Verantwortungen. Sie war vogelfrei und konnte machen, was sie wollte.



Dr. Haas und ich 1996 bei meinem 60. Geburtstag

Nach dem Tod meines Vaters tröstete mich Dr. Haas. Er sagte mir „Was immer sie normalerweise mit Ihrem Vater besprochen hätten, können Sie mit mir besprechen!“

1956: Bankkaufmann-Prüfung „mit Auszeichnung“ bestanden

Am Ende der Banklehre gab es offizielle schriftliche und mündliche Prüfungen. Die schriftliche Prüfung hatte ich schon hinter mir. Die mündliche Prüfung für ungefähr 20 Lehrlinge wurde von dem Direktor der kaufmännischen Berufsschule vorgenommen. Das war die Schule, die ich während meiner Lehrzeit jede Woche für einen Tag besucht hatte. Da war auch ein Prüfungsausschuss, der aus erfahrenen Bankdirektoren aus der Umgebung bestand.

Der Schuldirektor erklärte, wie die Prüfung durchgeführt werden würde. Er nennt ein Thema, und wenn einer der Kandidaten für zehn Minuten darüber sprechen möchte, kann er sich melden. Wenn allen Kandidaten ein Thema zugeteilt ist, können die persönlichen Referate beginnen.

Das erste Thema, welches der Direktor nannte, war *Hypotheken und Grundschulden*. Ich war mit dem Thema vertraut, hob meine Hand und bekam den Zuschlag. Ich dachte: „Wer weiß, was da noch alles für komische Themen kommen. Ich kenne dieses und nehme es.“

Nachdem noch einige andere Themen zugeteilt wurden, offerierte der Direktor das Thema „*Devisenhandel*“. Ich hätte natürlich liebend gerne über das Thema gesprochen. Aber ich hatte ja bereits ein Thema und konnte mich nicht dafür melden. Ein Lehrling von der Sparkasse bekam das Thema „*Devisenhandel*“.

Dann passierte etwas Überraschendes. Einer der fünf Bankdirektoren von dem Prüfungsausschuss, Dr. Dertmann von der National Bank sagte: „Ich schlage vor, dass wir die Themen wechseln. Der Lehrling von der Sparkasse ist wahrscheinlich mehr mit Hypotheken und Grundschulden vertraut, und Herr Riehl von der mehr mit Außenhandel befassten Stinnes Bank könnte über den Devisenhandel sprechen.“

Die Herren im Prüfungsausschuss hatten bisher nur dagesessen, Kaffee getrunken und nichts gesagt. Der Schuldirektor war froh, dass einer dieser Herren überhaupt mal etwas gesagt hatte, und stimmte sofort dem Vorschlag von Dr. Dertmann zu. Ich war natürlich sofort einverstanden. Als alle Themen zugeteilt waren, bot ich an, als Erster zu referieren.

Zu dem Zeitpunkt war ich bereits ein Devisenhändler und hatte keine Schwierigkeiten, einen blendenden Vortrag zu halten, den vielleicht nicht alle Mitglieder des Prüfungsausschuss verstanden haben. *Ich bestand die Prüfung mit Auszeichnung*, und bin stolz auf meinen unten abgebildeten Kaufmannsgehilfenbrief.



Dr. Haas freute sich auch über meinen ausgezeichneten Lehrabschluss. Als Lehrling hatte ich eine „Erziehungsbeihilfe“ von 25 Mark pro Monat bekommen. Dr. Haas wusste, dass ich im europäischen Devisenmarkt bereits ein anerkannter Händler war. Deshalb setzte er mein erstes Gehalt als ausgebildeter Bankkaufmann mit 400 Mark pro Monat fest. Davon konnte zu dem Zeitpunkt eine ganze Familie bequem leben.

Ich war 20 Jahre alt.

Devisenhandel bei Stinnes – Vielleicht der beste der Welt

Als ich Anfang 1956 wieder in den Stinnes-Devisenhandel zurückkehrte, sah ich sofort, dass sich dort seit der Jaegeler-Zeit 1954 sehr viel geändert hatte. Der gesamte Devisenmarkt war gewachsen, und der Devisenhandel bei Stinnes war nicht nur größer, sondern auch technisch perfekter (sophisticated) geworden. Wir Stinnes-Händler galten in Europa als Marktführer. Diesen Ruf hatten wir uns nicht nur durch unsere technischen Händler-Qualitäten erarbeitet. Hinzu kam, dass der Name Hugo Stinnes in der Welt als erstklassig galt.

Herr Hugo Stinnes hatte zu Anfang der 1900er Jahre ein enormes Industrie-Imperium zusammengerafft. Er hatte all das mit geliehenem Geld gekauft. Anfang der 1920er Jahre gab es in Deutschland eine galoppierende Inflation. Am 16. November 1923 ab es dann eine große Abwertung der Reichsmark, indem zwölf Nullen von Preisen abgestrichen wurden. Aus 1.000.000.000.000 Reichsmark wurde ganz schlicht nur eine Rentenmark. Aber vor diesem großen Währungs-Schnitt zahlte Herr Stinnes „aus der Westentasche“ alle seine Schulden mit wertloser Reichsmark zurück.

Deshalb war er schuldenfrei und Eigentümer dieses gewaltigen Industrie-Imperiums. Er war zu der Zeit einer der reichsten Männer in Deutschland.

1945, am Ende des Zweiten Weltkriegs enteigneten die Alliierten (Amerikaner, Engländer und Franzosen) Herrn Stinnes. Sein Sohn, Herr Hugo Stinnes junior, dessen Bruder Otto Stinnes und deren Mutter (Witwe des „alten Hugo“) hatten noch ein bisschen Geld übrig behalten, womit sie die Hugo Stinnes oH (offene Handelsgesellschaft) gründeten. Die *Finanzabteilung dieser Firma* erhielt eine Bank-Lizenz und nannte sich „Hugo Stinnes Bank“.

Es ist offensichtlich, dass die gesamte Hugo Stinnes oH, und ganz sicher die Stinnes Bank, enorm unterkapitalisiert waren. Jedoch die Welt verstand das Anfang der 1950er Jahre und nach dem Krieg nicht. Die Menschen hörten nur den Namen „Hugo Stinnes“ und erinnerten sich an den mächtigen Namen vor dem Krieg. Wenn sie mit uns handelten, kümmerten sie sich nicht um das sogenannte „Kontrahenten-Risiko“, also das Kreditrisiko im Handel mit Finanztiteln einschließlich Devisen.

Die Tatsache, dass wir zu der Zeit wahrscheinlich die smartesten und schnellsten Devisenhändler waren, unterstützte noch weiter diesen guten Ruf. Die größten Banken Europas machten sich keine Sorgen um unsere Kreditwürdigkeit und handelten gerne mit uns.

Wir Stinnes-Händler mussten smart sein, weil wir kein Kunden-Geschäft hatten. Andere Banken hatten solche Kunden, die zum Beispiel Wein von Frankreich importierten und für diesen Wein Franzosen-Franken bezahlen mussten. Diese Importeure verkauften den Wein in Deutschland für Mark und mussten diese Mark in Franzosen-Franken umwandeln, um für den importierten Wein zu bezahlen. Sie tauschten diese Mark bei deutschen Banken in Franzosen-Franken um, und die Banken nahmen dafür als Gewinn entweder eine Kursspanne oder eine Provision.

Wir hatten keine solche Kunden. Wir spekulierten einfach im Devisenmarkt. Wir kauften und verkauften basierend auf unserem Bauchgefühl und unserer Interpretation, wie wirtschaftliche und politische Nachrichten die Devisenkurse beeinflussen könnten. Wir sagten von uns selbst, *dass wir so wie „Tiger im Urwald“ sind. Jeden Morgen wissen wir, dass wir essen werden, aber wir wissen nicht, was wir essen werden.*

Alle Auslandsgespräche von Deutschland nach London, Paris, Zürich usw. mussten beim Fernamt angemeldet werden, dem „Fräulein vom Amt“. Die Alternative war die Telexmaschine, auch Fernschreiber genannt, was so etwas wie eine zweiseitige Schreibmaschine war. Es gab noch keine elektrischen Rechenmaschinen. Stattdessen hatten wir eine mechanische Maschine von der Firma FACIT, wo der Schwengel von Hand getrieben wurde (siehe Bild unten). Diese Maschine konnte eine zehnstellige Zahl mit einer achtstelligen Zahl multiplizieren und eine 13-stellige Antwort geben.



FACIT, meine mechanische Rechenmaschine, Ende der 1950er Jahre

Wir waren auch eine der wenigen Banken in Europa oder der Welt, die **zu der Zeit das Verhältnis von Zinsdifferenzen zwischen zwei Währungen einerseits und den Auf- und Abschlägen (Prämien und Diskonte) im Devisen-Terminmarkt andererseits verstanden**. Dieses Wissen, zusammen mit Schnelligkeit, Enthusiasmus und Gewinnsucht, machten uns möglicherweise, technisch gesehen, damals zu den **besten Devisenhändlern der Welt**.

Silvester 1956: Ich lerne meine erste Frau kennen, Karin Boes (20)

Ich feierte Silvester 1956 mit befreundeten Kollegen von der Stinnes Bank. Wir gingen in die von Paul Noy geleitete Mülheimer Stadthalle, wo alles hinging, was Rang und Namen hatte.



HR am 31. Dezember 1956

Es war bereits eine halbe Stunde nach Mitternacht, als ich eine junge Dame sah und sie zum Tanzen bat. Es war Karin Boes. Sie war auch Mitglied im Kahlenberg-Tennis-Klub und kannte mich, weil ich zu der Zeit dort Klubmeister war.

Wir verstanden uns sofort gut und fingen an miteinander auszugehen. Karin arbeitete im Büro ihres Vaters Volkswagen-Verkauf- und Service-Geschäftes. „Auto Boes“ war ein angesehener Name auch über Mülheims Grenzen hinaus. Ich lernte Karins Eltern kennen, und Karin kam auch nach Styrum, wo ich sie meiner Mutter vorstellte. Es wurde ein sehr gutes und angenehmes Verhältnis. Da ich wieder im Rot Weiß Klub Tennis spielte, brachte ich Karin auch dort mit hin. Wir spielten beide Tennis in beiden Klubs. Karin ging auch mit mir zu den Partys bei Kusine Renate.

Karin begleitete auch meine Mutter und mich zu den jährlichen Aktionärsversammlungen der im Ruhrgebiet ansässigen Großunternehmen wie Thyssen, Demag und Mannesmann. Durch Herbert Vogt von der Dresdner Bank (meinem anfänglichen Tennis-Mentor) kauften wir sogenannte „Fress-Aktien“. Das sind nur ein paar Aktien von verschiedenen Firmen, aber genug, um an den Versammlungen teilnehmen zu können. Die Geschäftsführer dieser Firmen servierte köstliches Essen und Trinken, um die Aktionäre gut gelaunt zu halten und sie von dem, was in den Firmen tatsächlich passierte, abzulenken. Bei solchen Gelegenheiten traf meine Mutter oft interessante Herren, und wir alle amüsierten uns meistens sehr.



Silvester mit Karin im Hotel Noy

Ich ging oft mit Karins Eltern zum Abendessen aus. Ich erinnere mich an die Silvester-Feiern 1957, 1958 und 1959 in Paul Noys neuem Hotel-Restaurant in Mülheim Stadtmitte. Karins Vater Hermann Boes und Paul Noy waren Klassenkameraden, so dass wir in Pauls Restaurant immer extra gut bedient wurden. An Silvester kam um Mitternacht immer als Glücksbringer ein Schornsteinfeger mit einem lebenden Spanferkel im Arm ins Restaurant, und es war immer eine Mordsgaudi.

1958: Ausbildung in Paris für zwei Monate bei Credit Lyonnais (22)

Dr. Haas war der Meinung, dass der Stinnes-Devisenhandel mehr internationalen Schliff brauchte. Deshalb schickte er mich 1958 für zwei Monate, von Mitte März bis Mitte Mai, zur Ausbildung als „Stagiaire“ in den Devisenhandel zum Credit Lyonnais in Paris, was zu der Zeit die größte Bank in Frankreich war.



Hochzeitsbild mit Karin, 1959

Von rechts: Meine Mutter mit zweitem Mann Dr. Gerhard Moeller, Karin und ich, Pastor Falkenroth, Karins Eltern Herman und Freya Boes, Karins Großvater

Der Zeitpunkt war gut gewählt. Die Ausbildung endete Mitte Mai. Mein Geburtstag war am 11. Mai, Karins Geburtstag am 14. Mai, und wir planten, uns am 15. Mai in Paris zu verloben. Meine Mutter und Gerd, Karins Eltern sowie Dr. Haas und Frau kamen nach Paris, um mit uns zu feiern. Die Hochzeit war für April 1959 geplant.

Dr. Haas war ein guter Party-Planer. Die Verlobungsfeier endete in dem weltbekannten Pariser Nachtclub „Crazy Horse“, wo die berühmten Kessler Zwillinge auftraten, die übrigens deutsche Mädchen waren.

Die Bank Credit Lyonnais lag im Herzen von Paris auf dem Boulevard des Italiens zwischen Place de l'Opera und der Opera Comique. Stinnes hatte mich in ein kleines Hotel, dem Hotel de l'Opera Comique in 4 Rue d'Amboise, gebucht. Das war gleich um die Ecke von Credit Lyonnais.

Stinnes zahlte für das Hotel einschließlich Frühstück. Zusätzlich bekam ich den Gegenwert von zehn Dollar pro Tag. Als Erstes machte ich das Frühstück zu meiner Hauptmahlzeit. Den größten Teil des Geldes gab ich aus in sogenannten „Bars“, um Herren zu einem kleinen Bier (demi) einzuladen, so dass sie Französisch mit mir sprachen. Die sogenannten „Bars“ sind Cafés, wo man drinnen oder draußen an einer Bar sitzen kann und es leicht ist, ein Gespräch anzufangen.

Französisch lernen

In der Bank sprach keiner Englisch oder Deutsch. Ich wurde neben Mademoiselle Daniele gesetzt, eine junge Dame, die den Fernschreiber bediente. Sie hatte nicht viel zu tun und jede Menge Zeit, sich mit mir zu unterhalten. Morgens ging ich in die Schule Alliance Francaise, um Französisch zu lernen. Dort waren 25 Schüler von zehn verschiedenen Ländern. Es wurde nichts übersetzt. Die Schüler mussten irgendwie herauskriegen, was die jeweiligen Worte bedeuteten. Man lernte „par pore“, das heißt durch die Haut.

Mittags ging ich zur Pariser Börse, wo die Chef-Devisenhändler der wichtigeren Pariser Banken sich persönlich gegenüberstanden und direkt miteinander handelten. Sie standen um einen großen ovalen Tisch herum und schrien sich Kauf- oder Verkaufs-Kurse zu (Geld- oder Brief-Kurse). Hinter dem großen Tisch hatten alle Banken private Telefonzellen, in denen jüngere Händler mit der Außenwelt Kontakt hielten, um die neuesten Nachrichten und Kurse zu erfahren.

In den ersten zwei Wochen konnte ich praktisch gar nichts auf Französisch sagen. Wenn ich einen Satz mit sechs Worten zu Mademoiselle Daniele sagen wollte, musste ich die Hälfte der Worte im Wörterbuch nachgucken.

Dann nach ungefähr zwei Wochen wachte ich eines Morgens auf und konnte etwas Französisch sprechen. Es war natürlich ganz einfaches Französisch mit limitiertem Vokabularium und schlechter Grammatik, aber ich konnte mich irgendwie (mit Händen und Füßen!!) verständlich machen.

Sobald ich ein ganz klein bisschen sprechen konnte, wurde es schnell besser. Das war die Zeit, als ich anfang, Fremde zu einem Bier einzuladen, so dass sie Französisch mit mir sprachen. Das ging ganz einfach so: Um das berühmte Café de la Paix herum am Place de l'Opera gibt es viele von den zuvor beschriebenen Drinnen-/ Draußen-„Bars“. Wenn ich einen Herrn alleine an der Bar sitzen sah, setzte ich mich einfach neben ihn, fing ein Gespräch an und lud ihn zu einem Bier ein. Fast immer nahm er meine Einladung an, und dann musste er natürlich mit mir sprechen. Ein oder zwei Wochen später konnte ich über fast jedes Thema sprechen, natürlich immer noch mit limitiertem Vokabularium und schrecklicher Grammatik. Aber es ging von Tag zu Tag immer besser.

Die Leute in der Bank und an der Börse waren überraschenderweise sehr freundlich. Es waren immerhin nur 13 Jahre nach dem furchtbaren Hitler-Krieg, in dem deutsche Soldaten für mehrere Jahre Frankreich besetzt hatten. Viele Franzosen müssen Freunde oder Familienmitglieder gehabt haben, die unter den Nazis gelitten hatten oder von ihnen getötet worden waren. Ein französischer Händler an der Börse nannte mich immer „Rittmeister von Arschloch“. Alle lachten darüber. Ich auch. Aber es gab nie böses Blut.

Durch die täglichen Kontakte an der Börse lernte ich all die wichtigen Pariser Händler kennen, ohne Geld auszugeben für Mittag- oder Abendessen. Einige von ihnen luden mich zum Abendessen ein und wir wurden Freunde. Zu der Zeit fand der

größte Teil des Devisenhandels am Telefon statt, so dass diese persönlichen Kontakte und Freundschaften sehr wichtig und wertvoll waren.

Mit einigen Händlern entwickelte ich ein besonders enges Verhältnis. Einer von ihnen war Herr Spoerri von der Pariser Filiale der türkischen Banque Ottomane. Er war im Elsass aufgewachsen, sprach auch Deutsch und hatte Schwierigkeiten nachts zu schlafen. Ich verbrachte viele Abende mit ihm, einfach nur durch Paris laufend und Französisch sprechend. Er half mir sehr, denn er konnte für mich banktechnische Ausdrücke übersetzen. So lernte ich von ihm zum Beispiel, was auf Französisch „aus buchungstechnischen Gründen“ heißt.

Der „Directeur“ des Devisenhandels bei Credit Lyonnais war *Maurice Plaquet*. Er war damals 60 Jahre alt und einer der wichtigsten und Senior-Devisenhändler in ganz Europa. Sobald ich etwas Französisch sprechen konnte, hatte ich fast täglich direkten persönlichen Kontakt mit diesem berühmten Mann.

Nur drei Jahre vorher hatte er den Forex Club gegründet, die internationale Vereinigung der Devisenhändler. Diese Organisation nannte man später die „Association Cambiste Internationale“ (ACI).

Der Slogan des Forex Club ist „Once a Dealer – Always a Dealer“, oder auf deutsch: „Einmal ein Händler – Immer ein Händler“, was auf mich sicher zutraf.

Hier ist ein Zitat vom Internet:

Der Europäische Devisenmarkt wurde zehn Jahre nach Ende des Zweiten Weltkriegs wieder eröffnet. Dies nahmen englische und französische Devisenhändler zum Anlass, eine Organisation zu gründen, deren Ziel es ist, die Teilnehmer an diesem Markt zu repräsentieren:

- 29. Juni, 1955: *Maurice Plaquet* vom französischen Forex Club und Roy Bridge vom Londoner Forex Club organisieren ein Eröffnungs-Abendessen in Paris.
- 1955–1957: Dreizehn Länder treten dem Forex Club bei (das waren USA, Kanada und elf europäische Länder einschließlich Deutschland).
- 11. Mai 1957: Erster internationaler Kongress des Forex Club oder ACI; Association Cambiste Internationale.

Ich war 1958 in Paris und hatte fast täglich mit diesem Maurice Plaquet zu tun, dem Mann, der nur drei Jahre zuvor den Forex Club gegründet hatte. Ich selbst trat 1958 nach meiner Rückkehr von Paris dem deutschen Forex Club bei und nahm im selben Jahr an dem deutschen Forex-Club-Treffen in Frankfurt teil.

1959 nahm ich an dem zweiten internationalen Forex-Kongress in London teil. Bei der Gelegenheit sah ich das Musical „My Fair Lady“ mit Rex Harrison und Julie Andrews im Theatre Royal, Drury Lane.

Der größte Vorteil des Forex Clubs und der nationalen und internationalen Kongresse waren die dadurch zustande kommenden persönlichen Kontakte mit Händlern, mit denen man täglich am Telefon Devisenhandels-Geschäfte machte.

**Stinnes-Devisenhandel nach Rückkehr von Paris;
29. Dezember 1958: Großes Ereignis im Devisenmarkt**

In der zweiten Jahreshälfte von 1958 verdiente der Stinnes-Devisenhandel weiterhin Geld aus dem Nichts. Das Geschäft war reine Spekulation, denn wir hatten keine Kunden. Mein Beitrag war, mit etwa zehn Banken in Paris zu handeln, die ich während meines zweimonatigen Aufenthaltes dort kennen gelernt hatte. Ich war der Einzige, der mit ihnen handeln konnte, weil ich der Einzige war, der Französisch sprach. Die Händler dieser französischen Banken sprachen kaum Englisch oder Deutsch, oder besser, sie *wollten* nicht Deutsch oder Englisch sprechen.

Am Samstagmorgen, 27. Dezember 1958, saß ich an meinem Tisch im Stinnes-Handelsraum und las die Zeitung. Da sah ich eine dicke Überschrift:

Blitzreise des deutschen Finanzministers nach Paris



HR am Handelstisch im Drehstuhl mit Fernschreiber hinter mir, 1958

Riesengewinn durch Abwertung des Franzosen-Franken

Während der letzten Jahre war der Franzosen-Franken immer schwach und die Deutsche Mark immer relativ stark gewesen. Deshalb war der Franzosen-Franken meistens an oder nahe den unteren Interventionspunkten der europäischen Zentralbanken, einschließlich der Deutschen Bundesbank. Mit anderen Worten, an jedem Wochenende war der Franzosen-Franken ein Kandidat für eine Abwertung.

Eine Stimme in mir sagte, dass die Franzosen an diesem Wochenende gegenüber der Mark abwerten würden und dass deshalb der Devisenkurs für Franken gegen Mark am Montagmorgen viel niedriger sein würde, als er im Moment am Samstagmorgen war. Also rief ich eine andere Bank an, die an diesem sehr ruhigen Morgen bereit war zu handeln. Ich verkaufte Franzosen-Franken gegen Mark mit der normalen Kasse Wertstellung von zwei Geschäftstagen später, also Wert Dienstag, 30. Dezember. Ich hatte ausreichend Entscheidungsfreiheit, dieses Geschäft abzuschließen, ohne irgend jemand anderes im Handelsraum zu fragen. Als Ergebnis war meine Stinnes Bank jetzt minus (short) Franzosen-Franken gegenüber Deutsche Mark.

Am Wochenende ereigneten sich zwei ganz wichtige Dinge.

Das Erste war, dass der Franzosen-Franken um 17% abwertete. Meine Minusposition hatte einen Gegenwert von einer Million Dollar, so dass sich mein Gewinn auf 170.000 Dollar belief. Das war sehr viel Geld zur damaligen Zeit.

Aber da war ein großer Haken. Die französische Zentralbank hatte die französischen Banken angewiesen, dass ausländische Banken wie meine Stinnes Bank ihre in Franken geführten Konten nicht überziehen dürfen.

Das war ein Problem für mich und meine Stinnes Bank. Ich hatte die Franken am Samstag für Wert Dienstag verkauft, also Wert zwei Geschäftstage später. Es war jetzt Montag, und die Standard-Wertstellung für Kasse-Geschäfte war Mittwoch. Wenn ich meine spekulative Minusposition in Franken für Wert Mittwoch zurückkaufte, wäre ich in meinem Franken-Konto von Dienstag bis Mittwoch überzogen. Der Strafzins für eine solche Überziehung war gemäß Anweisung der französischen Zentralbank 20% flat, nicht 20% pro Jahr, wie normalerweise Zinsen berechnet werden. Das war ein großer Unterschied. 20% flat auf eine Million ist 200.000. 20% pro Jahr für einen Tag ist nur 548, ein ganz großer Unterschied. Der Strafzins von 20% flat war größer als mein Spekulations-Gewinn von 170.000 Dollar. Das war genau das, was die französische Zentralbank beabsichtigte; sie wollte Leute wie mich bestrafen, weil sie gegen ihre Währung spekuliert hatten.

An diesem Montagmorgen, 29. Dezember 1958, war die Atmosphäre im Stinnes-Handelsraum nahe dem Siedepunkt. Dr. Haas und die anderen Händler

beobachteten mich, wie ich meine Pariser Freunde anrief, einen nach dem anderen, und versuchte, mir Franzosen-Franken von Dienstag bis Mittwoch zu leihen, und damit meinen Spekulations-Gewinn von 170.000 Dollar zu retten. Ich war der Einzige, der Französisch sprach, und auch der Einzige, der die persönlichen Kontakte zu den Pariser Händlern hatte.

An diesem Tag war auch Dr. Haas' Geburtstag!
Noch mehr Drama?

Seine Frau war schwanger und mit Wehen im Krankenhaus, um ihr erstes Kind zu gebären. Der Doktor hatte gewarnt, dass es da medizinische Komplikationen gab, die das Leben von Mutter und Kind gefährden könnten.

Und dann, innerhalb von zehn Minuten, löste sich alles in Wohlgefallen auf. Mein Freund Spoerri von Banque Ottomane, mit dem ich während meines Paris-Aufenthaltes so viele Nächte durch Paris spaziert war, lieh mir die Franzosen-Franken mit 10% *pro Jahr*. Das war nichts im Vergleich zu 20% *flat* Strafzins, den die Zentralbank verlangt hätte. Das garantierte unseren 170.000 Dollar Gegenwert Gewinn. Und Dr. Haas' Baby war gesund geboren und Mutter und Kind wohlauf.

Dr. Haas spendierte Champagner für uns alle!!

Das zweite herausragende Ereignis an diesem Wochenende war, dass alle europäischen Währungen, einschließlich der Deutschen Mark, voll konvertierbar wurden gegen US Dollar, Kanada Dollar und Schweizer Franken. Vorher waren diese drei Währungen nur gegeneinander konvertierbar. Die anderen europäischen Länder konnten ihre Währungen nur untereinander handeln, so wie Müll gegen Müll, aber nicht gegen US und Kanada Dollars und Schweizer Franken.

Spezielle Bedeutung für Deutschland: Ab Ende Dezember 1958 konnten wir unsere Deutsche Mark gegen US Dollar handeln und austauschen. Vorher konnten wir unsere DM nur gegen andere europäische Währungen wie Englische Pfunde oder Holländische Gulden handeln. *Wir werden sehen, dass diese Änderung eine gewaltige Rolle in meinem Leben spielen wird.*

Zwei Tage später, am 31. Dezember 1958, bekam ich meinen ersten Bonus von Dr. Haas. Er rief mich aus dem Handelsraum heraus in den Flur, wo wir alleine waren. Dann packte er in seine Hosentasche und zog eine Handvoll Hundertmarkscheine heraus. Er gab mir das Geld und sagte: „Sie haben gut gearbeitet im letzten Jahr. Herzlichen Glückwunsch! Vögeln Sie sich nicht zu Tode.“ Dann ging er weg. Dieser Vorgang beschreibt das Arbeitsklima bei der Stinnes Bank: Grobe Sprache und keine Quittung für Zahlungen.

Als ich das Geld zählte, stellte sich heraus, dass es über 800 Mark waren, ein Gegenwert von 200 Dollar. Das war zu der Zeit mein Monatsgehalt.

1959: Ausbildung in New York für zwei Monate bei Citibank (23)

An einem Tag im Mai 1959 kam ich zurück vom Mittagessen in meiner Wohnung Leineweberstraße 10, die nur ein paar hundert Meter von meinem Büro in der Wilhelm-Straße entfernt war. Ich hatte meine Tenniskleidung an, denn ich wollte nach Büroschluss Tennis spielen.

Als ich in den Handelsraum kam, sagte mir einer der Händler, dass Herr Otto Stinnes mich dringend sprechen möchte. Ich hatte bisher noch nie irgendetwas mit Herrn Stinnes zu tun gehabt und glaubte das zunächst nicht. Aber als ich Herrn Stinnes' Büro anrief, sagte seine Sekretärin: „Ja Herr Riehl, bitte kommen Sie in unser Büro, Herr Stinnes möchte Sie sprechen.“ Also ging ich zu seinem Büro in meiner Tenniskleidung und war sehr nervös.

Herr Stinnes saß da zusammen mit Dr. Haas und Wilhelm Unger, dem die ganze Stinnes Bank unterstellt war und der also auch der Chef von Dr. Haas war. Dr. Haas fragte mich: „Herr Riehl, wären Sie bereit, zusammen mit ihrer Frau im August für zwei Monate zur Ausbildung zur Citibank in New York zu gehen?“ Ich atmete einmal tief durch, dachte für vier Sekunden nach und sagte: „Ja.“

Dann fragte Dr. Haas die anderen beiden Herren: „Sollen wir jetzt entscheiden oder warten?“ Sie wollten warten und Dr. Haas schickte mich zurück in meinen Handelsraum, um auf weitere Anweisungen zu warten. Die folgenden Ereignisse waren dieser Geschichte vorausgegangen.



**Polterabend mit Freunden von Stinnes am Abend vor Hochzeit mit Karin
Kocky sitzt in der Mitte, April 1959**

Wolfgang Kock, genannt Kocky, war stellvertretender Chef-Händler und sollte für zwei Monate mit seiner Frau zur Citibank nach New York gehen. Herr Stinnes und Dr. Haas meinten, da wir jetzt Mark gegen Dollar handeln konnten, dass jemand nach New York gehen sollte, um den New Yorker Markt kennen zu lernen und um die Stinnes Bank in den USA zu repräsentieren. Kocky und ich waren beide Stellvertreter von Chef-Händler Heinz Zoeller, aber Stinnes hatte Kocky für die

Reise nach New York gewählt. Ich war bereits im vorigen Jahr in Paris gewesen, und deshalb war jetzt Kocky an der Reihe, nach New York zu gehen.

Es hatte sich herausgestellt, dass Kocky sich von seinen Händler-Kollegen und anderen Mitarbeitern Geld geliehen hatte und es ausgegeben hatte für Partys und Mädchen. Als die Leute ihr Geld wieder zurückhaben wollten, hatte er keins. Die Leute wollten heiraten und brauchten Geld für ihre erste Wohnung, Möbel usw. und Kocky konnte nicht zurückzahlen. Deshalb waren die Leute zu ihren Chefs gegangen und letztlich zu Herrn Stinnes.

Herr Stinnes war sehr über Kockys Benehmen verärgert und wollte nicht, dass eine solche Person ihn als erste nach dem Krieg in USA repräsentiert. Auf der anderen Seite waren bereits alle Einzelheiten des Besuches mit Citibank in New York abgestimmt und festgelegt. Deshalb musste einer dahin gehen, so dass Stinnes nicht gegenüber Citibank Gesicht verlieren würde. Im Hinblick auf all das war ich die nächste logische Wahl.

Zwei Wochen Schiffsreise mit Stinnes-Frachter von Bremen nach Newark, New Jersey, nahe New York

Am Samstag 1. August 1959, verließen Karin und ich den Hafen der Stadt Bremen auf einem Stinnes-Frachter, der 900 VW-Käfer-Autos an Bord hatte. Das Schiff hatte noch sechs weitere Passagiere, so dass wir insgesamt acht waren. Da waren noch der Kapitän und drei Assistenten, die auch mit uns aßen und oft mit uns zusammen waren. Für fast zwei Wochen sahen wir kein Land und vertrieben uns die Zeit hauptsächlich mit Schach und Kartenspielen. Frühmorgens am Donnerstag, 13. August, sagte man uns, dass wir nach Land ausschauen sollten. Und ja, wir sahen Land. Nachdem wir Land gesehen hatten, war der wirkliche Höhepunkt, die Freiheitsstatue im New Yorker Hafen in Augenschein zu nehmen.

Ich war 23 Jahre alt. Ich hatte etwas Geld in der Tasche, sprach Englisch und wusste, dass uns keine Feinde oder unfreundliche Leute empfangen würden. Ich hatte auch eine Adresse in New York, wo man uns willkommen heißen würde.

Als ich die Freiheitsstatue sah, dachte ich an die Millionen Einwanderer, die hier auf dem Weg nach dem Einwanderer-Kontrolle-Zentrum Ellis Island vorbeigefahren waren. Sie hatten sich bestimmt nicht so sicher gefühlt wie Karin und ich in dem Moment. Dies war ein ganz besonderer Augenblick, den ich nie vergessen werde.

Nachdem wir an Land waren, nahmen wir ein Taxi nach Riverdale in der Bronx, einer der fünf Stadtteile von New York. Die Wohnung, die Stinnes für uns gemietet hatte, bestand aus einem Wohn-/Schlafzimmer, Bad und Küche und war 20 Minuten zu Fuß von der nördlichsten Station der New Yorker Untergrundbahn 242. Straße entfernt.

Das Haus hatte eine Klimaanlage, was ich zuvor noch nie erlebt hatte. Aber da war keine kühle Luft in der obersten Etage unter dem Dach, wo unsere Wohnung war. Und das im August in New York, wo die Temperatur meistens um 33 Grad Celsius und die relative Luftfeuchtigkeit meistens um 90% ist. Die Hauseigentümerin gab uns guten Rat: Alle Kleider ablegen, ganz nackt ausziehen und ruhig aufs Bett legen. Die Körpertemperatur ist 37 Grad und höher als die Temperatur im Raum, deshalb wird man sich bald abkühlen.

Pünktlichkeit garantieren für Ankunft bei Citibank am Montag Extra 25 km Fahrt am Sonntag zur Wall Street

Stinnes hatte mir gesagt, dass ich am Montagmorgen um 8:30 Uhr bei Mr. Eddie Reichers in der Citibank sein sollte. Das Büro war an 20 Exchange Place in der Wall-Street-Gegend gelegen. Das war rund 25 km entfernt von unserer Wohnung in Riverdale.

Ich wollte absolut gewährleisten, dass ich am Montagmorgen nicht zu spät in Eddie Reichers' Büro ankam. Deshalb entschieden Karin und ich uns, die kurze 25-km-Reise am Sonntag zu machen, so dass ich ganz genau ausfindig machen konnte, wo Eddies Büro war. Wir gingen in die Untergrundbahn und fuhren Richtung Süden nach Wall Street. Als wir uns dem Times Square näherten, sah es auf der Karte so aus, als wenn wir schon recht nahe der Wall Street wären. Also stiegen wir aus, um uns den Time Square, „the Great White Way“, anzuschauen und dann zu Fuß weiterzugehen. Wir waren überrascht, als wir merkten, dass die Wall Street immer noch 10 km entfernt war. Aber wir schafften es zur Wall Street, erschöpft und nassgeschwitzt.

An diesem Sonntagnachmittag ging ich zum Empfang des 20-Exchange-Place-Gebäudes und bestätigte, dass Eddie Reichers in dem Gebäude sein Büro hat. Für mich war das von allergrößter Wichtigkeit. Ich hatte völlig die Gefahr beseitigt, mich am nächsten Morgen in dem Straßen-Gewirr von Manhattans Wall Street zu verirren. Das wäre möglich gewesen, denn immerhin wäre es mein erstes Mal in Manhattan und Wall Street gewesen.

Wenn ich an dem nächsten Tag, Montagmorgen, zu spät gekommen wäre, Sätze gesprochen hätte, die mit „aber“ beginnen, erklärt, dass es für mich das erste Mal war und dass ich ja dies und das nicht wusste, hätte es wahrscheinlich verständlich geklungen. Aber die deutsche Eigenschaft in mir und die Besessenheit, pünktlich zu sein und nicht zu spät zu kommen, ließen mich diese extra Vorsichtsmaßnahme ergreifen, um sicher zu sein, dass ich in Eddie Reichers' Büro nicht zu spät komme.

Die einzige Möglichkeit, pünktlich zu sein, ist, zu früh zu sein.

Pünktlichkeit ist ganz wichtig!!!

In Mr. Reichers' Devisenhandel in Citibank New York

Edwin „Eddie“ Reichers war einer von insgesamt nur 50 Vize-Präsidenten in der gesamten Citibank weltweit. Er war 51 Jahre alt und seine Eltern in Deutschland geboren. Eddie sprach ein ganz klein bisschen Deutsch. Er war weltweit verantwortlich für alle Devisenhandels-Abteilungen in den 70 Ländern, in denen Citibank damals Filialen unterhielt.

Eddie hatte 1923 mit 15 Jahren nach Abschluss seiner Grundschul-Ausbildung in kurzen Hosen in der Telegram-Abteilung der Citibank angefangen. Der Devisenhandel von Citibank New York hatte damals seine eigene Telegramm-Abteilung. Manchmal kamen Telegramme für den Devisenhandel irrtümlicherweise in der allgemeinen Telegramm-Abteilung der Citibank an. In solchen Fällen musste der junge Eddie die Telegramme von der allgemeinen Telegramm-Abteilung in die Telegramm-Abteilung des Devisenhandels bringen. Ihm gefiel die lebhaftere, internationale und „elektrisch geladene“ Atmosphäre in der Telegramm-Abteilung des Devisenhandels besser als die allgemeine Telegramm-Abteilung. Deshalb bat er um einen Transfer von der allgemeinen Telegramm-Abteilung in die Telegramm-Abteilung des Devisenhandels.

Das war sein Anfang. Während der nächsten 35 Jahre bis zu dem damaligen Tag 1959 blieb er immer im Devisenhandel und wurde nach und nach zum Vize-Präsidenten in dieser Position befördert.

Eddie war sehr autoritär und schien manchmal direkt unfreundlich. Seine Angestellten sprachen nur zu ihm, wenn sie gefragt wurden. Er war der Chef, und keiner durfte irgend etwas tun, ohne ihn vorher zu fragen. Seine ganze Abteilung hatte ungefähr 40 Angestellte. Die meisten hatten untergeordnete, einfache buchhalterische Aufgaben.

Manchmal brauchte Eddie mehr Mark in seinem Konto bei Deutsche Bank in Frankfurt. Dann sagte er einem seiner Händler, George de Luna, der später ein guter Freund von mir wurde: „George, hole mal Deutsche Bank am Fernschreiber und frage, wie deren Kurs für Deutsche Mark gegen Dollar ist.“

Damals dauerte es mehrere Minuten, bis die Verbindung am Fernschreiber mit Deutsche Bank zustande kam und George deren Devisenkurs bekam. Wenn er den Kurs hatte, rief George den Kurs, den Deutsche Bank quotiert hatte, Mr. Reichers zu.

Der Kurs war damals ungefähr DM 4,1720 herum für einen Dollar, gerade etwas über dem unteren Interventionspunkt von 4,1700. Mr. Reichers konnte diesen Kurs nicht verstehen, denn er war in deutscher Version quotiert, das heißt, der Kurs besagte, wie viel Mark es für einen Dollar gibt. Mr. Reichers war in den USA und brauchte den Kurs in der amerikanischen Version, das heißt: Wie viel Dollar gibt es für eine Mark?



HR mit George de Luna in New York City, 1959

Um den Deutsche-Version-Kurs von 4,1720 in den equivalenten Amerikanische-Version-Kurs umzuwandeln, muss man den reziproken Kurs von 4,1720 ausrechnen. Das bedeutet in diesem Fall, dass man 1 teilen muss durch 4,1720, was 0,239693 ergibt. Diesen amerikanischen Kurs von 0,239693 Dollar für eine Mark konnte Eddie Reichers verstehen. Nun konnte er entscheiden, ob er den Kurs für gut hielt oder nicht, und ob er zu dem Kurs Mark kaufen würde.

Das Ganze lief wie folgt ab: Nachdem George Eddie Reichers den Kurs genannt hatte, sagte Mr. Reichers: „Tue das in die Eins“, was bedeutete: Teile 1 durch 4,1720.

Als Nächstes machte George den ersten der ungefähr 15 Schritte, um vom Fernschreiber zu der einzigen im Raum befindlichen Rechenmaschine zu gehen und dort die von Mr. Reichers verlangte Division 1 geteilt durch 4,1720 vorzunehmen. All das dauerte wahrscheinlich an die 90 Sekunden und dann gab George mit gehobener Stimme das Ergebnis an Mr. Reichers.

Kreative Schnelligkeit erregt Mr. Reichers' Aufmerksamkeit

Ich hatte nicht viel zu tun in diesem Handelsraum. Meistens hörte ich den Telefongesprächen der anderen Händler zu. Aber ich hatte die zeitraubende Art und Weise bemerkt, wie der deutsche Kurs in einen amerikanischen Kurs umgerechnet wurde, und dachte mir, dass man das besser machen könnte.

Als Mr. Reichers das nächste Mal George bat, Deutsche Bank an den Fernschreiber zu holen, ging ich bereits zu der Rechenmaschine und gab ein: „1 geteilt durch 4,172“. Bitte beachtet, dass ich absichtlich die vierte Zahl nach dem Komma weggelassen hatte. Das ist die Zahl nach der Zahl 2. Ich wusste nicht, was diese Zahl sein würde. Ich wusste, dass der Kurs ungefähr 4,1720 war, aber den genauen Kurs, den Deutsche Bank quotieren würde, wusste ich nicht.

Nehmen wir jetzt mal an, dass in dieser speziellen Situation George zu Mr. Reichers sagt, dass Deutsche Bank einen Kurs von 4,1728 quotierte. Ich brauchte jetzt nur noch die Zahl 8 in die Rechenmaschine einzugeben, denn ich hatte ja vorher schon 4,172 eingegeben.

Also gab ich die Zahl 8 ein und drückte auf den „teilen“-Knopf. Die Maschine begann unverzüglich zu rechnen. Das dauerte ungefähr fünf Sekunden. Es war eine elektrische Rechenmaschine und es dauerte ihre Zeit. Die Maschinen waren noch nicht elektronisch wie heute, wo das Ergebnis unverzüglich da ist. Innerhalb von fünf Sekunden hatte ich das Ergebnis, also den reziproken Kurs von 4,1728, was 0,239647 ist.

George hatte gerade den ersten Schritt in die Richtung der etwa 13 Meter entfernten Rechenmaschine getan, als ich mit gehobener Stimme, die gut zu hören war, sagte: „Mr. Reichers, der Kurs ist 0,239647.“ Mr. Reichers schaute mich ganz überrascht an. Er hatte möglicherweise vergessen, dass es mich überhaupt dort in seinem Händler-Raum gab, aber jetzt war er ganz sicher auf mich aufmerksam geworden.

Dies ist ein Beispiel dafür, wie ich immer versucht habe, Vorgänge zu verbessern.

Gesellschaftliches Leben, während ich bei Citibank in New York war

Natürlich nutzte ich meine Zeit in New York auch, um die Händler von anderen New Yorker Banken kennen zu lernen, genauso wie ich es während meiner zwei Monate in Paris im Vorjahr getan hatte. Zu der Zeit waren persönliche Bekanntschaften enorm wichtig. Die Leute von anderen Banken waren wertvolle Kontakte für mich. Ich sah sie alle zum ersten Mal, und sie waren alle so sehr wichtig, weil ich mit ihnen handeln konnte, sobald ich wieder zurück in Deutschland war. Bitte nicht vergessen, es war 1959, nur 14 Jahre nach Ende des Zweiten Weltkrieges. Für diese New Yorker war ich auch ein seltener Gast, denn damals kamen noch nicht viele Europäer nach New York.

Einige von Mr. Reichers' Angestellten, besonders George de Luna, luden Karin und mich manchmal zu sich oder zum Haus ihrer Mutter nach Long Island ein. Ich erinnere mich besonders an den New Yorker Vorort Garden City in Long Island. Dort sah und probierte ich zum ersten Mal „Prime Rib of Beef“ und „gebackene Idaho-Kartoffel“ oder Getränke wie „Gin und Tonic“ oder „Vodka und Tonic“.

Widerstehen einer Versuchung, Bankgeheimnisse zu verkaufen

Auf diesen Partys lernte ich auch Freunde von George kennen, die nicht bei Citibank arbeiteten. Da war insbesondere ein Mann, der mir ein ganz bestimmtes teuflisches Angebot machte. Er handelte auch Devisen bei einer anderen viel kleineren Bank und wollte von mir Voraus-Informationen über das Kunden-Geschäft der Citibank haben.

Zum Beispiel Volkswagen exportierte Autos von Deutschland nach USA. Die Wagen wurden in Amerika für Dollars verkauft, aber VW USA musste für die importierten Autos DM an VW in Deutschland zahlen. Deshalb musste VW USA wöchentlich oder monatlich Dollars verkaufen und DM kaufen, um DM für die Importe an VW Deutschland zu zahlen. Dies waren sehr große Beträge, die den US\$/DM-Kurs veränderten, höher für den Dollar und niedriger für die DM.

Der Mann auf Georges Party wusste, dass ich in Eddies Devisenhandel saß und hören und sehen konnte, wenn diese und andere überdurchschnittlich großen Kauf- und Verkaufsaufträge von Kunden hereinkamen. Der Mann wollte, dass ich ihn über solche Aufträge informiere, sodass er die entsprechenden Währungen kaufen oder verkaufen konnte, *bevor* Eddie mit seiner Order in den Markt kam. Zum Beispiel wenn Eddie DM für VW zu kaufen hatte, würde dieser Kerl die DM schon früher kaufen. Und wenn Eddie mit seiner großen Order dann den Kurs hochtreibt, macht der Kerl einen sicheren Gewinn. Er hatte ja Voraus-Informationen. So etwas ist natürlich nicht erlaubt. Man nennt das im Englischen „front running“.

Für diese Art von Informationen bot er mir eine Menge Geld an. Der Vorschlag war verführerisch, aber glücklicherweise ging ich nicht darauf ein. Wahrscheinlich hörte ich wieder einmal auf meine *innere Stimme* und erinnerte mich an das Gedicht aus Mutters Lesebuch, das ich vorher schon einmal auf Seite 48 in diesem Buch zitiert hatte. Das ist so wichtig, dass ich es hier noch einmal wiederhole:

Guter Rat

Vor allem eins, mein Kind, sei treu und wahr.
Lass *nie* die Lüge Deinen Mund entweihen.
Von Anfang an, das höchste Gut unter Menschen war,
getreu und wahr zu sein.

Noch bist Du jung, noch ist es nicht so schwer
Aus einem Knaben aber wird ein Mann.
Das Bäumchen biegt sich,
Doch der Baum nicht mehr.

Sprich „Ja“ und „Nein“ und dreh und deutle nicht!
Was Du berichtest sage kurz und schlicht!
Was Du gelobest sei dir höchste Pflicht!
Dein Wort sei heilig, drum verschwend' es nicht!

*Leicht schleicht die Lüge sich ans Herz heran.
Zuerst ein Zwerg, ein Riese hinten nach.
Doch Dein Gewissen zeigt den Feind Dir an,
Und eine Stimme ruft in Dir „Sei wach!“*

Dann wach und kämpf, es ist ein Feind bereit:
Die Lüg' in Dir, sie drohet Dir Gefahr!
Kind, kämpfe immer tapfer für die Wahrheit!
Du, mein Kind, sei tapfer, treu und wahr!

Ich habe die vierte Strophe wegen ihrer besonderen Wichtigkeit hervorgehoben.

George und andere Leute in Citibank sprachen mit mir auch über verschiedene Wirtschaftsthemen. Damals, 1959, wurde zum Beispiel viel über eine eventuelle Europäische Freihandelszone gesprochen, welche in der Tat am 3. Mai 1960 Wirklichkeit wurde. Diese Amerikaner interessierten sich für meine Meinung hinsichtlich der Vor- und Nachteile einer solchen Entwicklung.

Anfang einer wichtigen Freundschaft mit Eddie Reichers

Ich erwähne all das, denn obwohl Eddie Reichers nie direkt mit mir sprach, muss er wohl Gutes von seinen Leuten über mich gehört haben, sodass er anfang, mich zu mögen. An meinem letzten Tag in seinem Büro, einem Freitag, kam er nach dem Mittagessen an meinen Tisch. „Hast du was vor heute Abend?“, fragte er mich. Ich sagte: „Nein.“ Und er sagte: „Dann bleib mal hier. Lass uns einen trinken gehen.“

Das war eine große Sache, und natürlich wartete ich an dem Abend auf Mr. Reichers.

Wir fingen an, Heineken-Bier in der Wall-Street-Gegend zu trinken, und wenn die Kneipen in der Gegend zumachten, gingen wir allmählich immer weiter nach Norden in die Mitte von Manhattan. Wir sprachen über alles Mögliche einschließlich unserer beider Kindheitsgeschichten. Es war schon fast Mitternacht, als er mich an einer U-Bahn-Station absetzte, von der aus ich direkt zu meiner 242. Straße in der Bronx fahren konnte. Unmittelbar bevor er um die letzte Ecke in der U-Bahn Station ging und wir uns nicht mehr sehen konnten, rief er mir zu: „*Vergiss nicht, du hast einen Freund hier!*“

Meine Frau Karin konnte sich für zwei Wochen New York ansehen, bevor sie wiederum mit einem Stinnes-Frachter nach Deutschland zurückfuhr. Sie machte das alles alleine, was ich ihr hoch anrechne.

Eine Woche in Toronto und Montreal vor meiner Heimreise

Da ich schon in New York war, hatte Stinnes für mich auch Besuche bei den Devisenhandels-Banken in Toronto und Montreal arrangiert. Mein neuer Freund Eddie Reichers hatte bereits telefonisch mit den jeweiligen Chef-Händlern gesprochen und ihnen gesagt, dass ich OK sei. So verbrachte ich je zwei Tage erst in Toronto und dann in Montreal.

In Montreal wohnte ich im Ritz Carlton Hotel. Ich kann mich erinnern, dass ich an meinem letzten Abend Heimweh hatte. Da war ein großes Fest im Ballsaal des Hotels, aber da durfte ich nicht hinein. Ich beobachtete das Treiben von der Türe aus und kann mich an eine elegante Sängerin erinnern. Sie war über den Flügel gelehnt und sang das Lied „My Happiness“.

„Whether skies are grey or blue
any place on earth will do,
just as long as I'm with you, my happiness.“

Von Montreal aus flog ich mit einer Lufthansa Lockheed Super Constellation zurück nach Düsseldorf. Es war noch ein Propeller-Flugzeug und es musste eine planmäßige Zwischenlandung in Shannon, Irland, machen, um wieder aufzutanken.

Das war im Oktober 1959 und nur zwei Wochen bevor das erste Boeing-707-Jet-Flugzeug in Dienst gestellt wurde. Die Jet brauchte nur die Hälfte der Flugzeit, war viel ruhiger und vibrierte nicht so viel.

Stinnes-Devisenhandel nach meiner Rückkehr von New York

Als ich nach Deutschland und in den Stinnes-Devisenhandels-Raum zurückkehrte, hatte sich das Betriebsklima dort erheblich verändert. Die Leitung der Auslandsabteilung hatte Kocky seine früheren Sünden vergeben, und Dr. Haas selbst war nicht mehr so gut angesehen.

Kühler Empfang; Arbeiten bei Stinnes macht keinen Spaß mehr

Kocky und seine Freunde waren der Meinung, dass ich die New York Reise hätte ablehnen sollen. Sie meinten, dass, wenn ich nicht gegangen wäre, Stinnes Kocky hätte schicken müssen, um das Gesicht mit Citibank zu bewahren. Alle hassten auch Dr. Haas, weil es sein Vorschlag gewesen war, mich nach New York zu schicken.

Es war eine sehr politisch geladene Atmosphäre, und mir machte die Arbeit dort keinen Spaß mehr.

Anfang 1960 mussten die Teilnehmer an dem dritten internationalen Forex-Kongress in Stockholm nominiert werden. Ich hatte an dem vorjährigen Kongress 1959 in London teilgenommen. Jedoch trotz meiner vielen internationalen Kontakte, besonders in Paris und New York, wollte mich Stinnes nicht für Stockholm nominieren.

Mein neuer Citibank-Freund Eddie Reichers kommt nach Deutschland

Ich sprach jeden Tag am Telefon mit Eddie Reichers. Er war enttäuscht, als ich ihm sagte, dass ich nicht nach Stockholm komme. Dann überraschte Eddie mich, indem er sagte, dass er nach Düsseldorf komme und mich am 11. Mai zum Abendessen einladen wolle. Er sagte, dass er nach Frankfurt fliegen und dann per Zug nach Düsseldorf kommen wolle. Ich erinnere mich, wie er sagte: „I will come up to Düsseldorf by ‚Schnellzug‘.“ Er liebte es, ab und zu einige deutsche Sprachfloskeln zu benutzen.

Ich sagte ihm, dass der 11. Mai mein Geburtstag ist und dass, wenn er mit mir an dem Tag zu Abendessen will, er in meine Wohnung nach Mülheim Ruhr kommen müsse. Er nahm meine Einladung an, und Karin und ich fingen an zu planen, diesen mächtigen amerikanischen Banker in unserer Wohnung im dritten Stock in Leineweberstraße 10 in Mülheim-Ruhr zu empfangen.

Abendessen bei mir an meinem 24. Geburtstag, 11. Mai 1960

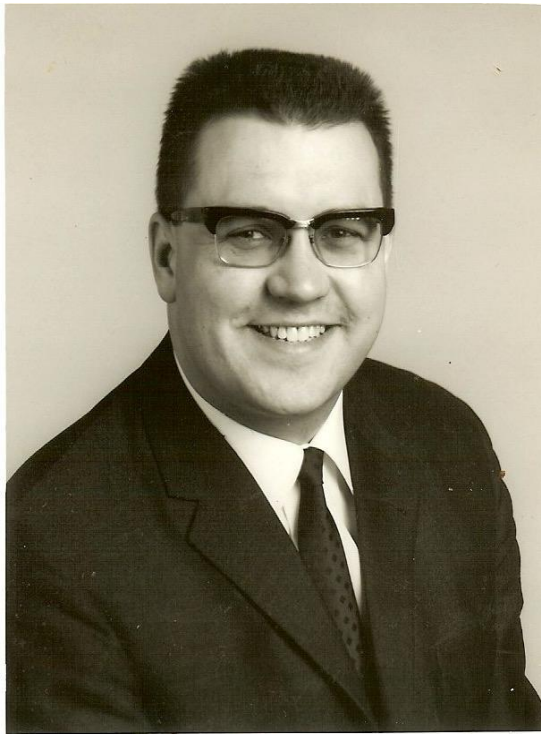
Dr. Haas war ganz aufgeregt, als er hörte, dass Eddie Reichers zum Abendessen zu mir nach Hause kommt. Er stellte seinen Dienstwagen mit Fahrer zur Verfügung, um Eddie am Bahnhof Düsseldorf abzuholen und ihn zu mir zu bringen und ihn nach dem Essen zurück in sein Düsseldorfer Hotel zu bringen.

Zu dem Zeitpunkt war Karin fünf Monate schwanger mit unserem Baby, Heinz. Trotzdem kochte sie ein köstliches Abendessen einschließlich des berühmten deutschen weißen Spargels. Es stellte sich heraus, dass weißer Spargel eins von Eddies Lieblings-Gemüse ist. Ich hatte auch jede Menge fabelhaften deutschen Weißwein passend zum Spargel. Wir hatten ein großartiges Essen und insgesamt eine tolle Laune. Nach dem Essen zündete Eddy sich eine von seinen riesigen Zigarren an und wir tranken noch eine Flasche Wein.

Eddie offeriert mir Job in neuer Citibank-Frankfurt Filiale

Plötzlich, und zu einem Zeitpunkt, als Eddie schon nicht mehr beim Sprechen seine Zigarre aus dem Mund nahm, sagte er übergangslos: „Heinz, hast du jemals daran gedacht, von Stinnes wegzugehen?“ Ich war ganz überrascht und sagte: „Nein.“ Dann sagte er: „Wenn du jemals daran denkst, dann sprich als Erstes mit mir.“

Teil Zwei, Eintritt in die Citibank, 1960



Der frohe Wandersmann,
von Joseph von Eichendorff, 1788–1857

Wem Gott will rechte Gunst erweisen,
Den schickt er in die weite Welt,
Dem will er seine Wunder weisen
In Berg und Wald und Strom und Feld.

Die Trägen die zu Hause liegen,
Erquicket nicht das Morgenrot,
Sie wissen nur vom Kinderwiegen,
Von Sorgen, Last und Not um Brot.

Die Bächlein von den Bergen springen,
Die Lerchen schwirren hoch vor Lust,
Was sollt ich nicht mit ihnen singen
Aus voller Kehl und frischer Brust?

Den lieben Gott laß ich nur walten,
Der Bächlein, Lerchen, Wald und Feld
Und Erd und Himmel will erhalten,
Hat auch mein Sach aufs best bestellt.

Umzug nach Frankfurt (24)

Verlassen meiner Heimatstadt Mülheim/Ruhr

Weg von Stinnes zur Citibank-Filiale Frankfurt

Eddies Bemerkung führte sofort zu weiteren Gesprächen gleich dort an meinem 24. Geburtstag in meiner Wohnung. Er sagte mir, dass im Oktober dieses Jahres die Citibank das bereits bestehende Repräsentationsbüro umwandeln würde in eine richtige Bank-Filiale. Er sagte auch, dass Walter Wriston, derzeit zuständig für Citibank Europa (und später Chairman) ihn beauftragt hätte, einen Devisenhändler für die neue Filiale zu engagieren. Dann sagte er ganz zum Schluss, dass ich seine Wahl für diesen Job sei.

Na, das war überwältigend.

Wie ich bereits vorher schon gesagt habe, und es noch oft in diesem Buch wiederholen werde, *ich höre immer auf mein Bauchgefühl – meine innere Stimme*. Deshalb wusste ich sofort, dass ich dieses Angebot annehme.

Von einem intellektuellen Standpunkt verglich ich die winzige Stinnes Bank mit ihren hoch qualifizierten und technisch perfekten Händlern (mich eingeschlossen) mit einer der größten und besten Banken der Welt. Und diese große Citibank beabsichtigte eine kleine Filiale zu eröffnen in einem boomenden Deutschland, wo das Nachkriegs-Wirtschaftswunder auf vollen Touren lief und diese Wirtschaft schnell wuchs. Unter diesen Umständen musste die neue Filiale ein Erfolg sein.

Da waren Einzelheiten, die besprochen werden mussten. Ich kannte bereits die Devisen-Märkte und ihre wichtigsten Händler in Paris, New York und Kanada von meinen Aufenthalten dort in den vergangenen zwei Jahren. Ich meinte, dass es wichtig sei, dass ich auch den Londoner Markt und die wichtigsten Händler dort kennen lernte. Deshalb wollte ich, bevor ich in Frankfurt anfang, einige Wochen bei Citibank in London verbringen.

Der geschätzte bevorstehende Geburtstermin für unser erstes Kind (Heinz) war der 24. August, 1960. Karin und ich vereinbarten mit Eddie, dass ich am Montag, 5. September, bei Citibank in London anfangen sollte. Wir waren sicher, dass bis dahin unser neues Baby geboren war, während ich noch in Mülheim war. Das gäbe mir fünf Wochen vom 5. September bis 10. Oktober für Training bei Citibank London und eine Woche in Frankfurt vor der geplanten Eröffnung der neuen Citibank Filiale am 17. Oktober.

An demselben Abend, Mittwoch, 11. Mai 1960 (Deutschland ist sechs Stunden vor New York), besprach Eddie all diese Einzelheiten von seinem Düsseldorfer Hotelzimmer aus mit seinen Kollegen in Citibank New York. Sie stimmten allen Punkten zu.

Eddie Reichers und seine Kollegen in New York hatten vereinbart, dass ich der Devisenhändler für die neue Citibank-Filiale in Frankfurt werde. Eddie sagte mir später, dass es in New York einige Zweifler gab. Es war verständlich, dass man Eddie fragte: „Da sind all die großen und bedeutenden Banken in Deutschland wie Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerz Bank und viele andere. Willst Du sagen, dass keine von diesen anderen Banken einen Devisenhändler haben, der eine bessere Wahl wäre als dieser 24-jährige Spund von der winzigen Stinnes Bank?“ Eddie blieb bei seiner Meinung und sagte: „Heinz gefällt mir am besten!“

Das Geburtstags-Dinner war an einem Mittwoch. Eddie flog am Donnerstag nach Kopenhagen in Dänemark und lud mich ein, am folgenden Tag, Freitag, 13. Mai, auch nach Kopenhagen zu kommen, um bei einem Mittagessen im Hotel d'Angleterre nochmals persönlich alle Einzelheiten zu besprechen.

Bevor ich 1958 nach Paris und 1959 nach New York ging, hatte ich einen Drei-Jahres-Vertrag bei Stinnes unterschrieben. Stinnes musste mich aus dem Vertrag entlassen, so dass ich zur Citibank gehen konnte.

Am Donnerstagsmorgen nach dem Geburtstags-Dinner informierte ich Dr. Haas über alles, was passiert war. Er war sehr aufgeregt über alles, was sich ereignet hatte, und sagte, der Drei-Jahres-Vertrag sei kein Problem. Er selbst konnte das alleine entscheiden.

Die größte Überraschung für mich: Dr. Haas bat mich, Eddie Reichers / Citibank zu fragen, ob er selbst auch zu der neuen Citibank-Filiale kommen könnte, um dort das Kunden-Geschäft aufzubauen und zu leiten. Stinnes bezahlte meine Reise nach Kopenhagen. Unvorstellbar! Dr. Haas genehmigte diese Kosten. Was für ein Interessenkonflikt!

Am Freitagmorgen flog ich nach Kopenhagen und traf Eddie zum Mittagessen. Alle Einzelheiten meines Transfers von Stinnes zur Citibank waren über Nacht in New York genehmigt worden. Jedoch Citibank war nicht an Dr. Haas interessiert. Die Entscheidung war „no package deal“, was Dr. Haas sehr enttäuschte.

Um es zusammenzufassen, in weniger als zwei Tagen, von meinem Geburtstagsabend am Mittwoch bis zum Mittagessen am Freitag, hatte sich mein Leben dramatisch verändert – alles war entschieden und mein Umzug von Mülheim nach Frankfurt war perfekt. Mein bereits attraktives monatliches Gehalt von DM 800 wurde verdoppelt auf DM 1.600 oder 400 Dollars pro Monat. Citibank zahlte für alle Umzugskosten von Mülheim nach Frankfurt sowie Makler-Gebühren für eine neue Wohnung.

Karin war einverstanden mit all den Veränderungen und meiner sich entwickelnden beruflichen Karriere sowie dem Umzug von Mülheim nach Frankfurt. Sie hatte an allen Entscheidungen teilgenommen, obwohl ihr möglicherweise nicht ganz klar war, was all das für sie bedeutete.

Die meisten meiner Freunde rieten von dieser Veränderung ab. Hugo Stinnes war ein bedeutender Name in Mülheim und Deutschland. Wer in einer guten Position bei

Stinness war, hatte „die Kartoffeln im Keller“. Andererseits hatten die Amerikaner den Ruf „easy hired – easy fired“, was heißt, die Amerikaner stellen schnell jemanden ein und schmeißen ihn aber auch schnell wieder raus, wenn es nicht klappt.



Mit Eddie Reichers und seiner Frau in seinem Long Island Beach Club (oben) und in meinem Haus in Hofheim bei Frankfurt (unten), 1965

Der guten Ordnung halber mussten mich die Leute in der Citibank-Filiale Frankfurt begutachten und mich formell dort einstellen.

Acht Jahre bevor ich in Frankfurt 1960 ankam, 1952, hatte Citibank in Frankfurt ein Repräsentationsbüro eröffnet. Der Chef, der Repräsentant, war Harold Swenson, ein langjähriger Angestellter von Citibank New York. Er war in Norwegen geboren, nach New York eingewandert, und hatte bei Citibank in der Übersetzungs-Abteilung angefangen, weil er Deutsch sprach. Und dann, wiederum weil er Deutsch sprach, schickte Citibank ihn 1952 als Repräsentant nach Frankfurt. Nicht zu vergessen, das war nur sieben Jahre nach dem Krieg und nur vier Jahre nach der Einführung der neuen Deutschen Mark (DM). Als Repräsentant der Citibank war Harold Swenson Mr. Citibank und Mr. Dollar in Deutschland. Er war Präsident der Amerikanischen Handelskammer in Deutschland und schien „jeden in Deutschland“ zu kennen. Sein Leben bestand aus Redenhalten und Teilnahme an Mittag- und Abendessen, die oft zu seinen Ehren gegeben wurden. Er rauchte gute Zigarren und war ein guter, angenehmer Typ.

Aber er verstand so gut wie nichts von Geld und vom Bankgeschäft!

In dem Repräsentationsbüro arbeiteten noch zwei weitere Leute: Harolds Vertreter, Karl Stang, und seine Sekretärin, Frau Gertraud Maue. Sie hatten alle ein gutes ruhiges Leben – bis die neue Filiale eröffnet wurde. Ich lernte alle drei kennen. Sie hatten nichts an mir auszusetzen und waren mit meiner Einstellung einverstanden, eine Entscheidung, die ja bereits in New York getroffen worden war. Ich fuhr nach Mülheim zurück und setzte meine Vorbereitungen fort, Stinnes einige Monate später zu verlassen.

Ein Monat Ausbildung bei Citibank in London

Geburt von Sohn Heinz am ersten Tag in Citibank, 5. September 1960

In Sachen Familie stand natürlich die Geburt von Heinz junior, die für den 24. August erwartet wurde, im Mittelpunkt. Dieses Datum kam und ging vorüber, ohne dass sich irgendetwas ereignete. Karin und ich wussten, dass ich am Sonntag 4. September von Düsseldorf nach London fliegen musste, um dort am 5. September meinen neuen Job bei Citibank anzufangen.

Am Freitag, 2. September, ging Karin noch einmal zu ihrem 70-jährigen Arzt, Professor Krause. Der untersuchte sie noch einmal und sagte: „Wenn sich über das Wochenende nichts tut, kommen Sie bitte am Montagmorgen wieder zu mir. Wir werden dann die Geburt einleiten.“

Ich wollte unbedingt bei Heinz' Geburt in Mülheim sein, weshalb der Plan des Professors mir überhaupt nicht passte. Ich rief den Professor an diesem Freitag Morgen an und beschrieb die ganze Situation, nämlich dass ich am Sonntag nach London fliegen musste, um einen neuen Job bei einer amerikanischen Bank anzufangen. Ich sagte ihm auch, dass er wahrscheinlich den Montagmorgen-Termin für die Einleitung der Geburt nicht aus medizinischen Gründen gewählt hatte, sondern einfach nur, weil Montag der Beginn einer neuen Woche ist. Deshalb schlug ich vor, die Geburt gleich jetzt einzuleiten, Tagesmitte Freitag.

Der Professor antwortete: „Sie haben Recht mit ihrer Annahme, wie ich Montagmorgen als Termin für die Einleitung der Geburt gewählt habe. Ich verstehe auch alles, was Sie mir gesagt haben über Ihren neuen Job bei der amerikanischen Bank. Sehen Sie, ich habe das hier für *über vierzig Jahre basierend auf meinem Gefühl* gemacht, und mein Gefühl war immer richtig. Aber wenn Sie möchten, dass ich es jetzt mache, dann schicken Sie ihre Frau zu mir und ich tue es.“

Meine Antwort war: „Oh nein. Das möchte ich auf keinen Fall. Wenn Sie es jetzt machen, dann sollten Sie es nur basierend auf allen Ihnen jetzt bekannten Fakten tun. Bitte machen Sie es jetzt nicht nur, weil ich es will. Wenn irgendetwas schief geht, werden Sie sagen, dass der Grund dafür war, dass Sie ihrem Gefühl nicht gefolgt sind.“ Und der Professor antwortete: „Ich verstehe. Dann machen wir es am Montagmorgen.“ Und dabei blieb es.

Am Sonntagnachmittag, 4. September, brachten Karin und ihr Vater Pappa Boes mich zum Flughafen Düsseldorf und ich flog nach London.

In London wohnte ich im Marble Arch Hotel, eine kurze U-Bahn-Fahrt entfernt von *Bank Station*. Das Büro von Citibank war 117 Old Broad Street. Am nächsten Morgen, *Montag 5. September 1960*, ereigneten sich zwei wichtige Dinge:

1. Karin ging früh ins Krankenhaus, wo die Geburt eingeleitet wurde.
2. Ich meldete mich bei Harry Ruddick in Citibank London für meinen ersten Arbeitstag in Citibank.

1960 gab es natürlich noch kein Handy, E-Mail oder Texting, sondern nur das normale Festnetz-Telefon, und Auslandsgespräche mussten von dem „Fräulein vom Amt“ vermittelt werden. Ich wusste, dass Karin im Krankenhaus in guten und erfahrenen Händen war, und ich musste ganz einfach warten.

In Citibank lernte ich Harry Ruddick kennen. Er war ungefähr 60 Jahre alt und ein guter Freund von Eddie Reichers. Harry leitete den Devisenhandel bei Citibank London und war auch verantwortlich für Citibanks Geschäft mit den Korrespondenz-Banken auf dem europäischen Kontinent. Citibank hatte nur eine Filiale auf dem europäischen Kontinent und die war in Paris. Der Pariser Devisenhändler war funktionell Harry unterstellt.

Eine von Harrys Stärken war, dass er ein Nachbar und guter Freund von Roy Bridge war, dem Chef-Devisenhändler der englischen Zentralbank, The Bank of England. Harry und Roy wetteten zusammen auf Pferde und waren einfach gute Freunde. Das englische Pfund war oft unter Abwertungsdruck, und die Bank of England benutzte oft Citibank, um im Devisenmarkt zu intervenieren und das Pfund zu stützen. All das hob Harrys Ansehen und Einfluss im Londoner Devisenmarkt und darüber hinaus auch im europäischen Devisenmarkt.

An diesem Montagmorgen hatte Harry ein freundliches Gespräch mit mir und machte mich mit seinen Händlern in Citibank London bekannt. Harry und ich waren beide der Meinung, dass das Wichtigste für mich war, die Chef-Händler der anderen wichtigen Banken im Londoner Devisenmarkt kennen zu lernen.

Es stellte sich heraus, dass Harry dieses Ziel auf sehr zeitsparende Weise erreichen konnte. Anstatt all diese Leute in ihren jeweiligen Büros zu besuchen, gingen Harry und ich in der Londoner City (dem Gegenstück von Wall Street in New York) von Kneipe zu Kneipe. Harry wusste genau, wo alle diese wichtigen Leute immer ihren Morgen-Drink einnahmen, und machte mich dort mit ihnen bekannt. All das musste an diesem nämlichen Tag stattfinden, weil Harry am folgenden Tag eine einmonatige Europareise antrat, um alle seine europäischen Korrespondenz-Banken-Freunde zu besuchen. Da ich nur bis zum 1. Oktober in London blieb, musste Harry mich heute, also an diesem Montag, all diesen wichtigen Leuten vorstellen.

Während Harry und ich von Kneipe zu Kneipe gingen und Vodka mit Bitter Lemon tranken (ein Drink, den ich an dem Morgen kennenlernte), dachte ich an Karin und wie es wohl um Heinz' Geburt steht. Jede Stunde oder so fragte ich den Barkeeper, ob ich sein Telefon benutzen dürfte, um ein R-Gespräch nach Pappa Boes in Deutschland anzumelden. Jedes Mal sagte mir Pappa Boes, dass es noch nichts Neues zu berichten gab.

Nach einiger Zeit fragte Harry mich, was ich da immer am Telefon machte. Als ich ihm sagte, was sich gerade in Deutschland abspielte, wurde er ernsthaft böse auf mich. „Du hättest in Deutschland bei deiner Frau bleiben sollen und erst nach der Geburt hier nach London kommen sollen“, schrie er mich an. Zusätzlich befahl er mir, am nächsten Tag nach Deutschland zu fliegen und ein paar Tage später nach London zurückzukommen.

Nach dem Mittagessen mit einem der wichtigeren Londoner Händler ging ich zu meinem Hotel, um etwas zu schlafen und mich von all den Vodka mit Bitter Lemon zu erholen. Ich glaube, ich war nicht so trinkfest wie Harry und seine Londoner Freunde.

Ich blieb in meinem Hotelzimmer und wartete auf den erlösenden Anruf von Pappa Boes, der an dem Abend um 21:30 kam. Er sagte mir, dass „en Jungen“ um 21:02 Uhr geboren worden war, und dass Mutter und Kind OK sind.

Am nächsten Morgen nahm ich den ersten Flug von London nach Düsseldorf, wo Pappa Boes mich am Flughafen abholte und zusammen mit mir direkt zu Karin ins Krankenhaus fuhr. Karin war am Vorabend zu erschöpft, um irgendjemand zu empfangen. Deshalb waren Pappa Boes und ich die Ersten, die sie nach der Geburt sah, obwohl ich zur Zeit der Geburt in London war. Das war immerhin ein schwacher Trost für mich.

Nach meiner Rückkehr nach London blieb ich noch drei Wochen dort, um einige der Londoner Markt-Gewohnheiten und Händler von anderen Banken kennen zu lernen. Am Samstag, 1. Oktober, kam ich zu meiner erweiterten Familie nach Mülheim zurück.

Beginn meiner Tätigkeit bei Citibank Frankfurt

Am nächsten Tag, Sonntag, 2. Oktober 1960, fuhr ich die 240 km von Mülheim nach Frankfurt. Pappa Boes hatte mir freundlicherweise für die Fahrten zwischen Mülheim und Frankfurt einen 1949er VW Standard zur Verfügung gestellt. Bei normalem Wetter dauerte diese Fahrt drei Stunden. *Unter überhaupt gar keinen Umständen wollte ich jemals zu spät kommen.* Deshalb ging ich immer davon aus, dass diese Fahrt vier Stunden dauern würde. Es war ja immerhin im Winter mit häufigem Schnee und Eis und mein VW war elf Jahre alt. Meistens verließ ich Mülheim um 3:30 am Montagmorgen, um zu meinem Hotel in Frankfurt und letztlich zu meinem Büro in Citibank um 8:00 Uhr zu gelangen. Das Büro war Neue Mainzer Straße / Ecke Große Gallus Straße.

Das ging so für etliche Wochen, bis ich ab 1. Dezember eine Wohnung in Frankfurt gefunden hatte. Sie war in der Rückertstraße nahe dem Frankfurter Zoo und etwa 20 Minuten zu Fuß von meinem Citibank-Büro entfernt. Ich ging meistens zu Fuß zum Mittagessen nach Hause, so dass ich an die 30 Minuten zu Hause war. Unterwegs telefonierte ich oft von einem öffentlichen Fernsprecher, um zu hören, wie sich die

Marktkurse entwickelt hatten. Manchmal schloss ich sogar bei der Gelegenheit Devisen-Geschäfte ab.

Meine Mutter bedauerte, dass ich nach Frankfurt zog, obwohl sie selbst auch nicht mehr in Mülheim wohnte. Sie hatte wieder geheiratet und war zu ihrem Mann Dr. Moeller nach Dortmund gezogen, eine Autostunde von Mülheim entfernt. Ich war jetzt 2½ Stunden von Mutter entfernt statt wie vorher nur eine Stunde.

Als ich meinen Job bei der Frankfurter Citibank-Filiale begann, ereigneten sich einige interessante Dinge in der Welt:

- Das Boeing-707-Jet-Flugzeug hatte gerade das Propeller-Flugzeug Lockheed Super Constellation abgelöst.
- Der Hula-Hoop-Tanz war ganz groß in Mode.
- Die Berliner Mauer war noch nicht gebaut. Tausende Flüchtlinge kamen jeden Tag von Ostdeutschland undheizten das deutsche Wirtschaftswunder weiter an.
- Das Bretton-Woods-Abkommen regelte die Schwankungen der Kurse am Devisenmarkt. Die USA garantierten den Kauf und Verkauf von einer Unze Feingold für 35 US Dollar. Die Parität des US Dollar war DM 4,20 für einen Dollar, und der Dollar konnte im Markt nur schwanken zwischen DM 4,17 und 4,23.
- Konrad Adenauer war Kanzler der Bundesrepublik Deutschland.
- Der 41-jährige John F. Kennedy war gerade zum Präsidenten der USA gewählt worden. Er war Nachfolger des 70-jährigen General Eisenhower. Der jugendliche neue amerikanische Präsident machte junge Repräsentanten amerikanischer Firmen in Deutschland akzeptabler, vielleicht sogar populär. Das galt auch für die *vierzehn Deutschen* mit einem Durchschnittsalter von Ende Zwanzig, die bei der Eröffnung, zusammen mit drei Amerikanern, die *gesamte Belegschaft der Citibank in Frankfurt ausmachten*.

Ich war 24 Jahre alt und fühlte mich gut vorbereitet, vielleicht hätte man sagen können „einzigartig“ gut vorbereitet, für einen 24-Jährigen damals im Jahr 1960. Ich hatte:

- eine 2½-jährige Banklehre mit „Auszeichnung“ abgeschlossen,
 - nahezu perfekte englische Sprachkenntnisse und genug Französisch, um mich zu unterhalten und Devisen zu handeln,
 - mehrmonatige praktische Erfahrung in den Devisenmärkten in Paris, New York, Kanada und London,
 - persönliche Kontakte mit den führenden Devisenhändlern und Banken in all den oben genannten Märkten,
 - einen hohen Bekanntheitsgrad als einer zu der Zeit besten Devisenhändler in Europa.
- (Es gab noch keinen Devisenhandel im Nahen Osten und in Asien.)

Mein Ziel war, „Manager“ von meiner eigenen Citibank-Filiale zu werden, so wie Harold Swenson „Manager“ der Frankfurter Filiale war. Das schien ein ehrgeiziges Ziel zu sein, aber ich wollte mein Bestes geben um es zu versuchen. Siehe Seite 181.

Zusätzlich zu den oben genannten Eigenschaften segelte ich jetzt unter einer neuen Flagge von höchster Qualität. Ich arbeitete jetzt für eine der besten Banken der Welt. Wer immer mit mir handelte, hatte nicht mehr die winzige Stinnes Bank als Kontrahent. Stattdessen handelte ich jetzt im Namen der allmächtigen Citibank. Das bedeutete, dass jeder, der mit mir handelte, nahezu unbegrenzte Kontrahenten-Kredit-Limits für mich hatte.

Und da ich gerade von Handelspartnern spreche, möchte ich noch etwas ganz Wichtiges erwähnen. Als die Frankfurter Filiale eröffnet wurde, gab Citibank-Präsident George Moore der Deutschen Bundesbank ein offizielles Versprechen, dass wir nicht Dollars von Citibank New York importieren würden, diese in DM umwandeln und damit Kredite an deutsche Unternehmen finanzieren. (Siehe Seite 151.) Die deutsche Wirtschaft lief bereits auf Hochtouren, und solche Geldimporte würden noch zusätzlichen Stimulus bedeuten, den die deutsche Regierung nicht wünschte. Aus diesem Grund entschied ich mich, überhaupt nicht mit der Deutschen Bundesbank zu handeln. Denn solche Geschäfte würden nahezu immer Verkäufe von Dollars gegen DM zum Kurs von DM 4,1700 pro Dollar sein. Das war der untere Interventions-Kurs, den die Bundesbank gemäß der Absprache von Bretton Woods zu vereidigen hatte.

Ausländische Banken verkauften jeden Tag Dollars an Banken in Deutschland zu einem etwas niedrigeren Kurs als 4,1700, wie zum Beispiel mit 4,1698 oder so. Mir wurden auch solche Dollars von Banken außerhalb Deutschlands gegeben, die nicht direkt mit der Deutschen Bundesbank handeln konnten. Anstatt diese Dollars an die Bundesbank zu verkaufen, verkaufte ich sie an Deutsche Bank in Frankfurt. Der Chef-Händler dort war Herr Jacoby, ein guter Freund von Eddie Reichers. Jacoby zahlte mir 4,1700 für meine Dollars und verkaufte sie zusammen mit den vielen Dollars, die er selbst jeden Tag von ausländischen Banken bekam, in einem großen Betrag an die Bundesbank. Auf diese Art vermied ich jeden Kontakt mit der Bundesbank, und niemand konnte mir vorwerfen, dass ich Dollars nach Deutschland importiere.

An meinem ersten Tag in der Frankfurter Filiale, 3. Oktober 1960, gab es sofort ein großes Problem für mich. Da waren zwei Spezialisten von Citibank New York, die gekommen waren, um der neuen Frankfurter Filiale zu helfen, Formulare für die Abwicklung und Verbuchung jeder Art von Geschäft zu entwickeln. Diese Formulare waren standardisiert, so dass die Verbuchungen genauso vorgenommen werden konnten, wie es in der Citibank weltweit üblich war. Die beiden Spezialisten hatten auch bereits Formulare entwickelt, mit denen meine Devisenhandels-Geschäfte, die ich mit Banken und Kunden mache würde, bestätigt werden sollten.

Die beiden Spezialisten, Walter Rieter und Art Natvig, zeigten mir stolz die für mich entworfenen Formulare und erwarteten, dass ich froh und dankbar für ihre Arbeit sein würde. Jedoch, als ich mir die Formulare ansah, stellte ich fest, dass die völlig unbrauchbar für einen „Weltklasse-Händler“ wie mich waren. Ich meinte zumindest, dass diese Klassifizierung auf mich zutreffen sollte. Hier war das Problem:

Citibank handelte ausschließlich mit Kunden, wie bereits erwähnt, wie zum Beispiel mit Volkswagen in Deutscher Mark gegen US Dollar. Wenn Citibank mit anderen

Banken handelte, tat sie das, um die Kunden-Position wieder zu verkaufen. Zum Beispiel nachdem Citibank New York von einem Kunden DM gekauft hatte, rief sie eine andere Bank an, um diese DM wieder zu verkaufen. Citibank kaufte die DM von dem Kunden zu einem niedrigeren Kurs als dem Markt-Kurs und verkaufte die DM wieder zu einem höheren Kurs. Die Kurs-Differenz war der Devisenhandels-Gewinn. Citibank machte keine Geschäfte auf eigene Rechnung, das heißt, Citibank spekulierte nicht auf erwartete Kurs-Schwankungen. Dies ist ein wichtiger Punkt.

Bei Stinnes hatten wir keine Kunden. Unser Devisenhandel war spekulativ. Wir machten Gewinne aus purer Luft. Das war der Grund, warum wir viel cleverer sein mussten als andere Markt-Teilnehmer. Um Geld zu verdienen, mussten wir aufmerksam und schnell sein, immer dem Markt einen Schritt voraus. Ohne Kunden ist der Devisenhandel ein Spiel für Schnelle und Tote: Du musst schnell sein, sonst bist du tot.

Ich möchte hier nochmals eine bedeutende Feststellung machen, die arrogant klingen mag, aber ich meine es nicht so: Ich habe den spekulativen Eigenhandel bei Citibank eingeführt, erst in Deutschland und später weltweit. (Siehe auch den Abschnitt über das Nassau Dollar Finanzierungs-Zentrum auf Seite 197.)

Jetzt aber zurück zu den im Voraus entwickelten Formularen, mit denen meine Devisenhandels-Geschäfte bestätigt werden sollten. Diese Formulare sahen nur Geschäfte vor, bei denen Fremdwährung in Landeswährung (DM in Deutschland) umgetauscht wird. Man nennt das *bilaterale* Geschäfte. Wenn *eine* Fremdwährung in eine *andere* Fremdwährung umgetauscht wird, nennt man das ein *multilaterales* Geschäft, und für solche multilateralen Geschäfte konnte ich die von den Spezialisten im Voraus entwickelten Formulare nicht benutzen. Zu dem Zeitpunkt machten nur wenige Markt-Teilnehmer multilaterale Geschäfte, und leider gehörte Citibank nicht zu denen.

Ich sagte den Spezialisten von New York, dass ich die von ihnen entwickelten Formulare nicht benutzen könne. Ich erklärte so gut ich konnte und so höflich wie möglich, dass ein Händler von meinem Niveau und meinem Ruf im Markt ein *multilaterales* Geschäft nicht mit zwei *bilateralen* Geschäften bestätigen könne. Hier ist ein Beispiel:

Angenommen, Citibank Frankfurt kauft von Deutsche Bank 100.000 Pfund zu einem Kurs von \$ 2,82 pro Pfund. Aus deutscher Sicht ist dies ein multilaterales Geschäft, denn Pfund und Dollar sind beide Fremdwährungen in Deutschland. Meine New Yorker Freunde wollten, das ich dieses eine multilaterale Geschäft mit zwei bilateralen Geschäften wie folgt bestätige:

Kaufe 100.000 Pfund zu DM 11,76, das heißt, *verkaufe DM 1.176.000*, und

verkaufe \$ 282.000 zu DM 4,17, das heißt, *kaufe DM 1.176.000*.

Man kann sehen, dass die beiden DM-Beträge sich gegenseitig aufheben. Da ist ein Kauf und ein Verkauf von demselben Betrag von DM 1.176.000. Dies sind künstlich kreierte Beträge in Landeswährung, die bei multilateralen Geschäften für das Citibank-Buchhaltungs-System benötigt werden.

Stellen Sie sich jetzt die Situation an diesem Montagmorgen um 10:00 Uhr vor: Hier ist der 24-jährige Besserwisser, der gerade ein paar Wochen in London war und dort praktisch nichts getan hatte, oder so muss es in den Augen der New Yorker Spezialisten ausgesehen haben. Anstatt dankbar zu sein, dass jemand bereits die von mir benötigten Bestätigungs-Formulare entwickelt hatte, erklärte ich, dass es meinem Ruf im Markt als erstklassigem Händler schade, wenn ich *ein* multilaterales Geschäft mit *zwei* bilateralen Geschäften bestätige.

Wenn die beiden nicht gewusst hätten, dass ich die ausdrückliche Unterstützung des allmächtigen Eddie Reichers in New York hatte, hätten sie mich sicherlich auf der Stelle rausgeschmissen. Aber das konnten sie natürlich nicht machen. Stattdessen führten sie mich zu meinem Büro und sagten mir, ich solle meine eigene Bestätigung entwickeln, die meinen Ansprüchen genügt.

Nachdem die Tür zu war, schaute ich mir mein Büro an. Es hatte etwa 27 Quadratmeter und keine Fenster. Da waren zwei Schreibtische und zwei Telefone, eine Direktleitung und eine Nebenstelle der allgemeinen Telefonnummer der Filiale. Da waren auch noch eine elektrische „Friden“-Rechenmaschine und ein Fernschreiber sowie die allgemeine Telefonanlage (switch board) für die ganze Filiale. Der Fernschreiber diente auch als solcher für die ganze Filiale.



Friden-Rechenmaschine, 1961

Ich setzte mich an den Schreibtisch, der nahe dem Fernschreiber stand, so dass ich mich auf einem Drehstuhl umdrehen und auch auf dem Fernschreiber schreiben konnte. Ich musste ein Formular entwerfen, mit dem bilaterale und multilaterale Devisenhandels-Geschäfte bestätigt werden konnten. Buchhaltung und Formularentwerfen waren noch nie meine starke Seite. Aber ich war jetzt auf mich selbst gestellt, und keiner konnte mir helfen. Es war mir klar, dass ich alleine es jetzt machen musste.

In meinem ganzen Leben fand ich immer, dass ich kreativ werde, wenn ich mit meinem Rücken an der Wand stehe. Und das merkte ich jetzt wieder. Innerhalb einer Stunde entwarf ich ein Bestätigungs-Formular, das einen oberen Teil und einen unteren Teil hatte. Der obere Teil repräsentiert den Kauf einer Währung und der untere Teil einen Verkauf.

Bilaterale Geschäfte haben einen natürlichen Betrag in gekaufter oder verkaufter (einheimischer) Landeswährung. Bei einem multilateralen Geschäft konnte man die beiden Fremdwährungs-Beträge sehen, die gekauft und verkauft worden waren. Jedoch die beiden (willkürlich kreierten) Landes-Währungs-Äquivalente werden in zwei Felder getippt, die auf dem Original, welches als Bestätigung verschickt wird, geschwärzt sind und deshalb vom Empfänger nicht gesehen werden können. Das ganze Formular war mehrseitig mit Kohlepapier dazwischen. Das Original bestand aus einer Seite. Alle folgenden Kopien waren in der Mitte perforiert, so dass die Buchhaltung den oberen Teil für die Buchung von Käufen und den unteren Teil für die Buchung von Verkäufen benutzen konnte.

Die Spezialisten verstanden meine grundsätzliche Idee und Lösung für das Problem. Sie halfen, meine Idee zu verfeinern und brauchbar zu machen. Wir gingen zusammen Mittagessen und wurden Freunde. Ich hatte ein potentiell Problem für mich genutzt, um die Spezialisten zu beeindrucken. Sie wussten, dass dieses Gebiet nicht meine Stärke ist, und lobten mich für die kreative Lösung.

Die Angestellten von Citibank Frankfurt am Eröffnungstag

17. Oktober, 1960

Außer Manager Harold Swenson gab es noch zwei Bevollmächtigte, die beide Amerikaner waren. Einer war Philip Vance, etwa 30 Jahre alt. Er hatte einige Jahre im Backoffice von Citibank London gearbeitet und hatte jetzt denselben Job in Frankfurt. Es stellte sich später heraus, dass er durch reinen Zufall in demselben Haus in der Rückertstraße eine Wohnung bekommen hatte wie Karin und ich. Wir gingen oft morgens zu Fuß ins Büro und wurden Freunde.

Der andere Amerikaner war Ted Harpham, etwa 40 Jahre alt. Er hatte mehrere Jahre bei Citibank in Brasilien gearbeitet. Hier in Frankfurt war er verantwortlich für das gesamte Kunden-Geschäft (front office) einschließlich der Vergabe von Krediten. Er war mein Boss. Ich war ihm unterstellt und berichtete an ihn.



Ted Harpham (links) und HR (Mitte), 1960

Unter den deutschen Angestellten war ein bemerkenswerter Mann namens Bernie Nix. Ihm war die gesamte Buchhaltung unterstellt. Er kannte auch alle deutschen Bankregeln und Gesetze. Es entwickelte sich so, dass er und ich die beiden wichtigsten Angestellten waren; ich verdiente das Geld, und er hielt die Bücher in Ordnung.

Am Tag der Eröffnung der Frankfurter Citibank-Filiale waren wir insgesamt 17 Angestellte. Harold Swenson, Manager, Ted Harpham, verantwortlich für das Kunden-Geschäft, und Philip Vance, verantwortlich fürs Backoffice, waren alle Amerikaner und Bevollmächtigte der Bank. Ein Bevollmächtigter hatte eine Einzel-Unterschrift, das heißt, er konnte alleine für die Bank Verbindlichkeiten eingehen und Kontrakte einschließlich Darlehen unterschreiben.



**Citibank-Präsident George Moore (Mitte), Manager Harold Swenson (rechts)
HR im Hintergrund mit Brille bei der Filial-Eröffnung 1960**

Karl Stang war auch ein Bevollmächtigter der Bank und Assistent von Harold Swenson. Gertraud Maue war Harolds Sekretärin. Dann gab's da noch mich, den

Devisenhändler, Ted Harpham unterstellt, Bernie Nix für die Buchhaltung und Philip Vance unterstellt, und noch weitere zehn Deutsche in untergeordneten Positionen. Insgesamt 17 Angestellte.

Erfinden des Treasury-Konzepts: Ursprung und Anwendung

Auf meiner Webseite (www.RiehlWorld.com) ist eine sehr gute Beschreibung meiner Aktivitäten in den ersten Monaten nach der Eröffnung der Filiale, also von November 1960 bis Februar 1961. Wer sich für diese finanztechnischen Details interessiert, lese bitte den Artikel „The Concept of Treasury – Origin & Application“ auf meiner obigen Webseite unter „About Heinz Riehl“.

Als ich die Stinnes Bank verließ und zu Citibanks neuer Frankfurter Filiale ging, war ich ein Devisenhändler. Also kaufte und verkaufte ich ab Oktober 1960 erfolgreich verschiedene Währungen. Die Devisenkurs-Differenzen wurden als ein Devisenhandels-Gewinn gebucht. Beispiel: Ich kaufte \$ 1 Million für DM 4.170.000 und etwas später verkaufte ich diese \$ 1 Million wieder für DM 4.180.000. Die \$ 1 Million kam rein und ging wieder raus. Kein Gewinn und kein Verlust. Aber in dem Konto für DM war eine eingehende Zahlung von DM 4.180.000 und eine ausgehende Zahlung von DM 4.170.000, also ein Gewinn von DM 10.000.

Dieser Gewinn wurde gebucht und in dem laufenden Monat in meiner Gewinn-und-Verlust(G & V)-Rechnung als Ertrag erkannt. Am Ende des Monats wurden alle meine Devisenhandels Gewinne aus meiner G&V-Rechnung herausgenommen und in die Gesamt-G&V der Filiale gebucht.

Das Ergebnis war, dass ich den nächsten (zweiten) Monat in meiner G&V-Rechnung wieder mit null anfang. Dann kaufte und verkaufte ich wieder verschiedene Währungen, verdiente Geld, was am Ende des Monats wieder weggenommen wurde, um in den Gesamt-Gewinn der Filiale verbucht zu werden.

Im dritten Monat (Dezember 1960) wiederholte sich das Ganze. Am Anfang des Monats sah mein Boss mich an und fragte: „Wie viel Geld wirst du in diesem Monat verdienen?“

Da erinnerte ich mich an das deutsche Märchen *Tischlein deck dich*. Ein kleiner Junge hatte ein wunderbares Geschenk erhalten. Wenn er hungrig war, sagte er nur „*Tischlein deck dich*“ und sofort war köstliches Essen auf dem Tisch.

In demselben Märchen hatte der Junge auch einen Esel geschenkt bekommen, der auch eine wunderbare Eigenschaft hatte. Wann immer der Junge Geld brauchte, hielt er einen Eimer unter den Hintern des Esels, und sofort schiss der Esel Geld-Münzen in den Eimer. Sobald der Junge den Eimer weg nahm, hörte der Esel auf, Münzen zu scheißen.



Im Mittelalter wurden einige Gold-Münzen *Dukaten* genannt. Deshalb wird der Esel in dem Märchen *Dukaten-Esel* genannt.

Ich erwähne diese Geschichte, weil ich mich damals als Devisenhändler bei Citibank Frankfurt genauso fühlte wie der Dukaten-Esel in dem Märchen. Während des ganzen Monats schiss ich Geld-Münzen in den Eimer. Am Ende des Monats wurde der Eimer kurz weggenommen, leer gemacht und sofort wieder unter meinen Hintern gestellt, sodass ich wieder Geld in ihn hineinmachen konnte.

Als Händler für Citibank Frankfurt wollte ich eine angenehmere, weniger aufregende und länger anhaltende Art Geld zu verdienen entwickeln.

Als Geldhändler hatte ich bereits gelernt, unsere überschüssigen Einlagen in dem deutschen Interbank-Geldmarkt zu platzieren. Über das Jahresende 1960/1961 hatte ich über den Wert des Geldes im deutschen Geldmarkt gelernt, dass deutsche Banken bereit waren, eine hohe Prämie zu zahlen für Einlagen mit einer Laufzeit, die über diese kritische Jahres-Ende-Periode hinweggingen.

Ich lernte auch, dass diese per annum (p.a.) oder jährlichen Zins-Differenz-Gewinne, die bis zu einem Jahr lang oder länger fest abgeschlossen waren, anders verbucht wurden als Devisenhandels-Gewinne.

Hier ist ein einfaches Beispiel:

Gebe an eine andere Bank	@ 6%	120.000.000 für ein Jahr
Nehme von einer anderen Bank	@ <u>5%</u>	120.000.000 für ein Jahr
Gewinn	1%	1.200.000 im Jahr oder 100.000 im Monat

Die beiden Geschäfte wurden im selben Monat, wahrscheinlich sogar am selben Tag, abgeschlossen. Aber obwohl der fest abgeschlossene Gesamt-Gewinn 1,2 Millionen ist, erkennt das „accrual“ oder Abgrenzungs-Buchhaltungs-System nur 100.000 in jedem der zwölf Monate an. Das heißt, 100.000 werden in dem laufenden ersten Monat, in dem die beiden Geschäfte abgeschlossen wurden, als Gewinn ausgewiesen. Danach werden 100.000 in jedem der folgenden elf Monate genommen. Ich nannte das „Tropf-Gewinn“ oder in Englisch „drip income“. Ohne dass ich irgendetwas tat,

tropften für den Rest des Jahres in jedem der verbleibenden elf Monate 100.000 in meine Gewinn-und- Verlust(G & V)Rechnung.

Ich nannte diese Art von Gewinn auch „*Gewinne in des Bauern Scheune sammeln*“. Ich arbeite, verdiene Geld, aber benutze/gebe nur einen Teil des Geldes aus. Den größten Teil der Früchte meiner Arbeit ernte ich und bringe sie danach in die Scheune. Von dort hole ich dann während des kalten Winters Monat für Monat etwas heraus.

Es ist leicht zu erkennen, dass dies sich erheblich von dem oben geschilderten Dukaten-Esel unterscheidet. Man könnte es zum Beispiel wie folgt sehen: Ich „scheiße“ in einem gewissen Monat zwölf Münzen in einen Eimer. Aber dies war *Zins-Differenz-Scheiße*, die über zwölf Monate verteilt werden muss. In diesem Monat wird nur eine Münze aus dem Eimer genommen. Die anderen elf Münzen bleiben in dem Eimer drin und es wird in den nächsten elf Monaten jeweils eine Münze pro Monat herausgenommen.

Andererseits, wenn ich in den Eimer zwölf Münzen als *Devisenkurs-Differenz-Scheiße* hineinmache, werden alle zwölf Münzen am Ende des Monats herausgenommen und ich fange den neuen Monat wieder mit null an.

Das war wichtig zu verstehen und zu wissen. Deshalb konzentrierte ich mich mehr auf Geldhandel und Gewinne von Zinssatz-Differenzen als Devisenhandel und Gewinne von Devisenkurs-Differenzen.

Die Jahres-Ende-Transaktionen

Nachdem ich bei Citibank Frankfurt nicht nur Devisenhändler, sondern auch Geldhändler geworden war, platzierte ich die Einlagen, die wir von unseren ausländischen Filialen bekommen hatten, im deutschen Geldmarkt. Dabei bemerkte ich gegen Ende Dezember 1960, dass die Geldhändler anderer Banken mich dauernd fragten, ob sie meine Geldanlagen bei ihnen auch wohl über das Jahresende bis ins neue Jahr 1961 hinein behalten würden. Ich konnte nicht richtig verstehen warum das so wichtig für sie war, aber ich sollte das sehr schnell lernen. Für Geld von einem Tag zum anderen, genannt Tagesgeld, zahlten sie mir nur 3%. Siehe Seite 214. Am 31. Dezember zahlten sie 4%, und nach dem Jahresende, im neuen Jahr, zahlten sie wieder 3%.

Der Grund für dieses Phänomen war, dass diese Banken unbedingt viel Liquidität am 31. Dezember übers Jahresende in ihrer Bilanz zeigen wollten. Deshalb waren sie bereit, 1% mehr zu bezahlen für Geld, das über den 31. Dezember hinausging, als für Geld, das diesen kritischen Bilanz Stichtag nicht abdeckte. Im Englischen nennt man dieses Verhalten „window dressing“ oder Fensterputzen.

Es gibt viele faszinierende Einzelheiten zu dieser Geschichte, aber was ich hier erwähnen und beschreiben möchte, ist, wie ich diese Kuriosität im deutschen Geldmarkt zu sehr profitablen Geschäften nutzte.

Zum Beispiel, Anfang Januar 1961 platzierte ich Geld im Markt für ein Jahr bis 2. Januar 1962, mit 4½%. Gleichzeitig nahm ich auch Geld bis 31. Dezember 1961, oft von derselben Bank, um das Kreditrisiko zu reduzieren, mit 3½%. Das Netto-Ergebnis dieser beiden Geld-Geschäfte war, dass die andere Bank eigentlich Geld nur für zwei Tage über das Ende des Jahres hatte, also vom 31. Dezember 1961 bis 2. Januar 1962.

Jedoch, um das Geld für diese wichtige Periode über das Jahresende verfügbar zu haben, war diese andere Bank bereit, eine 1% negative Spanne für fast ein ganzes Jahr, nämlich für 363 Tage zu zahlen. Diese negative Spanne für die andere Bank war natürlich eine positive 1%-Spanne für mich. Und da ich diese Art Geschäfte mit mehreren hundert Millionen DM machte, war mein Gewinn mehrere Millionen DM.

Natürlich musste ich selbst das Geld, das ich für diese kritischen zwei Tage vom 31. Dezember 1961 bis 2. Januar 1962 weggeben hatte, irgendwie finden. Und das ging so:

Ich war ja Geldhändler nicht nur für meine Heimatwährung DM, sondern auch Geldhändler für ausländische Währungen einschließlich Dollar, und ich verstand natürlich das von mir erfundene Treasury-Konzept. Also verkaufte ich Dollars gegen DM für Wert 31. Dezember 1961 und kaufte sie zurück für Wert 2. Januar 1962. Diese beiden Devisen-Termin-Geschäfte schloss ich auch bereits Anfang Januar 1961 ab.

Ich konnte nicht ein direktes Swap-Geschäft 31. Dezember 1961 gegen 2. Januar 1962 machen. Diese beiden Daten im Zusammenhang sind zu prominent im deutschen Finanzmarkt, so dass jeder Kontrahent für einen solchen direkten Swap misstrauisch geworden wäre.

Die Lösung war, zwei separate „outright“-Devisen-Termin-Geschäfte für die beiden kritischen Daten abzuschließen. In *einem* solchen Geschäft *verkaufte* ich Dollars gegen DM für Wert 31. Dezember 1961 und in *einem anderen* Geschäft mit einer anderen Bank *kaufte* ich Dollars gegen DM für Wert 2. Januar 1962. Durch diese beiden Geschäfte hatte ich meine DM-Lücke für die zwei Tage über das Jahresende geschlossen, aber gleichzeitig auch durch den Dollar-Verkauf für Wert 31. Dezember 1961 eine Dollar-Lücke geöffnet.

Für meine Freunde bei Citibank London war es kein Problem, mir die benötigten Dollars für die Periode vom 31. Dezember 1961 bis 2. Januar 1962 bereits Anfang Januar 1961 verbindlich zuzusagen. Damit war die Gesamt-Konstruktion aller Geschäfte komplett, alle Lücken geschlossen, und mein Gewinn von 1% für fast ein Jahr zementiert. Ich wiederholte diese Art Geschäft für mehrere Jahre in verschiedenen Variationen, aber die Grundprinzipien blieben die gleichen. Siehe auch Seite 172 für das kreative Schließen der Dollar-Lücke über das Jahresende

Neue europäische Filialen übernehmen mein Treasury-System

Nur wenige Monate nach der Eröffnung der Frankfurter Filiale eröffnete Citibank Filialen in anderen europäischen Finanzzentren. Alle diese neuen Filialen wollten mein neues Treasury-System benutzen. Deshalb kamen die jeweiligen Chef-Händler für eine Woche oder so zu mir nach Frankfurt, um mein System zu lernen.

Eine dieser neuen Filialen war in Genf und mein Boss Ted Harpham wurde zum Manager dort ernannt. Ted kam sofort zu mir und bat mich, in der Schweiz einen Händler ähnlich, wie ich es war, zu finden, der meiner Meinung nach dort die Treasury-Abteilung aufbauen und leiten könne.

Ich dachte sofort an Edgar Giger von Credit Lyonnais in Genf. Obwohl ich Edgar nie persönlich kennen gelernt hatte, wusste ich sofort von dem Eindruck, den er auf mich am Telefon machte, dass er perfekt für diesen Job sein würde. Ich sprach mit Eddi über diese Idee, arrangierte, dass Ted Harpham Eddi persönlich in Genf traf, und Ted stellte Eddi ein. Ted schickte Eddi für zwei Wochen zu mir nach Frankfurt, sodass Eddi sehen konnte, was ich alles so machte und wie das Treasury Konzept funktioniert.

Während Eddi bei mir in Frankfurt war, lernte er meine Sekretärin Ursula Leitsch kennen. Eddi mochte Ursula gut leiden und fragte mich, wie ein Dinner mit ihr arrangiert werden könnte. Ich sagte ihm: „Gehe einfach zu ihr und sage: ‚Frl. Leitsch, ich finde Sie sehr attraktiv und würde Sie gerne zum Abendessen einladen.‘“ Eddi sagte: „Du meinst, einfach so?“ Und ich sagte: „Ja, einfach so.“

Sechs Monate später erhielt ich eine Heiratsanzeige, in der die beiden mir mitteilten, dass sie heiraten werden. Sie sind immer noch glücklich verheiratet und wohnen in Zürich. Eddi wurde einer von Citibanks erfolgreichsten Devisenhändlern. Seine besondere Spezialität war der Kasse-Handel in Dollars gegen Schweizer Franken.

Beförderung zum Bevollmächtigten der Citibank, 1961 (24)

Dies war ein Traum, der drei Monate, bevor ich 25 Jahre alt wurde, in Erfüllung ging. Bei Stinnes war mein Gehalt höher als das von vielen Bevollmächtigten. Ich sagte Dr. Haas immer, dass ich gerne eine Unterschrift haben wollte, also ein Bevollmächtigter sein wollte, der für die Bank Verträge unterschreiben kann. Aber Dr. Haas sagte immer, dass sei nicht möglich, weil ich „noch zu jung“ war.

Jetzt war mein Ziel erreicht. Harold Swenson gestattete mir, auf meine Visitenkarte meinen funktionellen Titel zu schreiben: „Manager, Devisenhandels-Abteilung“, was mich damals sehr stolz und glücklich machte.

Devisenhandel in Citibank Frankfurt

Zusätzlich zu all den oben beschriebenen akrobatischen Transaktionen, die wir im Geldmarkt ausführten, waren wir auch sehr aktiv im Devisenhandel. Und wenn ich sage „wir“, meine ich damit zwei Personen, die ich eingestellt hatte, um mir zu helfen. Die beiden waren Helmut Predikant, genannt Predi, und Horst Duseberg, ein bereits erfahrener Devisenhändler, den ich von der Dresdner Bank her engagiert hatte. Predi war eine gute Seele und hielt unsere Position im Händlerraum auf dem Laufenden. Duseberg, genannt Dusi, war ein sehr guter Devisenhändler.

Als ein Team wurden wir drei sehr schnell führende Teilnehmer im europäischen Devisenmarkt. Wir konkurrierten „bis aufs Blut“ mit meinen Freunden, den Devisenhändlern bei der Stinnes Bank. Wir wollten beide der „Größte“ sein, und zahlten manchmal Geld drauf, um diesen Punkt in einer bestimmten Situation klar zu machen. Jeder wollte oft dem anderen zeigen, dass er etwas konnte, was der andere nicht konnte. Das bezog sich oft auf besonders volatile Währungen, wie zum Beispiel den Finanz-Belgien-Frank gegenüber dem Konvertiblen Belgien-Frank. Oder es bezog sich auf die Größe des zu handelnden Betrags oder die Tageszeit, zu der ein Geschäft abgeschlossen wurde. Man konnte es schon oft kindisch nennen, wie wir mit einander konkurrierten. Es ist wichtig, sich an all dies zu erinnern, wenn es zu dem Geschäft kommt, das ich mit Stinnes am 4. März 1961 abschloss.



Karin (links) neben Harry Ruddick, HR (Mitte) und Duseberg (vorne rechts), 1961

Geld verdienen für Citibank Frankfurt

Die Frankfurter Filiale wurde offiziell am 17. Oktober eröffnet. Die Bücher von Citibanks Auslandsfilialen, also die Filialen außerhalb von USA, wurden bereits am 23. eines jeden Monats abgeschlossen. Diese Zahlen vom 23. wurden dann am jeweiligen Monatsende in die Bilanz für die gesamte Bank aufgenommen. So kam es,

dass wir am 23. Oktober 1960 den Verlustvortrag der Filiale ermittelten, also nur sechs Tage nach der Eröffnung.

Als wir einen Monat später unsere Bücher per 23. November 1960 abschlossen, ermittelten wir für den gerade abgelaufenen Monat bereits einen Gewinn. Aber dieser Gewinn war noch nicht groß genug, um den Verlustvortrag vom vorherigen Monat auszugleichen. Diese Situation änderte sich erst Anfang 1961, als die Filiale genug Geld verdiente, um nicht nur den Verlustvortrag vom Vorjahr auszugleichen, sondern darüber hinaus begann, jeden Monat Gewinne zur Zentrale in New York zu überweisen.

Es versteht sich, dass nahezu alle Gewinne der Filiale das Ergebnis meiner Devisen- und Geldhandels-Geschäfte waren. Das normale Bankgeschäft war noch nicht in Gang gekommen.

Aufwertung der Deutschen Mark am 4. März, 1961 Beinahe wieder bei Citibank rausgeschmissen

Der 4. März war ein Samstag und damit kein „normaler“ Handelstag. Das bedeutet, dass aktive Teilnehmer am Markt keine verbindlichen Kurse zu stellen brauchten, zu denen sie dann auch bereit waren zu handeln, also entweder zu kaufen oder zu verkaufen. Falls Geschäfte an einem solchen Tag abgeschlossen wurden, geschah dies basierend auf gegenseitigem Einverständnis.

So kam es, dass mich an diesem nämlichen Morgen gegen 9:05 Uhr *Fritz Menzel* anrief, ein junger und sehr geschickter Händler von der benachbarten Frankfurter Bank. Er fragte mich, ob es mir passen würde, von ihm US\$ 350.000 für Wert Montag, 6. März, zu kaufen. Der Kurs des Dollars war DM 4,1700, wie „festgeklebt“ am unteren Interventions-Punkt der Deutschen Bundesbank. Obwohl der 6. März einen Tag kürzer war als der Standardwert für Kassa-Geschäfte vom 7. März, kaufte ich diese Dollars zum Kurs von DM 4,1698.

Unmittelbar danach rief ich die Deutsche Bank an, um wie üblich alle Dollars, die ich zu verkaufen hatte (also die gerade gekauften \$ 350.000) mit 4,1700 zu verkaufen. Der Deutsche-Bank-Händler ließ mich vielleicht zwei Minuten warten und sagte mir dann, dass er mich später zurückrufen würde, um meine Dollars von mir zu kaufen. Dieses Verhalten ärgerte mich etwas. Unser Verhältnis zur Deutschen Bank hatte in den letzten Wochen etwas gelitten. Ich hatte das Gefühl, dass diese Herren ein bisschen eifersüchtig waren auf meinen offensichtlichen Erfolg im deutschen Devisenmarkt. In diesem Moment entschied ich mich, die deutsche Zentralbank, also die Deutsche Bundesbank, anzurufen. Ich hatte das bisher in den fünf Monaten seit der Eröffnung unserer neuen Filiale noch nie getan, weil ich nicht den Eindruck erwecken wollte, dass ich „Dollars nach Deutschland importiere“ und damit weiter die Konjunktur in Deutschland anheize. Siehe Seite 140.

Herr Nabakowski, der Devisenhändler der Bundesbank, war erfreut, meine Bekanntschaft übers Telefon zu machen. Er sagte mir, dass die Bundesbank sich an „diesem Tag nicht am Devisenhandel beteilige“. Ich hängte ein, dachte einen Moment

über die Situation nach und *hörte, wie meine innere Stimme zu mir sprach*. Dies könnte der Tag sein, an dem Deutschland die DM aufwertet, eine Maßnahme, die den Wert aller anderen Währungen, einschließlich des Dollars, erheblich niedriger macht. Ich hatte meine übliche Plus-Position von \$ 1.500.000 und dann noch die \$ 350.000, die ich gerade von Fritz Menzels Frankfurter Bank gekauft hatte. Damit war ich insgesamt \$ 1.850.000 plus. Das bedeutete, dass ich \$ 2 Millionen verkaufen musste, um meine Plus-Position in eine kleine Minus-Position umzuwandeln.

Kauf eines großen DM-Betrages von Stinnes (Verkauf von Dollar) ganz kurz vor Bekanntgabe der Aufwertung der DM

Ich rief meine super-ehrgeizigen „Freunde“ bei Stinnes in Mülheim an und fragte, ob sie mir einen Kurs quotieren wollten für \$ 2 Millionen gegen DM-Wert Mittwoch, 8. März. Der 8. März würde die normale Kassa-Wertstellung sein, wenn der Handel am Montag der folgenden Woche, dem 6. März, wieder beginnt.

Stinnes war clever. Jeder wusste, dass zu Beginn einer neuen Woche, am frühen Montagmorgen, der \$/DM-Kurs oft bis auf 4,1750 heraufspringt. Der Grund für diesen kurzen Höhenflug des Dollars ist, dass viele Leute übers Wochenende auf eine Aufwertung der DM und damit einen niedrigeren Dollar spekuliert haben und nach Überwinden des Wochenendes ihre spekulativen Minus-Positionen in Dollar wieder glattstellen. Das führt zu einem kurzfristigen Anstieg des Dollar-Kurses. Im Hinblick auf all das war Stinnes bereit, von mir 2 Millionen Dollar mit 4,1701 zu kaufen.

Höchstens zwei Minuten später rief uns der Devisen-Makler an und informierte uns, dass die DM aufgewertet worden war und dass die neue Parität von DM gegen Dollar 4,0000 war, runter von 4,1700.

Ich atmete tief durch und dankte Gott, dass es mir gelungen war, nur wenige Minuten vorher meine Plus-Position in Dollar zu verkaufen und sogar ein bisschen ins Minus gegangen war. Anstatt DM 315.000 (DM 0,17 pro Dollar) an meiner \$-1.850.000-Plus-Position zu verlieren, machte ich einen kleinen Gewinn an meiner \$-150.000-Minus-Position in Dollars.



Ted Harpham bei einer Büro-Party, 1962

Ich ging sofort zu meinem Boss Ted Harpham und erzählte ihm, was passiert war. Sobald er alles verstanden hatte, kam seine brasilianische Erfahrung zu Tage. Er sagte: „Wie kannst du beweisen, *dass Du Dollars an Stinnes verkauft hast?* Vielleicht sagt Stinnes, dass *sie Dollars an Dich verkauft haben.*“

Ich verstand sofort, was Ted sagte. 1961 gab es noch keine Tonband-Aufnahmen (tapes) von Telefon-Gesprächen. Am Telefon hatte ich Stinnes gesagt, die von ihnen gekauften DM auf das Citibank-Konto bei Deutsche Bank zu überweisen. Jetzt schrieb ich Stinnes auf dem Fernschreiber an, bezog mich auf das gerade abgeschlossene Geschäft und wiederholte alle Details, mit nur einer Ausnahme: Ich bat Stinnes, die von mir gekauften DM auf das Citibank-Konto bei *Dresdner Bank und nicht Deutsche Bank zu überweisen.*

Stinnes antwortete und schrieb: „OK. Machen wir. Schönes Wochenende.“ Jetzt hatte ich das Geschäft schriftlich per Fernschreiber bestätigt.

Eine Woche später am Montag, 13. März, erhielt Filial-Leiter Harold Swenson die Kopie eines Briefes von Herrn Otto Stinnes an Citibank-Präsident George Moore in New York.

Herr Stinnes beschrieb alles, was sich ereignet hatte. Er beschrieb auch das gute Verhältnis, das sich über die Jahre zwischen Citibank und Stinnes entwickelt hatte. Er erwähnte, dass seine Bank mich aus einem Drei-Jahres-Vertrag vorzeitig entlassen hatte, so dass ich in die neue Filiale der Citibank in Frankfurt eintreten konnte, und wie ich seine Bank am Morgen der DM-Aufwertung übervorteilt und „reingelegt“ hatte.

Herr Stinnes schrieb auch, dass ich „gebittet und gebettelt“ hätte, Dollars von mir zu kaufen. Zusätzlich schrieb Herr Stinnes, dass die Citibank in Frankfurt gleich neben der Bundesbank angesiedelt sei, wohingegen seine Händler nur ein „paar Jungs vom platten Lande“ sind. Kurz, er verlangte, dass das Zwei-Millionen-Dollar-Geschäft storniert werde.

Dieser Brief verursachte eine Menge Aktivität in Citibank. Präsident Moore hatte den Brief an Eddie Reichers gegeben und Eddie seinerseits schickte seinen Freund Harry Ruddick (siehe Foto auf Seite 150) nach Frankfurt um den ganzen Fall zu untersuchen.

Viele Banken in Deutschland hatten an dem Samstagmorgen an der DM-Aufwertung Geld verloren. Der ganze Markt wusste, dass ich nur wenige Minuten vor Bekanntgabe der DM-Aufwertung zwei Millionen Dollar an meinen früheren Arbeitgeber Stinnes Bank verkauft hatte. Die Tatsache, dass ich selbst an dem Morgen von der Frankfurter Bank auch *Dollars gekauft hatte*, war völlig unbekannt.

Einige Banken in Deutschland wollten mich vor ein Ehren-Gericht des internationalen FOREX-Klub stellen. All das war nicht angenehm für Citibank. Die Bank hatte nur einige Monate vorher eine neue Filiale in Frankfurt eröffnet und erwartete, gute Geschäfte in dem boomenden Nachkriegs-Deutschland zu machen.

Der zur Debatte stehende Betrag von DM 315.000 (\$ 79.000) war nicht groß für Citibank insgesamt.

Sie hatten mich 24 Jahre alten Jüngling ja auch nur einige Monate vorher eingestellt. Warum nicht einfach das Geschäft stornieren, mich rausschmeißen, das Problem beseitigen und sich unbelastet auf die Zukunft konzentrieren? Für mich erschien das jedenfalls als eine mögliche Alternative.

Der Londoner Untersuchungs-Beauftragte Harry Ruddick fragte mich, ob ich wusste, dass die DM aufwerten würde, und ich sagte: „Nein, natürlich nicht.“ Ich zählte ganz einfach nur „zwei und zwei zusammen“ und hörte auf meine innere Stimme. Der Grund, weshalb die Bundesbank mit mir nicht handeln wollte, hätte ganz einfach sein können, dass sie von Citibank keine Dollars kaufen wollte. Wir hatten ja immerhin versprochen, „keine Dollars nach Deutschland hereinzubringen“. Tatsache war, dass die Bundesbank seit der Eröffnung der Filiale im Vorjahr nicht ein einziges Mal mit mir gehandelt hatte.

Harry Ruddick ging noch einmal genau über alle Tatsachen:

- Stinnes hatte das Geschäft schriftlich bestätigt.
- Sie hatten den uns zustehenden Betrag von über 8 Millionen DM gezahlt.

Was Citibank störte, war die Stinnes-Behauptung, ich hätte den Stinnes-Händler „angebettelt“, von mir Dollars zu kaufen. Citibank war stolz und „bettelte“ niemanden um irgendetwas an.

Nun, dieser störende Punkt der angeblichen Bettelei wurde mit Bravour von meinem Boss Ted Harpham gemeistert und entschärft. Er stellte fest, dass das Geschäft zum Kurs von 4,1701 abgeschlossen worden war. Das war 0,0001 *über* dem unteren Interventions-Punkt der Bundesbank von 4,1700. Ted interpretierte diese Tatsache mit dem logischen Schluss, dass, wenn ich wirklich Stinnes angebettelt hätte, von mir Dollars zu kaufen, diese super-smarten Händler keine Prämie von 0,0001 über dem unteren Interventions-Punkt gezahlt hätten.

Dieses logische Argument hatte seine Wirkung. Als Hans von Fluegge (zuständig für Deutschland in New York) den ganzen Fall Walter Wriston vortrug (Wriston war zuständig für Citibanks gesamtes Auslandsgeschäft), rief Wriston aus: „Na, es sieht so aus, als wenn dieser Riehl an dem Morgen rechtzeitig auf Zack war.“ (Siehe Foto von Hans von Fluegge auf Seite 168.)

Wriston diktierte auf der Stelle eine Antwort an Herrn Stinnes. Natürlich erhielt Citibank Frankfurt eine Kopie von diesem wichtigen Brief. Ich werde den Kernsatz dieses Briefes nie vergessen: „Wenn immer ein Geschäft abgeschlossen wird, ist es klar, dass jede der beiden Seiten meint, die Situation im Markt noch etwas besser zu verstehen als die andere Seite. Aber offensichtlich kann nur eine Seite richtig liegen und Geld verdienen. Ich gebe zu, dass in dem vorliegenden Fall die Veränderung des Marktpreises etwas größer war als normal, aber das ist kein Grund, das Geschäft zu stornieren. Deshalb bleiben wir bei dem Geschäft und werden es nicht stornieren.“

Nachdem Stinnes den Brief erhalten hatte, intensivierten sie ihre öffentliche Kampagne gegen mich – aber ohne Erfolg. Der Markt war klug genug, nicht mit Stinnes übereinzustimmen, sondern die professionelle Entscheidung der riesigen Citibank zu unterstützen.

Stinnes schloss alle Konten, die sie bei Citibank weltweit unterhielt, und brach alle persönlichen Verbindungen und Kontakte ab. Citibank hatte Stinnes mehrere Kreditlinien eingeräumt, die seit dem Vorfall vom 4. März alle ungenutzt blieben. Es ergab sich, dass Stinnes nach einigen Monate pleiteging und keinerlei Verbindlichkeiten an Citibank hatte. Deshalb verlor Citibank an der ganzen Stinnes-Pleite keinen Pfennig.

Dies war eine interessante Geschichte, die mich um Haaresbreite meinen gerade erst begonnenen Job bei Citibank hätte kosten können.



Citibank-Frankfurt-Mitarbeiter, 1963

In dem Foto oben sitzt die Geschäftsführung der Filiale in dunklen Anzügen am Tisch vorne. Von rechts nach links: Bruce Williams, Bernie Nix, Harold Swenson, Phil Vance und ich.

Familienleben nach dem Umzug nach Frankfurt

Während des Tages war Karin mit Sohn Heinz beschäftigt. Sie hatte Heimweh und vermisste ihre Mutter. Wir lernten einige nette Leute kennen und hatten manchmal Abendessen in unseren jeweiligen Wohnungen.

Ignorierte Warnzeichen: Gleichgewicht zwischen Beruf und Freizeit gestört

Meine Gedanken waren meistens bei dem schnell wachsenden und sich stets veränderndem Devisen- und Geldhandels-Geschäft der Citibank. Am Freitag, 23. Dezember 1960, war der Jahresabschluss bei der Citibank, gut zwei Monate nach der Eröffnung. An diesem Freitagabend kam ich gegen 20 Uhr nach Hause. Karin hatte bereits den Weihnachtsbaum aufgestellt und geschmückt. Karin saß weinend unter dem Baum. Sie war nicht glücklich und hatte Heimweh.

Das war das erste Mal, dass wir uns hätten hinsetzen sollen und versuchen, die drei wichtigen Lebensfragen zu beantworten. Ich hörte von diesen Fragen erst viele Jahre später, als ich 1974 für einen Management-Kursus 14 Wochen bei der Harvard Business School in Boston war. Hier sind die drei Fragen:

- Was willst du vom Leben?
- Was will deine Firma von dir?
(ganz gleich, ob man Angestellter oder Firmeneigner ist)
- Wie bringt man die beiden obigen Wünsche in Einklang?

Ich hatte von meiner Mutter gelernt, dass es wichtig ist, im Leben Erfolg zu haben. Für mich war es ganz selbstverständlich, dass ich die einmalige Gelegenheit bei der Citibank ausnutzen musste. Die Filiale Frankfurt war ganz winzig, aber es war eine Filiale der größten Bank der Welt im boomenden Nachkriegs-Deutschland. Die Wirtschaft wuchs gewaltig und kontinuierlich mit riesigen Schritten, und die Filiale musste einfach ein Erfolg sein. Ich war der richtige Mann zur richtigen Zeit an der richtigen Stelle. Ich musste diese Gelegenheit für ein paar Jahre ausnutzen, um Erfolg zu haben und Geld zu verdienen. Nicht zuletzt, es machte mir einen enormen Spaß. *Ich hatte nie das Gefühl, dass ich arbeitete.*

Ich hielt es für selbstverständlich, dass Karin mit all dem einverstanden war. Ich fand erst viel später heraus, dass sie das Leben „auf der schnellen Straße der Welt“ gar nicht wollte. An diesem Abend Weihnachten 1961 gab es dafür die ersten Anzeichen; leider missachtete ich diese Signale, denn für mich war ganz klar, was ich zu tun hatte.



Ich helfe Sohn Heinz mit den ersten Schritten, 1961

Land kaufen und Haus bauen in Hofheim am Taunus, 1962

Anfang 1962 hörte ich, dass ein Grundstück zum Verkauf stand in Hofheim am Taunus. Ich ging hin, schaute es an und kaufte 800 Quadratmeter in der Herderstraße 33. Hofheim war ein schöner aufstrebender Vorort von Frankfurt. Es war nicht so berühmt und schick wie Bad Homburg, Königstein oder Kronberg. Aber es gefiel mir. Das Grundstück war 20 Minuten zu Fuß vom Bahnhof entfernt. Der Zug brauchte 20 Minuten bis Frankfurt, und dann waren es noch mal 15 Minuten zu Fuß bis zum Büro der Citibank.

Ich engagierte den heimischen Architekt Herrn Hubert, der für Karin und mich ein Haus entwarf und baute – genauso, wie wir es für uns beide und Heinz junior haben wollten. Es war über zwei Etagen gebaut, mit drei Schlafzimmern, 2½ Bädern, einem Esszimmer und einem für die damalige Zeit sehr großen Wohnraum. Da war auch ausreichend Platz für Gärten und Gebüsch vor, neben und hinter dem Haus. Als Eigenkapital für das Haus benutzte ich den größten Teil des Geldes, das ich geerbt hatte, als mein Vater starb und meine Mutter wieder heiratete.

1958 zwei Jahre nach dem Tod meines Vaters hatte meine Mutter Dr. Gerd Moeller geheiratet. Sie lernte diesen Herrn kennen bei einem Skiurlaub in Winterberg im Sauerland. Das war das Beste, was meiner Mutter je hätte passieren können. Sie zog für ein paar Jahre in Gerds Heimatstadt Dortmund und war rundum glücklich. Bitte seht, was ich über diesen Teil von Mutters Leben zu sagen hatte in meiner Rede 1988 zu ihrem 80. Geburtstag. Siehe Seite 389.

Meine persönlichen Finanzen sind auch eine kuriose Sache. Ich habe nie über meine Verhältnisse gelebt. Aber ich habe Geld „auf die hohe Kante gelegt“ (gespart), wann

immer ich konnte. Aber ich erwartete auch ein ständig steigendes Einkommen von meiner offensichtlich sehr erfolgreichen Karriere bei Citibank. Ich wusste immer intuitiv, was ich mir leisten konnte und was nicht. Ich hatte Vertrauen in meine finanzielle Zukunft und machte für meine Familie und mich selbst mehr oder weniger, was ich für „richtig“ hielt, aber immer innerhalb vernünftiger Grenzen.

Mein Fokus war, durch gute Leistungen mein Einkommen zu erhöhen. Mein Fokus war nicht, bewusst meine Ausgaben zu kontrollieren.

Ich war stolz und froh, dass ich mit 26 Jahren so ein Haus für uns bauen konnte, das Karin und mir gemeinsam gehörte. Ich glaubte damals, dass gemeinsames Eigentum das Richtige war, und dachte nicht weiter darüber nach.

Im Frühling 1963 zogen wir um von Frankfurt in unser neues Haus in Hofheim. Dort gab es viele neue Häuser, und demzufolge auch viele junge Leute, die gerne Anschluss und neue Freundschaften suchten.



Haus in Hofheim, Bild oben mit Karin und Sohn Heinz, 1963

Unsere Nachbarn und ersten Freunde, Herr & Frau Neumann und Sohn Udo

Unsere ersten Freunde waren die Familie, die uns in unserer Straße direkt gegenüber wohnten. Es waren Herr Werner und Frau Herta Neumann und deren Sohn Udo. Die Eltern waren fast zwanzig Jahre älter als Karin und ich, und Sohn Udo war sieben Jahre jünger als wir.

Das Haus der Neumanns war zwei Jahre früher gebaut worden und ihr Garten war schon mehr eingewachsen als unserer. In unserer Gegend standen die Männer meistens vor dem Abendessen in der Straße und bewässerten Rasen und Büsche. Es gab noch keine Rasensprinkler. Man hatte einen „Spritzer“ am Ende des Wasserschlauches, und die Art des Spritzers war fast ein Statussymbol. Die besten Spritzer konnten so eingestellt werden, dass das Wasser entweder als sanfter Regen oder als starker Strahl herauskam, oder als Variante irgendwo dazwischen. Die ganze „Spritzer-Kultur“ war fast wie „Ich zeige dir meinen und du zeigst mir deinen“.

Vater Neumann und ich taten das fast jeden Abend. Er verriet mir auch einige Geheimnisse, wie man die Büsche am besten pflanzt und düngt, und ich betrachtete das Ganze als perfekte Entspannung nach Büroschluss. Die Neumanns tranken auch gerne Wein und liebten lustige, manchmal sexy Geschichten und Witze. Wir beide kannten viele Eugen-Roth-Verse und zitierten auch besonders gerne ein kleines Buch von Herman Mostar mit dem Titel:

In diesem Sinn Dein Knigge Zwei – Humor in allen Liebeslagen.

1964 waren Karin und ich 27 und 28 Jahre alt und unser Sohn Heinz war vier Jahre alt. Wenn wir einen Babysitter brauchten, war der junge Udo Neumann immer verfügbar. Wir hatten einen schönen Fernsehapparat, und allein aus diesem Grunde war Udo gerne in unserem Haus, wenn wir nicht da waren.



Karin und ich mit Sohn Heinz, 1964

Wir wurden Mitglied des Hofheimer Tennis-Klubs, und ich gewann im selben Jahr 1964 die Klubmeisterschaft. Es gab viele neue Kontakte und Freundschaften, und vor allem Karin hatte tagsüber mehr und Interessanteres zu tun als vorher in Frankfurt.

Es gab auch häufig Besucher von Citibank New York, die sich alle unsere neue Filiale anschauen wollten. Ich versuchte immer, die Ankunftszeit dieser Besucher herauszukriegen, und holte sie am Frankfurter Flughafen ab. Sie kamen oft am Nachmittag an, und ich fragte sie, ob sie Pläne für den Abend hätten. Wenn sie nichts vorhatten, bot ich an, sie zum Abendessen auszuführen, was sie natürlich meistens gerne annahmen.

Ich ging mit ihnen immer in das Lieblingslokal unserer Filiale, das „Weinhaus Brückenkeller“. Das Restaurant lag in der Tat in einem Keller und war im Mittelalter ein Kloster. All das kam natürlich bei meinen amerikanischen Freunden sehr gut an. Es versteht sich von selbst, *dass ich bei solchen Gelegenheiten viel Neues über die Bank insgesamt lernte, und noch wichtiger, all diese Leute lernten mich gut kennen.*



Restaurant Weinhaus Brückenkeller, 1964

**Von links nach rechts: Harold Swenson, Bernie Nix, Jack Arnold (neuer Europa-Chef), HR, Ed Thorne (vorhergehender Europa-Chef), Bruce Williams, unbekannt, Ted Harpham
Ich saß zwischen dem alten und dem neuen Europa-Chef**

Sobald das Haus in Hofheim fertig war, lud ich oft Besucher aus dem Ausland nach dort zum Abendessen ein. Karin war immer eine gute Gastgeberin, und das Ganze gab dem Abend und meinem Verhältnis mit den Besuchern von Citibank New York eine persönliche Note. Ich kaufte kleine Nationalflaggen für viele verschiedene Länder und stellte diese zum Abendessen auf den Esstisch; für jeden ausländischen Gast die Flagge seines Landes. So fühlten sich die Gäste noch mehr zu Hause.

Tennis nach meinen Jahren als Jugendlicher

Tennis war der Mittelpunkt meines Lebens, seit ich 1950 damit im Alter von 14 Jahren begann. Da ich jeden Tag mehrere Stunden und meistens Einzel spielte, war Tennis auch hervorragende Leibesübung für mich. Es formte meine gesellschaftliche Kompetenz und brachte mich mit einflussreichen Leuten zusammen. Diese Leute wiederum spielten eine Schlüsselrolle, um von der Bäckerei in das Bankgeschäft zu wechseln.

Was Erfolge bei organisierten Jugend-Wettkämpfen angeht, hatte ich eine stolze Bilanz aufzuweisen:

- Ruhr-Bezirks-Meister 1952–1954 (16 bis 18 Jahre alt)
- Niederrhein-Vize-Meister 1954
- Deutsche Jugend-Meisterschaften, Dritter im Doppel, 1953
- Deutsche Mannschafts-Meisterschaften, Henner-Henkel-Spiele
Deutscher Vize-Meister 1951
Deutscher Meister 1952–1954, *bisher immer noch einmaliger Rekord*

Nach 1954 war ich nicht mehr 18 Jahre alt und galt nicht mehr als Jugendlicher. In dem Jahr begann ich auch meine Banklehre und hatte weniger Zeit für Tennis.

Rückkehr zu Rot Weiß, Klub-Meister 1955–1957 (19 bis 21 Jahre alt)

Dr. Kalmund und seine Meden-Mannschaft hatten das Ziel erreicht, in die höchste deutsche Meden-Klasse, die Tennis-Bundesliga, aufzusteigen. Deshalb war es für mich weniger wichtig, für die Kahlenberg-Mannschaft zu spielen, und ich spielte meistens wieder im Rot Weiß Klub. In den drei Jahren 1955 bis 1957 gewann ich jeweils die Klub-Meisterschaft in Rot Weiß und war stolz, meinen Namen auf dieser schönen Trophäe zu haben.



Mutter, Kusine Renate und ich mit dem Rot-Weiß-Pokal, 1989

Dieser Pokal ist in vielerlei Hinsicht für mich die wichtigste Trophäe überhaupt. Sie erinnert mich an meine Anfangstage im Tennis, die den Weg bereiteten aus der Backstube heraus in das Bankgeschäft, also wie der Titel dieser Memoiren besagt: Vom Bäcker zum Banker!

Der Pokal ist ein Wanderpreis, das heißt, er kann nie von irgendjemandem endgültig gewonnen werden. Er zeigt die Namen all derer, die seit 1938 Klubmeister im Rot Weiß Klub waren, einschließlich mein Name für 1955, 1956 und 1957, als ich 19 bis 21 Jahre alt war. Das waren die ersten drei Jahre, in denen ich kein Jugendlicher mehr war. Irgendwann in den 1960er Jahren schaffte der Rot-Weiß-Klub einen neuen Pokal, und der vorhergehende Pokal mit meinem Namen drauf stand

zusammen mit anderen Trophäen in einem Schaukasten und keiner kümmerte sich darum.

1958 spielte ich nicht viel Tennis wegen meines zweimonatigen Aufenthalts in Paris bei Credit Lyonnais. 1959 war auch nicht viel mit Tennis wegen meiner zwei Monate bei Citibank in New York. 1960 war dominiert von meinem mehrwöchigen Aufenthalt in London und letztlich meinem Umzug nach Frankfurt.

Trotz meines Umzugs nach Frankfurt blieb ich weiterhin Mitglied bei Rot Weiß und zahlte vollen Jahresbeitrag, obwohl ich niemals dort spielte und den niedrigeren Beitrag für passive Mitglieder hätte zahlen können. Ich spendete auch großzügig, wenn der Klub Geld brauchte. Meine Spenden dienten der Unterstützung Jugendlicher und um sie im Tennis weiter zu bringen. Ich bin immer noch volles Mitglied im Rot Weiß Klub.

Wenn ich in Mülheim war, aß ich häufig im Restaurant des Rot-Weiß-Klubhauses. Bei solchen Gelegenheiten holte der Klub-Manager „meinen“ Pokal aus dem Schaukasten, und wir tranken alle daraus.

**2010: Rot Weiß schenkt mir „meinen“ Pokal;
Trophäe wird meine sterblichen Überreste als Urne aufnehmen**

Ich wollte immer den Pokal haben, sah aber keine Möglichkeit, ihn zu bekommen. Ich wollte ihn so sehr, dass ich sogar manchmal erwog, ihn zu stehlen. Aber wenn immer dieser Gedanke hochkam, verwarf ich ihn natürlich sofort wieder. Dann kam 2010. Ich lud den Vorstand von Rot Weiß ein, mein 60. Jubiläum als Mitglied des Vereins zu feiern. Ich war sehr überrascht, als Vereins-Präsident Achim Conzen mir den Pokal als Geschenk überreichte. Ich war sehr froh und dankbar.

Diese Geschichte zeigt wieder einmal, wie wirkungsvoll positives Denken und Willenskraft sind. Wenn man fest daran glaubt, dass etwas möglich ist, dann klappt es auch!!! Siehe in dem Zusammenhang auch Seite 404 und lies, wie es dazu kam, dass Jill und ich im Augusta National Golf Club auf dem „geheiligten“ Golfplatz spielen konnten.

Dieser feste Glaube stand auch im Mittelpunkt der Feiertagsgrüße, die Jill und ich 2005 an unsere Freunde versandten:

Es ist ein Gesetz der Psychologie, dass wenn wir uns ein genaues Bild von dem vorstellen, was wir gerne sein möchten, und uns dieses lange genug vor Augen halten und in unserem Kopf festhalten, wird bald genau das passieren was wir uns vorgestellt haben. (William James)

Die Gefahr für die meisten von uns ist nicht, dass unser Ziel zu hoch ist und wir es verfehlen. Stattdessen ist die wirkliche Gefahr, dass unser Ziel zu niedrig ist und wir es erreichen. (Michelangelo)

*Wenn Du es träumen kannst, dann kannst Du es glauben.
Und wenn Du es glauben kannst, dann kannst Du es auch tun. (Robert Schuller)*

Das Foto unten zeigt die Übergabe des Pokals.



Heinz Riehl, Sybille Schwalemeier und Präsident Achim Conzen feiern meine 60-jährige Mitgliedschaft im Rot-Weiß-Klub

Die Mülheimer Zeitung war bei der Überreichung des Pokals in der Walkmühle anwesend und schrieb den folgenden Artikel:

Vom Bäckerssohn zum Banker

Mülheim, 14.6.2010, Wiebke Tomescheit

Prof. Heinz Riehl hat viel erreicht im Leben – das fängt beim Tennis erst an.

Viermal Jugend-Ruhrbezirksmeister, diverse Male Clubmeister beim MTC Rot-Weiß Raffelberg und ganze drei Mal in Folge Deutscher Jugendmannschaftsmeister – letzteres hat selbst Boris Becker nie geschafft. „Tennis hat mir sehr, sehr viel gegeben“, so Heinz Riehl. „Tennis war das, was mich aus der Backstube in die weite Welt hinaus gezogen hat.“

Denn eigentlich sollte er in die Fußstapfen seines Vaters treten, der Bäckermeister in Styrum war. Aber Riehl hatte andere Ziele: Er begann eine Banklehre und schloss diese mit Auszeichnung ab. Eine rasante Karriere folgte: Nach einem Volontariat bei der amerikanischen Citibank wurde er 1960 zu einem der Mitbegründer der Citibank in Deutschland, zehn Jahre später wurde er in New York zum Vizepräsidenten gekürt.

Das Geheimnis seines Erfolges? „When I work, I work hard. When I play, I play hard“, so zitiert Riehl eine amerikanische Redensart: Wenn er arbeitet, dann richtig; wenn er spielt, dann ebenfalls richtig. „Ich glaube, dass man das trennen sollte. Früher haben wir den ganzen Tag Tennis gespielt und wer fertig war, duschte, zog sich um – und dann wurde richtig gefeiert.“

Seit Jahrzehnten reist Riehl um den Globus. Seinen Lebensmittelpunkt haben er und seine Frau Jill in den USA. Aber mehrmals im Jahr kehrt er nach Mülheim zurück, um seine Familie und Freunde zu sehen. „Das ist halt Heimat“, sagt er und schwärmt vom guten deutschen Essen: Pfannkuchen oder Mettwurst.

Ein festliches Essen bescherten ihm zu Ehren seines 60-jährigen Jubiläums als Mitglied des MTC Raffelberg nun Achim Conzen, der Vorsitzende, Sybille Schwalemeier vom Tennis-Verband Niederrhein, und Willi Rüter. „Ich kenne den Heinz schon, seit er vierzehn ist“, erinnert sich Rüter schmunzelnd.

Riehl, der mittlerweile drei Fachbücher über das Finanzwesen veröffentlicht hat und als Professor an der Universität von New York tätig ist, ist dem Verein über die Jahrzehnte als Mitglied und Förderer treu geblieben. „Ich verfolge das Konzept des giving back“, erklärt er. „Wenn man Erfolg gehabt hat im Leben, sollte man etwas Gutes tun und zum Beispiel spenden.“ Learn, earn and return heißt das in den USA – lerne, verdiene und gib’ etwas zurück.

Eine amerikanische Eigenschaft, die er in Mülheim manchmal vermisst, ist übrigens „eine positive Einstellung. Dass man nicht fragt: Können wir das machen? Sondern: Wie machen wir das?“

Tennis war ganz wichtig in meinem Leben. Es begann 1950 im „Tennis-Klub Rot Weiß Mülheim-Ruhr“, als ich 14 Jahre alt war. Der obige Pokal wurde von den jeweiligen Klubmeistern jedes Jahr in den Jahren 1938 bis 1968 „gen Himmel“ gehoben. Ich gewann ihn dreimal in den Jahren 1955–1957.

Meine Erfolge im Tennis öffneten mir wichtige Türen in meinem beruflichen und gesellschaftlichen Leben. Deshalb sehe ich diesen Pokal als das Symbol für meinen Erfolg. Aus dem Grund habe ich in meinem Testament verfügt, dass nach meinem Tod und der *Einäscherung* dieser Pokal als Urne meine sterblichen Reste aufnehmen soll.

Mehr Devisenhandel bei Citibank Frankfurt

Am 22. November 1963 wurde Präsident John F. Kennedy ermordet. Unser Hofheimer Tennis-Klub hatte an dem Abend eine Party. Karin und ich gingen dorthin und hatten Udo Neumann als Babysitter für unseren Sohn Heinz.

Als wir im Klub ankamen, fragten meine Freunde mich: „Hast du gehört von Präsident Kennedy?“ Ich dachte, das war der Beginn irgendeiner Geschichte. Als sie mir sagten, dass man auf Kennedy geschossen hatte und dass all das kein Witz sei, hatte ich sofort zwei Reaktionen: Erstens tat es mir leid um Kennedy. Er war sehr populär in Deutschland, und ich mochte ihn auch sehr. Zweitens dachte ich an meine Plus-Devisen-Position in Dollars. Wenn auf den amerikanischen Präsident geschossen wird, ist das nicht gut für den Dollar und der Devisenkurs für den Dollar geht runter.

Ich ging schnell nach Hause, um Eddie Reichers bei Citibank New York anzurufen und meine Plus-Position in Dollars zu verkaufen. (Es gab noch keine mobilen Telefone.) Als Udo die Türe öffnete, sagte er mir sofort, dass Kennedy tot ist. Das war

neu für mich, denn ich hatte nur gehört, dass man auf Kennedy geschossen hatte, aber nicht, dass er tot ist.

Ich rief unverzüglich Citibank New York an und hatte keine Schwierigkeiten durchzukommen. Als Eddie Reichers sich meldete, wusste er noch nicht, dass Kennedy in der Tat tot war. Das hörte er jetzt erst von mir in Deutschland. Eddie rief die Federal Reserve Bank an und verkaufte meine Dollar-Position. Ich erlitt keinen Verlust.

In dieser Situation war Schnelligkeit ganz wichtig. Nur wenige Minuten später wollten so viele Leute New York anrufen, dass man für Gespräche von Europa nach USA sehr lange warten musste. Wie ich vorher schon einmal in diesem Buch gesagt habe, Devisenhandel ist etwas für Schnelle und Tote; man muss schnell sein, sonst ist man tot. Diese Geschichte ist ein weiterer Beweis dafür.

Geschickte Art, um Genehmigung von Citibank New York für neue Arten von Finanz-Transaktionen zu kriegen

Meine Vorschläge für Devisen- und Geldhandels-Geschäfte waren sehr profitabel, aber völlig neu für Citibank. Diese Art von spekulativem Eigenhandel war noch niemals irgendwo in der Welt von Citibank durchgeführt worden, und deshalb musste jede neue Geschäftstechnik von Citibank New York genehmigt werden. Diese Genehmigungen mussten schriftlich per Fernschreiber beantragt werden.

Die Rangfolge bei Citibank New York war wie folgt:

Chef für ganz Europa:	Ed Thorne
Chef für Zentral-Europa inklusive Deutschland:	Larry Heath
Chef für Deutschland:	Walter Albrecht
Vize Chef für Deutschland, Vertreter von Walter Albrecht:	Hans von Fluegge

Hans von Fluegge wurde in Deutschland geboren. Seine Eltern waren Pommersche Gutsherren im Osten von Deutschland und wurden vor seinen Augen von Russen ermordet. Er flüchtete nach Westdeutschland und absolvierte eine Kaufmanns-Gehilfen-Lehre bei Alfred C. Toepfer in Hamburg. Dort sah er die Namen von zwei Banken auf amerikanischen Akkreditiven: Citibank und Chase Manhattan Bank.

Nach Abschluss seiner Lehre entschied Hans sich, Deutschland zu verlassen und in die USA auszuwandern. Da er kein Geld hatte, ging er auf ein Schiff und wusch Geschirr, um für die Überfahrt nach New York zu bezahlen. Nach Ankunft in New York ging er zur Chase Bank, die erste der zwei Banken, die er von Deutschland her kannte. Er ging hinein und fragte nach dem Personalleiter, um sich für einen Job interviewen zu lassen. Der war gerade beim Mittagessen. Deshalb ging er zur Citibank, wo der Personalleiter nicht beim Mittagessen war.

Citibank stellte ihn in der Buchhaltung ein, wo es ihm sehr schnell langweilig wurde. Manchmal sah er kleine Gruppen von Herren in dunklen Anzügen durch seine Abteilung gehen. Eines Tages fragte er seinen Boss, was es mit diesen gut gekleideten Leuten auf sich hat. Der Boss sagte: „Unsere Bank stellt zwei Arten von Leuten ein;

eine Gruppe sind Akademiker mit abgeschlossenem Studium. Diese Leute werden nach kurzer Zeit zu Bevollmächtigten befördert und sind für verantwortungsvolle Positionen vorgesehen, und die anderen sind Leute wie du, die einfache Arbeit machen.“

Im Hinblick auf diese Informationen fing Fluegge bei der New Yorker University (NYU) ein vierjähriges Studium an und machte nach drei Jahren seinen Diplom-Kaufmann. Das Geld fürs Studium beschaffte er sich als Taxifahrer nachts in New York und tagsüber durch Arbeit in der Buchhaltung bei Citibank.

Nach seinem erfolgreichen akademischen Schulabschluss ging er zurück zu dem Personalleiter bei Citibank und erzählte ihm, was er drei Jahre vorher über die Personalpolitik bei Citibank gelernt hatte. „Es war nett von Ihnen, mir zu sagen, wie das hier bei Citibank mit Angestellten geht. Vielen Dank. Hier ist mein Diplom von New York University. Ich möchte gerne transferiert werden in die Europa-Gruppe und dort in die Deutschland-Abteilung. Ich hätte auch gerne ein diesem Job entsprechendes Gehalt. Bitte verstehen Sie mich nicht falsch, ich bitte nicht um eine Gehaltserhöhung, sondern um ein neues, völlig anderes und höheres Gehalt. Ich gebe Ihnen eine Woche, über meinen Vorschlag nachzudenken. Wenn Sie mich nicht nehmen, gehe ich zur Chase Bank. Die nimmt mich auf der Stelle.“

Nach ein paar Tagen gab Citibank ihm, was er wollte.

Es war dieser nämliche Hans von Fluegge, der meine fast täglichen Genehmigungs-Anträge für akrobatische Finanztransaktionen, einschließlich der verschiedenen Jahres-Ende-Geschäfte, entgegennahm.

Das war auch die Zeit, in der ich lernte, meine Vorschläge so zu formulieren, dass jedermann sie verstehen konnte. Das geschah nicht über Nacht. Ich musste es auf die harte Art lernen. Fast jeden Morgen, sobald ich ins Büro kam, stürzte ich zum Fernschreiber, um zu sehen, ob die Leute in New York meine Vorschläge genehmigt hatten. Oft hatten sie nur noch eine zusätzliche Frage. Es war nicht so, dass diese Leute dumm waren; ich hatte manchmal nur eine bestimmte Art von Risiko in meinem Vorschlag vergessen zu erwähnen und abzudecken. Zusätzlich zu den Devisenkurs- und Zinssatz-Risiken waren da noch die Risiken für Zahlungs-Liquidität und Handels-Liquidität sowie das Kredit- und Kontrahenten-Risiko zu berücksichtigen. Man sagt mir heute oft, dass ich in der Lage bin, komplizierte Dinge so auszudrücken und zu erklären, dass jedermann sie leicht verstehen kann. Ich glaube, dass ich das damals gelernt habe.

Diese Fähigkeit kam mir später auch beim weltweiten Unterrichten in Citibank und an Universitäten, so wie bei Aussagen als vereidigter Sachverständiger vor Gericht, zugute.

„Eliminiere bei Zuhörenden die Notwendigkeit zu denken!“ So nenne ich das heute. (Eliminate the need to think!)

Hans von Fluegge besuchte Deutschland und wir wurden Freunde. Ich nutzte diese Freundschaft unter anderem wie folgt: Angestellte der Citibank Frankfurt durften nicht Leute in der Europa Gruppe von Citibank New York anrufen, weil diese nicht mit Fragen konfrontiert werden wollten, auf die sie keine unmittelbaren Antworten hatten. Mir aber war erlaubt, meinen Freund Eddie Reichers anzurufen, um mit ihm Devisen zu handeln.

Also rief ich Eddie in Citibank New York an und bat ihn festzustellen, ob Hans von Fluegge an seinem Schreibtisch in der Deutschland-Abteilung ist. Wenn Hans da war, stellte Eddie mein Gespräch zu ihm durch, und ich konnte mit ihm meine jüngsten Ideen besprechen. Wenn Hans genau verstanden hatte was ich vorhatte, änderte er vielleicht hier und da eine Kleinigkeit an meinem Vorschlag, denn er wusste ja genau was seinen Chefs im Moment besonders wichtig war. Manchmal diktierte er mir sogar direkt übers Telefon den genauen Wortlaut, den ich benutzen sollte, wenn ich meinen Vorschlag schriftlich an ihn und seine Vorgesetzten übermittelte. Große Überraschung!! Meine Vorschläge wurden meistens schnell genehmigt, und die verschiedenen Chefs in der Europa- und Deutschland-Abteilung waren wahrscheinlich beeindruckt, dass ich an all die verschiedenen Aspekte und Risiken gedacht hatte!!



Hans von Fluegge (rechts) mit meiner Familie

Wichtige Lektion von meinem Boss Ted Harpham

Der Kurs für den Dollar gegen DM war meist wie festgenagelt bei DM 3,97 pro Dollar. Das war der niedrigste Punkt, an dem die deutsche Zentralbank, die Bundesbank, Dollars kaufen musste. Mein Limit für Netto-Plus-Positionen war \$ 2 Millionen. Ich

nutzte dieses Limit, um Dollars per Termin zu einem stark diskontierten Kurs zu kaufen, das heißt zu einem Kurs, der erheblich niedriger als 3,97 war. Dann wartete ich und ließ Zeit vergehen, bis das Termingeschäft fällig wurde und ich meine Dollars zum Kasse-Kurs von 3,97 mit Gewinn verkaufen konnte.

Eines Tages schlug mir ein Händler von einer anderen Bank vor, dass ich von ihm einen großen Betrag Dollars zu einem viel niedrigeren Kurs als 3,97 auf einen Monat per Termin kaufen sollte. Ich erklärte ihm, dass ich für einen so großen Betrag wie zum Beispiel \$ 10 Millionen kein Limit habe. Der andere Händler sagte: „Wir machen das Geschäft nur mündlich zwischen uns beiden. Ich habe Vertrauen in dich. Da das Geschäft nur mündlich abgesprochen ist und nicht schriftlich bestätigt wird, weiß keiner in deiner Bank davon und du hast kein Problem mit deinem Limit. Wenn der mündliche Termin-Kontrakt in einem Monat fällig wird, bestätigen wir unsere mündliche Absprache schriftlich als ein Kasse-Geschäft. Du kannst dann an demselben Tag die \$ 10 Millionen mit Wert Kasse im Markt verkaufen und einen großen Gewinn machen.“

Dieser Vorschlag schien logisch und verführerisch genug, sodass ich ihn mit meinem Boss (und Freund) Ted Harpham besprach. Sobald Ted meinen Vorschlag verstanden hatte, befahl er mir, mich an seinem Schreibtisch hinzusetzen. Er schüttelte seinen Kopf und schnappte nach Luft. Dann sagte er: „Schweineschnitzel (mein Spitzname), das kannst du ganz einfach nicht machen!!!!“ („You just can't do this!“)

Dann sprach er weiter und erklärte: „Wenn es klappt und da ist keine Aufwertung der DM, die den Kurs des Dollar niedriger macht, verdienen wir so viel Geld an dem Geschäft, dass die Leute in New York sofort wissen, dass wir über unser Limit gegangen sein müssen. Mit unserem kleineren \$-2-Millionen-Limit hätten wir niemals so viel Geld verdienen können. Also werden wir erwischt. Und wenn es nicht klappt, mit anderen Worten, die DM wird aufgewertet und der Kurs des Dollars wird viel niedriger, haben wir einen viel größeren Verlust, als es mit unserem \$-2-Millionen-Limit je möglich gewesen wäre. Wir werden also so oder so erwischt.“

Und er sprach noch weiter: „Deshalb mach es nicht.“ Und dann fügte er noch die Worte hinzu, die ich nie vergessen habe, weil sie so wahr sind: „Letzten Endes, Schweineschnitzel, *es ist ja nur Geld!!!*“ („After all, it's just money!!“)

Ja, es ist ja nur Geld!!

So viele Menschen machen so viele dumme Sachen nur wegen des Geldes!!

Das geniale Donnerstag/Freitag-Geschäft

Im Hinblick auf die neuartigen und profitablen Geschäfte, die ich im deutschen Finanzmarkt tätigte, lud mich Citibank 1961 in die New Yorker Zentrale ein, um das Geschehen dort zu beobachten.

Am Morgen des ersten Tages saß ich in der Tagesgeld-Abteilung. Der Job des Herrn neben mir war, überschüssige Dollars im Inter-Banken-Markt über Nacht von Tag zu Tag zu investieren, etwas, was ich in Deutschland „Tagesgeld“ nannte. Er hatte

gerade \$ 10 Millionen bei Chase Bank von heute (Montag) bis morgen platziert. Das war für mich leicht zu verstehen, denn es war genau das, was ich in Frankfurt auch mit DM machte.

So saß ich da und wusste nicht, worüber sonst ich sprechen sollte. Plötzlich fiel mir ein guter Rat ein, den mir mein Boss Ted Harpham gegeben hatte. Er hatte gesagt: „Versuche immer, den operativen oder buchhalterischen Hintergrund deiner Devisen- und Geld-Geschäfte zu verstehen, was passiert genau im sogenannten ‚back-office‘?“ Also fragte ich meinen neuen Freund neben mir: „Wie genau kriegt Chase die \$ 10 Millionen, die du ihnen gerade von Wert heute bis Wert morgen gegeben hast?“ Er antwortete: „Wir geben der Federal Reserve Bank (amerikanische Zentralbank) den Auftrag, unser Konto Wert heute zu belasten und ebenfalls Wert heute diesen Betrag dem Konto von Chase gutzuschreiben.“ Und dann sagte ich: „Und morgen wird Chase der Federal Reserve Bank (Fed) den Auftrag geben, deren Konto zu belasten und unser Konto zu erkennen?“ Und zu meiner großen Überraschung antwortete er: „Nein, Chase wird uns heute einen Scheck schicken.“ Und ich sagte: „Du meinst, Chase wird uns *morgen* einen Scheck schicken.“ Und er sagte: „Nein, *heute*.“

Jetzt verstand ich überhaupt nichts mehr. Wenn wir Chase *heute* Geld geben und Chase gibt uns *auch heute* einen Scheck, dann sieht es so aus, als wenn Chase nie den Nutzen des Geldes hat. Die Erklärung für dieses Kuriosum war die Tatsache, dass es zu der damaligen Zeit 1961 in den USA noch zwei Arten von Geld gab: Zentralbank-Geld (Federal Funds) war Geld, welches wirklich Wert heute für Investitionen benutzt werden konnte. Dann gab es auch „Clearing House“-Geld, welches erst am folgenden Geschäftstag zu Zentralbank-Geld wurde und deshalb erst am folgenden Geschäftstag zu Investitionen benutzt werden konnte.

Die meisten Zahlungen in den USA, einschließlich alle Zahlungen, denen der Handel mit „offshore“-Dollars (auch Euro-Dollar genannt) zugrunde liegt, wurden damals in Clearing-House-Geld ausgeführt. Da das Clearing-House-Geld erst am folgenden Geschäftstag zu richtigem benutzbarem Zentralbank-Geld wird, bedeutet diese Kuriosität, dass alle Zahlungen, die aus Geschäften mit Euro-Dollars resultieren, de facto erst einen Geschäftstag später in „richtigem“ Zentralbank-Geld ausgeführt werden.

Nachdem ich all dies genau verstanden hatte, empfahl ich und erhielt Genehmigung für die folgenden Transaktionen, die ich jede Woche hinfert über das Wochenende ausführte:

- Citibank Frankfurt leiht sich im Euro-Dollar-Markt von anderen Banken \$ 50 Millionen für einen Tag von Donnerstag bis Freitag und zahlt Zinsen für einen Tag auf \$ 50 Millionen.

Zahlungen in Zentralbank-Geld wurden erst einen Geschäftstag später gemacht. Das heißt, dass Citibank New York das von mir mit Wert Donnerstag aufgenommene Geld erst mit Wert Freitag als Zentralbank Geld erhielt. Aber die Rückzahlung des von Donnerstag bis Freitag aufgenommenen Geldes erfolgte auch erst einen Geschäftstag später, also nicht am Freitag, sondern am Montag.

Das Ergebnis war, dass Citibank New York „richtiges“ Zentralbank-Geld in Höhe von \$ 50 Millionen für drei Tage von Freitag bis Montag (oder \$ 150 Millionen für einen Tag) zinslos zur Verfügung hatte.

- Citibank Frankfurt gibt auch \$ 25 Millionen an andere Banken von Freitag bis Montag und erhält Zinsen für drei Tage auf \$ 25 Millionen.

Da die Zahlungen für das oben genannte Geschäft in „richtigem“ Zentralbank-Geld auch einen Geschäftstag später erfolgten, zahlte Citibank New York das von mir für die Freitag–Montag-Periode platzierte Geld erst am Montag aus und erhielt es schon einen Tag später am Dienstag wieder zurück.

Fazit: Als Ergebnis der obigen Transaktionen hatte Citibank New York jede Woche für drei Tage \$ 50 Millionen oder \$ 150 Millionen für einen Tag zinsfrei. Citibank New York zahlte auch \$ 25 Millionen jeden Montag aus und bekam dieses Geld schon am Dienstag zurück. Für diesen einen Tag berechnete Citibank New York mir keine Zinsen. Netto hatte deshalb Citibank New York jede Woche \$ 125 Millionen zinsfrei zur Verfügung. Bei einem Zinssatz von 5 % ergab das einen wöchentlichen Gewinn von \$ 17.500 oder \$ 910.000 pro Jahr. Wenn ich noch den kleinen Gewinn hinzurechne, den ich in Frankfurt jede Woche an diesen Geschäften machte, belief sich der *gesamte institutionelle jährliche Gewinn auf über eine Million Dollar. Und das völlig ohne Risiko!!*

Und das war zu Anfang der 1960er Jahre oder vor mehr als 50 Jahren, als eine Million Dollar ein enormer Betrag war.

Die relative Höhe dieses jährlichen Gewinns kann noch anders quantifiziert werden. Der gesamte weltweite Gewinn der Citibank war 1962 ungefähr \$ 200 Millionen vor Steuern. Das bedeutet, dass *ein jährlicher Gewinn von \$ 1 Million resultierend aus meinen oben beschriebenen Donnerstag/Freitag-Geschäften gleich ½% von Citibanks weltweitem Gewinn zu der Zeit war.*

Was mir am besten an diesen Geschäften gefiel, war die „Cleverness“, wie der Gewinn realisiert wurde. Diese Cleverness war ein Kennzeichen (Hallmark) meines Geldverdienens bei Citibank, ähnlich den auf Seite 147 beschriebenen Jahres-Ende-Geschäften. Diese Art Geld zu verdienen unterschied sich erheblich vom Spekulieren, also einfach etwas kaufen und abwarten in der Hoffnung, es später wieder mit Gewinn verkaufen zu können.

Während der mehr als drei Dekaden meiner Zeit bei Citibank wendete ich die oben beschriebene Art des Geldverdienens in den fast 100 Ländern an, in denen Citibank vertreten war und Filialen unterhielt. Das war der Grund, warum die Bank mich bat, global zu reisen, zu beobachten, was sich in den Finanzmärkten der jeweiligen Länder für Möglichkeiten boten, und dann meine Empfehlungen zu machen, wie wir von diesen Möglichkeiten profitieren konnten.

Kombination der Donnerstag-/Freitag Idee mit den Jahres-Ende-Geschäften

Der Umfang meiner Jahres-Ende-Geschäfte (siehe Seite 147) wuchs so stark, dass Citibank London zu Anfang eines Jahres nicht mehr die Dollars für die fast ein Jahr spätere Periode 31. Dezember bis 2. Januar zusagen konnte. Aber das machte nichts, denn meine Dollar-Liquiditäts-Lücke für diese beiden kritischen Tage konnte ich jetzt mit Leichtigkeit anders lösen.

Ich vereinbarte mit Citibank New York, dass das Dollar-Konto von Citibank Frankfurt bei Citibank New York offiziell vom 31. Dezember bis 2. Januar überzogen war.

Die Dollars, die Citibank New York im Auftrag von Citibank Frankfurt am 31. Dezember auszahlte, waren Clearing-House-Dollars, welche in „richtigen“ Zentralbank Geld Dollar (Fed Funds) für Citibank New York erst am 2. Januar einen Dollar-Ausfluss bedeuteten. Jedoch am 2. Januar hatte Citibank New York, wie alle Banken in der Welt, den Jahres-Ultimo, den kritischen 31. Dezember, liquiditätstechnisch schon längst überwunden. Am 2. Januar machte Citibank New York, wie alle Banken in der Welt, sich keine Sorgen mehr um Liquidität, denn an dem Tag war das Jahresende vorbei und alle Banken „schwammen“ in Geld.

Mit anderen Worten, ich plante meine Jahres-Ultimo-Geschäfte so, dass ich den DM-Gegenwert der am 31. Dezember verkauften Dollars in Deutschland an dem so kritischen 31. Dezember höchst profitabel nutzte. Jedoch die für dasselbe kritische Datum verkauften Dollars waren für Citibank New York erst am 2. Januar ein Liquiditäts-Abfluss in „richtigen“ Zentralbank-Geld-Dollars (Fed Funds).

Diese wunderbare Arbitrage-Möglichkeit dauerte immerhin drei Jahre. Allmählich stieg der Zinssatz im Eurodollar-Geldmarkt für die „Donnerstag-Freitag“-Periode an, und der Zinssatz für „Freitag – Montag“-Dollars wurde niedriger. An einem internationalen FOREX-Kongress diskutierte eine Gruppe von Experten den Grund für diese allwöchentlichen Zinsbewegungen für die beiden Perioden und erklärte das Phänomen. Von dem Tag an war der Markt „Parität“. Das heißt, wenn der Standard-Zinssatz 6% war, wurden „Donnerstag – Freitag“-Dollars mit 18% gehandelt (drei Mal dem Standard-Satz von 6%) und der „Freitag – Montag“-Satz war 2% (1/3 des Standard-Satzes von 6%).

Das Ganze wurde ende der 1970er Jahre beendet, als die Benutzung von Clearing House Funds für Groß-Geschäfte abgeschafft wurde. Seit der Zeit werden alle großen Zahlungen in den USA in Zentralbank Geld (Fed Funds) ausgeführt.

Verlassen des Devisen- und Geldhandels, um ein „Banker“ zu werden

Da mein Devisen- und Geldhandels-Geschäft immer größer wurde, stellte ich noch zwei hervorragende Händler ein. Die beiden waren *Fritz Menzel* von der Frankfurter Bank und *Ernst Brutsche* von der Dresdner Bank. Beide entwickelten sich in Citibank

weiter und wurden fantastische Händler und Manager. Ernst ging später nach Brüssel und wurde dort der Landes-Treasurer.

Fritz Menzel wurde 1964 mein Nachfolger als Treasurer für Deutschland. Citibank wollte, dass ich den Handelsraum verließ und mich zu einem richtigen Banker entwickelte, also jemanden, der Kredite vergibt und Kunden betreut.

Ab 1963 kam Hans von Fluegge (siehe Seite 166) jedes Jahr für einen Monat nach Deutschland, um Citibanks multinationale Kunden in Deutschland zu besuchen. Diese Kunden waren Firmen wie Bayer, BASF, Siemens, Volkswagen, BP, usw.

Ich begleitete Hans bei diesen Besuchen, so dass ich später nach Hans' Rückkehr nach New York die Kontakte fortsetzen konnte. Seine Geschichte bei den Kunden war immer dieselbe. Er sagte: „Wir in Citibank New York leihen euch Geld, wo immer ihr vertreten seid in der Welt, einschließlich Cruzeiros in Brasilien und Pesos in Argentinien. Wir haben jetzt eine neue Filiale in Frankfurt und meinen, es ist fair, wenn ihr uns jetzt hier in eurem eigenen Land auch etwas Geschäft geben würdet.“ Ich fügte dann noch meistens hinzu, dass wir nicht die „Haus-Bank“ sein wollen, aber bereits froh sein würden, wenn wir *„die Krumen, die von des Reichen Tische fallen“* bekämen.

Hans und ich verbrachten meistens je eine Woche im Süden Deutschlands wie München und Stuttgart sowie im Nord-Westen wie Düsseldorf und Köln. Zusätzlich besuchten wir auch für eine Woche Kunden in der Frankfurter Gegend. Hans und ich machten diese Kunden-Besuche 1963 und 1964, und ich lernte so ungeheuer viel von ihm auf so vielen verschiedenen Gebieten. Ich lernte viel über die Kultur und allgemeine Geschäftspolitik der Citibank, das Land und die Menschen der USA (amerikanische Lebensart) und allgemeine Lebensweisheiten. Da waren die vielen Abendessen, die wir meistens alleine verbrachten. Ich lernte unglaublich viel, und es machte enormen Spaß.

1965 wurde Harold Swenson pensioniert und Hans von Fluegge kam nach Frankfurt, um sein Nachfolger als Deutschland-Chef zu werden. Zu dem Zeitpunkt hatte Fritz Menzel schon von mir das Treasury Geschäft übernommen, und ich wurde offiziell zum Leiter des Kunden Geschäftes für ganz Deutschland ernannt.

Sechs Monate bei Citibank New York, 1965

Um mich noch mehr zu einem waschechten „Citibanker“ zu machen, wurde ich im Sommer 1965, zusammen mit Karin und Heinz, von Europa-Chef Jack Arnold für sechs Monate zur Zentrale der Bank nach New York geschickt.

So etwas hatte es vorher noch nie gegeben. Noch nie vorher waren Nicht-Amerikaner für eine längere Ausbildungszeit nach New York transferiert worden. Amerikaner hatten bereits seit vielen Jahren im nichtamerikanischen Ausland gelebt und erhielten extra finanzielle Unterstützung für Dinge wie Wohnung, Schulen,

Automobile, Kultur-Schock usw. Larry Heath, Chef für Zentral-Europa einschließlich Deutschland hatte keine Ahnung, wie viel Geld er mir geben sollte, sodass ich eine ordentliche Wohnung in New York City / Manhattan mieten konnte (housing allowance). Er sagte mir einfach: „Finde eine Wohnung, die dir passt, und sage mir, was sie kostet.“

Ich fand eine wunderbare Wohnung im fünften Stock von 150 E 61st Street zwischen Lexington und Third Avenue. Da waren zwei Schlafzimmer und all die anderen netten Sachen, einschließlich eines Princess Phone, was ich noch nie vorher gesehen hatte. Mein Citibank-Büro war 399 Park Avenue und 54. Straße, nur sieben Blocks entfernt und leicht zu Fuß zu erreichen.

Die Wohnung war auch zentral gelegen, so dass Karin und Heinz von dort aus sich New York City ansehen konnten. Mit \$ 400 pro Monat war die Wohnung sehr teuer (es war 1965), aber Larry genehmigte sie, ohne mit der Wimper zu zucken.

Leider bekam Karin eine schmerzhaft Venen-Entzündung und musste nach zwei Monaten wieder nach Deutschland zurück. Der Doktor meinte, das Laufen auf dem heißen Asphalt in Manhattan war die Ursache.

Citibank wollte meinen Aufenthalt in New York unter anderem auch dazu benutzen mich zu „*amerikanisieren*“. Deshalb schickten sie mich für zwei Monate zur New York University (NYU), wo ich eine Klasse mit dem Titel „Amerikanische Geschichte“ belegte. Später stellte sich heraus, dass der Inhalt des Kursus zwar amerikanische Geschichte war, aber *das Hauptziel war, ausländischen Studenten amerikanisches Englisch beizubringen.*

Wenn Ausländer an der NYU studieren wollten, mussten sie erst diesen Kursus erfolgreich absolvieren, um zu zeigen, dass ihr Englisch gut genug fürs Studieren war. Meine Professorin war Frl. Coit. Sie lehrte mich viel amerikanischen Slang und idiomatische Ausdrücke.

Meine Kurse endeten um 15 Uhr, sodass ich gegen 16 Uhr wieder im Citibank-Büro sein konnte. Wenn meine Freunde in Citibank mich fragten, wie sich die Schule macht, antwortete ich meist in amerikanischem Slang, ähnlich der deutschen Ruhrgebiets-„Kumpel Anton“-Sprache. Meistens merkten meine Citibank-Freunde erst später, dass ich ihnen Kostproben von der Art Englisch gab, die ich morgens bei NYU gelernt hatte.

All das war zwar sehr schön, aber es beseitigte nicht meinen deutschen Akzent. Am Ende des Kursus sagte Frl. Coit zu mir „Für dich wäre es einfacher, eine völlig andere Sprache zu lernen, als deinen deutschen Akzent los zu werden. Mein Rat ist: ***Vergiss dass du einen Akzent hast, und betrachte deinen Akzent als Teil deines persönlichen Charmes.***“

Und das ist genau, was ich gemacht habe, und ich bin ganz gut damit gefahren.

Während der verbleibenden vier Monate in New York reiste ich viel, kreuz und quer durch die USA. Meistens begleitete ich unsere Kundenberater (Relationship

Manager), wenn sie ihre Kunden besuchten, hauptsächlich große multinationale US-Firmen mit Niederlassungen in Deutschland, wie McDonald's, Procter & Gamble, IBM usw. Dabei lernte ich auch wieder sehr viel über alle möglichen Dinge, die im Einzelnen nur schwer wiederzugeben sind.

Ich erinnere mich an eine Reise nach Salt Lake City im amerikanischen Bundesstaat Utah. Dort besuchten wir den weltweiten Hauptsitz von „The Church of Jesus Christ of the latter Day Saints“. Dieses Institut hatte seinen europäischen Hauptsitz in Frankfurt und unsere Frankfurter Filiale hatte dessen Konto. Der Finanz-Direktor der Kirche zeigte mir das berühmte Tabernakel, das die hebräische Bibel für den tragbaren Wohnort des Göttlichen hält. Ich war beeindruckt von allem, was ich sah, und hatte meinem Gastgeber viel Positives über das Ganze zu sagen. Wahrscheinlich hatte ich etwas zu viel des Guten getan. Als ich wieder zurück in New York war, besuchten mich mehrmals Vertreter der Kirche, die versuchten, mich zum Übertritt in die Mormonen-Kirche zu bewegen.

Zurück in Frankfurt nach sechs Monaten bei Citibank New York; Leiter des Firmen-Geschäftes von Citibank in Deutschland

Nachdem Hans von Fluegge im Herbst 1965 Harold Swenson als Leiter der Frankfurter Filiale abgelöst hatte, begann er mit aller Macht, das Firmenkunden-Geschäft von Citibank in Deutschland voranzutreiben. Der größte Teil unserer Aktivität mit den großen Firmen waren kurzfristige Geld-Geschäfte, bei denen wir für drei bis sechs Monate Geld entweder nahmen oder Kredite vergaben. Und natürlich auch Devisenhandel mit diesen Kunden. All das war genau meine Spezialität. Als ich noch die Treasury-Abteilung leitete, hatte ich genau dasselbe mit Banken gemacht.

Jetzt machten wir diese Geschäfte mit großen Kunden. Also war es ganz logisch, dass mir die Verantwortung für das gesamte Kunden-Geschäft übertragen wurde. Um diesen Job richtig auszuführen, musste ich an die 70% meiner Zeit mit Reisen in ganz Deutschland verbringen.

Ich kaufte mein erstes eigenes Auto, einen bildschönen gebrauchten Mercedes 220S. Das Auto sah fantastisch aus und fuhr sich sehr gut. Es war weiß, und die Innen-Ausstattung war von rotem Leder. Wie allgemein auch heute noch üblich, zahlte Citibank Kilometergeld, wenn man den eigenen Wagen für Geschäftsreisen benutzte. Da ich sehr viel reiste, wurde dadurch das ganze Auto bezahlt.

Bei allen meinen Reisen nahm ich immer einen meiner jungen amerikanischen Kollegen mit, meistens MBAs von Harvard oder einer anderen führenden amerikanischen Universität. Oft war dies Bruce Williams. Sie konnten gut allgemeine Gespräche mit unseren Kunden führen. Diese Themen schlossen ein das aufkommende Bohren nach Erdöl in der Nordsee oder welche Pläne unsere Kunden für die Zukunft hatten. Das war auch sehr lehrreich für mich. Aber wenn nach diesen intelligenten Gesprächen wirkliche Geschäftsmöglichkeiten besprochen wurden, handelte es sich meistens wieder um den Geld- und Devisenmarkt, Themen also, mit denen ich weit mehr vertraut was als meine MBAs. Ich hatte das letzte Wort, wenn es

sich darum handelte, welche Beträge wir den Kunden zu welchen Zinssätzen und für welche Laufzeiten als Darlehen zur Verfügung stellen. Und das zementierte weiter meine Führungsposition außerhalb der Treasury-Abteilung. Ich war zuständig für unser Kunden-Geschäft.

Ende meiner ersten Ehe mit Karin, 1966

Von der Beschreibung meiner geschäftlichen Aktivitäten her ist es offensichtlich, dass ich während der Woche nicht allzu viel zu Hause war. Rückblickend muss ich sagen, dass ich mich während dieser Zeit nicht genug um meine Familie gekümmert habe und vielleicht zu viel Gewicht auf Citibank legte. Andererseits sah ich die „once in a lifetime chance“ zu dem Zeitpunkt bei Citibank, und – es machte enorm Spaß!!

Eines Tages im Frühling 1966 kam ich von einer dreitägigen Reise zurück in unser Hofheimer Haus. Karin und Heinz waren nicht da. Stattdessen fand ich einen Brief von Karin, in dem sie mich informierte, dass sie und unser fünfjähriger Sohn Heinz zurück nach Mülheim gefahren waren und bei ihren Eltern wohnten. Sie wollte eine Scheidung.

Das war natürlich ein großer Schock für mich. Nun saß ich da alleine in dem großen wunderbaren Haus. Die Scheidung ging voran. Ich musste Karin die Hälfte meines Netto-Vermögens geben, was zu dem Zeitpunkt hauptsächlich das Eigenkapital in dem Haus war. Außerdem musste ich Unterhalt zahlen für Karin, so dass sie ihren „gewohnten Lebensstandard aufrechterhalten konnte“, und für unseren Sohn Heinz. Einfach ausgedrückt, *ich verlor fast all mein Geld, einschließlich was ich von meinem Vater geerbt hatte.*

Ich zog nach Frankfurt und vermietete das Hofheimer Haus für ein paar Jahre, und dann verkaufte ich es.

Wichtiger Besuch von meinen Ex-Nachbarn in Hofheim: Vater Neumann und Sohn Udo

Herr Werner Neumann und sein Sohn Udo, unsere ersten Freunde in Hofheim, baten um einen Termin, um mich in meiner Frankfurt Wohnung zu besuchen. In einer ziemlich nüchternen und etwas gedrückten Atmosphäre informierte mich Vater Neumann, dass sein Sohn Udo in Kürze meine Ex-Frau Karin heiraten werde. All das war nur wenige Monate, nachdem unsere Scheidung offiziell in Kraft getreten war. Der Hauptgrund für den Besuch war, mir zu versichern, dass das Verhältnis zwischen Karin und Udo erst *nach* Karins Trennung von mir begonnen hatte. Es war wichtig für die Neumanns, klarzustellen, dass Udo nicht der Grund für die Scheidung war.

Ich hörte nur zu und ließ den etwas peinlichen Besuch vorübergehen. Zu der Zeit stellte ich mit Freude fest, dass meine Unterhaltszahlungen für Karin ein Ende hatten.

Ingrid Walendy tritt in mein Leben und zweite Heirat, 1968

Offensichtlich bin ich nicht gerne alleine. In der Bibel sagt Gott ganz zu Anfang: „Es ist nicht gut, dass der Mensch allein sei.“ Deshalb schuf er Eva und gab sie als Partnerin zu Adam. Jeder weiß, was dann passierte.

Pasqual sagt ganz eloquent: „Das ganze Elend des Menschen kommt von der Unfähigkeit, alleine und ruhig in einem Zimmer zu sitzen.“

Wie auch immer, ich wollte nicht alleine sein. Ich hatte viel zu tun mit Citibank und wenig Zeit, passende Partner zu finden. Also setzte ich eine Anzeige in die Sonntagsausgabe der *Welt am Sonntag* und lernte im Sommer 1966 Ingrid Walendy kennen.

Sie war eins von vier Kindern. Ihr Vater Horst war leitender Angestellter bei der Deutschen Bundesbahn und stolz auf die Pünktlichkeit der Züge. Ihre Mutter hatte ein Jahr in den USA verbracht und war recht weltoffen für Deutsche im Jahr 1966. Ein Anzeichen dafür war, dass sie duschte, anstatt in einer Wanne zu baden.

Ingrid hatte Hauswirtschaftskunde in Konstanz am Bodensee studiert. Sie sah gut aus und konnte sehr gut kochen und nähen. Sie verstand auch etwas von Automobilen und war ganz einfach ein praktischer Mensch. Kurzum, sie hatte alle die Fähigkeiten, die ich nicht hatte. Ingrid war auch eine hervorragende Skiläuferin, was sie von ihrem früheren Freund Walter Paulus gelernt hatte.

Ingrid war fünf Jahre jünger als ich und wohnte bei ihren Eltern in Essen-Werden in der Nähe von Mülheim. Sie war eine attraktive Blondine, und bevor ich es wusste, hatte ich mich in sie verliebt.

Nachdem ich mein Hofheimer Haus vermietet hatte, mietete ich in Frankfurt eine schöne zentral gelegene Wohnung in der Wiesenau, 20 Minuten zu Fuß von meinem Citibank-Büro entfernt.

Ingrid und ich sahen uns, wenn meine Reisen mich in die Gegend von Düsseldorf/Essen brachten, oder sie kam über das Wochenende nach Frankfurt. Wir heirateten Anfang 1968.

Tennis Mitte der 1960er Jahre

Ich blieb weiterhin Mitglied im Hofheimer Tennis-Klub, obwohl ich eine halbe Autostunde entfernt in Frankfurt wohnte. In Frankfurt wurde ich Mitglied des Tennis-Klubs „Forsthaus Straße“, wo ich auch die Klubmeisterschaft gewann.

In Hofheim hatte ich 1964 die Klubmeisterschaft gewonnen, kurz nachdem wir dort in unser neues Haus eingezogen waren. 1965 verbrachte ich den ganzen Sommer in New York und konnte an den Klubmeisterschaften nicht teilnehmen.

Nach meiner Rückkehr von New York, gewann ich die Klubmeisterschaft im Hofheimer Klub 1966 und 1967, und 1968 stand ich wieder im Endspiel. Ich war 32 Jahre alt.

Eines meiner wichtigsten Tennis-Matches Klubmeister in Hofheim und Gewinn des Wander-Pokals

Dieses Endspiel 1968 war eines meiner wichtigsten Matches und ich möchte es beschreiben.

Die einheimische Bank, die Hofheimer Volksbank, hatte einen schönen Pokal für den Gewinner des Herren-Einzels gestiftet. Es war ein Wander-Pokal, der jedes Jahr dem jeweiligen Gewinner überreicht wurde. Wenn aber jemand den Pokal drei Jahre hintereinander gewann, würde diese Person den Pokal endgültig und für immer behalten. Ich hatte den Pokal 1964, 1966 und 1967 gewonnen. Das ist zwar drei Mal, aber nicht drei Mal hinter einander. Jetzt war 1968, ich stand wieder im Endspiel und hatte die Chance, den Pokal ein drittes Mal hinter einander zu gewinnen und ihn für immer zu behalten. Die meisten Mitglieder im Hofheimer Klub waren weiterhin mit meiner Ex-Frau Karin befreundet und hatten ein eher kühles Verhältnis zu mir. Sie fanden es auch nicht gut, dass ich in Frankfurt wohnte und dort Tennis spielte, aber für die Klubmeisterschaften wieder in Hofheim auftauchte.

Mein Gegner im Endspiel war Raimond Kistermann. Er war ein sehr guter Tennisspieler und hatte 1965 seinen Namen auf den Pokal geschrieben, als ich in New York war und nicht an den Klubmeisterschaften teilnehmen konnte. Raimond war ein Linkshänder mit einer sehr starken Vorhand. Bei mir war der Aufschlag nie eine Stärke. Ich versuchte immer, meinen ersten Aufschlag gut platziert reinzukriegen, denn mein zweiter Aufschlag war ziemlich schwach.

Ich wollte dieses 1968-Endspiel unbedingt gewinnen, um den Wander-Pokal für immer zu behalten. Die Klub-Mitglieder, die dem Spiel zuschauten, wussten das auch und sie wollten nicht, dass ich gewann.

Zum Glück war an diesem Wochenende, an dem das Endspiel stattfand, der Sohn des Klub-Präsidenten zu Besuch in Hofheim. Er studierte Jura im entfernten München und wusste so gut wie nichts über die Intrigen im Klub, meine Scheidung von Karin usw. Dieser junge Mann wurde als Schiedsrichter für mein Endspiel benannt.

Ich verlor den ersten Satz und lag im zweiten Satz 3:0 zurück. In diesem vierten Spiel des zweiten Satzes hatte ich Aufschlag und der Spielstand war 30:40; das heißt, Raimond benötigte nur noch einen weiteren Punkt, um dieses Spiel zu gewinnen und in dem Satz eine 4:0-Führung zu haben. Der Spielstand von 30:40 bedeutet, dass ich von der linken Seite des Platzes aufschlage. Mein erster Aufschlag ging ins Netz. In Erwartung meines schwächeren zweiten Aufschlags ging mein Gegner, Linkshänder Raimond Kistermann, einen Schritt vorwärts und näher ans Netz heran. Er ging auch ein bisschen mehr zu seiner Rechten und öffnete damit etwas mehr die linke Seite des Aufschlagfeldes. Er tat all das, so dass es für ihn leichter war, meinen erwarteten schwachen zweiten Aufschlag mit seiner starken Vorhand zu nehmen. Jeder

erwartete, dass er meinen erwarteten zweiten Aufschlag mit seiner starken Vorhand schlagen würde und sofort den Punkt gewinnen würde. Damit würde er das Spiel gewinnen und eine eindeutige 4:0-Führung in diesem zweiten Satz des Match haben.

Ich wusste, dass ich in einer schwierigen Situation war. Ich musste mich konzentrieren und versuchen, etwas Besonderes und Unerwartetes zu tun. Anstatt zu versuchen, meinen zweiten Aufschlag weich und vorsichtig auf seine Rückhand zu schlagen, schlug ich meinen zweiten Aufschlag so hart ich konnte, als wenn es mein erster Aufschlag wäre, auf Raimonds Vorhand-Seite. Diese hatte er ja in Erwartung meines schwachen zweiten Aufschlags etwas mehr als normal geöffnet. Mein Aufschlag-Ball kam wie eine Kugel über das Netz geflogen und tippte genau auf der Außenlinie des Aufschlagfeldes auf.

Der junge Mann auf dem Stuhl des Schiedsrichters musste wohl genauso überrascht gewesen sein wie alle anderen. Viele Leute in seiner Position, wenn sie überrascht werden oder nicht sicher sind, ob ein Ball „gut“ (also auf der Linie) oder „aus“ ist (also Doppel-Fehler, und ich verliere das Spiel), sagen: „Bitte wiederholen Sie den Aufschlag“. So eine Wiederholung in dieser Situation hätte mir natürlich überhaupt nicht geholfen, denn ich hätte das Überraschungsmoment verloren.

Zum Glück war der junge Mann nicht überrascht. Er sagte nur ganz einfach: „40:40.“ Mit anderen Worten, er hatte ganz klar gesehen, dass der Ball auf der Linie war und deshalb gab er mir den Punkt.



HR, etwa 30 Jahre alt

Dies war ein ganz entscheidender Augenblick. Raimond war so schockiert, dass er nicht nur das Spiel verlor, sondern auch den zweiten Satz und den folgenden entscheidenden dritten Satz. Ich gewann das Match und durfte den Pokal für immer behalten. Der Pokal hat einen besonderen Platz in meinem Haus.

1968: Manager der neuen Citibank-Filiale in Düsseldorf

Hans von Fluegge trieb das Kunden Geschäft weiter voran. Das konnte nicht gut nur von Frankfurt aus gemacht werden. Also entschied Citibank, eine Filiale in meiner De-facto-Heimatstadt Düsseldorf, nur 40 km von Mülheim entfernt, zu etablieren.

Im Mai 1968 wurde ich zum Manager dieser neuen Filiale ernannt, die am 11. November 1968 offiziell eröffnet wurde. Das ist ein besonderes Datum in Düsseldorf, denn an diesem Tag um 11:11 Uhr morgens beginnt die Karnevals-Saison.

Ich wurde sechs Monate vorher zum Filialleiter ernannt, denn als Manager war ich für alles verantwortlich, was die Filiale anging. Das fängt damit an, akzeptable Räumlichkeiten zu finden, die natürlich auf Düsseldorfs Prachtstraße, der Königsallee oder kurz nur „Kö“ genannt, sein mussten.

Es gelang mir, auf dieser Straße im Parterre American Express und eine Etage höher drei weitere Mieter auszukufen, um ausreichend Platz zu machen für unsere Zwecke. Ich engagierte auch einen Architekten, um den Umbau und die Ausstattung der neuen Bank zu überwachen. Der Architekt war Herr Paul Pielen aus Aachen, der ein besonderes Interesse an mir nahm, indem er versuchte, mir etwas über Kunst beizubringen. Er ging mit mir in eine Bilder-Galerie, wo wir zwei Gemälde von demselben Maler kauften. Beide Bilder waren „Schöpfungstag“ benannt, aber auf einem Bild war das Thema dargestellt als „Big Bang“ oder „großer Knall“ und auf dem anderen als langsame Evolution. Ich kaufte das Evolutions-Bild für mich selbst und das „Großer Knall“-Bild für die Bank, um es in meinem neuen Düsseldorfer Büro aufzuhängen. Ich bin ein Ideen-Mann und wollte deshalb dieses Bild in meinem Büro haben. (Als ich 18 Monate später von Düsseldorf nach New York transferiert wurde, kauften die wichtigsten Angestellten der Filiale das Bild zum Buchwert von der Bank und gaben es mir als Abschiedsgeschenk).

Ich musste auch Personal für die neue Filiale einstellen. Ein paar besonders wichtige Leute brachte ich von Frankfurt nach Düsseldorf. Das waren Werner „Pingo“ Kaiser, der mit Verantwortung für Buchhaltung, Backoffice und Personal-Management ganz außerordentlich Hervorragendes leistete. Ich brachte auch mit Martin Maus als meinen Stellvertreter und Dr. Holger von Paucker, einen sehr klugen und aufstrebenden jungen Mann. Wir stellten insgesamt 23 Leute ein. Das schloss auch meine ausgezeichnete Sekretärin Astrid Pohlman ein, so dass wir am Eröffnungstag eine Gesamt-Belegschaft von 27 Personen hatten, alles Deutsche mit einem Durchschnittsalter von 26 Jahren. Ich war zu der Zeit 32.

Mein Wohnungs-Problem war viel einfacher zu lösen als acht Jahre vorher in Frankfurt. Ich fand das perfekte „Bank-Haus“ in dem naheliegenden Vorort Hösel. Ich kaufte es für die Bank und renovierte es, so dass es gut geeignet war, Gäste und Bank-Kunden zu bewirten. Ich trat auch dem heimischen Tennis-Klub bei und gewann sofort im Jahr 1969 die Klubmeisterschaft.



Sieger-Urkunde, Klubmeisterschaft, TC Hösel, 1969

Als Leiter einer Citibank-Filiale stand mir auch ein Mercedes mit Fahrer zur Verfügung. Herr Goebel fuhr mich ins Büro und zu Kunden. Außerdem machte Herr Goebel noch viele andere Fahrten. Er fuhr meine Mutter, wenn sie uns besuchte, und kaufte rohes Fleisch für unseren Schäferhund Iro, ein prächtiges Tier mit einem guten Polizei-Stammbaum. Ich kaufte Iro als Welpen, um die *Geburt von Sohn Ralf* am 8. August 1968 zu feiern.

Als ich 1960 bei Citibank anfang und Filial-Manager Harold Swenson kennen lernte, setzte ich mir ein Ziel: Ich wollte Manager meiner eigenen Filiale sein. Acht Jahre später hatte ich dieses Ziel erreicht.

Michelangelo sagte: „Die Gefahr für die meisten von uns ist nicht, dass unser Ziel zu hoch ist und wir es verfehlen. Stattdessen ist die wirkliche Gefahr, dass unser Ziel zu niedrig ist und wir es erreichen.“

Zurückblickend muss ich sagen, dass mein Ziel zu niedrig gesteckt war. Wenn ein 180 cm großer Mann am Strand steht, ist der Horizont, den er sieht, rund 15 km entfernt. Das ist, wie weit die meisten Menschen denken und planen. Wir können aber noch 20.000 km weiter gehen als der Horizont, bevor wir wieder anfangen zu uns zurückzukommen. (Erdumfang ist 40.000 km.) Das ist der Punkt, den man versuchen sollte zu erreichen. Das von mir 1960 gesetzte Ziel „Filial-Manager“ war zu niedrig gesteckt. Es war der sichtbare Horizont.

Noch ein ungewöhnliches sehr profitables Geldmarkt-Geschäft

1968 war wieder großer Druck, die DM aufzuwerten. Deutschland widerstand dem Druck, weil eine aufgewertete Mark deutsche Waren für Ausländer teurer macht, den deutschen Exporten schadet und damit Arbeitsplätze kostet.

Genau so wie 1961 kauften Ausländer DM und deponierten diese Mark bei Banken in Deutschland. Diese Einfuhr von ausländischem Geld stimulierte die ohnehin schon überhitzte deutsche Wirtschaft, was die Bundesregierung wegen der drohenden steigenden Preise nicht mochte.

Diese Situation endete mit der Einführung sehr gut funktionierender Kapitalimport-Kontrollen und prohibitiver Mindestreserven auf Ausländer-Einlagen bei Banken. Da Ausländer praktisch kein Geld mehr in Deutschland platzieren konnten, erhöhte die Bundesbank in Deutschland die Zinsen auf 10%, um die Wirtschaft abzukühlen.

Ausländer kauften weiterhin DM, aber sie konnten sie nicht mehr in Deutschland deponieren. Stattdessen mussten sie Abnehmer für die DM außerhalb Deutschlands finden, wo die Zinsen auf minus 10% absackten. Das ist eine Situation, in der die Bank einem Kunden 10% berechnet, wenn der Kunde eine Einlage bei der Bank macht. Wenn zum Beispiel der Kunde DM 10 Millionen mit minus 10% für ein Jahr an die Bank gibt, bekommt er nach einem Jahr nur DM 9 Millionen von der Bank zurück. So etwas nennt man *negative Zinsen*.

Einige Leute bei Citibank, einschließlich Peter Klotzsch, Fritz Menzel und ich, prüften sorgfältig das Kleingedruckte in den 28-seitigen Richtlinien für Mindest Reserven. Und da stand sofort auf der ersten Seite „Mindestreserven müssen gehalten werden für Einlagen bis zu vier Jahren . . .“ Danach folgten 27 Seiten mit Einzelheiten bezüglich Prozentsatz der Reserven auf Sichteinlagen, Spareinlagen, Termineinlagen mit verschiedenen Laufzeiten, kleinere Banken, größere Banken usw.



**HR mit Peter Klotzsch in der Roten Bar,
Sacher Hotel, Wien, Ende 1980er Jahre**

Das Entscheidende war, dass Einlagen mit einer Laufzeit von mehr als vier Jahren frei von Mindestreserven waren. Voila! Das war die Antwort. *Und der größte Teil dieser entscheidenden Antwort kam von meinem Freund Peter Klotzsch.* Also nahm Citibank Deutschland DM für 49 Monate von ausländischen Filialen, hauptsächlich London und Brüssel, als revolvingierende Termin-Darlehen. Der Zinssatz konnte am Ende einer jeden Zinsperiode von Citibank Deutschland zwischen einem und sechs Monaten neu festgesetzt werden.

Das erlaubte Citibank Deutschland, DM außerhalb Deutschlands mit minus 10% zu nehmen und es innerhalb Deutschlands mit 10% an Kunden auszuleihen. Das war eine Gewinnspanne von 20%!! Wir machten das mit mehreren hundert Millionen DM für fast zwei Jahre und hatten einen Riesengewinn. Kompliment der deutschen Bürokratie: Als die Bundesbank bei einer Prüfung unsere Transaktionen bemerkte, sagte sie nur: „Hört auf! Macht es nicht mehr!“ Aber es gab keine Strafe, denn es war ja legal gewesen!

Vorbereitung für Besuch von Ed Thorn, Chef von Citibank Europa

Als Chef für Europa war Ed Thorn mein höchster Chef. Er kam von New York mit seiner Frau, deren Eltern in Köln geboren worden waren. Ihr Reiseplan sah vor, dass sie von Frankfurt mit dem Zug nach Mainz fahren, von dort mit einem der Rheinschiffe auf dem Rhein bis Koblenz fahren und sich unterwegs die malerischen Schlösser auf den Spitzen der Weinberge ansehen. Von Koblenz aus würden sie wieder mit dem Zug nach Köln fahren, um dort den berühmten mehr als 700 Jahre alten Kölner Dom zu besichtigen. Mein Fahrer, Herr Goebel, würde sie in Köln abholen und nach Düsseldorf bringen.

Nichts dem Zufall überlassen

Alles war genau bis auf die Minute und kleinste Einzelheit geplant. Meine Frau Ingrid fuhr eine Woche vorher nach Frankfurt und machte die Reise genau so, wie die Thorns sie machen würden. Ich wollte gewährleisten, dass ausreichend Zeit eingeplant war für die Übergänge vom Zug zum Schiff und vom Schiff zum Zug. Ein spezieller fließend Englisch sprechender Führer war am Kölner Dom namentlich identifiziert worden. Er war für die spezielle Zeit, wenn die Thorns ihn benötigten, gebucht, bezahlt und großzügig mit Trinkgeld versehen worden. Dieser Führer gab die Besichtigungstour des Kölner Doms für Ingrid, so dass sie sich von seiner Qualität persönlich überzeugen konnte.

Alltag bei Citibank Düsseldorf 1969

Die Zahl der Mitarbeiter wuchs von den ursprünglichen 27 bis auf 75 am Ende des Jahres 1969. Wir waren alle ziemlich junge Deutsche und hatten jede Menge Spaß. **Mitte 1969, also nur gut sechs Monate nach ihrer Eröffnung, verdiente die Düsseldorfer Filiale der Citibank mehr Geld als die Frankfurter Filiale.** Und damit war mein Konkurrenz-Ehrgeiz wieder einmal befriedigt!!



Mitarbeiter der Citibank Düsseldorf 1969

In dem Foto oben sitze ich in der Mitte vorne mit Dr. Holger von Paucker links von mir und Martin Maus rechts von mir. Rechts und links von den Mitarbeitern sieht man die berühmten Düsseldorfer Radschläger in Aktion, um Besucher zu erfreuen und Trinkgelder zu bekommen.

Kreative Idee, um Lufthansa als Kunden zu gewinnen

Der Firmensitz der deutschen Luftfahrtsgesellschaft Lufthansa war in Köln im Staate Nordrhein-Westfalen und als solcher in dem Bundesland, in dem Citibank Düsseldorf um Kunden werben durfte. Lufthansa wurde 1949 reaktiviert, nachdem Deutschland wieder ein souveräner Staat geworden war. Die Geschäftsführung von Lufthansa wandte sich an Citibank New York für die Finanzierung einer ganzen neuen Flotte von Flugzeugen für die wiedererstandene Fluggesellschaft. Es handelte sich um die Finanzierung von mindestens 50 neuen Maschinen und damit um einen Riesenkredit.

Teil der Absicherung für das Darlehen war eine Garantie der deutschen Bundesregierung. Jedoch der Chef des obersten Kreditausschusses der Citibank verlangte zusätzlich eine Garantie der Deutschen Zentralbank, der Bundesbank. Er sagte, dass in Deutschland die Bundesbank unabhängig von der Bundesregierung ist.

Deshalb ist die Garantie der Bundesregierung nicht ausreichend, wenn die Bundesbank nicht die Dollars zur Verfügung stellt, um den Dollar-Kredit zurückzuzahlen. Das war 1949, als Deutschland und seine neue Deutsche Mark (DM) gerade wieder neu nach dem Krieg aus der Asche erstanden waren. Dieses zusätzliche Verlangen nach einer Garantie der Bundesbank war nicht akzeptabel für Lufthansa.

Stattdessen nahm Lufthansa den ganzen fast vollendeten Kreditvertrag mit Huf und Nagel zur Chase Manhattan Bank und lieh sich die benötigten Dollars von dieser Bank.

Teil dieser Vereinbarung mit Chase war, dass Lufthansa zukünftige Bankgeschäfte jeder Art zuerst Chase anbieten musste (right of first refusal). Nur wenn Chase ein bestimmtes Geschäft nicht machen konnte oder wollte, war es Lufthansa erlaubt, mit einer anderen Bank dieses Geschäft abzuschließen.

In den 1960er Jahren hatten Hans von Fluegge und ich oft Lufthansa-Finanz-Direktor Gebbe besucht. Zusammen mit dem Citibank-Spezialisten für kreative Flugzeug-Finanzierungen von New York hatten wir Herrn Gebbe attraktive Finanzierungsalternativen vorgeschlagen. Aber Herr Gebbe sagte immer, dass ihm die Hände gebunden sind wegen der besonderen Absprache mit Chase Bank.

Ein Jahr bevor ich die Düsseldorfer Citibank-Filiale eröffnete, lud ich Herrn Gebbe ein in die Bastei, ein todschickes Kölner Restaurant, direkt am Rhein gelegen. Herr Gebbe aß gerne Austern, und ich arrangierte mit dem Oberkellner, dass Herr Gebbe eine Perle in einer seiner Austern fand. Natürlich war Herr Gebbe sprachlos. Ich sagte ihm, dass dies ein besonderes Zeichen „von oben“ sei, dass er mit mir Geschäfte machen sollte.

Dann kam der Eröffnungstag meiner Düsseldorfer Filiale am 11. November 1968. Ich rief Herrn Gebbe morgens kurz nach neun Uhr an und sagte ihm: „Heute ist der erste Tag meiner neuen Filiale in Düsseldorf. Ich habe für die Deutsche Lufthansa die Konto-Nummer 1 reserviert. Diese Reservierung ist gültig bis heute 12 Uhr Mittag.“ Dann hängte ich ein, um eine weitere Diskussion zu vermeiden. Ich spekulierte darauf, dass er eitel genug war, auf mein kleines Spiel einzugehen. Und es klappte. Eine Stunde später rief er mich an und eröffnete ein Konto mit einer Einlage von DM 1 Million. Viel wichtiger aber war, dass Lufthansa jetzt Geschäfte mit Citibank machte. Der Bann war gebrochen. Chase hatte ihre Exklusivität verloren. Das schloss auch ein die viel größeren und profitableren Flugzeug-Finanzierungen von Citibank New York.

Ende 1969 war Citibank Düsseldorf eine Super-Filiale

Im Herbst 1969, fast ein Jahr nach der Eröffnung, kamen die amerikanischen National Bank Examiners (NBX) von Washington nach Düsseldorf, um meine Filiale zu prüfen.

Eine amerikanische Bank in Deutschland muss schließlich nicht nur die deutschen, sondern auch die amerikanischen Bank-Regeln beachten. Die Prüfung war ein voller Erfolg. Nach zwei Wochen schrieb der Chef der Inspektions-Gruppe, Hugh Conway, in seinem Prüfungs-Bericht: „Die Erscheinung und das Gebaren der Filiale in Düsseldorf ist ein Plus für Citibank.“

Es war üblich, in allen Citibank-Filialen ein wöchentliches Treffen der Bevollmächtigten (Officers' Meeting) abzuhalten. Bei der Gelegenheit wurden alle wichtigen Ereignisse der Woche besprochen. Ich hielt diese Treffen in meinem Haus in Hösel ab und kombinierte es mit einem feuchtfröhlichen Abendessen. Bei solchen Gelegenheiten konnte meine Frau Ingrid ihre Kochkünste zeigen. Das Haus hatte einen offenen Kamin, den Ingrid einmal benutzte, um über dem Feuer einen ganzen Schinken zu schmoren.

Bei dem ersten Treffen dieser Art waren wir nur zu viert: Kaiser, Maus, von Paucker und ich. Ein Jahr später waren wir bereits doppelt so viele. Ich bevorzugte die lockere Atmosphäre in meinem Haus gegenüber dem offizielleren Stil im Büro. Es kam oft vor, dass Teilnehmer Dinge erwähnten, die im Büro niemals angesprochen worden wären.

Familienleben 1969

Ich liebe den folgenden Spruch von einem unbekannten Autor. Er ist schwer zu übersetzen und deshalb nicht in der englischen Version meiner Erinnerungen enthalten. Hier ist die einzige Stelle, wo er möglicherweise reinpasst.

Im großen Weltenraum des Alls
ist es der Daseins-Zweck des Schalls,
sich fortzupflanzen bis zum Schluss,
ob er nun will ob nicht – er *muss*.

Und auch der Mensch im großen Ganzen
ist dazu da, sich fort zu pflanzen.
Wie gütig ist doch die Natur,
er *muss* es nicht, er sollt' es nur.

Wie furchtbar, wenn der Mensch erst wüsste,
dass er, wie der Schall, es müsste.

Ingrid wurde wieder schwanger und gebar am 2. Februar 1970 unsere Tochter Janine.

Um der wachsenden Familie, besonders um mit Ralf und Janine zu helfen, stellten wir ein englisches sogenanntes „Au pair“-Mädchen ein. Diese jungen Damen gehen für ein Jahr in eine Familie, um leichte Hausarbeit zu verrichten, sich um die Kinder zu kümmern und um die Sprache des Gastlandes zu lernen, in unserem Fall Deutsch. (Später in den USA hatten wir deutsche Mädchen, die zu uns kamen, um Englisch zu lernen.)

Wie schon vorher erwähnt, hatte meine Mutter wieder geheiratet. Ihr Mann war Dr. Gerhard (Gerd) Moeller. Sie zog in sein Haus in Dortmund, welches noch zwei weitere Wohnungen hatte.

Gerd hatte seine akademischen Kontakte mit Freunden und Kommilitonen von seiner Universität aufrechterhalten. Diese Geselligkeit veränderte das Leben meiner Mutter. In diesen und anderen Kreisen war sie jetzt Frau Dr. Moeller, ein Brauch, der auch heute noch in Deutschland üblich ist. (Siehe auch meine Rede zum achtzigsten Geburtstag meiner Mutter auf Seite 389.)

1970: Abschied von Deutschland, Hallo Citibank New York

Es gab einen Geldmarkt in den USA für US-Dollars, den sogenannten inländischen Geldmarkt, den es in jedem Land für die jeweilige heimische Landeswährung gibt. Es gab aber auch einen *Geldmarkt für US-Dollars außerhalb von den USA in London*. Diese Dollars werden „Euro-Dollars“ genannt, weil sie Dollar-Einlagen bei Banken in London sind, also in Europa. Aus gesetzgeberischen Gründen sind die Zinssätze für Euro-Dollars (Euro-\$) etwas höher als für inländische Dollars, die bei Banken in den USA deponiert sind. Die Zinssätze für Euro-\$ sind höher, weil für diese Einlagen die Banken in London keine Mindestreserven halten müssen und weil diese Einlagen auch nicht versichert sind.

Bis 1970 konnten diese Euro-\$ nur bei Banken in London deponiert werden. Das bedeutete, dass der Finanz-Direktor von IBM in Amerika jedes Mal eine Bank in London anrufen musste, wenn er Euro-\$ anlegen wollte.

Aufgabe in New York: Aufbau einer Offshore-Bank in Nassau, Bahamas

Amerikanische Großbanken wie Citibank versuchten, den Offshore-Euro-\$-Markt in London zu ignorieren. Wenn es klar wurde, dass dieser Markt weiterhin bestehen und florieren würde, entschied Citibank sich als erste amerikanische Bank, einen Offshore-Markt ähnlich dem Londoner Markt in der westlichen Hemisphäre aufzubauen.

Citibank bat mich, nach New York umzuziehen und in der westlichen Hemisphäre ein Land zu finden, das von den gesetzgeberischen Regeln her London ähnelte. Ich stellte sehr schnell fest, dass Nassau in den Bahamas ein solches Land war. Citibank hatte bereits dort eine Filiale, die als „Buchhaltungs-Basis“ (booking center) für Euro-\$-Transaktionen dienen konnte. Mit anderen Worten, *ich würde in New York sitzen und im Namen von Nassau Euro-\$-Geschäfte tätigen, die in Nassau /Bahamas verbucht werden*.

Von Deutschland auszuwandern und von Düsseldorf nach New York zu ziehen war eine große Herausforderung, aber auch eine Riesen-Chance für mich und meine

Familie. Ich besprach die ganze Sache mit meiner Frau Ingrid und mit ihrem Einverständnis zog die ganze Familie am 1. April 1970 nach New York. Sohn Ralf war 20 Monate und Tochter Janine zwei Monate alt.



Meine Kinder Janine und Ralf, 1970

Mein beruflicher Enthusiasmus überschattete wahrscheinlich alle Bedenken, was ein Umzug von Deutschland in die USA für meine Familie bedeutete. Ich sah hauptsächlich die enorme berufliche Chance und *meine innere Stimme protestierte nicht* gegen diesen Umzug. Wahrscheinlich führte diese innere Stimme mein Unterbewusstsein, ohne dass ich es merkte.

Wie die Zukunft zeigte, sind die USA in der Tat das Land der unbegrenzten Möglichkeiten, vorausgesetzt, dass man in der Lage und gewillt ist,

- **diese Möglichkeiten zu erkennen,**
- **hart zu arbeiten und**
- **diese Möglichkeiten auszunutzen.**

Das bezieht sich nicht nur auf den unmittelbaren materiellen Vorteil, sondern auch auf die persönliche Gesamtentwicklung, einschließlich eine andere Sprache zu lernen, eine andere Kultur und Mentalität sowie eine internationale Gruppe von Menschen und Freunden kennen zu lernen.

Abschiedsparty in Düsseldorf

Meine Abschiedsparty in Düsseldorf war für Rosenmontag geplant, den Höhepunkt der Karnevalssaison. Dieser Montag ist zwei Tage vor Aschermittwoch, dem Beginn der Fastenzeit, und sechs Wochen vor Ostern. Rosenmontag ist ein Feiertag in Deutschland, und die größeren Städte wie Düsseldorf organisieren einen

Rosenmontags-Zug. Der Zug hat mehrere Wagen, die Szenen zeigen, in denen die jüngsten Nachrichten parodiert und Politiker veräppelt werden.

Ich hatte alle meine Mitarbeiter sowie die Finanz-Direktoren unserer wichtigeren Kunden eingeladen. Die Party war im ersten Stock meiner Filiale, also eine Etage höher als das Parterre. Die großen Fenster waren geöffnet und boten einen hervorragenden Blick auf die unter uns liegende Königsallee, wo die Parade vorbeiziehen sollte. Ich benutzte die Gelegenheit, um mich bei unseren Kunden zu verabschieden und gleichzeitig meinen Nachfolger Dr. Holger von Paucker als neuen Filialleiter vorzustellen.

Einer meiner Mitarbeiter, Herr Franz Josef Keulertz, war im Organisations-Ausschuss der Parade. Er hatte dafür gesorgt, dass die Kapelle genau in dem Moment, als die Parade an der Citibank vorbei zog, einen zu der Zeit populären Schlager spielte, dessen Text man auf mich beziehen konnte:

Wärst du doch in Düsseldorf geblieben,
alter Playboy, du wirst nie ein Cowboy sein.
Wärst du doch in Düsseldorf geblieben,
das wär' besser für dich und für mich
und für Düsseldorf am Rhein.

Teuflische Versuchung, nicht nach New York zu gehen

Im Januar 1970, als es allgemein bekannt war, dass ich im April Deutschland verlassen und nach New York gehen würde, rief mich Bernie Cornfeld aus Genf an. Bernie Cornfeld, der von 1927 bis 1995 lebte, war ein prominenter Geschäftsmann und internationaler Financier, der Geldanlagen in internationalen Investmentfonds verkaufte. Ihm wurde vorgeworfen, eine der brillantesten finanziellen Ideen seiner Zeit, International Overseas Services (IOS), missmanagt zu haben. Er stand dafür vor Gericht, wurde aber freigesprochen.

Auf dem Höhepunkt seiner Karriere beschäftigte IOS an die 25.000 Agenten. Sie verkauften von Tür zu Tür besonders in Deutschland verschiedene US-Anlage-Fonds an kleine Anleger. Diese Anlagen waren besonders beliebt, als die Aktienmärkte nach oben tendierten. Cornfelds kurzer Werbespruch „Willst du ernsthaft reich werden?“ war das Stichwort für seinen Erfolg. Ursprünglich waren seine Zielgruppe amerikanische Geschäftsleute und Soldaten, die im Ausland wohnten, besonders in Deutschland und Italien, und für die es schwierig war, auf diese Art Geld anzulegen. Cornfeld nannte es „Volks-Kapitalismus“.

Einladung Bernie Cornfelds, IOS Bank in Deutschland zu leiten

Bernie flog mich nach Genf und schlug vor, dass ich nicht nach New York gehe und stattdessen in seine Organisation eintrete. Er gab mir die jüngste Ausgabe des Nachrichtenmagazins „Der Spiegel“ mit einer Titelgeschichte über New York. Dort wurde alles Schlechte über New York berichtet, einschließlich der hohen Kriminalität und dass die Luft schlechter ist als in der Hölle.

Er wollte, dass ich in Deutschland eine neue Bank gründete, die IOS Bank, mit 50 Filialen in ganz Deutschland. Zu der Zeit hatte IOS in Deutschland 100.000 Kunden, die alle seine Investmentfonds gekauft hatten. Diese Kunden würden angesprochen und eingeladen werden, Kunden der neuen IOS Bank zu werden. An sich keine schlechte Idee. All diese Menschen hatten bereits mit ihren Anlagen Geld verdient, sie liebten ihren Superstar Bernie Cornfeld und würden wahrscheinlich bereit sein, Konten bei dieser neuen IOS Bank zu eröffnen und Kunden zu werden.

Bernie wollte mich zum Chef dieser neuen Bank machen und dass ich wiederhole, was ich gerade für Citibank in Düsseldorf gemacht hatte, aber 50 Mal mehr. Ich hatte 50 Standorte zu finden und entsprechende Mitarbeiter einzustellen. Ich sollte Präsident der Bank sein, könnte wählen, in welcher Stadt in Deutschland ich wohnen will, in einem IOS-Haus meiner Wahl, und natürlich einen Mercedes mit Fahrer haben.

Bernie offerierte mir einen Zwei-Jahres-Vertrag mit einem unglaublich hohen Gehalt. Ich habe die Zahl vergessen, aber es war idiotisch hoch, etwa um \$ 250.000 pro Jahr – ein Vielfaches dessen, was ich in New York bei Citibank verdienen würde.

Mein Bauchgefühl, *meine innere Stimme sagte mir, dass ich diesen Bernie und seinen Geschäftsstil nicht mag*. Ich sagte ihm das ganz offen und ehrlich und verlangte so viel Geld, dass ich, wie ich damals meinte, für den Rest meines Lebens nie mehr zu arbeiten hätte. Bernie antwortete mit einem Drei-Jahres-Vertrag, dessen Gesamtwert astronomisch hoch war, oder so schien es mir zu der Zeit.

Ich vertraute Bernie nicht und verlangte, dass der Gegenwert von zwei Jahresgehältern bei einem Rechtsanwalt auf einem Sonderkonto (escrow) hinterlegt wird. Wenn mein Drei-Jahres-Vertrag aus irgendeinem Grund nicht erfüllt wird, stünde mir dieses Geld zur Verfügung. Er offerierte, den Wert für ein Jahresgehalt in einem solchen Konto zu hinterlegen. Ich bestand auf zwei Jahren. Er akzeptierte das nicht, und so trat ich nicht in seine IOS Gruppe ein.

Das war eine gute Entscheidung. Es zeigte wieder einmal, dass mein Unterbewusstsein, mein Bauchgefühl, weiß, was für mich gut ist. Die gesamte IOS-Organisation ging auf unehrenhafte Weise innerhalb der nächsten zwei Jahre bankrott. Eine hoch angesehene Person, die Bernie für seine Organisation angeworben hatte, war Dr. Erich Mende, der vorher von 1963 bis 1966 Vizekanzenler unter Bundeskanzler Ludwig Erhard und Chef der Freien Demokratischen Partei (FDP) in Deutschland gewesen war. Das Ansehen von Erich Mende litt enorm als Folge des IOS-Bankrotts.

Mit der Zeit hatte ich diese ganze Geschichte vergessen. Damals jedoch war es eine sehr große Versuchung, und ich danke Gott, dass ich dem „Satan“ widerstehen konnte.

Senator-Status bei Lufthansa-Fluggesellschaft

Um die Einzelheiten meines Umzugs von Düsseldorf nach New York zu vereinbaren, flog ich oft mit Lufthansa zwischen Düsseldorf und New York hin und her. Ich hörte,

dass ich wegen meiner häufigen Flüge für den Senator-Status bei Lufthansa qualifiziert sein könnte. Das hat Vorteile, wie zum Beispiel die Senator (erste Klasse) Lounge benutzen zu dürfen, auch wenn man nicht erster Klasse fliegt, bevorzugte Behandlung beim Einchecken am Schalter, Genehmigung für zusätzliches Gewicht fürs Gepäck usw. Man wird vom Purser oder Chef-Flugbegleiter namentlich persönlich an Bord begrüßt und kann um zusätzliche Annehmlichkeiten bitten usw.

Um diesen Senator-Status zu erreichen und aufrechtzuerhalten, muss man mindestens 160.000 km im Jahr mit Lufthansa fliegen. Ich setzte mich mit der zuständigen Person bei Lufthansa in New York in Verbindung. Die Dame hörte sich meine Geschichte an und bezweifelte, dass ich für diesen exklusiven Status qualifiziert sei. 160.000 km sind ungefähr zehnmal erster Klasse hin und zurück im Jahr zwischen Düsseldorf und New York. Sobald alle Details für meine Versetzung von Düsseldorf nach New York ausgehandelt waren, würde ich mit Sicherheit nicht mehr genug Lufthansa fliegen, um einen Senator-Status zu rechtfertigen.

Trotzdem bat ich die Dame, meinen Antrag auf Senator-Status zum Lufthansa-Hauptsitz in Köln zu schicken und insbesondere meinem Freund, Herrn Finanz-Direktor Gebbe, eine Kopie meines Antrags zu senden. Ein paar Wochen später informierte die Dame mich, dass mein Antrag genehmigt worden war wegen „meiner Fähigkeit, andere Leute in Citibank zum Lufthansa-fliegen zu bewegen“.

Wenig später reiste ich so viel global für Citibank, dass ich mühelos die erforderlichen 160.000 km im Jahr erreichte und nicht mehr der Fürsprache meines Freundes Gebbe bedurfte.

Ich bin immer noch Senator der Lufthansa. 2011 ernannte mich Lufthansa sogar zum „Senator auf Lebenszeit“, weil ich mich für 40 Jahre ununterbrochen als Senator qualifiziert hatte.

Außerdem ist Lufthansa Mitglied der „Star Alliance“-Gruppe. Das bedeutet, dass ich die Vorteile des Senator-Status in Anspruch nehmen kann, auch wenn ich nicht Lufthansa, sondern mit irgendeiner der folgenden Fluggesellschaften fliege. Zusammen bieten diese Flug-Gesellschaften ein bequemes Flugnetz nahezu überall hin in der Welt:

- Air Canada, Avianca, United Airlines
- Lufthansa, SWISS, Turkish Airlines, Singapore Airlines
- EGYPTAIR, Ethiopian Airlines, South African Airways
- Air China, Air India, ANA, Asiana Airlines, EVA Air
- Shenzhen Airlines, Air New Zealand

Ankunft in New York, Hauskauf in Darien, Connecticut

Amerikanische Freunde in Frankfurt hatten empfohlen, in Darien, Connecticut, zu wohnen, einer der bevorzugten Vororte von New York. Es ist ein kleiner Ort am Long Island Sound gelegen mit 25.000 Einwohnern, sehr guten Schulen und seinem eigenen Strand. Die „New Haven Railroad“, wie sich der Zug zu der Zeit nannte, fuhr in 55 Minuten mit nur zwei Stopps zur Grand Central Station in Manhattan. Dieser

New Yorker Bahnhof war an der Park Avenue und 44th Street, nur neun Blocks zu Fuß entfernt von Citibanks Hauptsitz an 399 Park Avenue und 53rd Street.

Es war wichtig, an der Grand Central Station anzukommen und zu Fuß ins Büro gehen zu können. Leute, die von Long Island aus nach New York fuhren, kamen an der Pennsylvania Station an, und die von New Jersey kamen an der Port Authority an. In beiden Fällen konnte man nicht ins Citibank-Büro 399 Park Avenue laufen. Man musste entweder auf Busse umsteigen oder die U-Bahn nehmen.

Unser erstes Haus in Darien war in der Sunset Road, eine nette Sackgasse mit nur 15 Häusern. Es war eine Viertel Stunde entfernt zu Fuß zum Bahnhof. Das war gesund und bequem, weil wir kein zweites Auto brauchten.

Gelegenheit, in „Rom zu tun, was die Römer tun“

Kurz nachdem wir in unser Haus in Darien im Juni 1970 eingezogen waren, erhielten wir von einem Nachbarn eine Einladung zu einer Cocktail-Party an einem Samstagnachmittag. Ich wusste nicht, was man zu einem solchen Anlass trägt und bat einen Citibank-Kollegen um Rat. Er sagte: „Geh zum Darien Sport Shop und zeige denen die Einladung. Die werden dir genau das Richtige empfehlen.“

Der Eigentümer des Sport Shops war Steve Zangrillo, und er schlug vor, Bermuda-Shorts mit einem Sport-Hemd zu tragen. Ich zögerte, diese ziemlich langen Shorts zu tragen, denn ich trug immer Tennis-Hosen, die viel kürzer sind. Aber ich folgte Steves Rat und fühlte mich wohl und richtig angezogen, als ich auf der Party ankam. „In Rom tut man, was die Römer tun!“

Dies ist ein ganz wichtiger Punkt. Als Neuankömmling in den USA versuchte ich mich anzupassen. Ich war nicht in Lederhosen gekommen. Stattdessen tat ich, was die Amerikaner tun. Zu Hause folgte ich weiterhin den deutschen Sitten und Gebräuchen.

Seit der Zeit im Jahr 1970 blieb ich Kunde des Darien Sport Shops. Ich brachte meine Einladungen zu meinem Freund Steve und er empfahl mir die perfekte Kleidung. Nach einiger Zeit kannte er meine gesamte Garderobe. Er sagte: „Du hast bereits das und das. Kaufe zusätzlich noch dieses Hemd oder diese Hose und du bist perfekt angezogen.“ Ich tat das für über 25 Jahre, bis ich nach meiner Pensionierung von Citibank Darien verließ und nach Florida zog.

Tägliches Pendeln zwischen Darien und Citibank-Büro in New York

Morgens fuhren die Züge alle 15 bis 20 Minuten von Darien zur Grand Central Station in Manhattan. Ich stand meistens um 5:40 Uhr auf, verließ das Haus um 6:30

und nahm einen Zug um 6:50, der um 7:45 an der Grand Central Station ankam. Das brachte mich um 8:15 an meinen Schreibtisch. Abends nahm ich meistens einen Zug um 17:25, kam um 18:20 in Darien an und war um 18:30 zu Hause.

Dieser Plan klappte, wenn der Zug pünktlich war. Da aber die Züge alt waren, gab es oft Pannen. Vor allem abends hatte der Zug oft Verspätung, was sich störend auf den Ablauf von Abendessen und Familienleben auswirkte.

Eine weitere Herausforderung war, morgens einen Sitzplatz im Zug zu bekommen, so dass man „The New York Times“ und „The Wall Street Journal“ lesen konnte. Das war Pflichtlektüre. Das streng befolgte Benimm-Ritual war, für fünf Minuten mit anderen Passagieren zu plaudern, bis der Zug Stamford erreicht hatte. Danach fuhr der Zug nonstop nach New York und es wurde nicht mehr gesprochen, sodass jeder ungestört lesen konnte. Das war ganz wichtig, denn es gab noch kein Internet oder andere Informationsquellen.

Wie gesagt, als Erstes musste ich einen Sitzplatz in dem Zug kriegen. Manchmal klappte das nicht. Dann saß ich auf einem kleinen Stativ (tripod), das in meinen Aktenkoffer passte. Das war merklich anders, als von meinem Fahrer im Mercedes in mein Düsseldorfer Büro gefahren zu werden. Aber ich arbeitete jetzt in der Zentrale der Citibank in New York, hatte einen viel wichtigeren Job und die Möglichkeit, viel mehr Geld zu verdienen. Ich war glücklich und zufrieden, und freute mich jeden Tag, meine Aufgabe zu erfüllen, ein „zweites London“ aus dem Boden zu stampfen, ein Euro-Dollar-Handelszentrum in der westlichen Hemisphäre.

Alex Salomon, einer meiner besten Freunde

Alex kam als junger Mann von Russland und hat in den USA eine Traum-Karriere gemacht, die auch eines Tages aufgeschrieben werden sollte. Er begann seine Laufbahn als kleiner Angestellter bei der Wirtschaftsprüfungs-Gesellschaft Peat Marwick Mitchell, die sich später KPMG nannte. Peat Marwick prüfte die Bücher von Citibank. Als zusätzlichen Service halfen sie auch Citibanks Auslandspersonal (international staff) ihre komplizierten Steuererklärungen zu erstellen. Ich lernte Alex 1980 kennen, als er mir bei meiner Steuererklärung half. Ein paar Jahre später gründete Alex seine eigene Firma, Salomon & Company, als Steuerberater.



**Alex Salomon und Frau Shari, links
Günther Greiner und Frau Renate, rechts. 1996**

Alex hat mir in vielen Situationen enorm geholfen. Als ich in die USA kam, sagte er mir, dass jeder einen Banker braucht, einen Steuer-Fachmann und einen Anwalt.

Ich bin mein eigener Banker, Alex ist mein Steuer-Fachmann, und wenn ich mal einen Anwalt benötigte, stellte Alex mir seinen Anwalt zur Verfügung. Alex kann und weiß alles. Er geht auf dem Wasser spazieren. Wichtiger noch, er und seine Frau Shari sind einige unserer besten Freunde.

Citibank Nassau/Bahamas beginnt mit dem Euro-Dollar-Geschäft

Im April 1970 saß ich mit zwei Assistenten in einem fensterlosen Raum in 399 Park Avenue (ein weiterer großer Unterschied zu meinem Eck-Büro auf der Düsseldorfer Königsallee). Ich versuchte ein System zu entwickeln, Euro-Dollar-Einlagen, hauptsächlich von anderen Banken, zu nehmen. All diese Transaktionen waren im Namen von Citibank Nassau, Bahamas, die das erste Offshore-Buchungs- und Finanzierungs-Zentrum in der Welt werden sollte. Wie wir in Citibank oft sagten: „Wieder mal Erster“ oder „another first“.

Länder-Risiko erklären

Ich erinnere mich an den ersten Tag und mein erstes Geschäft, als ich meinem Kontrahenten sagte, dass ich *nicht im Namen von Citibank New York, sondern im Namen von Citibank Nassau handelte*. Da musste viel erklärt werden. (Das haben wir ja noch nie gemacht!!) Vom Kreditrisiko her war es erforderlich, dass man nicht nur ein Limit für die *Bank* hatte, mit der man handelte (Kontrahenten-Risiko), sondern auch für das *Land*, in dem die kontrahierende Bank geografisch angesiedelt war (Länder-Risiko). Deshalb mussten meine Freunde und Handelspartner sich von ihren Kredit-Ausschüssen Limite für das Land Bahamas genehmigen lassen.

Ich war nun Chef des Finanzierungs-Zentrums Nassau. Genau was finanzierte ich denn?

Da war das magische Wochenende im Sommer 1970, an dem Darlehen in Höhe von zwei Milliarden Dollar von den Büchern bei Citibank London zu den Büchern in Citibank Nassau transferiert wurden. Wir transferierten auch nach Nassau die korrespondierenden Einlagen, die Citibank London im Euro-Dollar-Markt aufgenommen hatte, um diese Darlehen zu finanzieren. Wann immer *nach* diesem Wochenende diese Einlagen fällig wurden und zurückgezahlt werden mussten, war einer meiner Jobs, neue Einlagen im Markt zu finden, um die zurückgezahlten Einlagen zu ersetzen.

Zins-Trends vorhersagen

Die Darlehen waren „revolvierende Euro-Kredite.“ Diese Kredite waren meistens dem Geldnehmer für fünf Jahre fest zugesagt, aber der Zinssatz konnte von dem Kunden am Ende einer jeden Zinsperiode neu festgesetzt werden. Die Länge dieser Zinsperioden konnte der Kunde zwischen einem und sechs Monaten wählen. Der Zinssatz wurde bestimmt, indem eine Prämie von zum Beispiel 1% der **London Inter Bank Offered Rate (LIBOR)** hinzugerechnet wurde. Wenn zum Beispiel Drei-Monats-LIBOR im Markt 5% war, zahlte der Kunde 6% für die nächsten drei Monate. Wenn am Ende dieser Drei-Monats-Periode LIBOR 5½% war, zahlte der Kunde 6½% für die folgenden drei Monate usw.

Zinssätze sind unterschiedlich für verschiedene Zeitperioden. Das nennt man eine Renditen-Kurve. Meistens sind Zinssätze für längere Perioden wegen des höheren Kreditrisikos höher als Zinssätze für kürzere Perioden, denn bei Darlehen mit längerer Laufzeit ist es eher möglich, dass der Kunde das Geld nicht zurückzahlen kann. Hier ist ein Beispiel für eine typische Renditen-Kurve:

<u>Laufzeit</u>	<u>% LIBOR-Zinssatz</u>
1 Monat	5
2 Monate	5 1/8
3 Monate	5 1/4
6 Monate	5 1/2

Wenn Kunden meinten, dass die Zinsen steigen, wählten sie am Ende einer Zinsperiode (rollover time) einen Zinssatz für eine längere Zeitperiode. Wenn die Kunden meinten, dass die Zinsen eher niedriger werden, wählten sie eine kürzere Zeitperiode.

Natürlich kann keiner in die Zukunft blicken und genau wissen, in welche Richtung sich die Zinsen bewegen werden. Deshalb fragten Kunden mich am „Rollover-Tag“ um meine Meinung hinsichtlich des Trends der Zinsen. Das waren wichtige Gespräche, in denen ich meine Expertise im Verstehen der internationalen Geldmärkte zeigen konnte. Ich konnte nicht sagen: „Weiß ich nicht“, oder einfach nur sagen: „Zinsen werden steigen oder fallen.“ Ich musste eine fundierte Meinung über die Zusammenhänge und Hintergründe meiner Vorhersagen haben.

Die Notwendigkeit für diese Gespräche waren das Hauptkriterium für die Auswahl der Darlehen, die von London nach Nassau transferiert wurden. Wenn der Kundenkontakt am Rollover-Tag in den USA war, wurde der Kredit nach Nassau transferiert. Da waren mindestens fünf Stunden Zeitunterschied zwischen London und USA, so dass Gespräche mit amerikanischen Kunden viel einfacher von New York aus waren. Wenn der Kundenkontakt in Europa war, blieb der Kredit in London.

In dem oben beschriebenen Finanzierungsprozess begann ich auch erhebliche Gewinne für Citibank zu machen. Angenommen, ein Kunde hatte am Rollover-Tag für seinen Kredit eine Zinsperiode von sechs Monaten zu einem Zinssatz von $6\frac{1}{2}\%$ per obiger Renditen Kurve gewählt. Das bedeutet, dass LIBOR $5\frac{1}{2}\%$ war. Ich hätte im Geldmarkt eine Einlage für ebenfalls sechs Monate mit $5\frac{1}{2}\%$ nehmen können und damit einen Gewinn für Citibank von 1% gesichert. Dieser Gewinn von 1% erscheint in der Kunden-Erfolgsrechnung, aber mein Finanzierungs-Zentrum in Nassau hätte weder einen Gewinn noch einen Verlust gezeigt. Das wäre in Ordnung gewesen, denn letzten Endes war ja mein Job, das Portfolio von \$ 2 Milliarden Darlehen zu finanzieren.

Große Gewinne durch verschiedene Fälligkeiten (Gaps) für Einlagen & Kredite

Aber nachdem ich mit dem Kunden den Kredit für sechs Monate basierend auf einem LIBOR-Satz von $5\frac{1}{2}\%$ abgesprochen hatte, entschied ich oft, diesen Kredit nicht für sechs Monate mit $5\frac{1}{2}\%$ zu finanzieren. Stattdessen nahm ich eine Einlage mit einer Laufzeit von nur einem Monat mit 5%. Diese Finanzierungstechnik nennt man *gapping*, denn wenn man einen Sechsmonats-Kredit mit einer Ein-Monats-Einlage finanziert, bleibt da eine Lücke oder ein Gap von fünf Monaten. Aber während dieser fünf Monate habe ich zwei Risiken:

- Ein Liquiditäts-Risiko.
Nach einem Monat musste die Ein-Monats-Einlage zurückgezahlt werden. Vielleicht konnte ich zu dem Zeitpunkt keinen neuen Geldgeber finden.
- Ein Zinsrisiko.
Die Zinsen könnten höher werden und über $5\frac{1}{2}\%$ hinaus steigen. In dem Fall müsste ich mehr als $5\frac{1}{2}\%$ für die restliche Finanzierung zahlen und würde für die verbleibenden fünf Monate einen Verlust erleiden.

Auf der anderen Seite, wenn die Zinsen unverändert bleiben oder sogar runtergehen, könnte ich die ursprüngliche Ein-Monats-Einlage fünf Mal für je einen Monat verlängern und für mein Nassau-Finanzierungs-Zentrum einen Gewinn machen. Dieser Gewinn würde speziell die Differenz sein zwischen dem mit dem Kunden für sechs Monate fest abgesprochenen $5\frac{1}{2}\%$ -LIBOR-Zinssatz einerseits und den weniger als $5\frac{1}{2}\%$ Zinskosten für die verbleibende fünfmonatige Gapping-Periode andererseits. Diese Euro-DollarTransaktionen im Namen von Nassau hatten ähnliche Risiken wie die auf Seite 147 beschriebenen Jahres-Ultimo-DM-Geschäfte in Deutschland.

All das nennt man *Spekulation oder Eigenhandel*, dass heißt, Citibank handelte nicht für einen Kunden, sondern spekulierte auf eigene Rechnung. Ich nannte diese Aktivität nicht Spekulation, sondern drückte es eleganter aus als „den Trend der Zinsen antizipieren“.

Diese Art der Spekulation war 1960, zehn Jahre früher, völlig neu in Citibank, als ich es in Frankfurt mit DM und dem speziellen Jahres-Ultimo-Effekt gemacht hatte. Jetzt wendete ich im Prinzip die gleiche Finanzierungstechnik auf ein Zwei-Milliarden-Euro-Dollar-Portfolio an, wo eine durchschnittliche Zinsspanne von ½% einen jährlichen Gewinn von zehn Millionen Dollar für mein Nassau-Finanzierungs-Zentrum bedeutete.

Hier ist eine Zusammenfassung dessen, was ich bis Mitte 1971 in meinem ersten Jahr in New York gemacht hatte:

- Erstellte in Nassau/Bahamas ein Offshore-Euro-Dollar-Finanzierungs-Zentrum. Es war das erste dieser Art in der Welt und wurde sehr schnell von anderen internationalen Banken kopiert.
- Hatte täglich Beratungsgespräche an Rollover-Tagen mit dutzenden Kunden, die alle Finanz-Direktoren von großen multinationalen Firmen waren.
- Entwickelte einen Ruf, in der Lage zu sein, fundierte Prognosen für den zukünftigen Trend der Zinssätze für Euro-Dollar zu machen.

Ich führte erstmals spekulativen Eigenhandel bei Citibank ein, anfangs in Deutschland, und dann weltweit!

Von Nassau-Finanzierungs-Zentrum zu internationaler Firmenberatung

Dollar-Devisenkurs löst sich 1971 vom Goldpreis und verursacht starke Schwankungen in den Devisenmärkten und schwächeren Dollar

Im August 1971, ein Jahr nach Gründung des Nassau-Finanzierungs-Zentrums, stoppte US-Präsident Richard Nixon die Bereitschaft seiner Regierung, 35 Dollars in eine Feinunze Gold umzutauschen. Das schwächte den Kurs des Dollars gegen alle anderen Währungen. Die festen Devisenkurse, wie sie in dem Bretton-Woods-System (Seite 263) vereinbart worden waren, existierten nicht mehr. Der Kurs des Dollars begann an den internationalen Devisenmärkten frei zu schwanken, basierend auf Angebot und Nachfrage.

Die Finanz-Direktoren amerikanischer Firmen wussten nicht, wie sie mit dieser Situation umgehen sollten. Der US-Dollar war immer ein stabiler und nicht

schwankender Wert gewesen, und es war deshalb nicht notwendig, dass Amerikaner irgendetwas über Devisenhandel wussten. Ein Dollar war immer ein Dollar, und damit hatte es sich. Nun war der Wert des Dollars variabel geworden, und Amerikaner mussten lernen damit umzugehen.

Die folgende Geschichte ist ein gutes Beispiel für die Situation im Jahr 1971:

Ein amerikanischer Geschäftsmann geht in Paris die Champs Elysees entlang. Er sieht ein schönes Kleid in einem Schaufenster. Am Nachmittag wird er zurück nach Hause fliegen und hat noch kein Geschenk für seine Frau. Er geht in die Boutique und fragt nach dem Preis des Kleides. Die Antwort war: „800 Franken.“ Der Geschäftsmann antwortete: „Wie viel ist das in richtigem Geld?“

Multi-Währungs-Kredite für Kunden

Noch mal zurück zu meinem Nassau-Finanzierungs-Zentrum und meinen Gesprächen mit Kunden an „Rollover-Tagen“. Die Kunden konnten nicht nur die Länge der jeweiligen Zinsperiode wählen, sondern sie hatten auch, was ich eine *Multi-Währungs-Option* nannte. Das bedeutete, dass die Kunden auch die Währung wählen konnten, in der sie den Kredit für eine bestimmte Zinsperiode in Anspruch nehmen wollten. Das heißt, sie konnten sich anstatt in Dollars auch in Niedrig-Zins-Schweizer-Franken oder Deutscher Mark verschulden.

Diese beiden Währungen waren besonders beliebte Darlehens-Alternativen, denn ihre Zinssätze von 1 bis 2% waren deutlich niedriger als der Dollar-Zins von 5%. Der Grund für diese niedrigen Zinsen war, dass diese beiden Währungen Aufwertungskandidaten waren. Viele Spekulanten *kauften* diese Währungen und legten sie dann in Erwartung eines Aufwertungs-Gewinns auf Termin an. Dieses Verhalten der Spekulanten erklärt den hohen Devisenkurs und die niedrigen Zinsen für diese beiden Währungen.

Auf der anderen Seite *wollten Darlehensnehmer sich diese beiden Währungen leihen*. Die Zinsen waren viel niedriger, und sie erwarteten, dass die beiden Währungen nicht aufgewertet würden. Dadurch würden die gesamten Darlehenskosten niedriger sein als Dollars zum Zins von 5%. Wenn zum Beispiel die Zinsdifferenz zwischen Schweizer Franken und Dollars 3% war und der Schweizer Franken wertete nur um 2% auf, dann war der Aufwertungsverlust kleiner als die Zinsersparnis von 3%, sodass es immer noch 1% billiger war, den Kredit in Schweizer Franken genommen zu haben statt in Dollars.

Kunden brauchten Prognosen für Zinsen und Devisenkurse

Mit anderen Worten, an „Rollover-Tagen“ wollten Kunden über erwartete Trends für Dollar-Zinsen sprechen. Zusätzlich wollten sie auch über die erwarteten Trends der Devisenkurse für die wichtigsten Währungen gegen Dollars sprechen. Da war niemand außer mir in den USA, und ganz sicher nicht in Citibank, der zu dem Zeitpunkt 1971–1972 über alle diese Punkte ein vernünftiges Gespräch führen konnte, sodass Kunden das Gesamt-Konzept verstehen und auch danach handeln konnten. Ich will nicht arrogant klingen, aber so war es. Man muss sich auch daran erinnern, dass es noch keine CNBC- oder Bloomberg-Fernsehsationen gab, wo Kunden diese Informationen hätten erhalten können. Diese kamen erst zehn Jahre später. Wenn diese TV-Services damals schon existiert hätten, wäre ich sicherlich ein allwöchentlicher Gast dort gewesen.

Zusätzlich zu den Zins-Prognosen war die andere wichtige Frage immer: Wird eine mögliche Aufwertung der Niedrig-Zins-Währung

- größer als der Zins-Gewinn sein, dann leihe ich mir direkt US Dollar, oder
- weniger als der Zins-Gewinn sein, dann akzeptiere ich das Devisenkurs Risiko und leihe mir die Niedrig-Zins Währung.

All das musste mit den Kunden besprochen werden und ihnen so erklärt werden, dass sie es wirklich richtig verstanden hatten. Die Finanz-Direktoren mussten fast immer die geplanten Transaktionen noch ihrem Vorstand erklären. Nur nachdem dieser seine Genehmigung erteilt hatte, konnten die Geschäfte tatsächlich mit uns abgeschlossen werden. Deshalb musste ich alles immer und immer wieder erklären und benutzte alle möglichen Analogien und Beispiele, an die ich denken konnte.

Das Erklären von neuartigen Geschäften hatte ich ja schon zehn Jahre früher 1961 in Deutschland geübt. Damals waren die Leute, denen ich es erklärte, meine Chefs in Citibank New York. Jetzt erklärte ich es den Finanz-Direktoren von Citibanks größten und wichtigsten Kunden.

Ich glaube, dass ich durch all dies wiederholte Erklären die Fähigkeit entwickelte, schwierige Konzepte auf einfache Art für jedermann verständlich zu machen.

Das ist jedenfalls, was viele Leute sagten, nachdem sie mit mir gesprochen hatten, und zum ersten Mal die Feinheiten des Devisenhandels verstanden. Die Tatsache, dass ich mit einem deutschen Akzent spreche, half auch, weil einige meinten, das erhöhe meine Glaubwürdigkeit.

Wie ich schon vorher erwähnte, gab es 1971–1973 noch kein CNBC, Bloomberg oder ähnliche TV Shows, die über die Ereignisse im Devisen-, Geld- und Aktienmarkt berichteten. Diese Art Shows kamen erst zehn Jahre später in den 1980ern. So kam

es, dass zusätzlich zu meinen telefonischen Kunden-Beratungen an Rollover-Tagen, die Citibank-Kundenberater mit ihren Kunden wie IBM und Coca Cola direkt persönlich zu mir ins Büro kamen, um von mir das Neueste von den Geld- und Devisenmärkten zu hören.

Es war klar, dass ich das alles nicht mehr alleine machen konnte, und ich stellte Leute ein, die bereits etwas von der Materie verstanden und fähig waren, telefonische Beratungen durchzuführen. Ich stellte außerdem auch Leute für das Nassau-Finanzierungs-Zentrum ein. All diese Mitarbeiter erlaubten mir, zusammen mit Kundenberatern Kundschaft außerhalb New Yorks in den USA zu besuchen.

Im April 1970 war ich als Assistent-Vize-Präsident von Düsseldorf nach New York transferiert worden, um das Nassau-Finanzierungs-Zentrum zu erstellen. Ich hatte ein Besuchervisum, weil ich möglicherweise nach ein oder zwei Jahren wieder nach Deutschland zurückgehen würde. So wie sich aber die Finanzmärkte entwickelten und meine Verantwortung in Citibank wuchs, war da keine Rede mehr von. Stattdessen *halfen mir mein Mentor Don Howard und Citibank, eine „Grüne Karte“ zu bekommen, die mir 1971 den Status eines „Permanent Resident“ in den USA gab.*

Beförderung zum Vize-Präsident, 1971

Diese Beförderung zum VP war im April 1971. Al Costanzo war als Executive VP zuständig für das gesamte Citibank-Geschäft außerhalb der USA, einschließlich Nassau. Er kam in mein Büro, sprach die Beförderung aus und gratulierte mir. Nachdem er wieder weg war, rief ich sofort meine Mutter in Deutschland an und teilte ihr die gute Nachricht mit. Ich erinnere mich, dass meine Stimme brach und wir zusammen am Telefon weinten.

Citibank erkannte meine Leistung auch mit großzügiger Bezahlung an. Das bedeutete eine gute Gehaltserhöhung und jährliche Optionen auf Aktien von Citibank. Diese Aktien-Optionen waren sehr attraktiv, solange die ganze Bank erfolgreich war und sich der Preis der Citibank-Aktie ständig erhöhte.

Hier ist ein Beispiel:

- Angenommen, der augenblickliche Aktienpreis ist \$ 10. Einem wertvollen Angestellten wird das Recht gegeben, jährlich 500 Aktien zum Preis von 10 zu kaufen. Das sind \$ 5.000 pro Jahr oder \$ 50.000 für die ganze Zehn-Jahres-Periode.

Der Angestellte braucht keine dieser jährlichen Optionen auszuüben, bis zum Ende der Zehn-Jahres-Periode. Wenn die Aktie steigt, kann der Angestellte, wenn er möchte, Aktien, die er bereits abrufen kann, kaufen. Das würden 500 Aktien für jedes Jahr sein, seit die Option gegeben wurde.

- Weiter angenommen, dass sich nach zehn Jahren der Preis der Aktie von 10 auf 20 verdoppelt hat; das sind 7% pro Jahr „compounded“. Der Angestellte kann jetzt die ganzen 5.000 Aktien abrufen (10 x 500 Aktien pro Jahr) und sie zu dem

ursprünglichen Options-Preis von \$ 10 kaufen. Das ist ein gesamter Kaufpreis von \$ 50.000 (5.000 x 10).

Da wir einen momentanen Marktpreis von \$ 20 annehmen, kann der Angestellte seine 5.000 Aktien, die er für \$ 50.000 gekauft hat, zum jetzigen Marktpreis von \$ 20 verkaufen und insgesamt \$ 100.000 Erlösen (5.000 x 20).

Da ist kein Risiko für den Angestellten, denn wenn der Aktienpreis fällt, wird er einfach seine Option nicht ausüben. In dem Fall hat der Angestellte keinen Gewinn, aber auch keinen Verlust.

Wertvolle Angestellte erhalten solche Aktien-Optionen jedes Jahr. Sie sind Teil ihres gesamten Vergütungspakets und helfen auch, den Angestellten in der Bank zu halten. Wenn ein Angestellter die Bank verlassen möchte, verfallen alle noch nicht ausgeübten Optionen. Deshalb sind Aktien-Optionen ein Anreiz, bei der Bank zu bleiben. Sie sind auch ein Anreiz für den Angestellten, den Gewinn der Bank institutionell zu maximieren. Denn wenn der Gewinn der Bank steigt, erhöht sich meistens auch der Preis der Aktie, was wiederum die Aktien-Optionen wertvoller macht.

Familienleben Anfang der 1970er Jahre

Ich arbeitete hart von Montag bis Freitag, hatte aber Spaß mit Familie und Freunden an einigen Abenden und immer am Wochenende. Ralf und Janine wuchsen zweisprachig auf. Sie mussten zu Hause Deutsch sprechen und lernten Englisch von ihren Freunden und im Kindergarten. Ingrid genoss die Hilfe von deutschen Au-pair-Mädchen. Dadurch hatte sie mehr Zeit für neue Freundschaften in unserer Straße, Sunset Road, und allgemein in unserem kleinen Ort Darien.

Ich erinnere mich, dass Weihnachten Santa immer auf einem riesigen Feuerwehr-Wagen in unsere Straße kam. Er fuhr bis zum Ende der Sackgasse zu dem großen Kreisel. Jedes Kind wurde aufgerufen und erhielt ein von den Eltern vorbereitetes Geschenk. Anschließend ging man von Haus zu Haus für Cocktails und dem berühmten Eggnog (Eierlikör).

Wir erneuerten auch unsere Freundschaft mit Rick und Renate Raskopf, die ich während meines Besuchs in New York 1965 kennen gelernt hatte. Sie waren von Manhattan nach Darien gezogen und hatten auch zwei kleine Kinder.

Eine weitere interessante Person in unserer Straße war Mike Savage. Er war Engländer, verheiratet und hatte eine führende Position bei der englischen Firma British Petroleum (BP). Mike schlug vor, dass ich auf einer meiner Reisen nach Tokyo einen Tag in Anchorage halt mache und einen Ausflug nach Alaska mache.

Ingrid begleitete mich auf dieser Reise. Mike arrangierte, dass ein Privat-Flugzeug von BP uns von Anchorage nach Prudhoe Bay flog, wo BP und andere Öl-Gesellschaften gerade begonnen hatten, nach Erdöl zu bohren und eine Pipeline zu bauen, die dieses Öl zum amerikanischen Festland bringen sollte. Das Ganze war ein

unglaubliches Abenteuer. Wir landeten in Alaska auf Eis bei Temperaturen um minus 65 Grad Fahrenheit. Bei diesen extremen Temperaturen ist nicht viel Unterschied zwischen minus 65 Grad Fahrenheit und minus 65 Grad Celsius. Spielt auch keine Rolle, denn es ist in jedem Fall sehr kalt!!

Schon an Bord des Flugzeuges bekamen wir den Umständen entsprechende Kleidung einschließlich Handschuhe. Uns wurde gesagt, wenn wir bei diesen Temperaturen irgendetwas berühren, bleibt die Hand kleben. Wir hatten unvergessliche Eindrücke von den Leuten, die auf dem Boden/Eis nach Erdöl bohrten, sowie von der spektakulären Aussicht vom Flugzeug aus der Luft.

Ein anderer Nachbar war Mitglied in einem nahe gelegenen Tennis-Klub in Stamford, wo ich manchmal spielen konnte. Aber während der Woche hatte ich meistens keine Zeit, dort zu spielen, und an Wochenenden spielte ich meistens morgens auf den öffentlichen Plätzen der Darien High School.

In Stamford gab es auch einen deutschen Metzger. Sein Name war Ernst und jeder nannte ihn einfach „Onkel Ernst“. Glauben Sie es oder nicht, aber Onkel Ernst war aus meiner Heimatstadt Mülheim-Ruhr. Er und ich sprachen Mülheimer (Mölmisch) Platt in seinem Laden. Ernst konnte Steak Tartar machen, also rohes Fleisch durchgedreht mit Pfeffer, Salz, Zwiebel und einem rohen Ei. Man konnte das essen, ohne krank zu werden. Er verkaufte viele andere deutsche Sachen in seinem Laden, und man hatte das Gefühl, in Deutschland zu sein.

Sobald ich in den USA festen Boden gefasst hatte, importierte ich einen 230-SL-Mercedes-Sportwagen. Der Wagen war knallrot, gebraucht und ein Cabriolet. So ein Auto war schon immer mein Traum gewesen, und ich war dankbar, dass ich mir endlich diesen Traum erfüllen konnte. Im Herbst 1972 fuhren wir nach Vermont, um das Auto zu genießen und uns die Herbst-Färbung anzusehen. Vermont gefiel uns so gut, dass wir ein Ferienhaus in Whitingham nahe Mount Snow kauften. Das Haus war ungefähr drei Stunden von Darien entfernt und gut geeignet für lange Wochenenden und kurze Urlaube. Es bot eine gute Aussicht auf die nahen Berge, und die Skipisten von Mount Snow waren nur zwanzig Minuten entfernt.

14 Wochen Harvard Business School in Boston, 1974

Mit der Zeit bekam ich langsam einen Minderwertigkeitskomplex, weil ich keine akademische Ausbildung hatte. Bei Citibank in Deutschland, und jetzt wieder in New York, waren mir zwar viele MBAs unterstellt, aber es war einfach nicht das „Richtige“.

Einige von diesen Leuten wurden von Citibank zu einem Management-Programm bei der Harvard Universität geschickt. Es nannte sich „Programm for Management Development“ (PMD), dauerte 14 Wochen und fand zweimal im Jahr statt. Citibank schickte meistens zwei Angestellte von irgendwo in der Welt zu jedem dieser beiden Programme. Ende 1973 liefen meine beiden Abteilungen, Nassau-Finanzierungs-Zentrum und Kundenberatung, sehr gut und reibungslos. Deshalb bat ich meinen

Chef, mich zu diesem Programm bei Harvard zu schicken. Der war einverstanden, und so wurde ich im Februar 1974 Teilnehmer im Harvard-PMD-27-Programm.

Harvard stellt den erfolgreichen Abschluss dieses Programms einem Master-Titel gleich, mit anderen Worten so wie ein MBA oder Master of Business Administration, aber die Welt tut das nicht. Um für dieses Programm angenommen zu werden, müssen Bewerber mindestens zehn Jahre Management-Erfahrung haben und sie müssen von ihrem Arbeitgeber nominiert werden. Der Arbeitgeber muss auch die erheblichen Kosten für dieses Programm bezahlen. Keine dieser Kriterien waren ein Problem für mich.

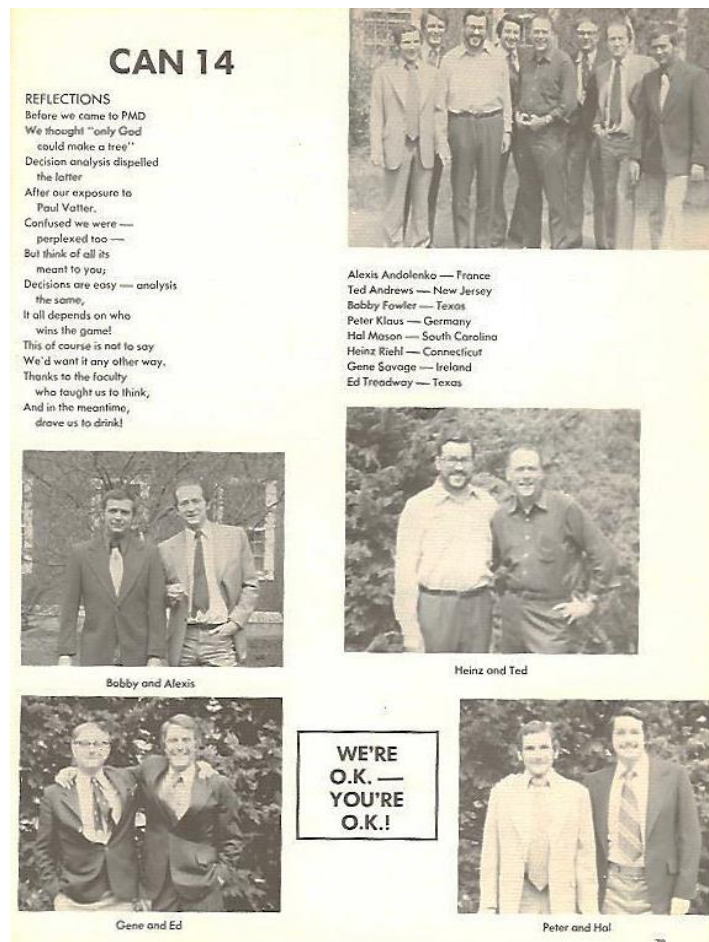
Ich war so voller Ehrfurcht, als ich den Harvard Campus in Cambridge nahe Boston betrat, dass meine Knie zitterten. Die ganze Gruppe hatte 150 Studenten, von denen nur zwei Damen waren. Es gab zwei Klassen von je 75 Teilnehmern. Das Durchschnittsalter war 38, also genau wie mein Alter. Es wurden zwölf verschiedene Fächer gelehrt und die meisten von ihnen wurden einmal die Woche für 75 Minuten gelehrt.

Nach der ersten Hälfte des Programms gab es eine *Wahl-Fach-Woche*. Während dieser Woche wurden drei Sitzungen pro Tag und drei verschiedene Fächer von anderen Harvard-Professoren unterrichtet. Ebenfalls während dieser Woche konnten wir nach dem ersten Tag von einem Fach oder Professor zu einem anderen wechseln, wenn uns dies besser gefiel.

Wir wohnten in Hamilton Hall und waren in 20 CAN-Gruppen aufgeteilt. Eine CAN bestand aus sieben bis acht Studenten, die in vier Doppelzimmern schliefen. Zu jeder CAN gehörten auch ein großer Wohnraum und ein Badezimmer mit mehreren Duschen, Handwaschbecken und Toiletten. Das Wort CAN bezog sich auf das gemeinsame Badezimmer.

Jede CAN hatte einen Sprecher, und ich wurde für diese Rolle gewählt. Die zwanzig CAN-Gruppen-Sprecher zusammen ergaben eine Sprecher-Gruppe, die sich alle zwei Wochen traf, um anstehende Fragen und Probleme zu besprechen.

Die Programm-Teilnehmer kamen von Groß-Firmen aus aller Welt und von vielen verschiedenen Industrie-Bereichen. Es war eine einmalige Gelegenheit zum „networken“, also Kontakte und Freundschaften für die Zukunft zu knüpfen. Jedoch, um das zu tun, musste man Zeit schaffen für Drinks und Dinners, was ich leider nicht so viel gemacht habe, wie ich es hätte machen sollen. *Ich studierte zu viel!*



Fotos vom Klassenbuch „Program for Management Development“, PMD 27, 1974

Für die meisten Fächer und Themen benutze Harvard seine berühmte „Fall-Methode“ (case method). Wir hatten jeden Tag drei Sitzungen von je 75 Minuten und drei Fälle, ein Fall je Sitzung. Zur Vorbereitung mussten die Fälle gelesen und durchdacht werden, 50 bis 150 Seiten je Fall. Nachdem man sich mit dem Fall vertraut gemacht hatte, sollte man sich eine Meinung bilden, was in dieser „administrativen Situation“, wie die Frage am Ende meistens lautete, zu tun war. In anderen Fällen bezog sich die Frage oft auf Marketing oder Finanz.

Studenten mit mehr Erfahrung bereiteten nur einen Fall richtig intensiv vor und lasen die anderen beiden Fälle nur flüchtig, so dass sie im Großen und Ganzen verstanden, um was es ging. In der Klasse am nächsten Tag konnten sie glänzen, wenn der Fall besprochen wurde, den sie gut vorbereitet hatten. Während die anderen beiden Fälle diskutiert wurden, hörten sie meistens nur zu und lernten, was zu lernen war. Diese Lernstrategie gab ihnen mehr Zeit für Partys und Drinks am Abend.

Wie bereits erwähnt, war ich sehr beeindruckt, dass der deutsche Mittelschul-Absolvent „Heinz“ bei Harvard studierte. Ich bereitete alle drei Fälle intensiv vor, so dass ich an den Diskussionen am nächsten Tag an allen drei Fällen aktiv teilnehmen konnte.

Obwohl ich nicht so viel an Partys teilnahm, wurde ich in anderer Hinsicht ein Student. Ich ließ mir vorübergehend einen Bart wachsen, sodass mich meine Kollegen später in Citibank Sheike Yamani nannten, denn sie meinten, ich sähe dem damaligen saudi-arabischen Öl-Minister ähnlich.

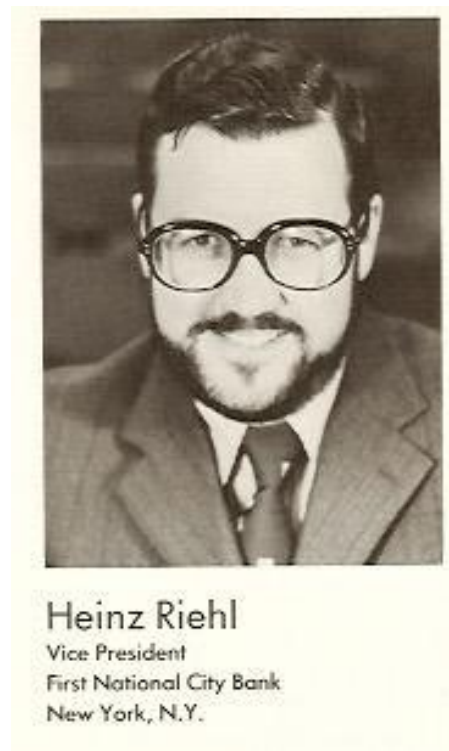


Foto vom Harvard Klassenbuch, 1974

Ich fing auch an, jeden Morgen zu joggen, und nahm 30 Pfund ab, so dass ich nur noch 80 Kilo wog. Das war das niedrigste Gewicht, das ich je als Erwachsener hatte.

Alte Dame oder junge Dame? Zuhören ist wichtig!

Als ich 1974 in dem Harvard-PMD-Programm war, unterrichtete Professor Stan Davis ein Fach mit dem Thema „Organisatorische Probleme und menschliches Benehmen“.

In einer speziellen Sitzung betonte der Professor, wie wichtig es ist, wirklich richtig zuzuhören und dann das soeben Gehörte zu bedenken und zu berücksichtigen, bevor wir antworten und auf das Gehörte reagieren.

Als wir in der nächsten Woche in den Hörsaal kamen, bat der Professor uns, zwei Halbkreise zu bilden, so dass unsere Klasse halbiert war. Da waren drei leere Sitze in der Mitte, und auf jeder Seite saßen ungefähr 40 Studenten.

Danach verteilte er spielkartengroße Karten, sodass jeder von uns eine solche Karte in der Hand hatte. Die Karten hatten nichts Besonderes auf sich. Auf jeder Karte war eine Dame abgebildet.

Als nächstes bat er jeden von uns, das Bild von der Dame in unserer Hand sorgfältig anzuschauen, ja es sogar zu studieren. Dann bat er uns, die Augen zu schließen und uns zu erinnern, was wir gerade auf der Karte gesehen hatten. Dann bat er uns, die Augen wieder zu öffnen, und ein weiteres Mal das Bild auf der Karte zu studieren und es zu vergleichen mit dem, was wir im Geiste gesehen hatten, als wir unsere Augen geschlossen hatten. Wir machten das einige Male hin und her für ungefähr drei Minuten.

Dann zeigte der Professor uns das Bild hier unten mit einem „Overhead“-Projektor für ungefähr sieben Sekunden.



Dann schloss er das projizierte Bild wieder und fragte uns, was wir gesehen hatten. Unsere Antworten waren verblüffend: Die rechte Seite unserer Klasse sah eine attraktive junge Dame, während die linke Seite eine alte Frau sah.

Das war urkomisch. Hier saßen 80 Männer, schauten auf dasselbe identische Bild, und waren felsenfest überzeugt, zwei verschiedene Personen zu sehen; eine Frau um die 25 Jahre alt und eine um die 85. Einzelne Studenten von beiden Seiten begannen sich gegenseitig dumm, idiotisch und Schlimmeres zu nennen. Es herrschte Chaos. Der Professor zeigte das Bild mit dem Projektor ab und zu mal wieder, und für etwas länger als nur ein paar Sekunden.

Dann fragte der Professor die Gruppe, die eine alte Frau sahen, *warum* sie meinten, dass die Frau schon recht alt war. Die Antwort lautete: „Sie hat keine Zähne im

Mund.“ Das war sehr wichtig. Die Leute, welche die junge Dame sahen, hätten gut zuhören sollen, denn der Mund der „jungen Dame“ ist gar nicht zu sehen.

Dann endlich, nach ungefähr zehn Minuten, gab es die ersten Studenten, die beide Damen sahen. Mit anderen Worten, diejenigen, welche zunächst die alte Frau gesehen hatten, sahen jetzt auch die junge Dame, und umgekehrt. Nach 20 Minuten sahen alle 80 Studenten beide Damen, die alte und die junge.

Dies ist ganz bestimmt eine der tollsten *optischen Täuschungen*, die es je gab. Welche Dame haben Sie zuerst bei flüchtigem Hinsehen gesehen? Eine alte Dame oder eine junge Dame? Sie sind beide da! Der Mund der alten Frau ist das Halsband der jungen Dame, und die Nase der alten Frau sind Kinn und Wange der jungen Dame.

Der Professor fasste zusammen: „Meine Herren! Ich habe Ihre Vergangenheit für drei Minuten geändert, indem ich der rechten Seite der Klasse und der linken Seite der Klasse verschiedene Karten gegeben habe, die sich nur ein ganz klein bisschen voneinander unterschieden. Ein paar wichtige kleine Striche waren auf den beiden Karten nur um eine winzige Kleinigkeit geändert, so dass die Hälfte von Euch *auf eurer Karte* nur die alte Dame sah und die andere Hälfte von euch nur die junge Dame sah. Als Ergebnis dieser Drei-Minuten-Veränderung eurer Vergangenheit konntet ihr keine Einigung mehr erreichen darüber, ob ein *einziges identisches Bild* eine junge Dame oder eine alte Frau darstellt. Tatsächlich unterscheidet sich euer aller Vergangenheit um 38 Jahre (das Durchschnittsalter der Klasse), und die Probleme, die ihr zu diskutieren habt und über die ihr irgendwie eine Einigung erzielen müsst, sind wesentlich komplizierter als die Frage, ob eine Dame 25 oder 85 Jahre alt ist.“

Dann ging der Professor einfach aus dem Hörsaal und ließ uns da wie „begossene Pudel“ sitzen. Er hatte uns eine ganz wichtige Lektion erteilt. „Ganz sorgfältig zuhören, was andere sagen.“

Frauen-Woche

Die letzte der 14 Wochen wurde „Frauen-Woche“ (wives week) genannt, weil in der Woche alle Ehepartner oder Lebenspartner aus der ganzen Welt nach Boston kamen, um unseren Abschluss zu feiern. Jahre später, als mehr Damen unter den Teilnehmern waren, wurde diese Woche „Abschluss-Woche“ (graduation week) genannt.



HR mit Frau Ingrid bei Harvard-Business-School-„Frauen Woche“, 1974

Während ich bei Harvard war erneuerte ich auch meinen Kontakt mit Rita Rodriguez. Sie war ursprünglich von Kuba und unterrichtete regelmäßig als Associate Professor in Harvards MBA-Programm. 1973 sah das Programm vor, dass sie Citibanks 1965-Devisenhandels-Verlust in der Brüsseler Filiale unterrichtete.

Rita rief Citibank an und bat, dass ein geeigneter Repräsentant der Bank nach Boston kommt und ihr beim Unterrichten dieses Falles hilft. So etwas ist durchaus üblich für Harvard-Professoren. Während meiner 14 Wochen in PMD 27 kamen oft Repräsentanten von Firmen, deren Fälle wir besprochen hatten, und sprachen zu uns am Ende der Sitzung. Diese Repräsentanten sagen dann, was in dem *eigentlichen Fall* passiert war. So kam es, dass ich in diesem Fall Citibank in Ritas Klasse repräsentierte.

Ich kam als Ritas Gast zum Mittagessen bei Harvard an. Nach dem Essen sollte der Citibank-Fall in Ritas Klasse diskutiert werden. Während des Mittagessens stellte sich heraus, dass der Fall zu kompliziert war, um von Rita in ihrer Klasse präsentiert zu werden. Deshalb lud sie mich ein, den ganzen Fall in ihrer Klasse zu unterrichten, was sehr erfolgreich verlaufen war.



Rita Rodriguez (links) bei meiner Pensions-Party, 1996

Unterrichten an der Harvard Business School für viele Jahre

Als im Mai 1974 meine Harvard-PMD-27-Klasse zu Ende war, erbat Harvard von allen Teilnehmern eine Beurteilung des Programms. Im Nachhinein fand ich, dass ich eigentlich dort nicht so viel Neues gelernt hatte. Das lag daran, dass ich durch den täglichen Umgang mit „meinen MBAs“ in Citibank und durch allgemeine Erfahrung viel gelernt hatte, ohne es direkt zu merken.

Da waren zwei Klassen, in denen ich wirklich sehr viel gelernt hatte. Das waren *Organisatorische Probleme und menschliches Benehmen* unterrichtet von Professor Stan Davis und *Die Executive-Familie* unterrichtet von Barry Greif, ein Spezialist für Psychiatrie am Arbeitsplatz. Ich benutze bis zum heutigen Tag Beispiele und Materialien, die ich in diesen beiden Klassen gelernt habe.

In meiner Beurteilung des PMD-Programms erwähnte ich auch, dass eine exklusive Schule wie Harvard das Thema *Devisenhandel* im Lehrprogramm haben sollte. Dieses Thema war überhaupt nicht behandelt worden.

Zu meiner Überraschung stimmte der Programm-Manager mit mir überein. Er sagte, dass Harvard zu dem Zeitpunkt noch keinen Professor habe, der dieses Thema unterrichten könne. Immerhin, wir hatten 1974, also drei Jahre nachdem der Dollar keine fixe Parität mehr zum Gold hatte und frei in den Devisenmärkten schwankte.

Der Programm-Manager, Paul Vatter, kannte meinen beruflichen Hintergrund. Er fragte mich, ob ich bereit sei, dieses Thema in zukünftigen PMD-Programmen als Wahlfach während der Wahlfach-Woche, also nach der ersten Hälfte des Programms, zu unterrichten. Ich nahm diese Einladung an und unterrichtete einen Devisenhandels-Kursus für insgesamt mehr als zehn Jahre. Stellt euch das mal vor: Unterrichten an der Harvard Business Schule! Wie hätte ich mir das jemals vorstellen können? (Denk dich da mal rein und wieder raus – was das für’n Loch gibt!! – Ausdruck aus meiner Heimatstadt Mülheim.)

Natürlich war ich immer noch bei Citibank beschäftigt. Also wie ging das? Ich informierte Citibank über die Einladung, die für zwei Mal im Jahr für eine Woche in

Boston galt. Da die jeweils 150 Teilnehmer alle leitende Angestellte von multinationalen Firmen aus aller Welt waren, hielt die Bank mein geplantes Unterrichten für gute Werbung und genehmigte es. Sonntagabends flog ich nach Boston und wohnte in einem Hotel in Cambridge. Ich unterrichtete meine Klasse von 8:00 bis 9:15 und nahm den 10:00-Shuttle zurück nach New York, so dass ich noch vor Tagesmitte wieder in meinem Büro war. Ein paar Stunden später, am Abend desselben Tages, Montag, flog ich wieder nach Boston, übernachtete im Hotel und unterrichtete am nächsten Morgen.

Das machte ich fünf Tage die Woche, und es klappte ganz prima. Ich hatte mich mit einem Taxifahrer befreundet, der morgens so nahe wie möglich an meinem Hörsaal parkte und mich zum Flughafen Boston Logan brachte. Das war ganz wichtig, denn da war nicht genug Zeit, um nach einem Taxi zu suchen.

Ein Jahr später, nachdem ich einige Male bei Harvard unterrichtet hatte, baten mich mehrere Citibank-Kundenberater, nachmittags in Boston zu bleiben und mit ihnen gemeinsam Kunden wie Gillette und andere zu besuchen. Das war eine ideale Lösung. Zweimal im Jahr war ich für eine Woche in Boston, unterrichtete morgens früh bei Harvard und arbeitete den Rest des Tages mit Kundenbesuchen für Citibank.

Meine Vorträge über Devisenhandel waren bei den Studenten beliebt. Mein Ehrgeiz war immer befriedigt, wenn ich sah, dass nach meinem ersten Vortrag Montagmorgens, mehrere Studenten am Dienstag von den anderen beiden Wahl-Vorträgen für den Rest der Woche zu mir kamen. Die hatten während der Kaffeepause oder am Abend gehört, dass mein Vortrag interessant war, und bewegten auch andere, am Dienstag zu meinem Vortrag zu kommen. Bitte erinnern Sie sich, dass mein Thema so neu in der Finanzwelt war, dass eine Schule wie Harvard keinen Professor dafür hatte. Außerdem glaube ich, dass ich die Materie gut erklärte und Leute immer meinen deutschen Akzent gerne hörten. Außerdem erhielten alle 150 Teilnehmer mein Buch als zusätzliche Lernhilfe.

Am Anfang meines Vortrages gewann ich immer sofort die Sympathie der Studenten mit der folgenden Eröffnung (Bitte erinnern Sie sich, dass diese Studenten im Durchschnitt 38 Jahre alt waren, gerne Partys feierten, aber auch drei Fälle pro Tag vorbereiten mussten) – ich sagte: „Was ich Ihnen jetzt sage, ist wichtiger als irgendetwas anderes, was Sie hier bei Harvard lernen können; VERBRINGEN SIE NICHT SO VIEL ZEIT MIT STUDIEREN UND LESEN! Stattdessen verbringen sie mehr Zeit mit Netzwerken und Freundschaftenschließen.“ Und das war mein Ernst. Ich wollte nicht, dass diese Studenten denselben Fehler machten, den ich gemacht hatte, als ich in ihrer Situation war.

Hier ist noch ein Höhepunkt und Augenblick professioneller Zufriedenheit während meiner Zeit als Vortragender bei Harvard: Nach einer meiner Klassen stand ich neben einem Studenten in der Toilette. Er sagte mir, wie sehr ihm meine Vorträge gefallen und wie viel er gelernt hatte. So fragte ich ihn, was ihm besonders gut gefallen habe.

Es stellte sich heraus, dass er der Sohn des Eigentümers der Boston „Red Socks“-Baseball-Mannschaft war. Er sagte, dass sie gerade in Japan neue elektronische

Anzeigentafeln für ihr Stadion bestellt hatten. Ihm war jetzt klar, dass die Japaner die Rechnung in japanischen Yen erstellt hatten, und wenn der Wert des Yen im Devisenmarkt weiter so steigt, wie es in der Vergangenheit der Fall war, dann würden die Dollar-Kosten der neuen Anzeigentafeln viel höher als erwartet sein. Aber er hatte auch in meinem Vortrag gelernt, wie er sich gegen eine solche Entwicklung schützen und kurssichern kann, indem er die benötigten Yen jetzt schon im Devisenmarkt auf Termin kauft.

Monatliche Gewinn-Analyse für die ganze Citibank weltweit

Nach 14 Wochen Abwesenheit von der Bank war es ganz normal, dass ich einen anderen Job in der Bank bekam. Diese neue Aufgabe nannte sich *Gewinn-Analyse* (earnings review) und war hoch interessant. Am Ende eines jeden Monats wollten die vier obersten Manager der Bank, einschließlich Chairman Walter Wriston, eine Zusammenfassung der ungewöhnlichen und sich nicht wiederholenden Gewinne und Verluste sehen, die in dem unmittelbar voran gegangenen Monat den Gewinn der Bank beeinflusst hatten. Wenn zum Beispiel der ausgewiesene Gewinn für die Bank 100 war, konnte es sein, dass da 20 ungewöhnliche negative und 15 ungewöhnliche positive Posten waren. Daraus konnte man dann folgern, dass die Bank normalerweise, also ohne diese ungewöhnlichen Posten, 105 verdient hätte.

Zu der Zeit hatte Citibank bereits Filialen in über 90 Ländern. Ich musste also von den jeweiligen Leitern des Rechnungswesens (Financial Controller) über alle ungewöhnlichen Gewinne und Verluste informiert werden, die den Gesamtgewinn wesentlich beeinflussten. Dasselbe galt natürlich für die verschiedenen Geschäfts-Sparten innerhalb der USA. Das war ganz einfach faszinierend. In jedem Fall musste ich die genaue Situation und die ganzen Umstände, die zu dem ungewöhnlichen Gewinn oder Verlust geführt hatten, gut genug verstehen, um sie meinerseits den topp vier Managern der Bank erklären zu können.

Walter Wriston war bekannt für seine klassischen und treffenden Ausdrücke und Redensarten. In einem Monat erklärte ich ihm, dass wir 10 Millionen Englische Pfunde (\$ 15 Millionen) an einem Immobilienkredit in England verloren hatten. Das Darlehen war abgesichert gewesen durch eine Hypothek auf ein Stück Land in erstklassiger Lage.

Später stellte sich jedoch heraus, dass die Englische Eisenbahn ein eingetragenes und verbrieftes Recht hatte, quer durch dieses Stück Land Eisenbahnschienen für eine neue Bahnlinie zu legen. Deshalb konnte niemand auf diesem Land bauen, der Wert dieses Landes war viel niedriger als angenommen, und das führte zu dem Verlust. Als Walter Wriston all das verstanden hatte, nickte er mit dem Kopf und sagte: „Und dann sagt man, dass das Land immer da sein wird.“ Ich sehe noch genau sein Gesicht vor mir.

Nachdem ich diesen Job für ungefähr fünf Monate gemacht hatte, erhielt ich einen Anruf von George Voijta, der gerade zum neuen Manager für alles Citibank-Geschäft außerhalb der USA ernannt worden war. Er hatte sich in Citibank von der Pike auf durch verschiedene Jobs in Ländern in Asien und Europa hoch gearbeitet. Er war mit

meinem 1960 in Deutschland entwickelten Treasury-System vertraut und kannte die Vorteile, nicht nur was Gewinn angeht. Zusätzlich wird dadurch auch Liquidität in Landeswährung geschöpft, die alle Citibank-Filialen weltweit so dringend brauchen. In all den Ländern gaben wir Groß-Kredite in Landeswährung an die Niederlassungen internationaler, meist amerikanischer Firmen. Aber wir hatten in den meisten Ländern nur eine Handvoll Filialen, und konnten somit nicht ausreichend Einlagen in Landeswährung bekommen, um diese Großkredite zu finanzieren.

George gab mir den Auftrag, mein Treasury-Konzept im „Rest der Welt“ einzuführen, ein Kontinent nach dem anderen.

Weltweite Einführung meines Treasury-Konzepts in Citibank

„Rest der Welt“ hieß Naher Osten, Süd-Amerika und Asien/Pazifik. Europa hatte bereits mein Treasury-System, und New York war einfach im Moment zu groß, um geändert zu werden. Der Devisenhandel und der inländische Geldmarkt wurden in New York von zwei Königen geleitet, und keiner von den beiden würde im Moment seine Macht aufgeben. Wir werden später sehen, dass diese beiden erst pensioniert werden mussten, bevor die USA und New York das Treasury-Konzept einführten.

Einführung des Treasury-Konzepts in Nahost (zehn Länder)

Im Oktober 1973 erhöhte die Organisation Petroleum Exportierender Staaten (OPEC), angeführt von arabischen Ländern einschließlich Saudi-Arabien, den Preis für ein Fass Rohöl zwanzigfach von \$ 2,75 auf \$ 55. Deshalb wurde es plötzlich super-attraktiv für Banken, in den Nahost-Ländern Geschäfte zu machen. Aber, diese Länder gaben keinen neuen ausländischen Banken mehr Genehmigung, dort neue Filialen zu eröffnen. Citibank jedoch hatte bereits Filialen in den meisten dieser Länder. Die Politik von Citibank war immer: „Wenn ein Land uns mit einer vollen Filiale ohne limitierende Auflagen hereinlässt, dann gehen wir rein, hissen unsere Fahne und vervollständigen unser angestrebtes weltweites Filialnetz.“

Alle diese bereits in den Nahost-Ländern bestehenden Filialen erlebten einen enormen Boom und konnten deshalb mein Treasury-Konzept gut gebrauchen. Deshalb wurde entschieden, dass ich als Erstes mein Treasury-Konzept in den Ländern des Nahen Ostens einführen sollte.

Citibank war nicht knauserig. Auf meinem ersten Trip nach Europa und dem Nahen Osten durfte ich erster Klasse mit dem französischen LuxusOzean-Dampfer „France“ reisen. Frau Ingrid, beide Kinder – vier Jahre alte Janine und sechs Jahre alter Ralf – sowie unser deutsches Au-pair-Mädchen fuhren auch mit. Es war ein fantastisches Erlebnis, in dem Haupt-Speisesaal anzukommen und dem Kapitän des Schiffs mit den Worten „Herr und Frau Riehl von den Vereinigten Staaten“ vorgestellt zu werden.



**HR, Abfahrt von New York nach Europa mit M/S France,
Manhattan Skyline mit World Trade Center im Hintergrund, 1975**

Arabischen „Knigge“ lernen

Bevor ich tatsächlich Kunden im Nahen Osten besuchte, erhielt ich von Citibank einige Anstandsregeln, wie man sich in diesem Teil der Welt zu verhalten hat. Dieser Benimm schloss ein:

- Bewundere nichts. Wenn du etwas bewunderst, wird es verstanden, als wenn du sagst: „*Ich will es haben.*“
- Schlage deine Beine nicht übereinander, so dass dein Gesprächspartner unter deine Füße oder auf deine Fußsohle sehen kann. Das gilt auch dann, wenn man Schuhe oder Sandalen trägt. Dort ist oft Dreck, und du willst deinen Gesprächspartner diesen schmutzigen Teil von dir nicht sehen lassen.
- Wenn du Ehrengast bei einem Essen bist, bietet man dir möglicherweise das beste Stück zu essen an, wie zum Beispiel das Auge von einem Lamm. Wenn du das nicht essen willst, sagst du einfach „Das ist gegen meine Religion.“
- Bei einem Geschäftsbesuch kann es sein, dass ein Diener dir arabischen Tee anbietet, der sehr bitter schmeckt. Du musst zwei Tassen nehmen oder dein Gastgeber wird beleidigt sein. Mit dem Diener wird nicht gesprochen. Wenn der Diener kommt und du willst mehr Tee haben, wackelst du die Tasse leicht hin und her von rechts nach links und wieder zurück. Wenn du die Tasse stillhältst, nimmt der Diener dir die Tasse ab. Das war für mich oft ein Problem. Seit meinem fünfzehnten Lebensjahr habe ich einen leichten familiären oder essentiellen Tremor in meinen Händen und deshalb konnte ich die Tasse nicht stillhalten. Die Lösung des Problems war, einfach nicht mehr als die Hälfte der zweiten Tasse zu trinken. Dann kam der Diener nicht und offerierte mehr Tee.

Der Chef des gesamten Nahen Ostens merkte, dass ich mir etwas Sorgen machte, wie ich mit all den hochgestellten Persönlichkeiten von Regierungen und Zentralbanken

in den arabischen Ländern fertig werde. Er beruhigte mich, indem er sagte: „Mache dir keine Sorgen. Du sprichst meistens mit einem Lächeln. Deshalb mögen die meisten Menschen dich sofort gut leiden.“ Und so war es dann wohl auch, denn ich hatte nie irgendwelche Schwierigkeiten und fand im Allgemeinen, dass ich mit allen von vornherein ein gutes Verhältnis hatte.

Von Anfang an war Mike Callen mir zugeteilt, um mir zu helfen und mit mir zusammen unsere Filialen in den verschiedenen Ländern zu besuchen. Mike war etwas jünger als ich und hatte bereits mehrere Jahre in der Bank in verschiedenen Jobs verbracht. Er wusste nicht viel über Treasury, aber er war intelligent und lernte schnell. Wir reisten für mehrere Monate zusammen und hatten immer Spaß miteinander.

Mike wurde später Regionaler Treasurer für den Nahen Osten, Chef der globalen Investment Bank in New York und schließlich Vize Chairman von Citibank. (Hier ist ein Beispiel für einen beliebten Ausspruch in Citibank: „Sei nett zu deinen Untergebenen, denn sie könnten später einmal dein Chef sein.“)

Einführung in Saudi-Arabien: Devisen-Terminhandel & „Über Nacht“-Tagesgeld

Mike und ich besuchten zunächst das wichtigste Land, Jeddah in Saudi-Arabien. Hier sind einige Höhepunkte, an die ich mich erinnern kann:

Es gab keinen kurzfristigen Inter-Banken-Geldmarkt für die Landeswährung, Saudi Riyal. Die einheimischen Banken waren so reich und faul, dass sie uns (Citibank Jeddah) Geld entweder für einen Monat geben wollten oder überhaupt nicht. Tagesgeld bedeutet, dass beide Seiten den Betrag des Geschäfts und den Zinssatz jeden Morgen bis 10:00 Uhr ändern können.

Hier ist, wie ich dieses Problem löste. Ich bat unseren neu ernannten Treasurer, die größte einheimische Bank anzurufen und zu sagen, dass wir 10% für unsere Art von Tagesgeld zahlen. Das bedeutete, dass wir den Zinssatz und den aufgenommenen Betrag jeden Morgen ändern können. Der Zinssatz von 10% war 6% höher als der im Markt bestehende Zinssatz von 4% für Ein-Monats-Geld. Die Bank war gierig genug, mit unserem Vorschlag einverstanden zu sein.

Am nächsten Morgen schlugen wir vor, den Zinssatz von 10% auf 11% zu erhöhen. Sie waren einverstanden. Jetzt hatten wir die Realität geschaffen, dass der Zinssatz jeden Tag geändert werden kann.

Am folgenden Morgen zahlten wir 2 Millionen Riyal zurück. Damit reduzierten wir den aufgenommenen Betrag von 10 auf 8 Millionen Riyal. Und wir hatten die Realität geschaffen, dass der uns geliehene Betrag jeden Tag geändert werden kann.

Wir machten das so weiter für zwei Wochen, bis wir einen Tagesgeld-Zinssatz zahlten, der etwas niedriger als der Ein-Monats Satz war. Und das war der „richtige“ Satz basierend auf der bestehenden Renditen-Kurve.

Zu der Zeit im Jahr 1974 hatten nur die größeren industrialisierten Länder einen Devisen-Terminmarkt für ihre Landeswährung. Der Grund dafür war, dass sie mein Treasury-Konzept nicht verstanden. Sie verstanden nicht das Verhältnis von Zinsdifferenzen zwischen zwei Währungen einerseits und den Prämien und Abschlägen dieser beiden Währungen gegeneinander im Devisen-Terminmarkt andererseits.

Da es in Saudi-Arabien keinen Devisen-Terminmarkt gab, verkaufte der Mercedes-Händler in Jeddah, zum Beispiel am 15. Januar, Autos an heimische Kunden, ohne den Verkaufspreis in Riyals zu fixieren. Der Händler wusste den Preis in Deutscher Mark (DM). Aber er wusste nicht, wie viel Riyals er am 15. April, wenn das Auto geliefert wurde, seinem Saudi-Kunden berechnen musste, sodass er ausreichend Riyals hatte, um die notwendigen DM zu kaufen. Der Grund dafür war, dass der Autohändler am 15. Januar nicht wusste, zu welchem Devisenkurs er am 15. April Riyals in DM umtauschen kann.

Basierend auf meinem Treasury-Konzept war Citibank Jeddah in der Lage, dem Mercedes-Händler am 15. Januar einen festen Devisenkurs zu quotieren, zu dem er am 15. April einen bestimmten DM-Betrag mit einem bestimmten Riyals-Betrag kaufen konnte. Das bedeutete, dass bereits am 15. Januar der Mercedes-Händler genau wusste, wie viel Riyals er seinem Kunden für das Auto berechnen muss, sodass er mit diesen Riyals den DM-Betrag kaufen kann, den er benötigt, um am 15. April für den Import des Wagens zu bezahlen. Das gab dem Mercedes-Händler einen klaren Vorteil im Wettbewerb mit anderen Auto-Händlern in Saudi-Arabien.

Anfangs war es schwierig, dem Mercedes-Händler all das zu erklären. Er sagte, es sei unmöglich, den Devisenkurs für die Zukunft vorauszusagen, weil nur Allah wissen kann, wie der zukünftige Devisenkurs sein wird. Ich musste erklären, dass ich auch nicht weiß, wie der Devisenkurs drei Monate später am 15. April in der Tat sein werde. Stattdessen fixieren wir nur den Kurs, zu dem zwischen dem Mercedes-Händler und Citibank Riyals in DM umgetauscht werden, ganz unabhängig davon, wie an diesem Tag der eigentliche Kurs im Markt ist. Am Ende verstand der Mercedes-Händler und er akzeptierte unseren Vorschlag.

In all den Nahost-Ländern und später auch in Asien und Australien machten wir eine Menge dieser Devisen-Termingeschäfte mit Exporteuren und Importeuren, um deren Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung gegen Schwankungen der Devisenkurse abzusichern. Das Geschäft dieser Kunden zwang sie, fortwährend Devisenkurs-Risiko einzugehen (perpetual risk creators), und sie schätzten sehr, dass Citibank ihnen dieses Risiko abnehmen konnte. All das zementierte weiterhin den Ruf von Citibank, eine innovative und problemlösende Bank zu sein.

Weltweit entwickelte Citibank diesen Ruf und benutzte den Ruf auch als inoffiziellen Untertitel in ihrem Namen, als die *Bank der Lösungen*.

Die Devisen-Termingeschäfte waren zumindest in den ersten Jahren sehr profitabel, denn es gab keine Konkurrenz. Citibank war die einzige Bank in der Welt, die Devisen Termingeschäfte in zweit- und drittrangigen Währungen anbot. Deshalb

konnten Kunden unsere Kurse nicht mit konkurrierenden Angeboten vergleichen, denn andere Banken konnten diese Kurse nicht errechnen und quotieren.

Außerdem, wenn wir Terminkurse für Exporteure quotierten, brachte uns dieses Geschäft auch zusätzliche Liquidität in Landeswährung. Wir würden nämlich

- Drei-Monats-Termin-Dollars gegen Landeswährung vom Export-Kunden *kaufen*,
- Kasse-Dollars gegen Landeswährung im freien Markt *verkaufen*,
- uns Drei-Monats-Dollars leihen, was einfach war,
- und *völlig kursgesicherte Landeswährung für drei Monate kreieren/schöpfen*. Die Kosten dafür waren die Zinsen für das aufgenommene Dollar-Darlehen, plus oder minus die Prämie oder der Abschlag für den Devisen-Termin-Kontrakt.

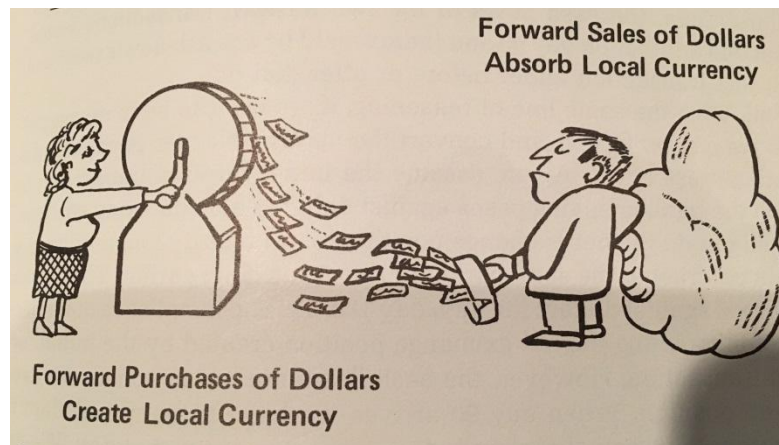


Illustration von meinem Buch „Foreign Exchange und Money Markets“, Seite 178

Hier ist noch einmal eine Zusammenfassung dieses unglaublich attraktiven Produkts, denn es:

- löste ein Problem für einen Kunden, und erhöhte den Geschäftsumfang mit Exporteuren und Importeuren in dutzenden Ländern,
- ergab erhebliche Gewinne für Citibank weltweit,
- ergab zusätzliche Liquidität in Landeswährung für Citibank weltweit,
- zementierte Citibanks Ruf als „Bank der Lösungen“.

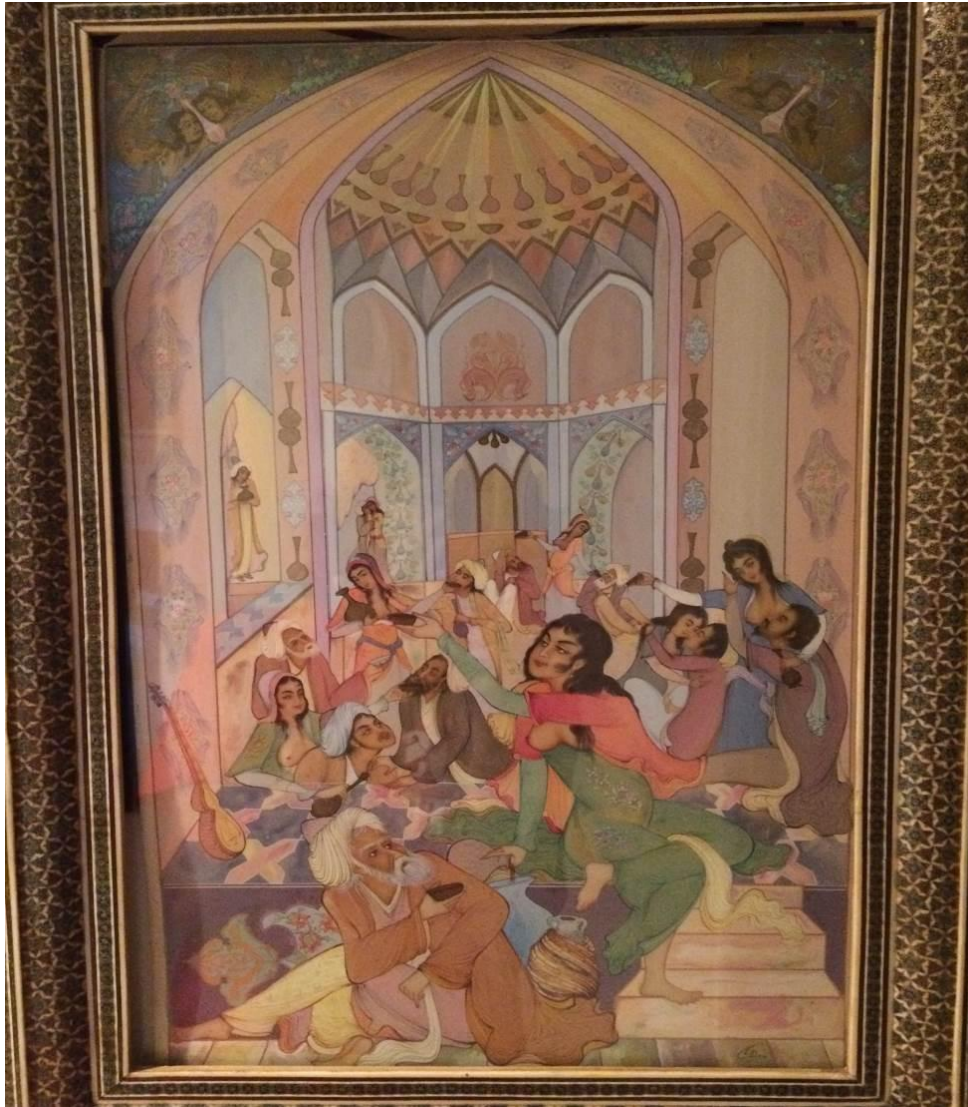
Und hier sind noch einige andere interessante Erinnerungen an Jeddah 1974:

- Ich habe ein Foto von einer Kuh, die vor unserer Citibank-Filiale steht. Leider kann ich es im Moment nicht finden.
- Zu der Zeit hatte Jeddah kein Hotel, in dem meine Frau und ich hätten wohnen können. Stattdessen wohnten wir im Citibank-Haus unseres Landes-Chefs.
- Zum Abendessen empfahl unser Landes-Chef ein Restaurant, das von dem Ehemann seiner Sekretärin geführt wurde. Es nannte sich *Das schwarze Zelt*. Der Fahrer fuhr etwa 5 km aus der Stadt heraus, suchte auf der rechten Seite ein Licht in der Wüste, bog dann von der Straße ab und fuhr über den Wüstensand in Richtung Licht. Als wir ankamen, fanden wir das Zelt mit Plätzen für etwa 20 Gäste. Der Gastgeber grillte Huhn und Lamm.

Das Besondere war, dass der Gastgeber Gläser und Eiswürfel zur Verfügung stellte für den Alkohol, den wir mitgebracht hatten. Und das war natürlich verboten. Es gab viel Spaß und Kameradschaft unter allen Gästen, denn wir wussten alle, dass wir etwas taten, was nicht erlaubt war. Alkohol ist nicht erlaubt in Saudi-Arabien!!

Miniatur über Omar Khayyam in Isfahan kaufen

Mike Callen und ich besuchten noch andere Länder und Städte wie Kuwait, Teheran, Qatar, Bahrain, Dubai sowie Karachi und Lahore in Pakistan. In der alten persischen Stadt Isfahan kaufte ich eine mit Augenwimpern auf Elfenbein gemalte Miniatur direkt von dem Maler. Sie ist 30 x 40 cm groß. Alles Gelbe ist mit Gold gemalt. Es zeigt eine kleine Orgie mit Omar Khayyam, einem persischen Mathematiker, Astronom, Philosoph und Poet. Er lebte um 1.000 Jahre nach Christus und schrieb unter anderem das berühmte Rubaiyat. Dieses Gedicht hat 95 Verse und sagt 95-mal mehr oder weniger immer dasselbe mit anderen Worten: Wenn du in einem Rosengarten mit einer schönen Frau sitzt und das Glas ist voll guten Weins und es ist Vollmond, dann genieße alles so viel und gut du kannst, denn das nächste Mal, wenn der Vollmond kommt, sucht er vielleicht in der ganzen Welt nach dir und findet dich nicht mehr.



In meiner Miniatur sitzt der alte Omar Khayyam am Eingang zu der Orgie und man kann mehrere kleine Omar Khayyams über das Bild verstreut sehen, überall da, „wo was los ist“. Der Maler will zeigen, dass der Mann zu alt ist, um noch mitzumachen, aber er sieht sich im Geist in der Mitte der Aktionen und denkt, wie schön es wäre, wenn er noch richtig dabei sein und mitmachen könnte.

Die Erklärung der Geschichte und das Heischen mit dem Maler um den Kaufpreis dauerten über zwei Stunden. Ich habe es noch in bester Erinnerung, und es war wunderbar.

Die beiden Gedichte hier unten passen wie die „Faust aufs Auge“. Mir gefällt besonders Gedicht # 1. Greife zu, wenn die Gelegenheit sich bietet!! Es ist immer schon später, als du denkst!

Gedicht # 2 hat keinen philosophischen Wert. Ich finde es nur halt lustig!

Versäumte Gelegenheiten!! Gedichte von Eugen Roth (1895–1976)

Die obige Geschichte erinnert mich an zwei meiner Lieblingsgedichte von dem deutschen Dichter Eugen Roth:

Gedicht # 1

Ein Mensch, der von der Welt bekäme
was er ersehnt, wenn er's nur nähme,
bedenkt die Kosten und sagt „Nein“.
Frau Welt packt also wieder ein.

Der Mensch, nie kriegt er's mehr so billig,
nachträglich wär' er zahlungswillig.
Frau Welt, noch immer bei Humor
Legt ihm sofort was anderes vor.

Der Preis ist freilich arg gestiegen.
Der Mensch besinnt sich und lässt's liegen.
Er spielt das Spiel von Wahl und Qual
Ein drittes und ein viertes Mal.

Dann endlich ist er alt und weise
Und böte gerne höchste Preise.
Jedoch sein Anspruch ist vertan,
Frau Welt, sie bietet nichts mehr an.

Und wenn, dann lauter dumme Sachen,
die nur der Jugend Freude machen,
wie Liebe und dergleichen Plunder,
statt Seelenfrieden mit Burgunder.

Gedicht # 2

*Ein Mensch, und das geschieht nicht oft
bekommt Besuch, ganz unverhofft
von einem jungen Frauenzimmer,
das grad, aus was für Gründen immer*

*vielleicht aus ziemlich hintergründigen
bereit ist diese Nacht zu sündigen.
Der Mensch müsst nur die Arme breiten
dann würde sie in diese gleiten.*

*Der Mensch jedoch den Mut verliert
denn leider ist er unrasiert.
Ein Mensch mit schlecht geschabten Kinn
verfehlt der Stunde Glücksgewinn.
Und wird er schließlich doch noch zärtlich
wird er's zu spät und auch zu bärtlich.*

*Infolge schwacher Reizentfaltung
gewinnt die Dame wieder Haltung,
und lässt den Menschen,
rauh von Stoppeln,
vergeblich seine Müh' verdoppeln.
Des Menschen Bart ist seitdem glatt,
doch findet kein Besuch mehr statt.*

Ende 1974 war Treasury überall in Citibanks Nahost-Ländern eingeführt, und gemäß meiner Empfehlung wurde Mike Callen zum Regional Treasurer für diese Region bestellt. Seine Aufgabe war, darauf zu achten, dass all die neuen Konzepte aufrechterhalten und weiterentwickelt wurden. Die Position Regional Treasurer hatte es vorher noch nicht in Citibank gegeben und war ein „Erstes“.

Einführung des Treasury-Konzepts in Südamerika (24 Länder)

Ich habe vorher in meinen Memoiren beschrieben, wie wir 1969 den inländischen Markt für DM (plus 10% Zinsen) gegen den ausländischen Markt für DM oder Euro-Mark (minus 10% Zinsen) arbitrierten. (Siehe Seite 182.) Eine Filiale, die bei diesen Geschäften eng mit uns zusammenarbeitete, war Citibank in Brüssel. Bei einem meiner Besuche in Brüssel lernte ich einen großartigen jungen Belgier namens Jacques Levy und seine Frau Renata kennen.

Hans von Flügge, der jetzt Chef für Deutschland geworden war, hatte mich gebeten, weltweit in unserer Citibank-Welt Umschau nach talentierten Händlern zu halten, die wir nach Frankfurt holen konnten, denn wir hatten dort nicht genug Händler. Als ich hörte, dass Jacques' Frau Deutsche war und gerne wieder in Deutschland leben würde, bot ich Jacques an, nach Frankfurt zu kommen. Es klappte, und nach ein paar Wochen arbeitete Jacques im Devisenhandel von Citibank Frankfurt.

Ein paar Monate später wurde der Amerikaner Tony Moro von Brüssel nach Rio de Janeiro als neuer Chef für Brasilien transferiert. Tony verstand das Treasury-Konzept, und er wusste natürlich auch, dass Jacques Levy, der bis vor kurzem für ihn in Brüssel gearbeitet hatte, mit seinen Treasury-Fähigkeiten in dem viel größeren brasilianischen Markt „Bäume ausreißen“ würde. Also bat Tony, dass Citibank Jacques Levy, der gerade erst von Brüssel nach Frankfurt gezogen war, von Frankfurt nach Rio de Janeiro transferiert wurde. Und Citibank war einverstanden. Und Jacques und Frau waren auch glücklich. Jacques liebt gutes Essen, Wein und die Strände von Rio de Janeiro.

Die Jacques-Levy-Geschichte zeigt, wie global und großzügig Citibank immer dachte. Die Talente eines Angestellten wurden in den Finanzmärkten der Länder eingesetzt, in denen diese Fähigkeiten die meisten Früchte ernteten. Jacques Levy, meine Karriere und hunderte andere sind Beispiele dafür. Das Ergebnis ist fast immer ein „Multi-Gewinn“, also gut für die persönliche, finanzielle und berufliche Zufriedenheit des Angestellten, gut für die Familie und gut für die Bank.

Als ich begann, mein Treasury-System in Südamerika einzuführen, bat ich natürlich Jacques Levy, mir vorübergehend zu helfen, genauso wie Mike Callen mir im Nahen Osten geholfen hatte. Und es war auch von Anfang an ziemlich klar, dass am Ende dieses Projektes Jacques der Regional Treasurer für Südamerika werden würde.

Als Erstes führten wir Treasury in Brasilien ein. Tony Moro war ein hervorragender Landes-Chef. Auch er liebte das Leben. So hatten wir zum Beispiel ernsthafte Besprechungen am Strand von Copacabana, um die Treasury-Strategie für Brasilien festzulegen.

Jacques und ich reisten in viele Hauptstädte Südamerikas, ein Land nach dem anderen, wählten die richtige Person für den Treasurer-Job aus und führten das System ein. Wenn niemand in einem Land für den Job geeignet schien, transferierten

wir jemanden von Citibank in Europa in dieses nämliche Land. Es machte eine Menge Spaß und wir beeinflussten die Karrieren und Leben von vielen Menschen. Wir besuchten unter anderen die folgenden Länder: Uruguay, Argentinien, Brasilien, Chile, Mexiko, Venezuela, Paraguay, Jamaika, Trinidad & Tobago, Dominikanische Republik, Barbados, Panama, Kolumbien und Ecuador.

Umgang mit Hyper-Inflation und Abwertung von Landeswährungen

Viele von diesen Ländern hatten haushohe Inflations-Sätze wie 50% oder 60% pro Monat, ich wiederhole *pro Monat*. Natürlich mussten solche Länder ihre Währungen auch um ähnliche Prozentsätze abwerten. All das verlangte ein solides Grundwissen und Verstehen von Makroökonomie unter den Händlern und Kundenberatern. Hier ist, wie wir mit dieser ungewöhnlichen Situation zurechtkamen.

Was wir allgemein einen *Zinssatz* nennen, ist der nominale Zinssatz. Er setzt sich zusammen aus dem *realen Zinssatz* und dem Inflations-Satz. Zum Beispiel:

2% pro Jahr	realer Zinssatz
<u>4%</u> pro Jahr	Inflation
6% pro Jahr	nominaler Zinssatz

Im Allgemeinen verändern reale Zinssätze sich nicht oft. Sie bewegen sich meistens in der Nähe von 1 bis 2% pro Jahr. Der Inflationssatz dagegen ändert sich häufig und führt dann zu korrespondierenden Veränderungen des nominalen Zinssatzes. Das bedeutet, wenn die Inflation von 4% auf 7% steigt, wird der nominale Zinssatz in dem obigen Beispiel wahrscheinlich auch von 6% auf 9% steigen (7% Inflation plus 2% realem Zinssatz). Wenn man also den Trend des Zinssatzes voraussagen will, muss man aktuell den Trend der Inflations-Rate voraussagen, denn der nominale Zinssatz folgt meistens der Inflation.

Wenn also in einem dieser verrückten Finanzmärkte die Inflation sehr hoch war und oft stark schwankte, entschieden wir uns, der Realität zu folgen, und trennten den nominalen Zinssatz in seine beiden Komponenten. Wir nannten das *Indizieren* (indexing).

Wenn wir glaubten, dass die Inflation größer wird und steigt, würden wir:

- *Geld* mit einer längeren Laufzeit wie zum Beispiel sechs Monate zu einem nominalen Zinssatz nehmen und
- *Geld* mit einer kürzeren Laufzeit wie zum Beispiel einem Monat zu einem realen Zinssatz plus Inflation geben.

Die Kontrahenten bei den obigen Geschäften waren Kunden, die Geld bei uns für sechs Monate anlegten oder sich von uns Geld für einen Monat liehen. Diese Kunden hatten die umgekehrten Inflations-Erwartungen wie wir.

Unsere Position stellte wiederum einen Gap oder eine Lücke von fünf Monaten dar (ein Monat gegen sechs Monate), ähnlich wie ich es in Nassau gemacht hatte. Jedoch in diesem Fall war mein Fokus nicht eine Veränderung des Zinssatzes, sondern eine Veränderung der Inflations-Rate. Wenn die Inflation stieg, wie wir erwarteten, machten wir in den nächsten fünf Monaten einen netten Gewinn. Dieses Positionsbuch basierte auf dem realen Zinssatz plus Inflation.

Bahnbrechende Indizierung von Zinssätzen für Inflation und Abwertung von Landes-Währungen

Ein weiteres Positionsbuch basierte auf dem realen Zinssatz plus Devisenkurs-Aufwertung oder -Abwertung.

Das ganze Indizierungs-Geschäft war möglich, weil die Zentralbanken in diesen Ländern in regelmäßigen Zeitabständen, manchmal täglich, die entsprechenden Statistiken veröffentlichten.

All dies war ziemlich komplex und völlig neu, und Citibank war bahnbrechend in der Entwicklung dieser alternativen Zinssatz-Mechanismen für Einlagen und Darlehen. Das Geschäft verlangte solide Kenntnis von Makroökonomie und gute Vorhersage, in welche Richtung sich die Wirtschaft eines Landes entwickelt. Wird die Wirtschaft wachsen oder schrumpfen, und wie werden die Zentralbank eines Landes und sein Finanzminister darauf reagieren? Ein gutes Verhältnis mit solchen Offiziellen eines Landes war immer von höchster Wichtigkeit.

Ich lernte viel Makroökonomie dieser Art von meinem guten Freund Bob Leftwich, dem Leiter der Ökonomie-Abteilung in Citibank. Er unterrichtete auch gerne, und wir beide zusammen haben viele Seminare für Angestellte der Citibank und ihre Kunden weltweit gegeben.

Einführung des Treasury-Konzepts in Asien/Australien (13 Länder)

Der letzte Teil der Welt mit Ländern, in denen mein Treasury-Konzept eingeführt werden sollte, war Asien und Australien. Diese Länder waren Japan, Korea, Taiwan, Hongkong, Philippinen, Singapur, Malaysia, Brunei, Thailand, Indien, Indonesien, Australien und Neuseeland. Es brauchte weniger Zeit und war insgesamt leichter, mein Treasury-System in dieser Region einzuführen. Strukturell hatten alle diese Länder eine stabilere Wirtschaft als die südamerikanischen Länder. Keines dieser Länder hatte Hyper-Inflation. Ich hatte auch in Nahost und Südamerika viele technische Einzelheiten gelernt, wie man mein System am besten in ein Land einführt. Letztlich hatten die Geschäftsführer dieser Länder viel Gutes aus Nahost und Südamerika über mein System gehört, sodass ich überall mit offenen Armen empfangen wurde.

Zu der Zeit war Rick Wheeler für den ganzen Fernen Osten zuständig. Er war auch ein enthusiastischer Tennisspieler, wohnte in Scarsdale, nur eine halbe Stunde per Zug von New York entfernt, und lud mich oft in seinen dortigen Klub zu einem Match ein.

„Korkenzieher“-Landung in Saigon, dem heutigen Ho Chi Minh City

Auf einer meiner ersten Asienreisen 1972 besuchte ich auch Citibank in Saigon, damals die Hauptstadt von Südvietnam. (Am 30. April 1975 eroberten die kommunistische Nordvietnam und seine Vietcong-Kämpfer die südvietnamesische Hauptstadt Saigon und gaben ihr den Namen Ho Chi Minh City.)

Teil meines Besuches in Saigon war, bei einem Mittagessen der heimischen Amerikanischen Handelskammer eine Rede zu halten. Als ich den Saal betrat, erhoben sich die ungefähr 100 Anwesenden und gaben mir eine große Runde Applaus. Ich hatte noch gar nichts gesagt. Ich war nur erschienen. Ich fragte meine beiden amerikanischen Citibank-Kollegen, was das alles auf sich hatte. Hier ist, was vorher passiert war.

Die Vietcong und die nordvietnamesische Armee war schon so nahe an Saigon herangekommen, dass Verkehrsflugzeuge keine normalen Landeanflüge mehr machen konnten. Das heißt, sie konnten nicht mehr allmählich ihre Flughöhe reduzieren, bis sie letztlich auf ihrem Zielflughafen landeten. Die Kanonen der Vietcong hätten die niedrig fliegenden Flugzeuge erreichen und abschießen können. Deshalb mussten Verkehrsflugzeuge in normaler Flughöhe, also 10.000 Meter, den Luftraum über der Stadt Saigon erreichen und dann, in engen Kreisen über dem Flughafen fliegend, ihre Flughöhe reduzieren, bis sie schließlich auf dem Flughafen landeten. Durch diese „Korkenzieher“-Landetechnik war es weniger wahrscheinlich, dass ein Flugzeug von einer Luftabwehr(surface-to-air)-Rakete während der Landung getroffen wurde.

Ich hatte bemerkt, dass mein Flugzeug über Saigon kreiste, aber hatte keine Ahnung, was das bedeutete. Es stellte sich heraus, dass in den vorhergehenden Monaten David Rockefeller, zu der Zeit Chef der Chase Manhattan Bank (heute J. P. Morgan), zweimal fest zugesagt hatte, eine Rede vor der amerikanischen Handelskammer in Südvietnam zu halten. Aber jedes Mal, wenn er von der notwendigen Korkenzieher-Landung hörte, hatte er seine Reise wieder storniert.

Familienleben Mitte der 1970er Jahre

1973 zogen wir in Darien von Sunset Road in ein größeres Haus auf der Hollow Tree Ridge Road um. Das neue Haus hatte innen und außen mehr Platz zum Spielen für Ralf und Janine. In dem größeren Garten war ein Schwimmbecken, und insgesamt war es ein schöneres Haus.

Ich fing auch an, im Immobilienmarkt in Darien zu investieren, indem ich drei Häuser (eins pro Jahr) in Dubois Street, Thomasina Lane und Fitch Avenue kaufte. Ich hatte Immobilien immer gerne, und diese Häuser zu kaufen schien eine gute Geldanlage zu sein. Wenn immer ich \$ 20.000 angespart hatte, nahm ich eine Hypothek von \$ 80.000 auf und kaufte ein Haus von ungefähr \$ 100.000. Die Häuser wurden vermietet, und diese Mieteinnahmen, zusammen mit den steuerlichen Abschreibungen und anderen Steuervorteilen, führten zu etwas zusätzlichem

Einkommen. Am wichtigsten aber war, dass das Eigenkapital in den Häusern wuchs, weil die Preise für Häuser in Darien zu der Zeit jährlich um rund 10% stiegen.

Mitglied im Country Club of Darien, 1972

1972 wurden wir auch Mitglied in einem der drei Country Clubs in Darien, dem Country Club of Darien. An einem Samstagnachmittag übte ich Tennis, in dem ich Bälle auf den Tennisplätzen der Darien High School gegen die Wand schlug. Ein anderer Tennisspieler, Paul Petrus, sprach mich an und war beeindruckt von meinen Schlägen. Nachdem wir noch etwas mehr gesprochen hatten, lud er mich in seinen Klub ein, den Country Club of Darien. Dort spielte ich mit einigen seiner Freunde, und am Ende schlugen sie vor, dass ich dem Klub als ein Tennismitglied beitrete. Das ging alles ganz einfach; ich unterschrieb einen Antrag, gab ihnen einen Scheck und ich war Mitglied.

Der Klub hatte einen 18-Loch-Championship-Golfplatz sowie ein nettes Klubhaus und ein Schwimmbecken, was sich gut für Ralf und Janine eignete, um neue Freunde kennen zu lernen.

Mein Tennis war immer noch recht gut, so dass es auch für mich relativ einfach war, neue Leute kennen zu lernen. Bei den Klubmeisterschaften verlor ich 1973 im Endspiel und gewann 1974 und 1975.

Citibank war mit meiner Arbeit zufrieden und bezahlte mich sehr gut. Dadurch erreichte ich, bevor ich 40 Jahre alt war, einen Lebensstandard, der dem amerikanischen Traum entsprach. Wir wohnten in einem netten Haus in Darien im US-Staat Connecticut, einer der bevorzugten Vororte von New York. Wir hatten ein Ferienhaus in Vermont, zwei Autos, waren Mitglied in einem schönen Country Club, und Ralf und Janine gingen zu einer der besten Schulen im Land.

Weltweites Reisen und häufige Besuche bei Familie in Deutschland

Ich reiste weltweit und hatte auch einen guten Ruf als Experte in Sachen Devisen- und Geldhandel in Citibank weltweit. Bei meinen Reisen gelang es mir immer, ein paar Tage in Deutschland mit einzubauen, es sei denn, ich reiste in Südamerika. Dadurch war ich praktisch alle zwei Monate in Deutschland und sah meine Mutter und meinen Sohn, den sogenannten „kleinen Heinz“. Dieser kleine Heinz besuchte uns in Darien mehrere Male. Geboren 1960, war aus ihm ein starker junger Teenager geworden. Er schloss sich schnell seinen Altersgenossen im Klub an und verbesserte seine englischen Sprachkenntnisse erheblich. Er wurde Mitglied vom Schwimm-Team unseres Klubs und trug mit Stolz den Team-Badeanzug, den nur Mitglieder des Teams tragen durften.

Meine Mutter mit ihrem neuen Ehemann, Dr. Gerd Moeller, besuchte uns auch jedes Jahr. Obwohl sie Touristenklasse flogen, konnten sie dank meines Status als Senator meistens die Erste-Klasse-Lounge der Lufthansa benutzen, und manchmal wurden sie sogar in die Business-Klasse aufgestuft.

Lehren des Treasury-Konzepts innerhalb & außerhalb von Citibank

Als ich das Treasury-Konzept in dutzenden Ländern in Nahost, Südamerika und Asien einführte, musste ich natürlich auch immer erklären, wie das System funktioniert und was die Vorteile sind. Dadurch hatte ich Gelegenheit, meinen Lehrstil zu verbessern und auszufeilen.

Prima farbige Folien für den Projektor

Es ist sehr wichtig, Visuals zu benutzen, also Transparente, die durch einen Projektor Bilder auf eine Leinwand projizieren, welche den Inhalt eines Vortrages unterstützen und deutlicher machen. Ein Bild ist tausend Worte wert! Da ich innerhalb von Citibank viele Vorträge hielt, konnte ich Citibanks Werbeabteilung benutzen, welche die besten Folien herstellte, die man sich zu der Zeit vorstellen konnte. Sie waren offensichtlich in Farbe. Ich entwarf mit Papier und Bleistift die Folien so, wie ich sie haben wollte, und die Werbeabteilung stellte sie her.

Ich hielt mich an ein paar Grundregeln, um gute Resultate zu haben:

- Nicht zu viel Information auf eine Folie
- Nicht zu viele einzelne Zeilen/Linien
- Benutze die Enthüllungs-Technik (reveal). Wenn zum Beispiel der Vortrag über Tiere ist und ich will über Hunde, Pferde und Hühner sprechen, zeige ich anfangs nur, was ich über Hunde zu sagen habe. Wenn ich mit den Hunden fertig bin, zeige ich die nächste Folie, die auch Information über Pferde enthält. Und wenn ich mit den Pferden fertig bin, zeige ich den letzten Punkt (bullet) mit den Hühnern. Bei der Anwendung dieser Technik können die Zuhörer nicht vorweg lesen. Ich will, dass die Zuhörer nur sehen und lesen können, worüber ich gerade spreche, und *absolut gar nichts anderes*.
- Benutze einen großen Font (große Buchstaben), so dass die Zuhörer mit Leichtigkeit lesen können, was sie sehen.
- Benutze Farbe um klarzumachen, welche Informationen inhaltlich zusammen gehören. Angenommen, ein Visual zeigt 12% mehr Devisen-Gewinn. Zwei Linien weiter unten beziehe ich mich auf den Anstieg im Devisen-Gewinn. Dann würde ich die Zahl **12%** und die Worte **Devisen-Gewinn** in derselben Farbe zeigen. Das macht es leichter für die Zuhörer, die Informationen zu finden und zu verstehen.

Meine Visuals waren so einmalig gut, dass Zuhörer oft während der Kaffeepause zu mir kamen, um sie zu bewundern und Fragen zu stellen.

Richtige Benutzung eines „Pointers“ bei einem Vortrag

Ganz wichtig für eine erfolgreiche Präsentation ist die *richtige* Benutzung eines Pointers. Ich benutze immer einen Pointer und zeige direkt auf das Wort oder die Zahl, über die ich gerade spreche. Auf eine Zahl zu zeigen heißt, dass die Spitze des Pointers physisch den Teil der Leinwand berührt, wo die Zahl zu sehen ist. Viele Vortragende zeigen nur *in die Richtung* von der betreffenden Zahl, was für die Zuhörenden genau so ist, als wenn der Pointer überhaupt nicht benutzt worden wäre.

Für die heutigen „elektronischen Pointers“ muss der Vortragende eine sehr ruhige Hand haben, so dass er wirklich *genau auf das Ziel zeigen kann*, und nicht nur in der Nähe ungefähr herumkreist.

Keinen Pointer zu benutzen oder mit dem Pointer nur in die Richtung der 12%-Zahl zu zeigen bedeutet, dass es für die Zuhörer ein paar Sekunden dauert, bis sie die Zahl auf dem Bild gefunden haben. Während dieser Zeit spreche ich aber schon über etwas anderes, wie zum Beispiel „Kosten“. Da die Zuhörer immer noch nach der 12%-Zahl suchen, können sie sich nicht voll darauf konzentrieren, was ich über „Kosten“ zu sagen habe.

Jeder Mensch hat nur 100% Fokus-Kapazität. Wenn 10% von dieser Fokus-Kapazität sich auf etwas anderes konzentrieren, dann stehen natürlich nur 90% Fokus zur Verfügung, um sich auf das zu konzentrieren wo ich gerade von spreche. Und weil die Leute dann praktisch nur zu 90% zuhören, haben sie mehr Schwierigkeiten genau das Konzept zu verstehen, das ich gerade erkläre.

Am schlechtesten ist es natürlich, wenn überhaupt keine Visuals benutzt werden. Vortragende geben den Zuhörern einfach nur ein paar Dokumente und hoffen, dass diese die relevanten Information finden. Das ist fast genauso wie gar keine visuelle Unterstützung.

Um einen gewissen Inhalt für die Zuhörenden klarzumachen, muss der Vortragende auch einen logischen Aufbau in der Struktur seiner einzelnen Punkte haben. Wenn ich zum Beispiel jemandem beibringen will, wie man von 1 bis 5 zählt, muss ich sagen 1,2,3,4,5 und nicht 1,3,2,5,4.

HIBF in jedem Vortrag (SPEC = spark, purpose, example, conclusion)

Jeder gute Vortrag muss HIBF haben. Das bedeutet:

- **Humor.** Wenn irgendwie möglich, sage ich zu Anfang immer etwas Lustiges, um die Zuhörer zu entspannen. Das muss nicht unbedingt ein Witz sein, sondern etwas Witziges, Komisches, ein ulkiger Ausdruck oder eine persönliche Anekdote.
- **Inhalt.** Gleich zu Anfang mache ich immer ganz klar, worüber ich sprechen werde. Tiere, Geld oder Tennis. Dann weiß auch ein unvorbereiteter Zuhörer genau, was er zu erwarten hat.

- **Beispiel.** Ab und zu, wenn es gerade richtig reinpasst, gebe ich ein sehr detailliertes und leicht verständliches Beispiel, das den Punkt, über den ich gerade spreche, unterstützt und noch klarer macht.
- **Fazit.** Das Fazit und die Zusammenfassung sind wahrscheinlich die wichtigsten Elemente eines jeden Vortrags. Es fasst alle wichtigen Punkte des Vortrags zusammen und verbindet sie, sodass die Haupt-Botschaft laut und klar verstanden wird. Das Fazit muss so klar sein, als wenn ein reifer Apfel fällt, sodass die Zuhörer sagen: „Natürlich, wie kann es auch anders sein!“

Das Fazit zieht alles zusammen in ein Paket, welches ich schön einpacke und mit einer „Geschenk-Schleife“ versehe, so dass die Zuhörer es mit nach Hause nehmen können und es nicht vergessen. Ohne ein gutes Fazit sagen Zuhörer hinterher bestenfalls, dass sie einen interessanten Vortrag gehört haben; aber sie werden sich kaum erinnern können, was sie genau gehört haben und was die Haupt-Botschaft war.

Ich erwähnte vorher schon mal, dass durch die Erhöhung des Ölpreises die Filialen der Citibank im Nahen Osten mehr Geschäftsmöglichkeiten hatten, als sie handhaben konnten. Das Problem war, dass niemand in diesen Ländern wohnen wollte, weil die Lebensbedingungen so schwierig waren.

Aber wir fanden heraus, dass unsere Angestellten von Citibank in Indien und Pakistan in ihren Ländern unter ähnlich schwierigen Umständen lebten und deshalb durchaus bereit waren, in Länder des Nahen Ostens umzuziehen. Sie wurden als internationale Mitarbeiter (international staff) transferiert und genossen als solche viele Vorteile, wie besondere Vergütungen für veränderte Lebensumstände, die je nach Art des Landes zwischen 10 und 30% ihres Gehaltes betragen konnten, großzügigen Mietzuschuss, private Schulen für ihre Kinder, einen Firmenwagen und alle zwei Jahre einen voll bezahlten Erste-Klasse-Heimurlaub für die ganze Familie.

Unterrichten in Citibank-Nahost-Ausbildungszentren in Beirut, Libanon, und Athen, Griechenland

Diese „importierten“ Mitarbeiter sowie auch die einheimischen Angestellten von Citibank in den Nahostländern benötigten natürlich zusätzlich vielerlei Ausbildung, einschließlich auf meinem Treasury-Gebiet. Zu diesem Zweck eröffnete Ed Hoffman, der Chef für ganz Nahost, das Nahost Ausbildungszentrum in Beirut, Libanon. Mike Callen, mein ehemaliger Assistent und jetzt Regionaler Treasurer für Nahost, lud mich ein, zweimal im Jahr für je eine Woche mein Treasury-Konzept in dem Beiruter Ausbildungszentrum zu unterrichten. Dem sagte ich natürlich gerne zu. Ich lernte Beirut kennen, lernte mehr über die arabische Kultur und Lebensart und, nicht zu vergessen, besuchte mehrere Male das berühmte „Casino du Liban“, das den besten Pariser Nachtclubs die Stange halten konnte. Die Playboys des Nahen Ostens kamen regelmäßig nach Beirut, wo sie tun konnten, was zu Hause schwieriger war, einschließlich Alkohol trinken.

Die Banken in Beirut, einschließlich Citibank, begannen anspruchsvolle Geldanlagen anzubieten, wodurch viel Ölgeld nach Beirut floss. Die nationale Fluggesellschaft, Libanese Airways, bot erstklassigen und einmaligen Service an. Ich kann mich an einen Flug von Frankfurt nach Beirut erinnern, wo ein Schneider an Bord meine Maße nahm und diese zu seinem Geschäft in Beirut kabelte. Am Nachmittag desselben Tages ging ich für eine Anprobe zu seinem Geschäft in Beirut. Und am nächsten Tag holte ich meinen perfekt sitzenden Maßanzug ab. Stellen sie sich das vor, das war Beirut in den 1970er Jahren.

Astir Palace Hotel in Vouliagmeni, nahe Athen/Griechenland **Unvergessliche mehrwöchige Aufenthalte**

Leider dauerte das gute Leben in Beirut nur ein paar Jahre. Es gab wiederholt Terror-Angriffe am Flughafen Beirut, weshalb das Nahost-Ausbildungszentrum von Beirut nach Athen in Griechenland verlegt wurde. Das Trainingszentrum selbst war in Glifada, einem modernen Vorort von Athen und nur fünfzehn Minuten entfernt von dem berühmten Astir Palace Hotel in Vouliagmeni, wo Jackie Kennedy und Aristoteles Onassis sich kennen lernten. Citibank erlaubte mir in diesem fabelhaften Hotel zu wohnen während ich mein jetzt erweitertes zweiwöchiges Treasury-Seminar in Glifada unterrichtete.



Astir Palace Hotel nahe Athen, HR mit Sohn Heinz, 1986



Astir Palace Restaurant

Meine Unterrichtstätigkeit in diesem Nahost-Ausbildungszentrum dauerte über zehn Jahre bis Mitte der 1980er Jahre. Auf verschiedenen Reisen begleitete mich meine ganze Familie, einschließlich Jill nach 1983, sowie meine Mutter und meine Kinder Heinz, Ralf und Janine.

Executive-Seminare am Centre d'Etude Industrielle (CEI) in Genf, Schweiz

Seit Anfang der 1970er Jahre hatte mein Freund Mike Callen Gastvorlesungen gegeben bei einem akademischen Institut in Genf, das sich Centre d'Etude Industrielle (CEI) nannte. CEI war ein Ausbildungszentrum und Teil der Universität von Genf. Mike hatte genug über Treasury gelernt, sodass er dort zwei Tage als Teil eines Executive-Seminars von fünf Tagen unterrichten konnte. Er tat dies mit großem Erfolg zweimal im Jahr. Als Mike mehr Verantwortung für Citibanks Geschäft im Nahen Osten übernahm, konnte er seine Tätigkeit bei CEI nicht mehr fortsetzen und empfahl mich als seinen Nachfolger.

Deshalb rief mich 1975 der Direktor des CEI, Dr. John Heptonstall, an und bat mich, an Mikes Stelle zu treten. Ich tat dies gerne und unterrichtete fortan dort meinen Treasury-Kurs zweimal im Jahr für jeweils zwei Tage. Die typischen Teilnehmer an diesen Executive-Seminaren sind Leute in gehobenen Positionen aus allen Industrie-Bereichen. Sie arbeiten entweder bei Banken oder in den Finanzabteilungen von Nicht-Banken.

Für Citibank war all das kein Problem. Mike Callen hatte genau das vor mir gemacht und mich bei dieser Genfer Schule eingeführt. Die Absprache war, dass ich dies während meiner eigenen Zeit (Urlaubstage) tat und dass der Veranstalter des Seminars ein akademisches Institut war. Meine Bezahlung war anfangs minimal. CEI bezahlte Erste-Klasse-Flüge hin und zurück von wo immer ich gerade war in der Welt. Außerdem gab es immer ein fantastisches Abendessen, manchmal nicht in der Schweiz, sondern in Frankreich. Genf liegt so nahe an Frankreich, dass mehrere gute Restaurants in Frankreich nur 20 Minuten entfernt über die Grenze hinweg liegen. Ich fand es immer lustig, wenn John Heptonstall mir sagte: „Bring deinen Pass mit. Wir gehen nach Frankreich zum Abendessen.“

John Heptonstall hatte einen Assistenten, Mike Katz. Er war von Australien und half mir mit vielen administrativen Dingen. Ich lernte auch seine Frau Frederique kennen. Sie war von Genf, dem Französisch sprechenden Teil der Schweiz.

Mike wollte später in Citibank arbeiten und ich half ihm, in unserer Bank einen Job zu bekommen. Er arbeitete für Citibank in der Schweiz und später in Japan. Wir hielten Kontakt und hatten ein unvergessliches Abendessen in Tokyo zusammen. Nach einigen Jahren verließ Mike Citibank und ging zurück in sein Heimatland Australien. Dort wurde er Mitte der 1990er Jahre einer der führenden Manager der Commonwealth Bank of Australia in Sydney. Ich werde darüber noch mehr zu sagen haben. Siehe Seite 324.

Mein erstes Buch: Foreign Exchange Markets, 1977 (Devisenmärkte)

Hilfe von Ko-Autor und Harvard-Professor Rita Rodriguez

Seit den frühen 1970er Jahren schlugen Freunde mir oft vor, ein Buch über den Devisenhandel zu schreiben. Ich versuchte zu schreiben oder auf ein Tonband-Gerät zu sprechen, aber das klappte nicht richtig. Dann entschied ich, einen Ko-Autor zu finden, und es schien, dass Rita Rodriguez von der Harvard Business School die perfekte Kandidatin war. Rita war mit Eugene Carter verheiratet, der zu der Zeit auch Professor bei Harvard war. Eugene und Rita hatten zusammen bereits mehrere Bücher geschrieben. Sie hatten also Erfahrung damit und auch gute Kontakte zu dem Verlag McGraw-Hill in New York.

Ich erwähnte meine Idee gegenüber Rita und sie war interessiert. Rita und ich hatten bereits angefangen, an so einem Buch zu arbeiten, als ich 14 Wochen an dem Harvard-PMD-Programm im Frühling 1974 teilgenommen hatte. Ich stellte damals jedoch schnell fest, dass Rita und ich nicht auf derselben Welle funkten, wenn es sich darum handelte, *wie* das Buch geschrieben werden sollte. Das Problem war nicht, dass Rita nicht verstand. Stattdessen war das Problem, *dass sie nicht verstehen wollte*.

Letztlich gab sie zu, dass sie das Buch nicht so schreiben wollte, wie ich es vorschlug. Ich wollte viele einfache Beispiele wie Automobile, Gemüse, Staubsauger usw. benutzen. Das erschien Rita zu einfach und rudimentär. Sie sagte mir: „Harvard-Professoren schreiben solche Bücher nicht.“ Ich bestand darauf, das Devisen-Geschäft in dem Buch so einfach wie möglich zu beschreiben, und so stimmten wir überein, dass wir nicht übereinstimmten, und verblieben als Freunde.

„Zu einfach“ gibt es nicht im Devisen-Geschäft

Ein Jahr später, 1975, rief Rita mich an und sagte, dass sie nicht mehr in dem MBA-Programm bei Harvard unterrichtete. Stattdessen hatte die Universität sie gebeten, eine Studie vorzunehmen, *wie amerikanische multinationale Firmen mit flexiblen und häufig schwankenden Devisenkursen zurechtkommen*. Dann sagte Rita weiter: „Ich habe in der letzten Woche mit Finanz-Direktoren von zehn verschiedenen großen

Firmen über dieses Thema gesprochen, und bin zu dem Ergebnis gekommen, dass, wenn es sich um das Devisen-Geschäft handelt, *zu einfach' nicht existiert*. Deshalb, wenn du noch Interesse hast, bin ich bereit, das Buch so zu schreiben, wie du vorgeschlagen hast.“ Und das haben wir dann auch gemacht.

Ich wollte das Buch so schnell wie möglich veröffentlicht haben, so dass ich es für meine Seminare innerhalb und außerhalb von Citibank benutzen konnte. Da gab es Verlage, die bereit waren sechs Wochen nach Übergabe des endgültigen Manuskripts das Buch zu veröffentlichen. McGraw-Hill brauchte dafür ein ganzes Jahr. Deren Qualitäts-Standards, um alles Mögliche zu überprüfen, waren sehr hoch, und deshalb dauerte es bei ihnen so lange.

Bei dieser Meinungsverschiedenheit hatte Rita Recht. Sie überzeugte mich mit dem Argument, dass ich Jahre später stolz darauf sein würde, ein Buch geschrieben zu haben, das von einem so renommierten Verlag wie McGraw-Hill in New York veröffentlicht worden ist. Und sie hatte Recht. McGraw-Hill akzeptiert im Durchschnitt nur eins von zehn Manuskripten, die sie mit der Bitte um Veröffentlichung erhalten.

Ich sollte auch noch erwähnen, dass es zu der Zeit in den 1970er Jahren Angestellten der Citibank nicht erlaubt war, Bücher zu schreiben und zu veröffentlichen. Die Geschäftsleitung von Citibank hatte bemerkt, dass viele frisch gebackene Akademiker in Citibank eintraten, in ein paar Jahren viel von Citibank lernten und dann Bücher über das von Citibank Gelernte schrieben. Damit war Citibank nicht einverstanden und erlaubte das nicht.

Ich erhielt eine Sondergenehmigung für meine Bücher von Citibank-Präsident Bill Spencer. Ich sagte ihm, und mein Boss Don Howard bestätigte, dass der Inhalt meines Buches Dinge waren, die ich selbst entwickelt und dann in Citibank gelehrt hatte, und nicht Dinge, die ich von Citibank gelernt hatte.

Neun Stunden Video-Produktion, 1976 Erklären des Treasury-Geschäfts

Meine Vorträge über das Treasury-Konzept waren innerhalb Citibank so gefragt, dass die Bank mich bat, das Ganze auf Video aufzuzeichnen, so dass meine Kollegen weltweit es sehen und davon lernen konnten, ohne dass ich persönlich anwesend war.

Ich bereitete mich vor für die Aufnahme mit Hilfe einer Kollegin von unserer Werbeabteilung und eines Herrn namens William Sunshine, dessen Job zu der Zeit war, die grafischen Darstellungen für die CBS-Sendung „60 Minutes“ herzustellen. Die Visuals und Folien, die ich bei meinen Vorträgen für den Projektor benutzte, waren ein guter Anfang, aber offensichtlich konnte der Experte von CBS noch viele neue und gute Tipps geben. Bei dieser Gelegenheit lernte ich noch viel, wie man die besten Visuals macht.

Wir teilten das ganze Themen-Material in 20 individuelle Videos auf, die zwischen 8 und 45 Minuten pro Video lang waren. Die Aufnahmen selbst fanden in einem Broadway-Studio in New York City statt, mit allen professionellen Einzelheiten einschließlich „Pancake Make-up“ für mich. Nicht eine einzige Aufnahme musste wiederholt werden und wir schafften den ganzen Job in einem langen Tag.

Die Videos wurden innerhalb Citibank weltweit verteilt und dienten für viele Jahre, zusammen mit meinem 1977 veröffentlichten Buch als Basis, wenn Mitarbeiter von Citibank das Treasury-Konzept erlernen wollten.

Regionaler Treasurer für Asien/Pazifik, 1976



HR, 40 Jahre alt

Am Freitag, 19. Dezember 1975, rief mich einer meiner Haupt-Mentoren, Don Howard, in sein Büro und schlug vor, dass ich den Posten des Regionalen Treasurers für den asiatisch/pazifischen Raum übernehme. Zu der Zeit war Don der Finanz-Chef für die ganze Citibank-Organisation weltweit einschließlich Citibanks „Eine Bank Dachgesellschaft“ (one bank holding), CITICORP.

Don bat mich, während der Feiertage über diesen Vorschlag nachzudenken und ihm meine Entscheidung Anfang des neuen Jahres mitzuteilen. Genauso wie mein Bauch-Gefühl und *innere Stimme mir 1970 sagten*, den Vorschlag, von Deutschland nach New York zu ziehen, anzunehmen, so wusste ich auch in diesem Fall sofort, *dass ich bereit war, von New York nach Asien zu ziehen*. Frau Ingrid war einverstanden, und so begannen wir unsere Vorbereitungen, zusammen mit acht Jahre altem Ralf und sechs Jahre alter Janine nach Fernost zu ziehen.

Die Frage war: Wohin?

Citibank hatte kein regionales Büro in Asien. Deshalb erlaubte mir die Bank, selbst auszusuchen, in welchem Land und in welcher Stadt ich wohnen wollte, um mein eigenes regionales Büro zu eröffnen. Anfangs dachte ich, es müsste natürlich Hongkong oder Singapur sein. Aber nachdem ich mir Manila, Philippinen, genau angesehen hatte, war es ganz klar, dass zu diesem Zeitpunkt (1976) Manila am attraktivsten war und wir dort hinziehen sollten. Hier sind all die Gründe, warum:

- Ferdinand Marcos war Präsident. Er war ein Diktator. Aber alles funktionierte bestens und die Kriminalität war niedrig.
- Es gab jede Menge fantastische Wohnungen und Häuser für wenig Geld zu mieten. Ich war ja jetzt „internationaler Mitarbeiter“, also „international staff“.
- Mit Hilfe des Mietzuschusses von Citibank konnte ich ein palastähnliches nagelneues Haus auf der Paraiso-Straße in Dasmarinas Village mieten. Das war eine der besten Gegenden für reiche Philippinos und Expatriates wie mich.
- Alles war spottbillig. Ingrid stellte sechs Bedienstete ein, einschließlich eines Fahrers und seiner Frau als Köchin. Die Kosten für alle sechs Angestellten waren US-\$ 200 pro Monat.
- Die privaten Schulen für Ralf und Janine waren hervorragend mit Jesuit-ähnlicher Disziplin und sehr hohen akademischen Standards.
- Ich war nicht ein einheimischer Angestellter von Citibank Manila. Ich war in meinem eigenen regionalen Büro, was nur zufälligerweise in den Philippinen war. Präsident Marcos wollte Manila zu einem internationalen Finanzplatz machen und rollte für Ausländer mit regionaler Verantwortung (wie mich) den roten Teppich aus. Es gab eine Ausgangssperre von 22:00 bis 5:00 Uhr für Einheimische. Das galt auch für Amerikaner, die in der lokalen Citibank-Filiale arbeiteten; aber nicht für mich, denn ich arbeitete ja im Regional-Büro, und wenn ich wollte, hätte ich die ganze Nacht draußen in der Öffentlichkeit sein können. Da war auch ein sehr hoher Zoll auf alle importierten Luxusartikel, einschließlich Automobile. Aber nicht für mich. Da ich regionalen Status hatte, konnte ich einen bildschönen Mercedes zollfrei von Deutschland einführen. Dieser Wagen hätte in Manila einschließlich der Importsteuer das Vierfache dessen gekostet, was ich dafür in Deutschland bezahlt hatte.
- Die heimische Fluggesellschaft, Philippine Airlines, war allgemein als die beste in Asien anerkannt und flog täglich nonstop in die Hauptstädte all der asiatischen Länder, die ich jeden Monat zu besuchen hatte.

Kurz, es war paradiesisch, und dorthin zu ziehen anstatt nach Hongkong oder Singapur verstand sich von selbst.

Leben in Manila, 1976–1978

Kurz vor unserer Ankunft in Manila war die Stadt Gastgeber für das gemeinsame Treffen von Weltbank und Internationalem Währungsfonds, welches alle zwei Jahre stattfand. Für diese große Veranstaltung hatte Präsident Marcos mehrere Luxushotels bauen lassen, die alle mehrere Gourmet-Restaurants hatten. Nach dieser internationalen Veranstaltung gab es eine Überzahl von Hotels und Restaurants, was die ohnehin schon niedrigen Preise dort noch mehr drückte. Hotels warben mit ihrem hohen Verhältnis von sechs Angestellten für jeden einzelnen Hotelgast.

Die übliche Kleidung (dress code) in Manila war dem tropischen Klima mit täglichen Temperaturen um 30 Grad Celsius während des ganzen Jahres angepasst. Die offizielle Bekleidung, die ich jeden Tag im Büro trug, nannte sich „Barong“. Es war ein dünnes besticktes Hemd, das als nationales Kleidungsstück der Philippinen galt. Es ist leicht, von Bananenblättern gemacht, und wird mit einem Unterhemd über die Hose getragen. Es wird ohne Schlips getragen, aber die Manschetten sind elegant, und ich trug den Barong meistens mit Manschettenknöpfen. Die spezielle Farbe, das Material und der Schnitt änderten sich mit der Mode alle paar Monate. Ich hatte einem der besten Schneider in Manila einen Dauerauftrag gegeben, mir immer automatisch drei neue Hemden zu machen, wenn es einen neuen Stil gab. Die Hemden kosteten nicht viel, nur um die zwanzig Dollars das Stück.

Wir wurden Mitglied in einem der besten Klubs, dem Polo-Klub, der, wie der Name es besagt, ein großes Polo-Zentrum hatte. Ich benutzte den Klub meist für Tennis. Janine hatte fast täglich Schwimm-Unterricht und ist bis heute eine sehr gute Schwimmerin. Während eines Ferien-Aufenthaltes bei meiner Mutter in Mülheim machte sie ihr „Schwimmabzeichen der Deutschen Lebens-Rettungs-Gesellschaft e.V.“.

Mein Sohn Heinz besuchte uns 1976 und 1977 (16–17 Jahre alt) jeweils für mehrere Wochen und es gefiel ihm immer sehr gut.

Die Philippinen gelten als das Welt-Hauptquartier für Geister. Unsere sechs Angestellten waren davon überzeugt, dass wir Geister im Haus hatten. Selbst meine Frau Ingrid bestätigte, dass sie mitten am Tag Schritte hörte, die in ihre Richtung kamen und dass sie sich mit den „Geistern“ unterhalten konnte. Tochter Janine machte Erfahrungen mit Geistern in ihrem Zimmer und hatte einmal ein Feuer in ihrem Zimmer, was möglicherweise von den Geistern gelegt worden war. Ich hatte mehrere Tennisschläger in einer bestimmten Reihenfolge in einer Ecke aufgestellt. Die Reihenfolge war manchmal geändert, und das Hausmädchen schwor, die Schläger nicht angefasst zu haben.

Die Angestellten bestanden darauf, dass wir einen Priester ins Haus bringen, um das Haus zu segnen. Es war ein völlig neues Haus in dem Wohnviertel Dasmarinas Village. Wir waren die ersten Bewohner und unsere Angestellten glaubten, dass die Bauarbeiter nicht genug Essen für die Geister zurückgelassen hatten, wenn sie abends nach Hause gingen. Deshalb würden die Geister sich jetzt melden. Ich engagierte also einen Priester, der mit vorgehaltener brennender Kerze durch das

ganze Haus ging, und alle Angestellten und meine Familie folgten ihm. Er segnete jedes Zimmer im Haus, und seit der Zeit bemerkten wir keine Geister mehr.

Meine Treasury-Geschäfte in der ganzen asiatischen Region waren sehr erfolgreich, und so war das Leben für meine Familie und mich sehr angenehm.

Geschäftliche Aktivitäten als Regionaler Treasurer in Manila

Der heimische Treasury-Chef für die Philippinen, Rey David, gab mir eine seiner besten Leute als meine Assistentin. Es war eine schlanke Chinesin namens Linda Cuatico. Sie war superintelligent, und lernte in kürzester Zeit alles über Treasury, was sie noch nicht wusste. Sie war einfach eine perfekte Assistentin und hielt mir all den administrativen Kram vom Leibe. Treasury funktionierte in allen 13 Ländern sehr gut. Wir verdienten sehr viel Geld, fast immer mehr als die sehr aggressiven Zielvorgaben (Budgets).



Linda Cuatico mit Janine und HR, 1978

Erfinden des „Börsen-Spiels“, 1977

Das Problem für Citibank in allen ausländischen Filialen war, dass die meisten Kredite in Dollars und nicht in lokaler Landeswährung gegeben wurden. Das war nicht gut für Citibank. Alle amerikanischen Banken konnten Dollar-Kredite geben, obwohl sie nicht das einzigartige globale Filialnetz hatten wie Citibank. Deshalb gab es für Dollarkredite viel Konkurrenz und die Gewinnspannen waren klein.

Kredite in den jeweiligen Heimat-Währungen der einzelnen Länder hatten höhere Gewinnspannen, weil es da weniger Konkurrenz gab. Citibank hatte Filialen in all den Ländern und hätte Kredite in heimischer Landeswährung geben können. Aber wir taten es nicht. Wir gaben Dollar-Kredite. Der Grund dafür war, dass unsere Filialen nicht ausreichend Einlagen in Landeswährungen hatten. Das musste sich ändern. Insbesondere mussten wir zwei Dinge tun:

- Irgendwie mussten wir unsere Einlagen in Landeswährung erhöhen, so dass wir mehr Kredite mit den größeren Gewinnspannen in Landeswährung geben konnten, anstatt der Dollar-Kredite mit niedrigen Gewinnspannen.
- Mehr Devisen-Handels-Geschäfte mit Kunden machen. Das war nicht nur profitabel, sondern trug auch zu mehr Liquidität in Landeswährung bei. Siehe Seite 216.
- Devisenhandels-Gewinne werden erwirtschaftet, *ohne* dass irgendwelche Aktivposten in die Bilanz gebucht werden und damit die Bilanz vergrößert wird. Es sind *non-funds revenues (NFR)*. Es verlangt also kein zusätzliches Eigenkapital. Um Zinsgewinne zu verdienen, müssen Aktiv- und Passivposten in die Bilanz gebucht werden. Das vergrößert die Bilanz und erfordert mehr Eigenkapital. Dies sind *net revenues from funds (NRFF)*

Unsere Händler verstanden natürlich den Devisenhandel und die obigen Theorien, aber die Händler hatten keinen Kontakt mit der Kundschaft. Den Kontakt hatten die Kundenberater, und diesen Leuten mussten wir das Devisen-Geschäft beibringen, sodass sie mühelos für dieses Geschäft bei unseren Kunden werben konnten.

Börsen-Spiel, Simulieren des Devisen- und Geldhandels Andere Banken machen es nach – weltweit – bis heute

Die Antwort auf die obigen Fragen war, das Handeln für Trainingszwecke zu simulieren, sodass die Kundenberater davon lernen konnten.

Genau das machte ich in Manila und nannte es *Bourse Game*. Bourse ist das französische Wort für Börse, so dass das Bourse Game eigentlich das Börsen-Spiel war. Mein Ziel war, dieses Börsen-Spiel zu einem institutionell weltweit anerkannten Treasury-Ausbildungs-Instrument zu machen. Das gelang, und es war ein Erfolg.

An dem Spiel nahmen immer 32 Personen teil (mindestens die Hälfte kam aus dem Ausland). Da das Spiel immer in einem Hotel stattfand, hatten wir auf natürliche Art 16 Hotelzimmer. Da waren immer 16 „Banken“ mit je zwei Personen, und jede Bank benutzte ein Hotelzimmer als ihren „Handelsraum“. An jedem Vormittag hielt ich Vorträge, und am Nachmittag handelten die Banken miteinander, sodass sie praktisch anwenden konnten, was sie am Morgen theoretisch von mir gelernt hatten. Die Telefongespräche und das Handeln am Telefon waren ganz wichtig. Dadurch lernten die Teilnehmer die professionelle Ausdrucksweise eines Händlers. Das konnten sie dann im Umgang mit Kundschaft anwenden, um mehr Devisen-Geschäft für Citibank zu erhalten.

Das Börsenspiel war ein enormer Erfolg. Linda Cuatico war eine große Hilfe. Ich glaube, ich hätte es ohne ihre administrative Unterstützung nicht geschafft. Ein Jahr später lud Citibank Brasilien Linda und mich ein, das Börsenspiel in Rio de Janeiro für die brasilianischen Kollegen anzubieten. Und es war auch dort wieder ein Erfolg.

Das Ziel, das Spiel zu einem institutionell weltweit anerkannten Ausbildungs-Instrument zu machen, war erreicht. Andere Banken kopierten es für ihre Mitarbeiter und Kunden, und tun dies bis zum heutigen Tage.



HR an der Chinesischen Mauer, 1980

Professor am Asian Institut of Management (AIM) in Manila, 1977

Wie bereits erwähnt, wollte Präsident Marcos Manila zu einem internationalen Finanzzentrum in Asien machen. Schon als ich 1976 zu entscheiden hatte, wo in Asien ich wohnen wollte, nannte man Manila die *Perle des Orients*, was ja der Grund war, weshalb ich dahin gezogen bin, und nicht nach Hongkong oder Singapur.

Das Asian Institut of Management (AIM) hatte ehrgeizige Ziele. Sie hatten ein selbstaufgelegtes Limit, dass nicht mehr als 50% der Studenten Einheimische sein konnten. Das hieß mit anderen Worten, dass mindestens die Hälfte der Studenten aus dem nichtphilippinischen Ausland kommen musste. Der Präsident von AIM war ein ehemaliger Priester, weshalb man ihn „Vater Jim“ nannte.

Vater Jim war unternehmerisch und kreativ. Ende 1976 schrieb er einen Brief an Dan Jacobsen, den Chef von Citibank Manila, mit der folgenden Bitte: Wenn leitende Citibank-Leute von New York oder sonst wo in der Welt nach Manila kommen, wäre es möglich, dass diese Leute für eine Stunde nach AIM kommen und den Studenten dort erzählen, was so in der großen weiten Welt passiert. Das würde das

internationale Image der Schule weiter fördern und auch den Ruf von Citibank als Verbreiter von Finanz-Expertise im Land.

Citibank-Philippinen-Chef Dan Jacobsen wusste, dass ich gerade mein eigenes kleines Regional-Büro in seinem Gebäude, nur ein paar Etagen höher, eröffnet hatte. Er kannte auch meinen Ruf für Vorträgehalten und dergleichen. Er gab mir den Brief von Vater Jim. Ich rief Vater Jim an, machte einen Termin, besuchte die Schule und sprach zu den Studenten über die internationalen Finanzmärkte und machte Prognosen für Devisenkurse und Zinssätze.

Es war ein Erfolg. Vater rief mich am nächsten Tag an und fragte, ob ich noch einmal kommen wollte. Ich fragte: „Worüber soll ich denn sprechen?“ Er sagte: „Was immer du willst. Die Studenten mögen dich und deine ganze Art und würden gerne mehr von dir hören.“

Eins kam zum anderen, und ein paar Wochen später hatte ich einen Lehrplan (syllabus) für ein „*Internationales Treasury Management*“-Programm entworfen, wofür die Studenten drei Punkte bekamen. Viele Asiaten, besonders die Chinesen, haben Schwierigkeiten, meinen Namen auszusprechen. Hinzu kommt, dass viele Asiaten den Familiennamen als Erstes nennen, so dass mein Name „Riehl Heinz“ sein würde. Aus all diesen Gründen werde ich bis zum heutigen Tage in den meisten asiatischen Ländern *Professor Heinz* genannt.

Vater Jim war fleißig und organisierte auch Executive-Programme, die oft in der kleinen Stadt Bagio abgehalten wurden. Das war ein Erholungsort in den Bergen, etwa zwei Autostunden von Manila entfernt. Ich unterrichtete dort einen halben Tag in einem der Executive-Programme und lernte in dem Zusammenhang Tom Johnston kennen, der Mitglied der Geschäftsleitung von Chemical Bank in New York war. Tom unterrichtete in demselben Programm und wir verbrachten viele fröhliche Stunden zusammen.

Nach zwei Jahren als Regionaler Treasurer für Asien in Manila lief das Geschäft in allen dreizehn Ländern, für die ich verantwortlich war, wie am Schnürchen. Es wurden jedoch am laufenden Band neue Ideen geboren, die alle meinen Chefs in New York erklärt werden mussten. Und die Leute in New York genehmigten es nur, wenn sie alles genau verstanden. Und das Erklären war manchmal schwierig von halb um die Welt herum entfernt.

Deshalb entschied ich mich, wieder nach New York zurückzugehen, so dass ich persönlich näher bei meinen Chefs war. Der Umzug war im Herbst 1978. Ich behielt denselben Job und Verantwortung, aber wohnte in den USA und reiste häufig nach Asien. Selbst als ich in Manila wohnte und reiste, konnte ich zu einem gegebenen Zeitpunkt nur jeweils in einem Land sein. Deshalb machte es vom Job-Standpunkt aus gesehen keinen Unterschied, ob ich in Manila oder den USA wohnte und oft reiste. Ich konnte jeweils nur immer in einem Land sein.

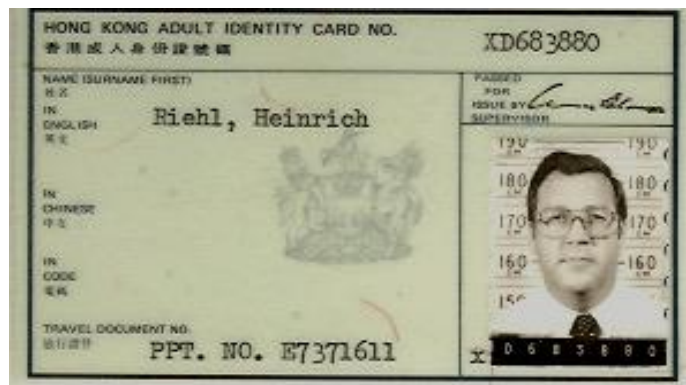
Vater Jim bedauerte, dass ich wegzog. Der Treasury-Management Kurs war sehr beliebt geworden und die Frage war: „Wer unterrichtet dies Programm in Zukunft?“

Hier ist die Antwort: Der Chef für das gesamte internationale Geschäft der Citibank Al Costanzo kam von New York nach Manila und übergab offiziell mein Neun-Stunden-Video, auf dem ich mein Treasury-Programm beschreibe. Siehe Seite 231. Ich gab einem meiner AIM-Professor-Freunde besondere Hinweise und er unterrichtete fortan mein Programm zusammen mit meinen Videos.

Über die Übergabe meines Videos von dem Citibank-Manager an AIM wurde in den heimischen Zeitungen berichtet. Der Vorgang bewies wieder einmal Citibanks Verankerung in den Philippinen, den Import von Wissen und Know-how usw.

Umzug nach Hongkong

Im Frühling 1980 entschied Citibank, ein offizielles Regional Büro für Asien unter der Leitung von Ray Kathe zu eröffnen. Das war vier Jahre, nachdem ich mein eigenes asiatisches Regional Büro in Manila eröffnet hatte. Ray hatte bereits viele Jahre Erfahrung mit Citibank und war ein „old Asien hand“. Er wählte Hongkong als Sitz für sein neues Regional Büro, und deshalb mussten alle, die ihm unterstellt waren nach Hongkong ziehen. Also zog auch ich von New York nach Hongkong und wurde offiziell dort ein Einwohner.



Mein Hongkong-Personal-Ausweis, 1980



Hongkong-Personal-Ausweis, Rückseite

Meine Familie zog nicht mit mir nach Hongkong. Sie blieb in Darien, wo meine Frau Ingrid, mit meinem Einverständnis, aber ohne dass ich es je gesehen hatte, ein anderes Haus kaufte. Meine Familie zog 1979 von Hollow Tree Ridge Road in eine schöne Sackgasse namens Stephanie Lane.

Die Immobilienpreise und Mieten in Hongkong waren haushoch. Mit meinem großzügigen Mietzuschuss von Citibank konnte ich mir leisten, eine ganze Suite im Hilton Hotel in Hongkong permanent zu mieten. Da waren ein Schlafzimmer, Wohnraum, Küche und Esszimmer. All das kostete weniger als eine Wohnung in der Stadt. Ich richtete die Suite so ein, dass ich mich fast wie zu Hause fühlte. Deshalb flog ich einige Teppiche, Gemälde und andere Kunstgegenstände von New York nach Hongkong, so dass es wie meine eigene Wohnung aussah. Da war auch nie ein Problem mit Taxis. Es gab immer welche am Eingang des Hilton Hotels. Natürlich reiste ich viel sowohl in Asien als auch nach New York, um meine Familie und Leute in Citibank zu sehen.

Japanische Geschichten

Einmal zwischen 1976 und 1980, als ich Regionaler Treasurer für Asien war, flog ich von Manila nach Tokyo, um unser Geschäft dort zu sehen. Mein Flugzeug landete am Nachmittag und ich fuhr direkt vom Flughafen mit meinem Handgepäck zu unserer Filiale in Tokyo. Das war also, *bevor* ich zu meinem Hotel, meistens dem Palace Hotel, gegangen war.

Unser japanischer Treasurer, Noda-san, ging mit mir direkt vom Büro aus zum Abendessen. Wir tranken etwas, und es wurde später. Noda-san schlug vor, dass ich mit ihm nach Hause gehe, seine Familie kennen lerne, *bei ihm übernachtete* und dann am nächsten Tag direkt von seinem Haus aus mit ihm ins Büro gehe.

Jeder, der irgendetwas über Japan weiß, wird wissen, wie ungewöhnlich es ist, in ein Haus in Japan eingeladen zu werden und, mehr noch, dort auch zu übernachten. Seine Frau und seine beiden Teenage-Töchter waren total überrascht und wussten absolut nicht, was sie sagen sollten. Sie sprachen sehr wenig Englisch und Noda-san musste jedes Wort übersetzen. Wenn ich all das jetzt so schreibe, klingt es nicht wie etwas Besonderes, aber glaubt mir, es war eine einmalige, ja unglaubliche Erfahrung.

Zu derselben Zeit, 1976–1980, spielte sich die folgende Geschichte ab, die zeigt, wie merkwürdig die japanische Denkart ist. Zu der Zeit flog ich fast alle sechs Wochen nach Tokyo. Noda-san trank gerne Scotch, und da war ein hoher Zoll auf importierten Scotch, der die Flasche fast doppelt so teuer machte wie in Japan. Aus diesem Grund, und weil es in Japan üblich ist, immer ein Geschenk mitzubringen, kaufte ich immer im Flugzeug eine Flasche zollfrei für meinen Freund.

Auf einem dieser Flüge saß eine Amerikanerin neben mir, die viele Jahre in Tokyo für die amerikanische Botschaft gearbeitet hatte und sehr gut mit japanischen Sitten und Gebräuchen vertraut war. Sie empfahl, dass ich meinem Freund zwei Flaschen kaufen sollte, wenn ich ihn wirklich erfreuen wollte. Ich sagte: „Natürlich, jeder würde lieber zwei Flaschen statt nur einer haben.“ Aber die Dame erklärte mir: „Es

dreht sich nicht darum, wie viel Scotch du mitbringst, sondern darum, wie viele Flaschen es sind. Wenn du einem Japaner eine Flasche schenkst, fühlt er sich unwohl, weil er jetzt deine Flasche hat und du hast sie nicht mehr. Wenn du ihm aber zwei Flaschen schenkst, deutest du an, dass du viele Flaschen hast und es für dich nicht viel Unterschied macht, ob du ihm eine oder zwei Flaschen schenkst. Und dann fühlt sich dein Freund nicht unwohl!“

Meine letzte Geschichte ereignete sich Anfang der 1990er. Ich war nach Tokyo eingeladen, um über Treasury-Risiko-Management zu den japanischen Banken zu sprechen. Meine Frau Jill reiste mit mir. Ich hatte viel über den berühmten Tokyo-Fischmarkt (Tsukiji) gehört und wollte ihn mir gerne zusammen mit Jill ansehen. Also wurde es arrangiert. Einer meiner amerikanischen Freunde von einer anderen Bank und seine japanische Sekretärin holten uns morgens um 3:00 Uhr in unserem Hotel ab. Jill hasst es, so früh aufzustehen, aber sie wollte den Fischmarkt sehen.

Der Markt ist eine große Halle mit einer Bodenfläche, die an die zehn Mal so groß ist wie der ganze Olympia-Stadion-Komplex. Jede Nacht kommen hier ungefähr 50.000 Menschen zum Arbeiten hin. Hier kann man jede Art Fisch von den Meeren der Welt finden, von der billigen Flunder bis zu einem 500 Pfund Thunfisch. Nie zuvor hatte ich so viele und so große ganze Thunfisch-Filets gesehen. Wenn ich sage „Filet“, meine ich ein dickes Stück Thunfisch ungefähr 1½ Meter lang. Da gibt es viele verschiedene Qualitäten, und man sagte mir, dass ein Stück Thunfisch gleicher Größe von bester Qualität zehn Mal so viel kosten kann wie so ein Stück von weniger guter Qualität.

Der erste Fisch kommt auf dem Markt kurz nach Mitternacht an. Die Versteigerungen beginnen um 3:00 Uhr und die Verkäufe um 5:00 Uhr, erst an die Großhändler und danach an die Einzelhändler. Die Käufer und Verkäufer schreien sich an und feilschen, fast wie ich es im Devisenhandel an der Pariser Börse am „corbeille“ gesehen hatte und früher in diesem Buch auf Seite 115 beschrieben habe. Die Käufer in diesem Markt sind offensichtlich keine Hausfrauen, sondern Repräsentanten der besten japanischen Restaurants.

Die Klingen der Messer, mit denen der Fisch geschnitten wird, sind entweder steif oder sehr flexibel, je nachdem, welcher Teil der großen Tunas geschnitten wird. Alle Messer sind einzigartig und nach speziellen Vorgaben besonders nach Maß hergestellt. Jedes Messer zeigt den Namen des Eigentümers sowie die Unterschrift und das Wappen des Herstellers. Ein solches Messer kann mehrere Tausend Dollars kosten. Einige Messer sind schwertähnliche Takeda-Messer. Andere sind kürzer und sehen mehr wie ein indischer Bichwa-Dolch aus. Jeden Tag werden diese Messer für mehrere Stunden geschärft und poliert und sind so scharf wie eine Rasierklinge. Sie schneiden durch ein schweres Stück Fisch wie ein Brotmesser durch Butter.



Tokyo-Fischmarkt

Nachdem wir uns all das für 20 Minuten angesehen hatten, gingen wir in eines der vielen kleinen Restaurants, die rund um die Handelsaktivitäten angesiedelt waren, aber immer noch in dieser großen Halle. Wir aßen köstlichen Fisch, meistens roh und tranken auch eine Menge Sake-Wein. Alles war unglaublich gut. Es ist schwer zu sagen, was besser war, die hohe Qualität des Fisches oder die ganze Atmosphäre und der Sake.

Was auch immer, gegen 6:00 Uhr waren wir wieder in unserem Hotel im Bett, ganz schön angesäuselt, und schliefen bis Mittag.

Umzug von Hongkong zurück nach New York, Ende 1980

Ich wohnte nur ein halbes Jahr in Hongkong. Ende 1980 verließ Ernst Brutsche die Citibank. Er hatte in New York Verantwortung gehabt für den Devisen- und Geldhandel in Nordamerika einschließlich Kanada. Mein Mentor Don Howard rief mich in Hongkong an und offerierte mir Ernsts Job. Also zog ich wieder um von Hongkong zurück nach New York.

Das war gut in jeder Hinsicht. Ich lebte wieder mit meiner Familie und hatte weniger geschäftlich zu reisen. Der Job war der größte Management-Job (line job), den ich je hatte.



HR 1983, 47 Jahre alt

Familienleben 1978 bis 1983

Das Leben in Darien, Connecticut, einem Vorort von New York, war weiterhin gut. Wir genossen unser neues Haus in Stephanie Lane. Unsere Nachbarn organisierten das Singen von Weihnachtsliedern, was uns allen Spaß machte. Während wir von Haus zu Haus gingen, saß Janine meistens mit ihren neun Jahren auf dem Rücken eines Nachbarn. Das war Bill Maple, ein Senior-Vize-Präsident von Citibank im Inlandsgeschäft, mit dem ich vorher nie viel Kontakt hatte.



Ralf und Janine in Stephanie Lane, 1978

Zusätzlich von Besuchen meiner Eltern und Sohn Heinz hatten wir auch wiederholt Besuch von Ingrids mehreren Neffen und ihrem langjährigen Skifreund Walter Paulus.

Ich fing wieder richtig an, im Country Club of Darien Tennis zu spielen. Ich hatte die Klubmeisterschaft 1974 und 1975 gewonnen, aber konnte mich 1976 und 1977 nicht an dem Klubturnier beteiligen, weil ich in den Philippinen war. 1978 strengte ich mich extra an, im Alter von 42 Jahren diese Klubmeisterschaft noch einmal zu gewinnen. Meine Konkurrenten waren alle junge Burschen Anfang 20.

1978 waren die Endspiele für ein Wochenende geplant, an dem ich in der Vorwoche in Athen in Citibanks Nahost-Ausbildungs-Zentrum zu unterrichten hatte, und kurz nach diesem Wochenende in Genf bei CEI. Athen war für Citibank, Genf war nicht Citibank. Es war mein eigenes privates Seminar. Es wäre also völlig in Ordnung, die Kosten für zwei Flüge nach New York zu kassieren, einen von Citibank und einen von CEI. Dann könnte ich am Freitag von Athen zurückfliegen, die Klubmeisterschaften am Wochenende spielen und dann wieder nach Genf fliegen, um dort von Mittwoch bis Freitag mein Executive-Seminar zu unterrichten. Die Zeit war etwas knapp bemessen, aber ich hatte besonders trainiert für diese 1978-Klubmeisterschaft und wollte sie noch einmal gewinnen. Ich hatte etwas Gewicht abgenommen, Trainerstunden von meinem Pro genommen und wollte ganz einfach noch einmal gewinnen.

Es klappte und ich war glücklich und zufrieden. Ich gewann also diesen Titel 1974, 1975 und 1978. Die drei Trophäen haben einen besonderen Platz in meinem Haus.

Meine Ehe mit Ingrid begann zu leiden. Das häufige Reisen half nicht, und es gab auch noch andere Gründe, einschließlich häufige Verpflichtungen mit Citibank-Kunden am Abend.

Ich kaufte eine kleine Wohnung in Manhattan auf der 79. Straße zwischen zweiter und dritter Avenue. Es war eine wunderbare Kondo mit einem Schlafzimmer, einem offenen Kamin und nur 20 Minuten zu Fuß entfernt von meinem Büro in 399 Park Avenue und 54. Straße.

Ich begann über eine Scheidung nachzudenken, konnte mich aber letztlich nicht dazu entschließen. So wie ich in den 1950er Jahren erzogen worden war, ließ man sich einfach nicht scheiden. Man arrangierte sich irgendwie und lebte weiter, hauptsächlich wegen der Kinder. Und ich war ja schon einmal geschieden. Ich dachte, ganz gleich wie erfolgreich ich in meinem Beruf sein mag, mit zwei Scheidungen würde ich einfach nicht mehr akzeptierbar sein. Also lebten Ingrid und ich unsere Leben weiter, ohne dass wir viel Gemeinsames hatten.

Ein Arzt stellte fest, dass Ralf Dyslexia hatte, was es schwieriger für ihn machte, zu lesen und zu lernen. Wir schickten ihn zu der Eagle-Hill-Schule in Hardwick, Massachusetts. Das ist eine Spezial-Schule für überdurchschnittlich begabte Schüler, die keine vollkommene akademische Leistung erbringen können, weil sie technische Schwierigkeiten haben zu lernen. Die Schule war nur zwei Stunden von Darien

entfernt, sodass wir ihn manchmal besuchen konnten, oder er kam zu uns nach Hause für Wochenenden und Feiertage.

Wichtig war, dass die Schule sehr gut für ihn war. Er hat immer noch leichte Schwierigkeiten, schnell zu lesen und zu schreiben, aber das hat er gemeinsam mit Nelson Rockefeller, Präsident Nixon und Ex-Citibank-Chef John Reed, die alle dasselbe Problem wie Ralf hatten und trotzdem im Leben erfolgreich waren. Dasselbe gilt für Ralf. Er schloss die Darien High School und danach das Babson College in Boston erfolgreich ab. Bei Babson werden Studenten zu unternehmerischem Denken erzogen, um in ihrer Lebens-Laufbahn erfolgreich zu sein.

Janine ging in Connecticut in ein naheliegendes Pensionat, und anschließend zur Knox Schule in St. James, Long Island. Das ist eine dynamische und gemischte Schul-Gemeinde, die persönliches und intelligentes Wachstum fördert. Janine machte bei Knox ihren High-School-Abschluss und ging anschließend zum Pine Manor College in der Nähe von Boston. Pine Manors Ziel ist, „eine gemischte und starke Studentenschaft zu erziehen, die das Wissen und die Fähigkeiten hat, gegenüber den Herausforderungen zu bestehen, die Karriere, Gemeinde und Staatsbürgerschaft in der heutigen globalen Gesellschaft stellen“.

Mit den Jahren verschlechterte sich mein Verhältnis zu Ingrid. Ich übernachtete öfter in meiner Wohnung in Manhattan. 1983 lebten wir praktisch getrennt und ließen uns schließlich 1984 scheiden. Ingrid hatte Sorgerecht für Ralf, ich für Janine, und sowohl Janine als auch ich waren damit zufrieden.

Ich zahlte Unterhalt für Ingrid, so dass sie ihren gewohnten Lebensstil beibehalten konnte. Nach zwei Jahren sagte Ingrid mir, dass sie ein Restaurant eröffnen wollte. Sie schlug deshalb vor, meine monatlichen Unterhaltszahlungen zu kapitalisieren. Das hieß, das ich ihr einmal einen großen Betrag zahlte und danach keinerlei finanzielle Verpflichtungen ihr gegenüber mehr habe. Ich war damit einverstanden und gab ihr den Gegenwert von vier Jahren Unterhaltszahlungen. Es stellte sich heraus, dass Ingrid nie ein Restaurant eröffnete. Stattdessen heiratete sie ein paar Monate später ihren ehemaligen Skilehrer und Jugendfreund Walter Paulus.

Mein Leben in Citibank ab 1981

Die erste gute Nachricht nach meiner Ankunft in New York war, dass ich dasselbe wunderbare Büro bekam, das mein Vorgänger Ernst Brutsche hatte, das Eck-Büro im 6. Stock von Park Avenue und 53. Straße. Es war sehr groß und hatte einen tollen Blick nach Süden auf das Pan-Am-Gebäude und den Grand-Central-Bahnhof. Ich behielt dieses schöne Büro für fast 14 Jahre bis kurz vor meiner Pensionierung Ende 1995. Siehe das Foto unten.



Mein Eck-Büro im 6. Stock Park Avenue und 53. Straße in New York

Ich hatte Verantwortung für den Devisenhandel mit Banken und Kunden sowie für das Offshore-Finanzierungs-Zentrum Nassau, Bahamas, das ich elf Jahre vorher im Jahr 1970 gegründet hatte. Dies war eine tolle Position. Mir waren über 200 Leute unterstellt. Nassau hatte sich zu einer enorm profitablen Abteilung entwickelt. Den Devisenhandel *speziell mit Kunden* hatte ich einige Jahre vorher global gegründet. Bei dieser Organisationsform war der Devisenhandel in zwei Abteilungen geteilt: Handel mit Kunden und Handel mit Banken. Wenn das Telefon in der Banken-Abteilung schellte, wussten die Händler, dass uns eine andere Bank anrief, wie zum Beispiel Barclays Bank oder Deutsche Bank. Wenn das Telefon in der Kunden-Abteilung schellte, wussten die Händler, dass uns ein Kunde anrief wie zum Beispiel BMW oder Coca Cola.

Der Handel mit Banken war hochprofessionell und sehr schnell. Der Handel mit Kunden war viel langsamer. Die Händler unterhielten sich mit den Kunden über das, was gerade im Markt los war, und über die Interpretation der letzten Nachrichten aus Politik und Wirtschaft. Ich hatte diese Trennung zwischen Handel mit Banken und Kunden Jahre vorher eingeführt, bevor irgendeine andere Bank es so machte, und es funktionierte gut. Das Volumen und der damit verbundene Gewinn unseres Devisenhandels mit Kunden stiegen ständig.

Ich führte auch als Erster in der Welt einen Nachtdienst für Devisenhandel ein, wo Kunden nach Büroschluss die ganze Nacht hindurch handeln konnten, um von Kursbewegungen in anderen Zeitzonen zu profitieren. Dieser Nachtdienst war enorm profitabel. Es stellte sich heraus, dass Kunden, die tagsüber beim Handeln immer den „letzten Tropfen aus der Flasche“ herausholen wollten, abends oder nachts viel leichter zufrieden zu stellen waren. Der Grund mag gewesen sein, dass sie nicht mehr in der Büro-Umgebung waren, oder vielleicht hatten sie schon einen getrunken. Wer weiß? Tatsache ist, dass wir sehr viel Geld an dem Nachtdienst verdienten.

Der gesamte Devisenhandel wurde von Jim Wiseman geleitet. Sein Stellvertreter war Rich Mahoney. Rich war der Meinung, dass er der Boss sein sollte und nicht Jim Wiseman. Diese Rivalität begann einen negativen Einfluss auf die ganze Devisenhandels-Abteilung zu haben und auch die Erfolgs-Ergebnisse negativ zu beeinflussen.

An meinem ersten Tag in meinem neuen Job im Januar 1981 sagte mir mein Boss Don Howard, dass ich dieses Problem lösen und entscheiden müsse, wer der Chef des Devisenhandels ist. Ich wusste, dass beide sehr gute Händler sind, aber ich wusste auch sofort, dass ich Jim Wiseman für besser hielt. Aber ich hatte nicht den Mut, Rich das zu sagen.

Ich wusste, dass Rich meine Entscheidung als negativ sehen würde, und ihm meine Entscheidung mitzuteilen, wurde mir noch erschwert, weil ich wusste, dass seine Frau schwanger war und dass da ein ernstes medizinisches Problem war. Das ungeborene Baby brauchte eine Herz-Operation vor der Geburt, das heißt im Mutterleib. Und das war 1981!!

Wochen vergingen, und ab und zu fragte Don Howard mich nach meiner Entscheidung hinsichtlich der Führung des Devisenhandels. Es kam so weit, dass Don mir sagte: „Wenn du in dieser Woche keine Entscheidung fällst, mache ich die Entscheidung für dich.“ Dazu konnte ich es nicht kommen lassen. Das wäre ein Schlag ins Gesicht für mich gewesen, und hätte gezeigt, dass ich nicht fähig bin, ein großes Profit Center zu managen und eine harte Entscheidung zu fällen, wenn es notwendig war.

Ich dachte angestrengt nach und kam zu einer großartigen, nahezu salomonischen Lösung: Treasury ist die Kombination von Devisenhandel mit Devisenkursen einerseits und Geldhandel mit Zinssätzen andererseits. Händler müssen beides verstehen und handeln können. Die meisten Händler aber verstanden nur eins von den beiden, entweder Devisenkurse oder Zinssätze. Das traf besonders auf Citibank New York zu, weil so wohl das Devisen-Geschäft als auch das Zins-Geschäft sehr groß waren.

Rich Mahoney war ein sehr guter Devisenhändler und wusste nicht so viel über Zinssätze. Die Termin-Börse in Chicago hatte gerade begonnen, Termin-Kontrakte für Euro-Dollar-Zinsen zu handeln. Mein Freund Tom Bergen, der das ganze Nassau-Geschäft für mich leitete, suchte einen guten Händler, der dieses neue Zins-Termin-Geschäft managen konnte.

Ich sprach mit Tom, beschrieb mein Dilemma mit Rich, und Tom war bereit, Rich als Leiter dieser neuen Abteilung einzustellen.

Es klappte. Rich erkannte, dass dies eine gute Gelegenheit für ihn war, Geldhandel mit Zinssätzen zu lernen, zusätzlich zu Devisenhandel mit Devisenkursen, was er bereits perfekt verstand. Zu der Zeit sagte ich, dass er sein *zweites Bein*, sein Zins-Bein, wachsen lässt, zusätzlich zu seinem bereits bestehenden Devisen-Bein.

Einige Jahre später verließ Rich Mahoney Citibank und wurde Treasury-Chef der Bank of New York. Er weiß, dass er ohne sein „zweites Bein“ diesen Job nie bekommen hätte. Die Operation an seinem Sohn verlief 1981 erfolgreich, und der Junge ist jetzt 37 Jahre alt.

Die Zeit zwischen 1981 und 1982 war auch die Zeit, als Derivate für Finanz-Produkte entwickelt wurden. Unter meiner Leitung spielten meine Händler dabei eine führende Rolle. Ende 1981 handelten wir die erste Option auf einen Devisenkurs für \$ 5 Millionen gegen Schweizer Franken mit dem Schweizer Nahrungsmittel-Konzern Nestlé. Das Gleiche galt für Derivate auf Zins-Produkte wie Zinssatz-Swaps (Interest Rate Conversion Agreements or Interest Rate Swaps) und Optionen auf Zinssätze.

Diese neuen Derivate für Devisenkurse und Zinssätze mussten unseren eigenen Kundenberatern sowie auch unseren Kunden erklärt werden.

Ich genehmigte auch, dass Lisa Polsky ein neues Produkt entwickelte, welches wir *Citi Trend* nannten. Dies war ein auf technischer Analyse (technical analysis) basierendes Devisenhandels-System, das uns Signale gab, wann bestimmte Währungen gekauft und verkauft werden sollten. Wir benutzten dieses System anfangs, um damit auf unsere eigene Rechnung zu handeln. Nachdem sich dies als erfolgreich herausstellte, erlaubten wir auch unseren Kunden das System gegen Bezahlung einer Provision zu benutzen.

Anfang 1982 war noch ein weiterer wichtiger Meilenstein in meinem Leben: Ich wurde befördert, und mein neuer Titel war *Senior-Vize-Präsident*. Das machte mich zu einem der Top-100-Angestellten der Citibank, die damals insgesamt mehr als 300.000 Angestellte hatte.

Mitglied des Devisenhandels-Ausschusses der Federal Reserve Bank von New York, 1981

Ernst Brutsche hatte Citibank in diesem Devisenhandels Ausschuss (Foreign Exchange Committee) seit der Gründung 1978 repräsentiert. Als Ernst die Citibank Ende 1980 verließ, rief die Federal Reserve Bank (FED) Citibank an und bat, dass Citibank einen Nachfolger für Ernst nominiert. Citibank empfahl mich, was ganz natürlich war, da ich ja jetzt der Chef für den Devisenhandel für ganz Nordamerika war.

Der Devisenhandels-Ausschuss gibt seit seiner Gründung 1978 Richtlinien für den globalen Devisenmarkt. Er wird gestützt von der Federal Reserve Bank in New York. Seine Mitglieder sind Repräsentanten von Finanz-Instituten, die aktiv am Devisenhandel in den USA teilnehmen. Da der Devisenmarkt ein globaler Markt ist, unterhält der New Yorker Devisenhandels Ausschuss enge Kontakte mit seinen (ähnlichen) Schwester Organisationen in anderen wichtigen Ländern / Hauptstädten einschließlich London, Singapur und Tokyo.

Die Ziele des Devisenhandels Ausschusses sind:

- Forum für Austausch von gutem Verhalten und Nutzen technischer Aspekte im Devisenmarkt
- Verbesserung der Risiko-Kontrollen im Devisenmarkt durch Empfehlungen und Richtlinien für größere Kontrakt-Sicherheit für alle Kontrahenten im Devisenhandel zu erreichen.

Man wird nur Mitglied dieses illustren Ausschusses, wenn man von der FED eingeladen wird. Das ist eine große Sache und eine Ehre. Später in diesem Buch werde ich über meine Tätigkeit als vereidigter Sachverständiger vor Gericht berichten, wenn Dispute über Handeln und Investieren im Finanzmarkt zur Debatte stehen. Siehe Seite 339.

Ich stellte fest, dass in meinen eidesstattlichen Erklärungen und anderen Aussagen vor Gericht die Tatsache, dass ich für 15 Jahre (1981–1995) Mitglied dieses Ausschusses und für drei Jahre Vorsitzender (1986–1988) war, immer einen gewaltigen Eindruck auf Richter und Jurys machte. Kurz, es trug erheblich zu meiner Glaubwürdigkeit vor Gericht bei.

Der Ausschuss trifft sich an jedem ersten Donnerstag eines Monats zum Mittagessen im Gebäude der FED. Im Januar findet dieses Treffen als Abendessen statt. Ehemalige Vorsitzende werden zu diesen jährlichen Abendessen eingeladen, und ich nehme diese jährliche Gelegenheit gerne wahr, um mit den wichtigsten Figuren des Devisenmarktes zusammenzutreffen.

Als ich 1981 anfangs Mitglied war, bemerkte ich, dass die ungefähr 15 Mitglieder beim Mittagessen und den Gesprächen sehr ernst und formell waren. Da gab es nie Lachen oder irgendwelches Geplänkel. Jeder schaute vor sich hin, war vorsichtig, irgendetwas zu sagen, um nicht irgendetwas Falsches zu sagen.

Ich hatte sehr schnell ein gutes Verhältnis zu Gretchen Green, die Chefin des Devisenhandels bei der FED und gleichzeitig auch Sekretärin des Ausschusses war. Die Chefs von Gretchen Green waren später Peter R. Fisher und Dino Kos. Dino war Jahre zuvor mein Student bei New York University. (Er hatte meine Vorträge über Devisenhandel und Treasury gehört und mir später gesagt, dass er sich dadurch für eine Karriere im Devisenhandel entschieden hatte.)

Nachdem ich einige Jahre Mitglied in dem Ausschuss war, organisierte ich etwas Tennisspielen in meinem Mid-Town-Tennis-Klub am Sutton Place in Manhattan, nur zwei Straßen-Blocks entfernt von dort, wo Jill und ich zu der Zeit wohnten.

Wir trafen uns in meinem Klub zu unserem regulären monatlichen Treffen. Danach, am Nachmittag spielten wir Tennis, jeder so gut er konnte. Anschließend gab es Abendessen mit viel gutem Essen, Wein und guter Laune. Zu dem Abendessen kam auch Gerry Corrigan, der zu dem Zeitpunkt Präsident der New York FED war. Seine Anwesenheit gab der ganzen Sache einen schönen offiziellen Anstrich.

Nachdem die Mitglieder des Ausschusses sich in Tenniskleidung gesehen hatten, waren unsere monatlichen Treffen viel weniger steif und formell. (Wer nicht Tennis spielte, erschien trotzdem in Tennis-Kleidung.)

In Citibank war ich immer der Erfinder von neuen Dingen in Sachen Handel mit Finanztiteln. So brachte ich auch all meine neuen Ideen zu diesem Ausschuss. Der Ausschuss machte jedes Jahr einen Jahresbericht, der alle Memoranden mit Neuigkeiten und Empfehlungen enthielt. Ich schrieb viele dieser Memoranden, die sich dann in dem Jahresbericht wiederfanden. Ich war auch stolz in den drei Jahren, als ich Chairman oder Vorsitzender war. Als solcher schrieb ich die Übersicht über den Jahresbericht und unterzeichnete ihn als Chairman.

In den ersten zehn Jahren als Mitglied des Ausschusses, von 1981 bis 1990, konzentrierte sich der Ausschuss auf den eigentlichen Handel mit Devisen. Später richtete sich unsere Aufmerksamkeit auch auf interne Kontrollen und Risiko-Management. Ich war bei Citibank fehderführend in der Entwicklung dieser Kontrollen und brachte dies natürlich auch zu dem Ausschuss der FED. Deshalb wurde ich von 1991 bis zu meiner Pensionierung Ende 1995 auch Vorsitzender des Unter-Ausschusses (sub-committee) für Risiko-Management.

Natürlich entwickelte ich ein enges und oft freundschaftliches Verhältnis zu allen Ausschuss-Mitgliedern. Das waren all die Chef-Devisenhändler der wichtigsten amerikanischen und ausländischen Banken in den USA. Einer dieser Leute war Stephan Bub. Er war Chef der New Yorker Filiale der deutschen Hypo Vereinsbank in München. Ich werde später noch mehr über ihn zu sagen haben.

Gold kaufen für den japanischen Kaiser Mein größtes Geschäft

Hirohito (1901–1989) war Kaiser von Japan von 1926 bis zu seinem Tod 1989. Um ihn zum 60. Jahrestag seiner Krönung zum Kaiser zu ehren, wollte die japanische Regierung sechs Millionen Goldmünzen von je einer Unze Feingold ausgeben. Die Japaner hatten nicht so viel Gold und mussten es im freien Markt kaufen. Ende 1985 war der Markt-Preis für eine Unze Gold ungefähr US-\$ 320, so dass sechs Millionen Unzen an die zwei Milliarden Dollars ausmachten. Ein so großer Kauf von Gold würde ganz sicher den Goldpreis erhöhen. Jetzt kam es darauf an, das Gold so billig wie möglich zu kaufen.

Zu der Zeit war ich bei Citibank unter anderem auch für den Goldhandel verantwortlich. Das schloss ein, die Gold-Lagerung in einem riesigen Safe im Kellergeschoss C von 399 Park Avenue in New York zu managen. Dieser Gold-Safe ist der größte private Safe in den USA. Nur die Amerikanische Gold-Verwahrstelle (United States Bullion Depository), allgemein als Fort Knox bekannt, ist größer.

Citibank spekulierte nicht in Gold, sondern benutzte es nur für Firmen-Finanzierungen. Wir machten auch langfristige Kurssicherungen für Goldminen in Form von Gold-Termin-Geschäften. Diese Kunden wussten, dass sie Gold im Boden

hatten und wie viel es kostet, es aus dem Boden herauszuholen. Aber sie wussten nicht, zu welchem Preis sie das Gold, zum Beispiel ein bis fünf Jahre später, verkaufen konnten. Meine Gold-Abteilung konnte dieses Problem lösen. Wir benutzten dasselbe Treasury-Konzept, mit dem wir in den 1970er Jahren weltweit Devisen-Termin-Märkte erschlossen hatten. Diese Technik ermöglichte es uns, mehrjährige Gold-Termin-Kurse zu errechnen und diese unseren Goldminen-Kunden als Goldpreis-Absicherungen anzubieten. Siehe Seite 216.

Wir kauften das Gold auf Termin von den Goldminen, verkauften dieses Gold im Kasse-Markt und liehen uns das verkaufte Gold im Goldmarkt. Das Ergebnis war das Gegenstück einer langfristigen Dollar-Einlage zu einem Zinssatz, der erheblich unter dem Marktzins lag.

Einer unserer führenden Leute in Citibank Japan, Umisomo-san, überzeugte seine Freunde in der japanischen Regierung, dass wir diesen Kaufauftrag für Gold nicht zum *front running* benutzen würden. Das heißt, wir würden nicht erst für unser eigenes Konto-Gold kaufen, den Preis hochtreiben und dann den japanischen Auftrag ausführen und unser eigenes Gold mit Gewinn an die Japaner verkaufen.

Die Japaner beauftragten also Citibank, diesen Riesenbetrag Gold für sie zu kaufen.

Der Kaufauftrag war so groß, dass der Goldpreis mit Sicherheit steigen würde. Deshalb musste das Ganze geheim bleiben, und durfte nicht innerhalb oder außerhalb Citibank durchsickern. Außer mir und meinen beiden Gold-Händlern wussten nur zehn andere Leute in Citibank von diesem schwebenden Geschäft.

Die ganze Transaktion war für Citibank ohne Risiko. Wir vereinbarten eine Skala von Durchschnittspreisen und korrespondierendem Gewinn für uns. Je höher der Durchschnittskaufpreis war, desto niedriger der Gewinn für uns. Und umgekehrt, je niedriger der Durchschnittspreis war, desto höher der Gewinn für uns. Das einzige Risiko war ein niedriger Gewinn, aber Citibank konnte an dem Geschäft nie einen Verlust machen.

Ein wichtiger Teil unserer Vereinbarung mit den Japanern war, dass wir, was man unter Gold-Experten *4-neun-Gold* nennt, liefern mussten. Das heißt, dass 99,99% des Goldes tatsächlich Gold sind. Das normale Gold, das zu der Zeit mit \$ 320 pro Unze im Markt gehandelt wurde, war nur *2-neun-Gold*. Das heißt, dass 99% des Goldes tatsächlich Gold sind. Das andere 1% ist Kupfer, so dass das Gold etwas härter ist und nicht so leicht Kratzer kriegt. (Gold für Schmuck ist meistens 18-Karat- oder 75%-Gold.)

Wir begannen mit den Gold-Käufen im vierten Quartal 1985. Das Kaufen war langsam. Wir mussten vorsichtig und nicht zu aggressiv mit unseren Käufen sein, so dass wir den Preis nicht zu sehr nach oben trieben. Am Ende eines jeden Tages berichteten wir nach Japan, wie viel Gold wir gekauft hatten und zu welchem Durchschnittspreis. Wir planten, das so lange zu machen, bis das ganze Gold gekauft war. Dann konnten wir den Gesamt-Durchschnittspreis errechnen und basierend darauf unseren Gewinn, so wie oben erklärt.

Zu der Zeit spielten die Russen eine große Rolle im globalen Gold-Markt. Sie handelten aus zwei Gründen:

1. Wenn sie Dollars benötigten, um ihre Devisen-Reserven aufzubessern, verkauften sie ihr eigenes Gold, das sie in großen Mengen produzierten. *Die Russen produzieren nur 4-neun-Gold*. Wenn also die Russen 4-neun-Gold verkauften, wusste jeder, dass sie ihr eigenes Gold verkauften, und machten den Preis etwas niedriger, um die Russen etwas zu benachteiligen.
2. Die Russen waren aber auch professionelle Gold-Händler. Das heißt, sie kauften, wenn sie meinten, dass der Preis niedrig ist, und sie verkauften, wenn sie meinten, dass der Preis zu hoch ist. Mit anderen Worten, sie waren oft ganz normale Händler im Markt, genau wie Citibank. Wenn die Welt sah, dass die Russen wie alle anderen Markt-Teilnehmer 2-neun- Gold verkauften, wurde der Preis nicht heruntermanipuliert, weil man wusste, sie handeln ganz normal und nicht, um ihre Goldreserven zu liquidieren und ihre Devisen Reserven aufzupäppeln.

Kurz vor Weihnachten 1985 flog ich mit meinen beiden Gold-Händlern nach Moskau. Ich wollte versuchen, mich mit den Russen über eine Flasche Vodka anzufreunden, und möglicherweise das ganze Gold im Wert von zwei Milliarden Dollar in einem einzigen Geschäft auf einmal zu kaufen. Es wäre fantastisch gewesen und von großem Vorteil für beide Seiten. Sie hatten das Gold und brauchten Dollars. Ich hatte die Dollars und brauchte das Gold. Meine Idee: Mache das Ganze in einem Riesengeschäft direkt mit den Russen, gehe völlig am freien Markt vorbei, verändere den Preis überhaupt nicht und mache den höchstmöglichen Gewinn für Citibank. Wenn das geklappt hätte, würden wir das ganze Gold auf einen Schlag gekauft haben, ohne den Marktpreis zu bewegen.

Es wäre so schön gewesen, aber ich konnte mich nicht dazu bringen, den Russen zu trauen. Wenn ich ihnen die Wahrheit gesagt hätte, könnten sie möglicherweise selbst anfangen, *Gold zu kaufen* und den Preis hochzutreiben. Meine Käufe im Markt hätten den Gold Preis dann noch weiter hochgetrieben und zu dem Zeitpunkt hätten die Russen ihr vorher gekauftes Gold wieder mit großem Gewinn abstoßen können. Das Risiko war zu groß und deshalb machte ich meinen Vorschlag überhaupt nicht. Wir machten ein kleines Anstandsgeschäft, indem wir Gold für zehn Millionen Dollar von ihnen kauften, und das war alles.

Wir kauften all das benötigte Gold im freien Markt ohne den Preis zu sehr hochzutreiben, und machten einen schönen Gewinn von 60 Millionen Dollar. Der Gold Preis stieg etwas weniger als 10% von \$ 320 auf \$ 350 pro Unze.

Aber bevor wir das erfolgreiche Geschäft feiern konnten, mussten wir noch ein anderes großes Problem bewältigen: Das Gold was wir im Markt gekauft hatten, war 2-neun-Gold, aber wir mussten 4-neun-Gold an die Japaner liefern.

Normalerweise wird 2-neun-Gold in 4-neun-Gold umgewandelt, indem man es schmilzt und auf 4-neun-Gold verfeinert. Aber unser Gold-Volumen war zu groß für diese Lösung innerhalb der uns zur Verfügung stehenden Zeit. Wenn alle Gold-

Raffinerien der Welt ab sofort nur noch für mich gearbeitet hätten, wäre dieser Verfeinerungs-Prozess trotzdem nicht rechtzeitig beendet worden, sodass wir das 4-neun-Gold termingerecht nach Osaka in Japan hätten liefern können.

Wir hatten ein großes Problem!

Dann hatte ich plötzlich eine geniale Idee. Ich ging zurück zu den Russen und machte den folgenden Vorschlag:

- Lass uns ein Riesen-Gold-Tausch-Geschäft im Wert von zwei Milliarden Dollar machen:

Ich gebe dir, was ich habe,
nämlich 2-neun-Gold im Wert von zwei Milliarden Dollar.
Du gibst mir, was du hast,
nämlich 4-neun-Gold im Wert von zwei Milliarden Dollar.

- Der Vorteil für mich war, dass ich mein Problem gelöst hatte. Ich hatte mein 2-neun-Gold in 4-neun-Gold umgewandelt.
- Der Vorteil für die Russen war, dass sie zwei Milliarden 2-neun-Gold im Markt verkaufen konnten. Die Welt würde meinen, dass sie nur einfach handeln wie jeder andere und nicht ihre Gold-Reserven liquidieren und deshalb nicht den Preis niedriger machen.
- Ich bekam natürlich 0,99% oder fast 1% mehr Gold von den Russen, als sie von mir bekamen, deshalb musste ich ihnen die Wert-Differenz von fast 20 Millionen Dollar bezahlen. Also die Differenz zwischen 99% und 99,99% Gold.
- Ein weiteres Problem war, dass wir das 4-neun-Gold, das wir von den Russen im Rahmen des Gold Tausches bekamen, prüfen und testen mussten, ob es auch wirklich 99,99% (4-neun-Gold) war. Es stellte sich heraus, dass die russischen Gold-Hersteller nicht besonders akkurat waren. Einige Goldbarren hatten viel weniger als 99,99% Gold. Das führte zu Streitgesprächen mit den Russen. Wir einigten uns schließlich auf einen neutralen Prüfer aus der Schweiz, um die Feinheit genau festzustellen. Kein Barren ist je genau 99,99%. Sie sind alle ein bisschen unterschiedlich, einige etwas mehr und andere etwas weniger. Die positiven und negativen Differenzen werden summiert, und am Ende wird eine Barzahlung für die Gesamt-Netto-Differenz gemacht.

Das ganze Geschäft wurde gemacht, war vollendet und alle waren froh und glücklich. Als wir mit den Russen in Moskau feierten, stellten sie eine Flasche Vodka mit Zimmer-Temperatur auf den Tisch. Ich fragte sie wegen der Temperatur und sagte, dass wir im Westen meinen, dass Vodka eiskalt sein muss. Sie stimmten mit mir überein und bedauerten, dass er nicht eiskalt war. „Wir haben keinen Kühlschrank.“ Stell dir das vor!! Das ist eine wahre Geschichte!

Es gab immer noch ein letztes Problem. Das Gold musste nach Osaka in Japan geflogen werden und wir hatten nicht mehr so viel Zeit. Da war ein Wert-Limit aus

Versicherungsgründen, wie viel Gold auf ein einzelnes Flugzeug geladen werden konnte. Nicht ein Limit für Gewicht, sondern für Wert in Millionen Dollars pro Flugzeug. Wir rannten panisch herum um Laderaum auf vielen verschiedenen Flugzeugen zu finden. Und endlich war alles OK. Halleluja!!

Hier sind noch einige merkwürdige Geschichten um dieses Geschäft herum:

- Man sollte meinen, wenn eine Gold Münze für einen so berühmten Mann wie den japanischen Kaiser geprägt wird, dass eine Seite der Münze das Gesicht des Kaisers zeigt. Das war hier nicht so. Die Münze könnte in einer Tasche zusammen mit einem Schlüssel oder einem anderen Metall-Gegenstand sein, und dann könnte ein Kratzer auf das Gesicht des Kaisers kommen. Das darf nie sein. Deshalb zeigten beide Seiten Blumen.
- Sicherheitsexperten sagten uns, wir sollten davon ausgehen, dass wir ständig überwacht und abgehört werden. Die einzige Möglichkeit, ein wirklich privates Gespräch zu haben, war draußen spazieren zu gehen. Das war guter Rat, aber es war Dezember in Moskau und die Außen-Temperatur war unter dem Gefrierpunkt.
- Da waren geschmückte Weihnachtsbäume überall in der Stadt. Der Touristen-Führer sagte uns, dass diese offiziell „Jahres-Ende-Bäume“ genannt werden.
- Die Russen versuchten alles Mögliche, irgendwie Geheimnisse aus uns herauszukriegen. Nachts riefen uns Mädchen an und boten an, für eine Nacht *unser Freund* zu sein. Ich wurde sogar von deutschen Mädchen angerufen. Die waren vom kommunistischen Ostdeutschland engagiert worden. Erwähne dich, das war 1985, und die Berliner Mauer fiel erst 1989.

Professor an der New York University (NYU), 1982

1981 war ich zurück von Hongkong und wieder in New York. Sobald ich meine neuen Aufgaben in Citibank einigermaßen unter Kontrolle hatte, kam in mir der Wunsch auf, wieder an einer Universität zu unterrichten, so wie ich es in Manila an dem Asian Institut of Management (AIM) getan hatte. Die Bibel sagt in Römer 12, Verse 6 und 7: „Wenn Gott dir das Talent zum Lehren gegeben hat, dann sollst du auch lehren.“ Ich sprach mit meiner Freundin und Ko-Autorin Rita Rodriguez darüber. Sie empfahl, Professor Ingo Walter an der New York University (NYU) anzurufen. Ingo war einige Jahre zuvor ihr Doktor-Vater, und sie hatte nur Gutes über ihn zu sagen.

Als ich mit Ingo am Telefon sprach, fragte er mich, was ich denn unterrichten wolle. Ich beschrieb meine Ideen bezüglich der Kombination von Devisen- und Geldhandel, und wie all das in einem Kursus mit dem Namen *Internationales Treasury Management* zusammenkommt. Er sagte: „Schreibe einen Lehrplan. Ich hänge ihn ans schwarze Brett. Wenn mindestens 15 Studenten sich dafür eintragen, hast du einen Kursus. Wir fangen an mit einem Mini-Kursus von sieben Vorlesungen von je 75 Minuten und die Studenten bekommen 1½ Punkte dafür.“

Ich schrieb den Lehrplan, er hängte ihn ans schwarze Brett, mehr als 15 Studenten schrieben sich ein, und Finanz-Professor Heinz Riehl bei NYU war geboren.

Ich gab meinen Kursus nur zweimal als einen Mini-Kursus. Danach wurde er erweitert zu einem vollen Kursus mit 14 Vorlesungen und drei Punkten für die Studenten.

Natürlich kauften meine Studenten mein Buch Devisen-Handels-Märkte (Foreign Exchange Markets). Es half ihnen, meine Vorträge zu verstehen, und sie konnten es später als Referenz benutzen.

Vor Beendigung meines Kursus lud ich meine Studenten immer ein, zur Citibank nach 399 Park Avenue zu kommen. Dort zeigte ich ihnen den Handelsraum, wofür ich verantwortlich war. Das machte auf sie einen großen Eindruck und sie lernten sehr viel. Sie sahen einen Raum fast so groß wie ein Fußballplatz voll von Leuten, die auf Computer-Schirme starrten. Die Händler hatten mehrere, in die Händler-Tische eingebaute Telefonleitungen zur Verfügung. Sie schrien oft laut in fremden Sprachen und nannten große Beträge von ausländischen Währungen. Ich erklärte den Studenten mein Treasury-Konzept, wie es vor ihren Augen praktiziert wurde. Sie konnten sehen, wie die verschiedenen Abteilungen funktionierten und miteinander zusammenarbeiteten:

- Kasse-Devisenhandel mit anderen Banken
- Termin-Devisenhandel
- Devisenhandel mit Kunden
- OffShore-Nassau-Finanzierungs-Zentrum
- Euro-Dollar-Handel an der Termin-Börse

Das war eine viel praktischere Art zu unterrichten, als der typische Professor es machte. Und wenn ein Student im Hörsaal eine Frage stellte, antwortete ich meistens: „Kürzlich hatte ein Kunde ein ähnliches Problem, und die Lösung war so und so.“

Mit anderen Worten, was ich lehrte war praktisch und frei von unnötigem theoretischem und akademischem Kram. Was ich lehrte, hatte ich selbst erfunden, und die Studenten sahen, wie meine Händler es in Citibank unter meiner Aufsicht praktizierten. Die meisten anderen Professoren lehrten etwas, was sie selbst von einem Buch oder anderen Professoren gelernt hatten.

All das machte meine Vorlesungen sehr beliebt und sie waren meistens überbucht, das heißt, meistens schrieben sich mehr Studenten für meine Vorlesung ein als Platz im Hörsaal war.

Ende 1982 trat das *Institut für Banken und Finanz (IBF) in Singapur* mit mir in Verbindung und bat mich, in deren Treasury-Programm in Singapur zu unterrichten. Der Wirtschafts-Attaché der Botschaft von Singapur in Washington hatte die New

York University (NYU) angerufen und um eine Empfehlung gebeten, welcher Professor das Treasury-Programm in der gerade neu gegründeten IBF unterrichten könne. NYU gab ihm meinen Namen, und der Rest ist Geschichte. Ich akzeptierte das Angebot, *zweimal im Jahr für je vier Tage in Singapur zu unterrichten, und tat das weiterhin als Mit-Gründer der IBF in Singapur für mehr als 20 Jahre.*

Wenn ich in einen Spiegel schaue und mein Resümee von 1982 sehe, so wie es damals das IBF gesehen haben muss, war es schon beeindruckend:

- Senior-Vize-Präsident von Citibank, verantwortlich für Geld- und Devisenhandel in Nordamerika
- Autor eines Buches über Devisenhandel, verlegt von McGraw-Hill, New York
- Ehemaliger Regionaler Treasurer für den asiatisch-pazifischen Raum und vertraut mit den asiatischen Finanzmärkten
- Mitglied des Devisen-Handels-Ausschusses der Federal Reserve Bank, New York
- Finanz-Professor bei New York University, New York

Ich kann fast nicht glauben, dass ich diese oben beschriebene Person bin!

Die IBF war ein direkter Teil der Zentralbank von Singapur, der sogenannten Monetary Authority Singapore (MAS). Der Direktor der IBF war direkt der MAS unterstellt. Das Ziel des IBF war, das Finanzwissen der Finanz-Direktoren in Singapur auf einem hohen, ja Weltklasse-Niveau zu halten. Das bezog sich auf Bank-Kaufleute und auch auf die Finanz-Direktoren von Wirtschaftsunternehmen.

Meine Executive-Kurse bei IBF kamen gut an. Die Teilnehmer waren nicht nur von Singapur, sondern auch von anderen asiatischen Ländern. Einige asiatische Zentralbanken kopierten das Singapur-Model und gründeten ihre eigenen Bank-Schulen. Dies traf zu in:

- Jakarta, Indonesien
- Hongkong
- Kuala Lumpur, Malaysia

Die Direktoren dieser drei Schulen hörten von meinen Vorträgen in Singapur bei der IBF und luden mich ein, meinen Kursus auch in ihren Schulen abzuhalten.

Die meisten Teilnehmer an all diesen Programmen waren natürlich Banker. Es kam oft vor, dass diesen Bankern meine Vorträge gefielen, so dass sie mich einluden, mein Treasury-Konzept auch in ihren Banken zu präsentieren. In all diesen Fällen holte ich immer die spezielle Genehmigung des jeweiligen Citibank-Länder-Chefs ein, so dass er immer ausdrücklich genehmigte, wenn ich bei einer anderen Bank ein bank-internes Seminar abhielt.

Einige Leute in Citibank hatten Bedenken und meinten, dass ich möglicherweise Bankgeheimnisse preisgebe. Die Mehrheit war aber der Ansicht, dass es keine Geheimnisse gibt, und wenn, dann nur für ganz kurze Zeit. Wenn Citibank in einem Land mit einem neuen Produkt herauskam, wurde es sowieso schnell von einer anderen Bank nachgemacht. Zusätzlich waren wir auch arrogant und meinten, das selbst wenn andere Banken von einem neuen Citibank-Produkt hören und es sogar verstehen, haben sie nicht die Expertise, diese Produkte nachzumachen und es an Kunden zu verkaufen.

Ingo Walter von New York University war immer ein guter Freund und half mir oft. So hielt er mich auf dem Laufenden über die gängigen Tagessätze als Bezahlung für Vorträge und Seminare bei Banken und akademischen Instituten.

Die Business-Schule von New York University (NYU) bekam einen Namen. Sie wurde „The Leonard N. Stern School of Business“ getauft. Herr Leonard Stern kam als Kind 1940 mit seinem Vater von Deutschland nach New York. Er arbeitete in Vaters Firma, die Ziervögel wie Kanarienvögel, Käfige für Ziervögel und anderes Zubehör für Ziervögel verkaufte. Er machte seinen Diplom-Kaufmann (MBA) bei NYU, übernahm das Geschäft seines Vaters und entwickelte es zu einem riesigen multinationalen Unternehmen. 1989 schenkte er NYU 30 Millionen Dollar. Mit diesem Geld baute NYU eine neue Schule, die seinen Namen trägt, nämlich die „Stern School of Business“. Bei der Grundsteinlegung war ich persönlich dabei, und erinnere mich, wie *Herr Stern den Grund für sein großzügiges Geschenk an NYU erklärte:*

„Ich habe es im Leben zu etwas gebracht, weil ich clever war. Heute ist das Leben so kompliziert, dass einfach nur clever sein nicht mehr gut genug ist. Zusätzlich zum Cleversein muss man auch die besten Schulen haben. Mit meinem Geschenk will ich NYU helfen, eine solche erstklassige Schule zu werden.“

Leonard N. Stern, 1989

Ich unterrichtete auch mehrere Jahre in dem Executive-MBA-Programm von NYU. Der Direktor von dem Programm war Norman Berman. Der Unterricht machte mir Spaß und ich lernte auch viel von den Studenten. Diese waren nämlich meist mittleres Management in ihren Firmen, und hatten großes Wissen auf ihrem jeweiligen Spezialgebiet.

Ich lehrte mein ganzes Programm innerhalb einer Woche in dem Doral Arrowwood Hotel in White Plains, New York. Mein Programm schloss auch das Börsen-Spiel ein, was bei den Studenten sehr beliebt war.

Das Hotel hatte einen Golfplatz und ich wusste, dass viele meiner Studenten gerne Golf spielten. Deshalb gründete ich ein NYU-Golf-Turnier, was während der Woche an einem schulfreien Nachmittag abgehalten wurde. Um es noch interessanter zu machen, stiftete ich den *Professor Heinz Riehl Pokal*, auf dem die Namen der jeweiligen Gewinner jedes Jahr eingraviert wurden. Dieses jährliche Turnier fand mindestens zehn Mal statt, bis ich aufhörte, in diesem Programm zu unterrichten.



Da war ein Jahr, in dem ich nicht an dem Turnier teilnehmen konnte, weil ich Examenspapiere für ein anderes Programm zu korrigieren hatte. Für einen Moment blickte ich kurz auf, um über einen Punkt nachzudenken. Und als ich so aus dem Fenster meines Hotelzimmers schaute, sah ich direkt unter meinem Fenster, wie einer meiner Studenten auf seinen Golfball guckte, der unter einem Busch lag. Er schaute vorsichtig herum, um zu gewährleisten, dass niemand ihn beobachtete. Dann kickte er den Ball mit seinem Fuß aus dem Busch heraus zu einem freien Platz auf dem Rasen.

Frage: Was macht man in einer solchen Situation? Ich entschied, diesen Vorfall unter uns Zweien zu belassen. Ich gab ihm Medizin für seinen Charakter basierend auf den *neun Grundwerten von der Golfs First Tee Organisation*:

- Ehrlichkeit
- Integrität
- Sportlichkeit/Fairness
- Respekt
- Vertrauen
- Verantwortung
- Ausdauer
- Höflichkeit
- Urteilsvermögen

Ich riet ihm, dass er in Zukunft sein berufliches und persönliches Leben basierend auf diesen Prinzipien leben sollte.

1999: Von Studenten zum „Lieblingsprofessor“ gewählt

Der Unterricht in dem NYU-Stern-Executive-Programm spornte auch meinen Sinn für Wettkampf und Konkurrenz an. Am Ende eines jeden Jahres hatten die Studenten eine Abstimmung, wer ihr „Lieblingsprofessor“ war. Der Professor, der die meisten Stimmen bekam, erhielt von NYU die Auszeichnung und Trophäe „Excellenz im

Lehren“ (Excellence in Teaching). Der Sieger dieses Wettbewerbs wurde auf der Abschlussparty des Programms bekannt gegeben, die immer eine prominente und elegante Affäre war. Ich muss ganz ehrlich zugeben, wenn der siegreiche Professor genannt wurde, ärgerte es mich immer, dass ich nicht derjenige war, der gewonnen hatte.

Die Konkurrenz für diese Auszeichnung war groß. Die besten Professoren der ganzen Universität verbrachten das ganze Jahr mit den Studenten. Selbst wenn sie gar nicht zu der Zeit in dem Programm unterrichteten, sahen sie die Studenten trotzdem während der Kaffeepausen, und konnten mit ihnen „rumschmusen“. Im Gegensatz dazu sah ich die Studenten nur für eine Woche im Jahr, wenn ich mein Programm unterrichtete, und das war alles.

Trotz alldem war 1999 mein Jahr. Programm-Direktor Norman Berman rief mich extra vor der Abschlussfeier an, um zu gewährleisten, dass ich auch an der Veranstaltung teilnehmen würde. Es war ein wunderbares Gefühl, denn so eine Anerkennung kann man nur von der Mehrheit der Studenten bekommen. *Man kann sie nicht mit Geld kaufen oder von einer einzelnen Person zugesprochen bekommen, die einen gut leiden mag.*



Meine Trophäe „NYU-Stern-Lieblingsprofessor“, 1999

Jill Novak tritt in mein Leben, meine große Liebe

Im Februar 1983 war Jill Novak eine Studentin in meiner MBA-Klasse an der New York University (NYU). Einige Jahre vorher war sie von Boston nach New York umgezogen und arbeitete jetzt bei Chemical Bank in der Abteilung für Treasury-Risiko-Management und Interne Kontrollen. Sie machte ihren MBA in Abendkursen. Meine Vorlesungen waren natürlich auch abends, weil ich tagsüber mit Citibank beschäftigt war. Sie kannte meinen Freund Tom Johnston, der inzwischen Präsident ihrer Bank geworden war.

Jill und ich mochten uns sofort gut leiden. Ich musste vorsichtig sein und konnte nicht ein Verhältnis mit ihr anfangen, solange sie noch meine Studentin in meiner Klasse war.

NYU überwachte solche Situationen ganz genau. Es hatte schon mal intime Freundschaften zwischen Studentinnen und Professoren gegeben im Austausch gegen bessere Zensuren. Diese Professoren waren sehr streng bestraft worden.

Wie alle Studenten hatte Jill bei Beginn meiner Klasse auch mein Buch gekauft und mit ihrem persönlichen Scheck bezahlt. Dadurch hatte ich zwar ihre private Adresse und Telefonnummer, aber das half nicht, um ihr näherzukommen.



**Jill, scheinbar aus dem Wasser auftauchend,
von Gott gesandt/beschert, 1983**

Nachdem ich einige Abende in Jills Klasse unterrichtet hatte, ergab sich die folgende Situation.

Es war Dienstagmorgens. Ich saß in meinem Citibank-Büro und wollte mich auf meine Vorlesung bei NYU am Abend dieses Tages in Jills Klasse vorbereiten. Zu der Zeit unterrichtete ich auch noch andere Programme für andere Audienzen sowohl innerhalb als auch außerhalb von Citibank. Ich war etwas durcheinander und hatte vergessen, wie weit ich mit meinem Unterrichtsmaterial in Jills Klasse vorangekommen war. Das war wichtig, denn ich musste natürlich am Abend wieder da anfangen, wo ich in der Vorwoche aufgehört hatte.

Plötzlich dachte ich, dass ich eine fantastische Idee hatte. Ich könnte Jill anrufen und sie fragen, wie weit ich mit meinem Vortrag in der Vorwoche gekommen war. Sie war in der Vorwoche in meiner Klasse und musste deshalb die Antwort auf meine Frage haben. Es war auch eine gute Entschuldigung, ihre liebliche Stimme am Telefon zu hören. Jill sagte mir später, dass sie, als ich anrief, keine Ahnung hatte, wie weit ich in der Vorwoche mit meinem Vortrag gekommen war. Aber das konnte sie natürlich nicht zugeben. Stattdessen sagte sie: „Professor, dass tut mir so leid, aber ich kann Ihnen da nicht helfen, denn ich habe in ihrem Buch schon weiter gelesen, das heißt, ich bin schon über die Themen hinaus, bei denen sie möglicherweise letzte Woche aufgehört haben.“

Ihre Antwort war großartig, obwohl sie mir in dem Augenblick überhaupt nicht half. Es war ein frühes Beispiel für Jills Cleverness.

Zu der Zeit war der Hauptteil meiner Vorlesung auf das Erklären des eigentlichen Handelns konzentriert. Nur der letzte Vortrag am letzten Abend behandelte Risiko-Management und Interne Kontrollen.

Bis zu meiner vorletzten Klasse hatte ich mit Jill nur beiläufige Gespräche. Aber an diesem Abend sagte ich ihr: „Ich weiß, dass du an dem Thema der nächsten Woche besonders interessiert bist, denn wir werden ja über Sachen sprechen, die du jeden Tag bei Chemical Bank machst. In der Klasse haben wir nur 75 Minuten. Ich wäre jedoch nach der Klasse bereit, mit dir eine Tasse Tee zu trinken und dabei noch weitere Themen, die dich interessieren, zu besprechen.“

Jill war einverstanden, sich nach der nächsten Klasse mit mir zu treffen.

Eine Woche später, am Morgen dieses letzten Tages, hatte ich wiederum alle meine Studenten einschließlich Jill eingeladen zu meinem Büro nach 399 Park Avenue, sodass sie sehen konnten, wie mein Treasury-Konzept praktisch funktioniert. Siehe Seite 256.

Die Besichtigung meines riesigen Händler-Raums begann in meinem geräumigen Eck-Büro im sechsten Stock von Park Avenue und 53. Straße. Ich hatte auf dem Nebentisch rechts von meinem Schreibtisch einen großen Computer-Schirm, auf dem ich die Risiko-Positionen der verschiedenen mir unterstellten Abteilungen verfolgen konnte. Als ich meinen Drehstuhl zurückrollte, sodass die Studenten den Computer-Schirm besser sehen konnten, setzte Jill sich direkt vor mich hin in die Mitte von

meinem Schreibtisch. Das Ergebnis war, dass sie einen sehr guten Blick auf den Computer-Schirm hatte – und ich hatte einen ausgezeichneten Blick auf sie. Ich sehe sie jetzt im Geiste immer noch vor mir sitzen – clever, charmant, attraktiv und unwiderstehlich. Ich fing schon an, mich auf den Abend zu freuen. Das Foto unten zeigt rechts von mir den Nebentisch mit dem großen Computer-Schirm und vor mir meinen Schreibtisch, auf den Jill sich vor mich hinsetzte.



Mein Citibank-Büro, 1983

Als wir am Abend nach meinem Vortrag ins Taxi stiegen, entschied ich, dass wir, statt Tee zu trinken, in das nette italienische Restaurant „Divino“ auf der zweiten Avenue und 81. Straße gehen. Wir unterhielten uns lange, hatten hervorragendes Essen und tranken viel guten Wein. Am Ende des Abendessens sagte zu ich Jill: *„Jill, ich glaube, wir haben einander viel zu geben.“* Wir erinnern uns beide noch an diesen Ausspruch, und bis zum heutigen Tag hat sich das als richtig erwiesen. Das Abendessen war am 8. März 1983 und wir feiern diesen Tag jedes Jahr als eines unserer wichtigsten Jubiläen.

Wir wollten nicht, dass unsere beiden Arbeitgeber Citibank und Chemical Bank von unserem Verhältnis wussten, da wir beide verantwortungsvolle Jobs dort hatten. Deshalb schalteten wir oft Jills beste Freundin Mary Davis bei Chemical Bank als heimliche Vermittlerin ein, wenn wir Nachrichten zu übermitteln hatten.

Wichtiges Wochenende in Bretton Woods, New Hampshire

1944 wurde in Bretton Woods die wichtige Welt-Währungs-Konferenz im Mount Washington Hotel abgehalten. Repräsentanten von 44 Ländern gründeten die Weltbank, fixierten eine Dollar/Gold-Parität mit \$ 35 für eine Unze Feingold und wählten den amerikanischen Dollar als die Basis für das Welt-Währungs-System. Das Ergebnis gab der Welt eine bitter nötige Nachkriegs-Währungs-Stabilität.

Es war Tradition geworden, diesen Meilenstein in der Geschichte des Devisenhandels mit einem jährlichen Treffen von führenden Persönlichkeiten im Neu-England-Devisen-und-Finanzmarkt zu feiern. Man hatte mich eingeladen, bei dieser Veranstaltung im Mount Washington Hotel am Freitag, 7. Oktober 1983, eine Rede zu halten. Es war der Höhepunkt der Herbst-Färbung, und ich lud Jill ein, für das Wochenende mit mir zu kommen.

Ich hielt meine Rede am Freitag, blieb mit Jill über Nacht im Mount Washington Hotel und am Samstag fuhren wir nach Killington, Vermont, wo ich im *Red Clover Inn* ein Zimmer reserviert hatte.

Mitten in einem romantischen Abendessen am Samstagabend, 8. Oktober, stolperten Jill und ich in ein Gespräch über die Zukunft unseres Verhältnisses. Insbesondere wollte Jill, dass ich mich stärker an sie binden sollte, genauso wie sie es bereits tat. Ich war immerhin noch nicht offiziell geschieden. Das alles führte dazu, dass unser Verhältnis an dem Abend mehr oder weniger zu Ende ging, oder zumindest waren wir nicht mehr *exklusive* aneinander gebunden.

Glücklicherweise waren wir in Vermont in einer Gegend, wo sich Fuchs und Hase Gute Nacht sagen. Wir konnten nicht einfach nach Hause gehen. Stattdessen gingen wir zu unserem Zimmer und frühstückten zusammen am nächsten Morgen, Sonntag, 9. Oktober. Es war ein herrlicher perfekter Herbsttag in Vermont und wir entschieden uns, einen Herbstspaziergang durch den nahegelegenen Wald zu machen. Ich liebte Jill und wollte sie nicht verlieren. Deshalb ging mir das Gespräch vom Vorabend immer wieder durch den Kopf.

Bedürfnis-Hierarchie von Maslow

Plötzlich fielen mir die Philosophie von Abraham Maslow und seine *Bedürfnis-Hierarchie* ein, worüber ich neun Jahre früher in meinem Harvard-Management-Programm etwas gelernt hatte. Es wurde mir klar, dass Jill und ich auf dem Weg zur Selbstverwirklichung (self-actualization) sein würden, wenn wir uns gegenseitig die dritte Stufe dieser fünfstufigen Hierarchie geben könnten, nämlich Liebe und Zugehörigkeit.

Hier sind diese fünf Stufen in der *Reihenfolge ihrer Wichtigkeit und Sequenz, mit der sie erklommen werden müssen*. All das erklärte ich Jill, während wir im Wald spazieren gingen:

- 1) Biologische und physiologische Bedürfnisse:** Luft, Essen, Trinken, Schutz, Wärme, Sex und Schlafen.
- 2) Bedürfnis nach Sicherheit:** Schutz gegen die Elemente, Regeln, Gesetzgebung, Stabilität, keine Angst haben.
- 3) Bedürfnis nach Liebe und Zugehörigkeit:** Freundschaft, Intimität, Zuneigung und Liebe von Arbeitsgemeinschaften, Familie, Freunden & Liebesverhältnissen.
- 4) Bedürfnis nach Wertschätzung:** Leistung, Meisterschaft, Unabhängigkeit, Status, Prestige, Selbstachtung und Anerkennung von anderen.
- 5) Bedürfnis nach Selbstverwirklichung:** Verwirklichung des persönlichen Potentials, persönliches Wachstum und Höhepunkte erleben.

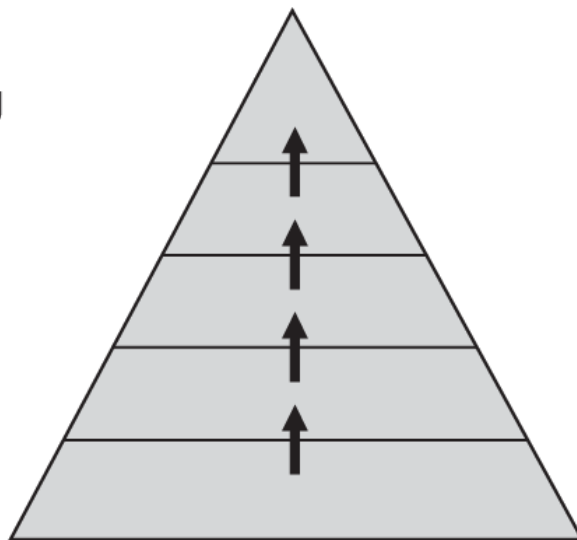


Bedürfnis-Hierarchie von Maslow

Allgemein wichtig, aber besonders wichtig für Jill und mich in unserer speziellen Situation ist, dass diese Stufen *eine nach der anderen erklimmen werden müssen*. Ich kann mich zum Beispiel extrem sicher fühlen und damit auf der zweiten Stufe sein. Wenn ich aber die Bedürfnisse der ersten Stufe, Essen und Trinken, nicht befriedigt habe, werde ich sterben.

Bedürfnishierarchie

Bedürfnis nach
Selbstverwirklichung
Bedürfnis nach
Wertschätzung
Bedürfnis nach
Zugehörigkeit
Bedürfnis nach
Sicherheit
Physiologische
Bedürfnisse



Ebenso ist es vorstellbar, dass ich auf der vierten Stufe bin, nämlich dass ich berühmt bin und andere mich bewundern, wie das zum Beispiel bei dem Filmstar Marilyn Monroe 1962 der Fall war. (Sie verübte Selbstmord.) Wenn ich aber die vorhergehende dritte Stufe, das Bedürfnis nach Liebe und Zugehörigkeit nicht befriedigt habe, werde ich nicht glücklich sein. Ich werde nicht in der Lage sein, meine Reise in die Richtung des fünften Bedürfnisses fortzusetzen, nämlich Selbstverwirklichung zu erreichen.

Während wir an dem Tag im Wald spazieren gingen, sagte ich Jill, dass wir meiner Meinung nach in einer solchen Situation waren. Wir hatten beide viel erreicht und wurden von anderen Leuten in unseren beruflichen Karrieren bewundert, aber wir waren nicht glücklich. Wenn wir uns jedoch lieben könnten, und damit die dritte Stufe der Bedürfnis-Hierarchie befriedigen, dann würden wir unseren Weg in Richtung Selbstverwirklichung fortsetzen. Maslow sagt, dass nur ungefähr 1% aller Menschen diese letzte Stufe erreicht.

Jill verstand alles und stimmte mit mir überein. Wir vertrugen uns wieder gleich dort im Wald. Wir wendeten die Beobachtung an, die wir bei unserem ersten Abendessen ein paar Monate vorher im März gemacht hatten, nämlich dass „wir uns eine Menge gegenseitig zu geben haben.“

Weil die Maslow-Philosophie für Jill und mich so enorm wichtig war, ließ ich davon 1985 ein Bild malen. Der Maler Joseph Sheppard zeigt die fünf Bedürfnisse von links nach rechts. Ich glaube, dass für viele Menschen die ersten beiden Bedürfnisse, physiologische und Sicherheits-Bedürfnisse, verhältnismäßig leicht zu befriedigen sind. Wenn man hart arbeitet, kann man auch erfolgreich sein und von anderen Menschen bewundert werden, was ja das vierte Bedürfnis ist.

Jedoch das dritte Bedürfnis nach Liebe und Zugehörigkeit ist nicht so leicht zu befriedigen. Deshalb bat ich den Maler, die Darstellung des dritten Bedürfnisses in der Mitte des Bildes etwas anzuheben. Mit anderen Worten, ich will zeigen, dass wir auf unserem Weg von links nach rechts einen Hügel erklimmen müssen, dass es einer extra Anstrengung bedarf, um dieses so wichtige dritte Bedürfnis zu befriedigen.



Für uns nach unseren Vorstellungen gemaltes Bild von Joseph Sheppard
über die Maslow'sche Bedürfnis-Hierarchie

Das Paar, welches im obigen Bild ganz rechts das fünfte Bedürfnis von Selbstverwirklichung darstellt, hat den Prozess, sein persönliches Potential voll zu entwickeln, vollendet. Die beiden sind nackt, um anzuzeigen, dass materieller Wohlstand nicht zum Erreichen des Stadiums von Erfüllung und Glück beitragen. Sie wissen aber, dass unter Berücksichtigung der natürlichen Gaben, mit denen Gott sie von Geburt an ausgestattet hat, sie das Bestmögliche aus sich gemacht haben.

Ein gutes Beispiel ist ein Diamant, der nicht lupenrein ist. Er hat einige Einschüsse. Der beste Juwelier kann nichts an diesen Einschüssen ändern. Sie werden immer da sein. Aber man kann diesen Diamant so perfekt schleifen, polieren und fassen, dass er so gut und elegant wie nur irgend möglich aussieht.

Für eine dichterische Untermauerung der obigen Theorie zitiere ich hier das

Gedicht:

Die alte Waschfrau von Adelbert von Chamisso (1781–1838)

In der folgenden ersten Strophe sind die letzten zwei Zeilen wichtig.

Du siehst geschäftig bei dem Linnen
die Alte dort in weißem Haar,
die rüstigste der Wäscherinnen
im sechsundsiebzigsten Jahr.
So hat sie stets mit saurem Schweiß
ihr Brot in Ehr und Zucht gegessen
und ausgefüllt mit treuem Fleiß
den Kreis, den Gott ihr zugemessen.

Sie hat in ihren jungen Tagen
geliebt, gehofft und sich vermählt;
sie hat des Weibes Los getragen,
die Sorgen haben nicht gefehlt;
sie hat den kranken Mann gepflegt,
sie hat drei Kinder ihm geboren;
sie hat ihn in das Grab gelegt
und Glaub' und Hoffnung nicht verloren.

Da galt's, die Kinder zu ernähren;
sie griff es an mit heitrem Mut,
sie zog sie auf in Zucht und Ehren,
der Fleiß, die Ordnung sind ihr Gut.
Zu suchen ihren Unterhalt
entließ sie segnend ihre Lieben,
so stand sie nun allein und alt,
ihr war ihr heitrer Mut geblieben.

Sie hat gespart und hat gesonnen
und Flachs gekauft und nachts gewacht,
den Flachs zu feinem Garn gesponnen,
das Garn dem Weber hingebracht;
der hat's gewebt zu Leinwand.
Die Schere brauchte sie, die Nadel,
und nähte sich mit eigener Hand
ihr Sterbehemd sonder Tadel.

Ihr Hemd, ihr Sterbehemd, sie schätzt es,
verwahrt's im Schrein am Ehrenplatz;
es ist ihr Erstes und ihr Letztes,
ihr Kleinod, ihr ersparter Schatz.
Sie legt es an, des Herren Wort
am Sonntag früh sich einzuprägen;
dann legt sie's wohlgefällig fort,
bis sie darin zur Ruh sie legen.

Die ganze letzte folgende Strophe ist wichtig.

**Und ich, an meinem Abend, wollte,
ich hätte, diesem Weibe gleich,
erfüllt, was ich erfüllen sollte
in meinen Grenzen und Bereich;
ich wollt', ich hätte so (wie diese Frau) gewusst
am Kelch des Lebens mich zu laben,
und könnt' am Ende gleiche Lust
an meinem Sterbehemd haben.**

Jills erste Reise nach Asien

Ein Monat nach dem Wochenende in Bretton Woods, im November 1983, hatte ich einen Lehrauftrag in Hongkong, aber das Engagement wurde kurzfristig abgesagt. Ich unternahm die Reise trotzdem, und lud Jill ein, mit mir auf ihre erste Reise nach Asien zu kommen. Ich hatte geschäftlich in Kalifornien zu tun und traf Jill Freitagabend am Flughafen in Los Angeles. Von dort flogen wir nach Honolulu in Hawaii, und nach einem mehrstündigen Aufenthalt weiter nach Jakarta, Indonesien. Wir kamen im Jakarta Hilton Hotel Sonntagnachmittag an und waren beide sehr müde. Es waren fast zwei Tage, seit wir Los Angeles verlassen hatten, was, selbst wenn man die 15 Stunden Zeitunterschied zu New York berücksichtigt, eine lange Zeit ist. Als Jill das Bett in unserem Zimmer sah, sprang sie sofort kopfüber hinein und schlief ein. Seit der Zeit nennen wir das den „Jakarta-Tauch-Sprung“ (Jakarta dive). Wir schliefen zehn Stunden bis 3:00 Uhr am folgenden Morgen und bestellten ein riesiges Frühstück vom Zimmerservice.

Zwei Tage später flogen wir nach Yogyakarta, eine Stadt auf der indonesischen Insel Java. Von dort fuhr uns eine private Limousine mit Fahrer zu dem berühmten Buddhisten-Tempel Borobudur. Dies ist ein Mahayana-Buddhisten-Tempel aus dem 9. Jahrhundert in Magelang, Zentral-Java, Indonesien. Das Monument besteht aus neun aufeinander gestapelten Plattformen, von denen sechs quadratisch und drei rund sind. Über all dem ist in der Mitte eine Kuppel gebaut. Das Borobudur gilt als eines der sieben Weltwunder.

Während der zweistündigen Autofahrt sahen wir seltene Tiere. Jill sah auch zum ersten Mal in ihrem Leben braune und schwarze Hühner. Sie hatte immer gedacht, dass alle Hühner weiß sind.

Vor unserem Rückflug nach Jakarta hatten wir in Jogjakarta ein Mittagessen, wobei Jill zum ersten Mal mit ihren Händen aß. Der Trip war ein sehr exotisches Erlebnis.

Wir verbrachten noch ein paar Tage in Jakarta, und genossen unter anderem die wunderbare indonesische Reistafel in dem damals berühmten Restaurant Oasis. Dann flogen wir nach Hongkong, wo wir in dem brandneuen Regent Hotel in Kowloon wohnten. Jill gefiel der Blick über den Viktoria-Hafen auf die funkelnden Hongkong-Wolkenkratzer. Wir fuhren mit Hongkongs historischer Zahnradbahn zum Peak hinauf. Der Peak-Spaziergang geht um die ganze Spitze, dem höchsten Punkt Hongkongs, herum und bietet die beste Aussicht überallhin. Jill und ich machten diesen Rundgang und es war großartig. Einmal ruhte ich mich aus und legte meinen Kopf in Jills Schoß. Das war ein sehr erinnerungswürdiger Augenblick.

Auf der anderen Straßenseite des Regent Hotels ist das berühmte Peninsula Hotel. Ich hatte einen Tisch reserviert in seinem schweizerischen *Chesa*-Restaurant. Wir gingen absichtlich etwas früher, um vorher in der Halle des Peninsula, die auch weltbekannt ist, ein Gläschen zu trinken. Während wir dort saßen, hatten Jill und ich ein besonderes, vorher noch nie erlebtes Gefühl. Ich hatte den Eindruck, dass der *Heilige Geist über mich kam und mir sagte: „Das ist das richtige Mädchen für dich. Bleibe bei ihr für den Rest deines Lebens. Sie ist von Gott gesandt und dir beschert.“* Jill hatte ähnliche Gefühle, obwohl sie nicht glaubte, dass der Heilige Geist zu ihr sprach.



Heinz und Jill 1984
Brunch bei Maxwell's Plum in Manhattan

An einem Abend 1983, als Jill bei Chemical Bank arbeitete und schon eng mit mir befreundet war, erzählte sie mir die folgende Geschichte: Jill und zwei ihrer Kolleginnen gingen eines Abends zu einem Vortrag, um mehr über die neuen Derivative-Instrumente zu lernen. Der Vortragende erklärte kurz, wie die einzelnen Produkte funktionierten. Als er zum Thema Devisenhandel kam, erklärte er auch das kurz und fügte dann hinzu, dass die Studenten mehr über dieses Thema lernen könnten, indem sie das Buch lesen, das von dem „Großvater des Devisenhandels, Heinz Riehl“, geschrieben wurde. Jills Kolleginnen wussten von ihrem Verhältnis mit mir, und da sie alle Ende zwanzig Jahre alt waren, fanden sie die Beschreibung ihres Freundes sehr komisch.

Meine Träume sind im Allgemeinen nichts Besonders, einfach nur Träume, wie jeder sie hat. Zwischen 1970 und Anfang der 1980er Jahre hatte ich jedoch immer wieder eine Art Traum, die ich hier erwähnen möchte.

In diesen Träumen wollte ich immer von etwas weglaufen oder zu etwas hinrennen. Aber ich konnte nicht rennen oder mich nicht einmal vorwärtsbewegen. Meine Füße oder meine Schuhe fühlten sich wie schweres Blei an. Meine Füße fühlten sich an, als wenn sie in etwas drin steckten, und ich konnte sie nicht herausziehen. Ich erinnere mich, dass meine Hände hoch nach oben gestreckt waren, um etwas zu greifen, aber ich konnte es nie erreichen. Es war sehr frustrierend, und auf dem Höhepunkt meiner Frustration wachte ich meistens auf. Seit ich 1984 mit Jill zusammenwohne, habe ich diese Träume nicht mehr.



HR und Jill im Haus der Eltern von Mary Davis, 25. Dezember 1983

Am 8. Januar 1984 vereinbarten Jill und ich, dass sie in meine Wohnung in Manhattan auf der 79. Straße ziehen würde. Der Umzug selbst fand erst im Februar statt an einem Tag, als ich auf einer Geschäftsreise in Mexiko war. Jills Vater Marvin und Frau Betty kamen von Boston und halfen ihr mit dem Umzug.



Umzug von Jills Wohnung in meine, 1984

An dem Tag passierte noch eine andere wichtige Sache. Ich hatte meiner Tochter Janine noch nichts von Jill gesagt. Am Tag des Umzugs saßen Jill, Vater Marvin und Frau Betty in meiner Wohnung an der 79. Straße, als das Telefon schellte. Jill antwortete und Janine war am anderen Ende der Leitung. Das war für beide eine peinliche Situation, und ich habe immer noch Schuldgefühle, dass ich Janine nicht vorher von Jill erzählt habe. Obwohl dies kein guter Anfang war, haben Janine und Jill seit dieser Zeit ein einzigartiges und wunderbares Verhältnis entwickelt.

Erstes Treffen mit Jills Großeltern

Jills Familie ist jüdisch und im Sommer 1984 war es an der Zeit, dass sie mich kennenlernen sollte. Hier ist die damalige Situation: Jill war die Erste, die von dem ganzen Familien-Clan, der vor Jahrzehnten von der russisch-polnischen Grenze nach Amerika gekommen war, eine Universität besuchte. Sie war noch keine 30 Jahre alt und auf vielerlei Art erfolgreich – sie wohnte in New York City, hatte eine gute Position bei der angesehenen Chemical Bank, und jetzt schien es, als würde sie ihr Leben wegwerfen – und mit wem?

- einem Deutschen
- 20 Jahre älter als Jill
- zweimal geschieden
- mit insgesamt drei Kindern

Was könnte für eine jüdische Familie schlimmer sein?

Ich hatte Jills Mutter Phyllis bereits kennen gelernt und mich gut mit ihr verstanden. Ihr Vater Marvin war auch kein Problem. Zu dem Zeitpunkt waren Marvin und Phyllis bereits zehn Jahre geschieden. Die letzte Hürde waren Jills Großeltern.

Was waren das für Großeltern? Als junger Mann hatte Großvater Phil absichtlich sein Alter falsch angegeben und sich älter gemacht, als er wirklich war, nur um bei der amerikanischen Marine angenommen zu werden. Er wollte in Europa gegen die Deutschen kämpfen und so viele Nazis wie möglich töten. Zu seinem Bedauern wurde er aber nicht nach Europa, sondern in den pazifischen Raum geschickt, wo er unter anderem einige Monate bei einer amerikanischen Marine-Einheit in der Nähe von Subic Bay bei Manila, Philippinen, verbrachte. Großmutter Sydelle hatte mehrere Jahre in einer Munitionsfabrik gearbeitet und Gewehrpatronen hergestellt, auch um deutsche Nazis zu töten.

Im Sommer 1984 musste ich also diese Großeltern von Jill kennenlernen. Das Treffen fand in Mutter Phyllis' Wohnung über Kaffee und Kuchen an einem Sonntagnachmittag in Boston statt. Innerhalb weniger Minuten sprachen Großvater Phil und ich über die Tatsache, dass wir beide einige Zeit in den Philippinen verbracht hatten. Da waren sogar einige interessante Gegenden und Lokale in Manila, an die wir uns beide genau erinnern konnten. Es war ganz klar: Großvater mochte mich gut leiden.

Mein ganzes Verhalten und der gesamte Eindruck, den ich an dem Nachmittag machte, muss wohl auch auf Großmutter gut gewirkt haben. Jill sagte mir später, dass Großmutter sie nach einigen Minuten in der Küche zur Seite genommen hat und ihr sagte: „Lass uns vergessen, dass er Deutscher ist, geschieden ist und Kinder hat. Die Hauptsache ist, dass er dich liebt, und darauf kommt es an. Du hast meinen Segen.“



Jills Großeltern mit Jill und mir bei unserem ersten Treffen, 1984

Obwohl unsere Wohnung auf der 79. Straße niedlich und romantisch war, so war sie doch recht klein. Deshalb entschieden wir uns, nach einer anderen mehr geeigneten Wohnung Ausschau zu halten.

Jill fand eine wunderbare Wohnung mit zwei Schlafzimmern und einem offenen Kamin. Sie lag in Sutton Place an 455 East 57. Straße. Die Wohnung war ein Juwel, sie war nahe meinem Citibank-Büro, und auch nahe einer Bushaltestelle, von wo Jill direkt zu ihrem Büro in der Wall Street fahren konnte. Sutton Place ist eine der besten Wohngegenden von Manhattan. Das Gebäude hatte etwa 20 Wohnungen und hatte die juristische Form einer Firma (Co-Op). Dadurch wurde vermieden, dass unerwünschte Personen sich dort einkaufen konnten. Der Aufsichtsrat interviewte mich, um zu gewährleisten, dass ich auch in das Gebäude „passte“.

Während des Interviews erklärte einer der Aufsichtsrats-Mitglieder mir die Exklusivität des Gebäudes und sagte: „Herr Riehl, so wie Sie es sehen, kaufen Sie eine Wohnung in diesem Gebäude. Von unserem Gesichtspunkt aus nehmen wir Sie in unserem Haus auf.“



Jill und HR in unserer neuen Sutton-Place-Wohnung, 1984

Nachdem wir ein Jahr in diesem schicken Gebäude gewohnt hatten, lud man mich ein, Mitglied des Aufsichtsrates zu werden und die Position des Finanz-Direktors für diese Gebäude-Firma zu übernehmen. Das Gebäude war großartig, aber die Eingangshalle (Lobby) sah etwas alt und unmodern aus. Ich wollte diese Eingangshalle etwas „auf Vordermann“ bringen, so dass sie genauso attraktiv war wie das ganze Gebäude insgesamt. Mein Vorschlag für Anstreichen und es nett mit Möbeln und ein paar Kunstgegenständen auszustatten hätte für jeden Wohnungseigentümer fast \$ 2.000 gekostet. Die Wohnungseigentümer lehnten meinen Vorschlag ab. Sie waren meist älter und wohnten in ihren recht teuren Wohnungen ohne Hypotheken-Belastungen. Man hätte diese Leute als „reich“ bezeichnen können. Aber ihnen fehlte das Geld, um für die Renovierung der Eingangshalle zu bezahlen. Sie wollten sich auch kein Geld leihen gegen ihre anderen finanziellen Investments. Das war die Zeit, als ich den Ausdruck kreierte, dass dies „reiche Leute waren, die kein Geld hatten“. Sie hatten nicht genug monatliches Bar-Einkommen.

Wir traten in den Town-Tennis-Klub ein, der nur zwei Straßen von uns entfernt war. Jill und ich spielten Tennis in dem Klub und am Wochenende im Country Club of Darien.



**HR und Jill in der Eingangshalle von Sutton Place,
angezogen für einen „italienischen Abend“**

Anfang 1985 lud die New York University (NYU) Jill und mich sowie andere bedeutende Geldgeber zu ihrem jährlichen Gala-Abend mit Essen und Tanz ein. Ein Jahr zuvor 1984 hatte ich mich verpflichtet, bei NYU einen Lehrstuhl für einen Professor zu stiften. Die Höhe dieser jährlichen Spenden qualifizierten Jill und mich, zu dieser Super-Veranstaltung eingeladen zu werden. Siehe Seite 331.

NYU hatte für diese Party eine Kapelle und einen Sänger engagiert, die Frank Sinatra imitierten. Jill und ich tanzten zu dem Lied „New York, New York“. Die Musik elektrifizierte unsere Körper und wir dachten, dass der Text des Liedes für uns beide hätte geschrieben sein können. Denn immerhin, hier war Jill, das Mädchen von dem kleinen Bostoner Vorort Hull; und ich, der Junge von dem kleinen deutschen Arbeiter-Ort Mülheim/Ruhr – Styrum.

In anderen Worten, mit Hinsicht auf familiäre Herkunft und Geografie kamen wir beide von „nirgendwo“ (nowhere). Und jetzt tanzten wir zu einem Lied, das über uns beide hätte geschrieben sein können.

- Wir waren beide in leitenden Positionen bei Citibank und Chemical Bank, zwei führende New Yorker Banken. Ich war in Citibanks Markt-Risiko-Ausschuss und reiste global für die Bank.
- Ich war auch Teilzeit-Professor bei New York University und Vorsitzender des Devisenhandels-Ausschusses der New York Federal Reserve Bank.
- Wir wohnten in unserer eigenen wunderbaren Wohnung in Sutton Place, einer von New Yorks besten Wohngegenden. Ich war im Aufsichtsrat und Finanz-Direktor unserer Gebäude-Firma (Co-Op).
- Wir waren Mitglieder im Town-Tennis-Klub, nahe unserer Wohnung.
- Wir fuhren einen Mercedes E300. Das E-Modell war neu in New York eingeführt worden. Das Auto stand in einer Garage direkt unter unserem Tennis-Klub.
- Wir verbrachten die Wochenende in einem herrlichen Vier-Schlafzimmer-Haus in Norwalk, Connecticut, und waren Mitglied im Country Club of Darien.

Die obigen Tatsachen und unser Lebensstil gingen mir durch den Kopf, als ich den Sänger mit seiner Sinatra-ähnlichen Stimme das folgende Lied singen hörte:

Lied „New York, New York“, meine Übersetzung ins Deutsche

Sagt allen Bescheid:
Ich hau' heute ab,
ich will ein Teil sein von
New York, New York.

Start spreading the news
I am leaving today,
I want to be a part of it
New York, New York.

Mein' rastlosen Schuh'
woll'n weg, nix wie weg
nach New York City hin,
New York, New York.

These vagabond shoes
are longing to stray
right through the very heart of it
New York, New York.

Ich will erwachen in
der Stadt, die niemals schläft,
König des Berges sein
ganz oben auf'm Haufen drauf.

I want to wake up in a city
that doesn't sleep,
and find that I'm king of the hill
Top of the heap.

All der Klein-Stadt-Kram
schmilzt ganz schnell dahin.
Ich fang noch einmal an
in Alt-New York.

These little town blues
are melting away;
I'll make a brand new start of it
In old New York.

**Und wenn ich's in New York schaff,
dann schaff' ich's überall!**

Jetzt kommt's auf dich nur an,
New York, New York.

**If I can make it there
I'll make it anywhere**

It's up to you
New York, New York.

Während Jill und ich zu diesem Lied tanzten, schauten wir uns in die Augen und wussten, dass wir es geschafft hatten. Noch wichtiger, wir waren gesund und liebten uns. Und wenn wir es hier schaffen, dann schaffen wir's überall. Und wir schafften es.

Ich erinnere mich auch deutlich daran, dass ich zu dem Zeitpunkt ein ganz ausgeprägtes Gefühl tiefer *Dankbarkeit* empfand, für all den Segen, den ich von Gott bis dahin in meinem Leben erhalten hatte. Und ich dankte Gott.

Deshalb zitiere ich hier von ganzem Herzen die dritte Strophe des Kirchenlieds „Lobe den Herren, den mächtigen König der Ehren“:

„Lobe den Herrn,
der künstlich und fein mich bereitet,
der mir Gesundheit verliehen,
mich freundlich geleitet.
In wie viel Not
hat nicht der gnädige Gott
über mir Flügel gebreitet!“

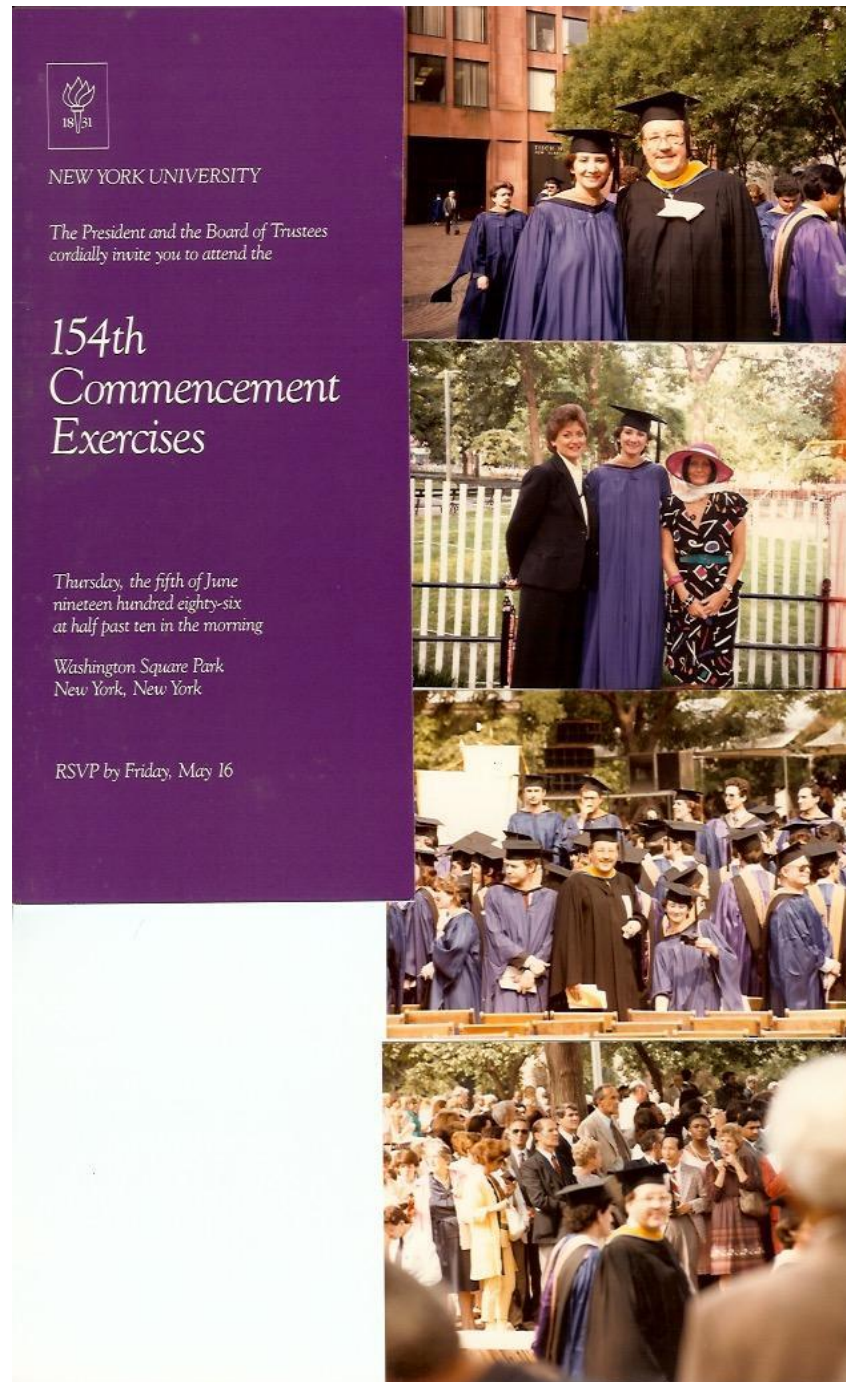
Im Sommer 1986 kam mein Sohn Heinz für eine Woche von Deutschland zu uns nach New York. Da sind zwei Dinge, an die ich mich erinnere, und die erwähnenswert sind. Erstens: Heinz spielte auch Tennis. Wir spielten ein Match in meinem Town-Tennis-Klub. An dem Tag spielte Heinz ausnahmsweise gut, *und mein 26 Jahre alter Sohn schlug seinen 50 Jahre alten Vater*. Das war das einzige Mal, dass er gegen mich gewann, und ich wusste nicht, ob ich auf die Leistung meines Sohnes stolz oder über meine eigene Leistung enttäuscht sein sollte! (Ich war mehr stolz als enttäuscht!)

Zweitens: Ich erinnere mich, dass Heinz mit mir zu meinem Optiker ging. Das war Dr. Michael Greenberg auf der Lexington Avenue nahe meinem Citibank-Büro. Ich brauchte nur eine kleine Reparatur an meiner Brille. Heinz hatte bereits seine Optiker-Lehre hinter sich und war ein ausgebildeter Optiker-Fachmann. Ich stellte Heinz als solchen Dr. Greenberg vor, der mit dem deutschen Dual-Ausbildungs-System und seinen hervorragenden Resultaten vertraut war. Dr. Greenberg schien unmittelbar Sympathie für Heinz zu empfinden. *Er schlug ihm vor, nach New York umzuziehen und in einem seiner Geschäfte zu arbeiten.* Heinz dachte über den Vorschlag nach, entschied sich aber, in Deutschland zu bleiben.

Jill macht Abschluss als Diplom-Kauffrau (MBA), 1986

1986 machte Jill ihren Abschluss als Diplom-Kauffrau(MBA) bei New York University. Bei den Abschluss-Feierlichkeiten war es mir als Mitglied der Lehrerschaft erlaubt, *Hand in Hand mit Jill durch die Straßen zu marschieren*. Das kommt nicht oft vor.

Es machte uns viel Spaß und wir waren dankbar, dass dies möglich war.



Jills Abschlussfeier bei New York University, 1986

Hochzeit mit Jill

Im Laufe der Zeit sagte Jill mir manchmal, dass ihre Mutter sie öfter warnte, ihr Leben nicht wegzuerwerfen, indem sie mit einem 20 Jahre älteren Mann zusammenwohnt.

Am Samstag, 8. September 1984, waren Jill und ich zum Einkaufen in Manhattan und aßen zu Mittag in einem Hamburger Restaurant namens Yellow Finger an Lexington und 54. Straße. Wir sprachen über dies und das, und ich fragte Jill, wie es ihrer Mutter Phyllis geht. Jill sagte, dass ihre Mutter sich weiterhin Sorgen macht, weil sie mit einem älteren Mann zusammenlebt. Daraufhin fragte ich Jill, ob ihre Mutter glücklicher wäre, wenn wir beide verheiratet wären, und Jill sagte: „Wahrscheinlich.“ Dann sagte ich: „Dann lass uns doch heiraten!“ Wir nahmen beide unsere Kalender und einigten uns auf den 29. Dezember 1984 als unseren Hochzeits-Tag. Ich muss zugeben, dass dies besonders unromantisch war, aber es klappte, und das ist wichtig.



Jill, 29. Dezember 1984

Die Hochzeit war morgens im Restaurant Tiger Lillys in Beacon Hill in Boston. Meine Mutter kam von Deutschland und hielt eine Rede in Englisch, die jeden zu Tränen rührte.



Jill und HR, 29. Dezember 1984



HR steckt den Ehering an Jills Hand, rechts Tochter Janine

Am Nachmittag nahmen meine Mutter, Jill und ich einen Lufthansa-Nachtflug von Boston nach Frankfurt, von wo meine Mutter nach Düsseldorf weiterflog. Jill und ich reisten weiter nach Wien und stiegen im *Hotel Sacher* ab für unsere Flitterwochen.

Unsere Hochzeitsnacht selbst war etwas ganz Ungewöhnliches, möglicherweise einzigartig. Jill und ich verbrachten die Nacht auf einem Lufthansa-Flugzeug mit meiner Mutter. Der Kapitän des Flugzeugs erwähnte diese besondere Situation mit

einer Ansage und schickte uns extra Champagner. Die Tatsache, dass ich ein Senator der Lufthansa war, mag auch etwas geholfen haben.

Wir landeten in Wien am 30. Dezember kurz vor Mittag und fuhren ins Hotel Sacher. Der Portier hatte ganz besonders wertvolle Sachen für uns, um die ich ihn Monate vorher gebeten hatte:

- Zwei gute Karten für die Operette „Die Fledermaus“ von Johann Strauss für den Silvester-Abend in der Wiener Staatsoper.
- Tischreservierung für zwei Personen in der berühmten „Roten Bar“ des Hotel Sacher für Abendessen und „Champagner-Spektakel“ um Mitternacht. Kurz vor Mitternacht wird jeder Tisch mit Champagner und einer großen Menge kleiner Styropor-Kugeln versorgt. Die Gäste werfen diese Kugeln aus Spaß und um sich zu necken aufeinander zu. Das ist anfangs ganz harmlos, bis unbeabsichtigterweise einige Kugeln in mit Champagner gefüllte Gläser fallen. Dadurch werden diese Kugeln schwerer und fühlen sich wie kleine Steine an, wenn sie den Kopf eines Gastes treffen. Plötzlich brachen richtige „Kämpfe“ aus zwischen verschiedenen Gästen und ganzen Tischen. Das Ganze wurde zu einem aggressiven Spiel. Die Ober benutzten Servier-Tabletts, um sich vor diesen „Geschossen“ zu schützen, während sie einen Tisch bedienten.



Silvester 1984 in der Roten Bar, Sacher Hotel, Wien



Silvester-Feier in der Roten Bar, Hotel Sacher, Wien, 1984

- Zwei Karten für das weltbekannte Wiener Neujahrs-Konzert im Konzertsaal der „Gesellschaft der Musikfreunde“. Dieses Konzert wird jedes Jahr am Neujahrsmorgen von den Wiener Philharmonikern gegeben. Es gilt weltweit als eines der bedeutendsten klassischen Konzerte. 2018 wurde es original in 93 Länder ausgestrahlt und erreichte eine Einschaltquote von 50 Millionen Menschen. 1985 war der Dirigent dieses Konzerts Lorin Maazel.

Jede dieser Karten, Fledermaus, Rote Bar für Silvester und Neujahrskonzert, sind praktisch unmöglich zu kriegen. Das war 1984 so und ist heute noch schwieriger.



**Jill im Konzertsaal „Gesellschaft der Musikfreunde“
Wiener Neujahrskonzert, 1985**

Nachdem wir diese wertvollen Karten vom Hotel-Portier bekommen hatten, gingen wir zum Mittagessen (30. Dezember) mit dem Treasurer der Citibank Wien, der zu Anfang seiner Karriere etwas Medizin studiert hatte. Er bemerkte eine Entzündung an meinem rechten Mittelfinger, wahrscheinlich von einer Maniküre. Er empfahl, dass ein Arzt sich den Finger ansieht, und machte einen Termin für mich im Krankenhaus für den folgenden Morgen, Silvester, 31. Dezember 1984.

Jill und ich gingen am nächsten Morgen zu dem Krankenhaus, wo ein Chirurg entschied, dass mein Fingernagel mit einer kleinen Operation entfernt werden soll. Der Eingriff fand gleich dort an Ort und Stelle statt, nachdem die Ärzte mir versicherten, dass ich am Abend wieder „genussfähig“ sein würde. Die arme Jill saß stundenlang im Wartezimmer des Krankenhauses und machte sich Sorgen, was wohl mit mir passierte. Die Ärzte gaben ihr nur wenig Information, und ihre deutschen Sprachkenntnisse waren damals auch noch nicht so entwickelt.

Am Ende war aber alles gut. Die Ärzte hatten Recht, denn ich konnte die Fledermaus-Operette und das folgende Dinner in der Roten Bar sowie das Neujahrskonzert am nächsten Morgen voll genießen.

Überschall fliegen mit dem Concorde-Flugzeug

Zwischen 1978 und 1985 flog ich mindestens zehn Mal mit diesem sagenhaften Flugzeug, meistens zwischen London und New York. Die Concorde war ein englisch-französisches Überschall-Passagier-Flugzeug mit Turbo-Jet-Antrieb, das zwischen 1976 und 2003 benutzt wurde. Die Geschwindigkeit des Schalls (Mach 1 oder abgekürzt einfach nur M 1) ist 343 Meter in einer Sekunde oder 1.230 km in der Stunde. Die Höchstgeschwindigkeit der Concorde war mehr als doppelt so hoch, also

schneller als 2.460 km pro Stunde. Je nach Auslegung im Inneren, bot das Flugzeug Platz für zwischen 92 und 128 Passagiere.

Das Flugzeug konnte den Atlantik in gut drei Stunden überqueren. Ein typischer Flug von London nach New York dauerte knapp 3½ Stunden, während ein „normaler“ Jet dafür acht Stunden benötigte.

Die Concorde flog bis zu 60.000 Fuß hoch. Das entspricht etwa 11 Meilen oder mehr als 17 km. In dieser Höhe konnten Passagiere am Rande des Horizontes zwischen Stratosphäre und Ionosphäre die Krümmung der Erde erkennen.

Die jeweilige Fluggeschwindigkeit war in der Passagier-Kabine elektronisch angezeigt und für alle Passagiere gut zu sehen. Kurz nach dem Start erreichte die Maschine eine Geschwindigkeit von M 0,98 oder ein kleines bisschen weniger als die Schallgeschwindigkeit von 1.230 km pro Stunde.

Sobald die Maschine das Festland verlassen hatte und über dem Meer war, gab der Flugkapitän bekannt, dass wir jetzt die Schallmauer durchbrechen und unsere Geschwindigkeit von M 0,98 auf mehr als M 2 steigern würden. Das erzeugte einen Überschall-Knall (sonic boom), der im Flugzeug für die Passagiere nicht wahrnehmbar war, der aber auf dem Boden sehr laut und beinahe unzumutbar war. Das war auch der Grund, warum die Concorde über Land nicht die Schallmauer durchbrechen durfte. Die Ursache für einen Überschall-Knall sind die Schockwellen, die entstehen, wenn ein Objekt schneller als die Schallgeschwindigkeit durch die Luft fliegt.

Dieser Augenblick beeindruckte mich immer. Hier saß ich bequem, trank ein Glas Champagner und flog fast mit Schallgeschwindigkeit durch die Luft. Wenn die Beschleunigung begann und die Geschwindigkeit sich von M 0,98 oder fast Schallgeschwindigkeit auf mehr als M 2 oder mehr als das Doppelte der Schallgeschwindigkeit erhöhte, hatte ich im unteren Teil meines Rückens dasselbe Gefühl, als wenn ich in einem hochmotorigen Sportwagen (oder Tesla) sitze und von 40 auf 80 km pro Stunde schnell beschleunige.

Ein in Kooperation mit Singapur Airlines geplanter Linienflug von London über Bahrain nach Singapur wurde nach nur drei Hin- und Zurück-Flügen vom Flugplan gestrichen wegen Beschwerden über den Überschall-Knall auf dem Boden. Concorde durfte auch nicht durch saudi-arabischen Luftraum fliegen. Die Saudis glaubten, dass der laute Knall die Kamele beim Paaren und Fortpflanzungs-Prozess störte!!

Auf Concorde-Flügen von London nach New York sah ich die Sonne mehrfach im *Westen* aufgehen. Ich wiederhole, ich sah, wie die Sonne scheinbar im *Westen* aufging. Hier ist die Erklärung. Der Zeitunterschied zwischen London und New York ist fünf Stunden, das heißt, in London ist es immer fünf Stunden früher als in New York.

Im Winter verlässt die Concorde London im Dunkeln um 18 Uhr. Zu dem Zeitpunkt ist es in New York erst 13 Uhr. Nach einem Flug von drei Stunden landet die Concorde in New York um 16 Uhr New Yorker Zeit. Zu der Zeit hat New York noch Tageslicht.

Das heißt, nach dem Start in London um 18 Uhr Londoner Zeit flog die Maschine nach Westen und holte wegen ihrer Schnelligkeit die Sonne ein. Die Sonne wurde während des Fluges „vor“ der in Richtung Westen fliegenden Maschine sichtbar. Da das Flugzeug von Osten nach Westen flog, erschien die Sonne auf dem Horizont westlich des Flugzeuges. Deshalb erweckte das den Eindruck, dass die Sonne im Westen „aufging“.

Mein zweites Buch: schreiben und veröffentlichen, 1983

Obwohl ein großer Teil meines Erfolgs in Citibank das Erfinden und Einführen des profitablen Treasury Konzeptes war, handelte mein erstes Buch hauptsächlich vom Devisenhandel. Deshalb war der Titel auch „Devisen-Handels-Märkte“ oder Foreign Exchange Markets.

Ich musste also ein zweites Buch über die Kombination von Devisen-Handel und Geld-Handel schreiben. Dieses zweite Buch hatte demnach auch den Titel Foreign Exchange & Money Markets oder auf Deutsch: Devisen- und Geld-Märkte. Mein Ko-Autor war wiederum Rita Rodriguez, und es wurde 1983 auch wieder von McGraw-Hill in New York veröffentlicht.

Dieses zweite Buch wurde wirklich „die Bibel“ für Devisen- und Geldhändler weltweit. Es enthielt alles, was ich über das Geschäft wusste, und das war zu der Zeit nahezu 100%. Aber es war auch ein ziemlich perfektes Lehrbuch. Nach jedem Abschnitt, in dem ein bestimmter Teil des Geschäftes beschrieben war, gab es mehrere Testfragen *und auch die Antworten* auf diese Fragen. Um diese Fragen zu beantworten, musste der Leser den Inhalt des unmittelbar vorhergehenden Abschnitts anwenden. Dadurch konnten Studenten und Leser nicht nur lernen, sondern auch sofort das Gelernte in einer Test-Umgebung anwenden. Sie konnten auch sofort sehen, ob ihre Antworten „richtig“ waren. Dadurch konnten Leser sich selbst testen, ob sie das gelesene Material wirklich gelernt und auch verstanden hatten.

Dieses Buch gilt in der Geld- und Devisen-Industrie als „THE BOOK“, also DAS BUCH schlechthin. Es wurde von McGraw-Hill in Chinesisch, Italienisch, Japanisch, Portugiesisch (für Brasilien) und Spanisch (für den Rest von Südamerika) übersetzt.

Verschiedene weitere Seminare und Lehraufträge

Die Derivate für Devisen- und Geldhandel, einschließlich Optionen, mussten den Kundenberatern in Citibank erklärt werden. Deshalb gab ich 1983 die Leitung des Handelsraumes auf und konzentrierte mich darauf, die neuen Derivat-Instrumente innerhalb von Citibank zu erklären.

Erfinden der „dritten Verstehens-Stufe“

In diesem Zusammenhang fand ich heraus, dass es nicht genug ist, etwas zu erklären und dann, wenn die Zuhörer keine Fragen haben, davon auszugehen, dass sie alles verstanden haben – und auch erklären können. Das war der Zeitpunkt, da ich das Konzept der *dritten Verstehens-Stufe* entwickelte. Hier sind die drei Stufen:

- Bei der ersten Verstehens-Stufe hat man etwas vollkommen verstanden, man hat keinerlei Fragen, aber man kann es nicht einem anderen erklären. Es ist wichtig, dass Chefs diese erste Stufe erreichen, denn sonst gibt es keine Genehmigung und kein Geschäft. Ein Grund, warum Chefs Chef sind, ist, dass sie niemals etwas genehmigen, was sie nicht verstehen.
- Bei der zweiten Verstehens-Stufe kann ich so gut erklären, dass mein zuhörender Chef die erste Stufe erreicht.
- Bei der dritten Verstehens-Stufe kann man so gut, umfassend und komplett erklären, dass der Zuhörer die zweite Stufe erreicht.

Diese dritte Stufe ist erforderlich für Kundenberater und Verkäufer von neuartigen Produkten, so dass sie den *stellvertretenden* Chefs etwas so gut erklären können, dass diese die zweite Stufe erreichen. Die stellvertretenden Chefs benötigen diese zweite Verstehens-Stufe, sodass sie (ohne unsere Hilfe) ihren Chefs gut genug erklären können, so dass diese Chefs die erste Stufe erreichen. Sobald Chefs verstehen, können sie über unsere neue Idee entscheiden.

Wenn du also jemandem etwas erklärt hast und willst sicher sein, dass der Zuhörende alles richtig verstanden hat, empfehle ich, *dass der Zuhörende das von dir Gehörte für dich wiederholt*. Und dann lass ihn das so lange machen, bis diese Wiederholung völlig fehlerfrei ist. Du wirst überrascht sein!!!

Regionaler Treasurer für Südamerika, 49 Jahre alt

Der Regionale Treasurer für Südamerika, Jacques Levy, verließ Citibank und eröffnete seine eigene Firma in Mexiko. Citibank bat mich, seinen Posten zu übernehmen. Ich blieb in New York wohnen und leitete das Handelsgeschäft in dem Teil der Welt von New York aus.

Die einzelnen Finanzmärkte in Südamerika unterschieden sich sehr voneinander in Bezug auf Größe, wirtschaftliche Bedeutung, Komplexität und Kompetenz der Marktteilnehmer. Da waren Argentinien und Brasilien als Schwergewichte auf einer Seite, Länder wie Haiti und El Salvador auf der anderen Seite, und Chile und Mexiko in der Mitte.

Das Volumen der einzelnen Transaktionen war kleiner als in New York oder Europa. Die Finanzmärkte waren in vielen Fällen sehr stark reglementiert. Deshalb war das ganze Geschäft viel komplizierter. Ich werde später noch viel über „Volatilität“ sprechen. Das ist die erwartete Fluktuations-Intensität von Preisen in den Finanzmärkten. In Südamerika gab es noch eine andere Art von Volatilität, nämlich die *Volatilität der Regeln*, die bestimmten, was man tun durfte und was nicht.

In Brasilien, zum Beispiel, gab es Jahre, in denen die Zentralbank oder das Finanz-Ministerium in einem einzigen Jahr mehr als 500 neue Bestimmungen und Limitierungen erließ, die den Markt beeinflussten. Das Ziel der meisten dieser Bestimmungen war, Geschäftsleute davon abzuhalten, Geld von dem jeweiligen Land in ein Hart-Währungs-Land wie USA oder Kanada zu transferieren. Manche dieser Länder hatten über 1.000% Inflation im Jahr und entsprechende Abwertungen ihrer Währungen. Da war es verständlich, dass Leute ihr Geld nicht in solchen Ländern belassen wollten.

Wenn immer solche neuen Restriktions-Maßnahmen erlassen wurden, wollten sich die einheimischen Geschäftsleute aber nicht daran halten. Der Wille dieser Leute, ihr Geld weiterhin aus dem Land herauszuschaffen, die mangelnde Finesse und das amateurhafte Verhalten der jeweiligen Landesregierungen sowie die Kreativität von Citibank führten meistens dazu, dass trotz der neuen Bestimmungen alles so weiter lief wie zuvor. Das war die Zeit und Geschäftsatmosphäre, in der Citibank sich den Untertitel *Bank der Lösungen* (Banco de solution) erwarb. Es war eine großartige Geschäftsatmosphäre mit vielen Gelegenheiten für kreatives Denken und neue Ideen. Wie bereits erwähnt, die Transaktionen waren kleiner, aber die Gewinnspannen, als Vergütung für die kreative Lösung von Problemen, erheblich größer. Wir verdienten sehr viel Geld. Das Geschäft machte Spaß, und das Reisen in diesem Teil der Welt auch.

Neuartige Limite für die Risiken im Handel: Vom Gaspedal auf die Bremsen

Als ich im Alter von 24 Jahren 1960 als Mit-Gründer bei der Citibank Frankfurt anfang, führte ich dort – und später weltweit – Folgendes ein:

- die Kombination von Devisen- und Geldgeschäft (Treasury).
- Eigenhandel: auf Veränderungen der Devisenkurse und Zinssätze spekulieren.
- Kundenberater wenden das Treasury-und-Derivat-Geschäft auf Kunden an, mit mehr Gewinn für Citibank und Problemlösungen für Kunden.

Die täglichen Volumen und Beträge der einzelnen Handelsgeschäfte in den Haupt-Währungen der Welt waren enorm und wuchsen kontinuierlich. Der weltweite Umsatz im Devisenhandel betrug 1987 mehr als fünf Billionen US-Dollar. Eine Billion hat zwölf Nullen. Anders ausgedrückt, eine Billion sind eine Million Millionen. Das ist viel! In meiner Heimatstadt Mülheim sagte man manchmal, wenn man „viel“ meinte: „Da muss eine alte Frau lange für stricken!“

Bei diesen Umsätzen und dem erwarteten Wachstum in einer volatilen Ware wie die Währungen der Welt schlug allgemeiner Menschenverstand vor, den weltweiten spekulativen Eigenhandel von Citibank mit einem neuartigen und ausdrucksfähigerem Limit-System zu begrenzen. Zusätzlich benötigten wir auch neue interne Kontrollen, um Fehler und Betrug zu vermeiden.

Seit 1981 konnten Händler, die erheblich höhere spekulative Gewinne als die Zielvorgaben (Budget) erarbeiteten, einen jährlichen Bonus bekommen, der ein Mehrfaches ihres Jahresgehaltes erreichte. Sie bekamen diesen attraktiven Bonus aber nur, wenn sie mehr Geld verdienten als in der aggressiven Zielvorgabe zu Beginn des Jahres mit der Geschäftsleitung vereinbart worden war. Ich war Teil der Geschäftsleitung und sagte immer: „Wir bezahlen dich nicht, nur weil du da bist.“ (We do not pay for attendance!).

Wenn es also schon Oktober war und ein Händler hatte noch nicht viel Geld verdient, war für ihn die Versuchung groß, mehr Risiko einzugehen und seine Limite zu überschreiten, in der Hoffnung, mehr Geld zu verdienen. Er durfte natürlich sein Limit nicht überschreiten, deshalb war er auch versucht, die Überziehung seines Limits und die größeren Risiken vor der Geschäftsleitung geheimzuhalten.

Es wurde mir klar, dass da eine große Diskrepanz war zwischen der Größe und Vielfältigkeit der Risiken, die unsere Händler eingingen, einerseits und auf der anderen Seite der Fähigkeit von Citibank-Senioren, all diese Risiken zu verstehen und zu quantifizieren. Das einzige Risiko was die Citibank-Senioren wirklich gut verstanden war das sogenannte *Kreditrisiko*, also Geld an Kunden zu geben, der dann pleitegeht und nicht zurückzahlen kann.

Beim Handeln im Finanzmarkt kann es vorkommen, dass wir etwas mit 100 kaufen und danach geht der Preis runter auf 99. Dann haben wir einen Verlust, wir haben Geld verloren, aber keiner ist pleite. Das war also kein Kreditrisiko. Dieses Risiko nennt man *Preisrisiko*.

Bei Citibank und allgemein im Handelsgeschäft begrenzten wir das Preisrisiko, indem wir den Betrag, also die Volumensgröße einer Risiko-Position in fremden Währungen oder Aktien limitierten. Das war besser als gar kein Limit. Aber es war kein Limit für die *Größe des Risikos*, es war nur ein Limit für die *Größe der Position*.

Als ich 1986 anfang, den Handel mit Optionen besser zu verstehen, wurde mir klar, dass die wichtigste Komponente bei der Berechnung des Preises für eine Option die erwartete zukünftige Volatilität ist. Wenn man erwartet, dass der Preis für eine Ware, ob Devisen oder Aktie, in Zukunft *stark schwanken* wird, dann ist eine Option auf diese Ware *teurer*, vorausgesetzt dass alle anderen Komponenten gleich sind.

Und wenn man erwartet, dass der Preis für eine Ware in Zukunft *nicht so viel schwanken* wird, dann ist eine Option auf diese Ware *billiger*.

Ein guter Vergleich ist die Auto-Versicherung. Es ist wahrscheinlicher, dass ein 18-Jähriger, der gerade seinen Führerschein gemacht hat, einen Unfall hat als ein erfahrener Mann von 40 Jahren. Der 18-Jährige ist mehr „volatil“. Das *Risiko*, einen 18-Jährigen zu versichern, ist höher, als einen 40-Jährigen zu versichern. Deshalb ist die Versicherungsprämie für den 18-Jährigen höher.

Die Volatilität, diese wichtige Komponente bei der Berechnung eines Optionspreises, ist ein Marktpreis, und wie alle Marktpreise, wird auch dieser Marktpreis bestimmt durch Angebot und Nachfrage. Es wurde mir klar, dass ich diese „im Optionspreis enthaltene (options-implied) Volatilität“ nutzen konnte, um die Intensität zukünftiger Schwankungen in Devisen- und Aktienkursen sowie Zinssätzen zu schätzen. Diese Einsicht erlaubte mir dann auch, die *Höhe des Risikos* bei Handelspositionen einschließlich Devisenhandelspositionen zu schätzen.

Wenn ich eine Risiko-Position von \$ 100 Millionen habe und die im Optionspreis enthaltene Volatilität ist zum Beispiel 2%, dann kann es sein, dass sich der Marktpreis bis zu 2% zu meinen Ungunsten verändert und ich einen Verlust von \$ 2 Millionen erleide (2% von \$ 100 Millionen).

Mit anderen Worten, die oben beschriebene Technik erlaubte mir, nichtssagende Positionsbeträge wie \$ 100 Millionen umzuwandeln in sinnvolle Schätzungen, wie viel an einer Position eventuell verloren werden könnte. Ich nannte die Ergebnisse dieser Schätzungen damals „*potentielle Verlust-Beträge*“.

Das war Neuland, eine gewaltige Sache. Ich hatte 1986 eine Technik entdeckt, mit der man die Höhe des Preisrisikos einer bestimmten Risiko-Position quantifizieren und schätzen kann.

Jahre später machte die gesamte Bankenwelt, sich dieses Gedankengut zu eigen. Es wurde Industrie-Standard weltweit. Die Welt übernahm nicht meinen Ausdruck „potentieller Verlust-Betrag“. Mein „potentieller Verlust-Betrag“ wurde von der Welt „Value at Risk“ oder VAR genannt. Aber das machte keinen Unterschied. 2% von \$ 100 Millionen sind immer \$ 2 Millionen, ganz gleich ob man es „potentieller Verlust-Betrag“ nennt oder „Value at Risk“.

Zwischenzeitlich entwickelte ich meine neue Idee weiter, so dass sie bei der Steuerung von Preisrisiko für ein ganzes Land oder einen bestimmten Händler-Raum benutzt werden konnte.

Als Erstes benutzte ich „Value at Risk“ oder VAR als Limit. Ich entschied, dass ein Händler über Nacht nicht mehr Geld riskieren sollte, als er wahrscheinlich in einem Monat verdient. Wenn zum Beispiel ein Händler ein jährliches Budget von 12 Millionen hat, heißt das, dass er im Durchschnitt jeden Monat 1 Million verdient. In dem Fall muss das Limit für ihn so gesetzt werden, dass er normalerweise nicht mehr als eine Million über Nacht verlieren kann. Das VAR-Limit wäre also in diesem Fall 1 Million.

Basierend auf dieser Überlegung ist das Positions-Limit das Ergebnis von erwarteter Volatilität multipliziert mit dem VAR Limit von 1 Million. Wenn die erwartete Volatilität

- 1% ist, kann der Händler eine Position von 100 Millionen eingehen. Wenn der Markt sich dann um 1% zu seinen Ungunsten verändert, wird er 1 Million verlieren. Das ist schade, aber er war ja bereit, 1 Million zu riskieren, oder einen Monat budgetierter Gewinn.
- 2% ist, kann der Händler nur eine Position von maximal 50 Millionen eingehen. Wenn der Markt sich dann um 2% gegen ihn verändert, verliert er auch wieder 1 Million. Schade, aber er war ja bereit, so viel zu riskieren.

Wir sehen von den obigen Beispielen, bei meinem System spielt es keine Rolle, ob der Markt sehr volatil ist und verrücktspielt oder nicht, Citibank riskiert immer denselben konstanten Betrag von 1 Million. Der Value at Risk (VAR) ist konstant, aber die Größe der Position ist variabel und abhängig vom Zustand des Marktes.

Dies ist wiederum vergleichbar mit Autofahren. Wenn der Straßen-Zustand und die Wetter-Bedingungen gut sind, fahren wir schneller, als wenn die Umstände „volatil“, also nicht gut sind. Unsere Geschwindigkeit ändert sich und passt sich den Umständen an, aber trotz verschiedener Geschwindigkeiten fühlen wir uns immer gleich sicher. Dabei macht es keinen Unterschied, ob wir in einem Dorf 20 km pro Stunde fahren oder auf der Autobahn 120 km pro Stunde.

Zweitens benutzte ich das VAR-System, um einen erzielten Gewinn ins Verhältnis zu dem eingegangenen Risiko zu setzen, also eine Gewinn/Risiko-Analyse zu machen.

Nehmen wir als Beispiel mal zwei verschiedene Händler. Jeder von ihnen verdient 10 Millionen in einer bestimmten Zeitperiode. Aber Händler A riskierte jede Nacht 400.000 und Händler B riskierte jede Nacht 800.000. Klar ist, dass beide Händler gleich viel Geld verdient haben. Aber Händler A ist nur halb so viel Risiko eingegangen wie Händler B.

Deshalb kann ich bei einer relativen Leistungs-Bewertung sagen, dass Händler A zumindest in dieser Zeitperiode der bessere Händler war und deshalb einen höheren Bonus bekommt.

Natürlich limitierte mein Senior-Management den Gesamt-Risiko-Betrag VAR, den ich als Regionaler Treasurer für meine 24 Länder in Südamerika eingehen konnte. Das obige System erlaubte mir dann, die höchsten VAR-Limite an die Länder zu vergeben, deren Händler den höchsten Gewinn aus jedem Dollar von VAR herauspressen konnten.

Und da ich gerade von „pressen“ spreche, will ich zu besserem Verständnis dieses Beispiel benutzen. Angenommen, wir sind im Orangensaft-Geschäft zu einer Zeit, als die Orangen noch nicht von Maschinen, sondern mit der Hand gepresst wurden. Da gab es wahrscheinlich Männer, die aus einer Orange zwei Becher Saft pressen konnten. Andere konnten aus einer vergleichbaren Orange nur einen Becher Saft

pressen. Wir würden natürlich die Männer einstellen, die zwei Becher aus einer Orange pressen konnten, und nicht die, die nur einen Becher herausbekamen.

Ich wandte dieses System einschließlich der Gewinn/Risiko-Analyse für mehrere Jahre auf alle meine 24 Länder in Südamerika an, bevor Citibank weltweit und letztlich alle am Markt beteiligten Banken es einführten.

Die wichtigsten Leute in Citibank für die Kontrolle von Risiko saßen im Kredit-Ausschuss, welcher die Richtlinien für die Vergabe von Krediten erstellte, also wenn Citibank einem Kunden Geld gab.

Mit-Gründer des Markt-Risiko-Ausschusses

Die Entwicklung meines Value-at-Risk-Systems, zusammen mit anderen Kontrollen, die sich auf Handeln bezogen, führte 1988 in Citibank zur Gründung eines Markt-Risiko-Ausschusses (Market Risk Policy Committee). Ich war einer der fünf Gründer von diesem Ausschuss, in dem jedes Mitglied eine geografische Region repräsentierte. Ich repräsentierte Südamerika. Citibank war die erste Bank in der Welt, die einen solchen Ausschuss hatte, der zusätzlich und parallel zu dem Kredit-Ausschuss fungierte.

Während meiner letzten Jahre in Citibank, also die letzten Jahre vor meiner Pensionierung Ende 1995, hatte ich mehrere hervorragende Assistenten, die mir bei der umfangreichen administrativen Arbeit halfen und mir mehr Zeit für mein geliebtes Unterrichten ließen. Diese Assistenten schlossen Beatriz Rincon Young von Venezuela und Fernando Botargues von Argentinien ein. Beide waren junge Leute in den Risiko-Management-Abteilungen der Citibank-Filialen in Caracas und Buenos Aires. Mir gefiel ihr Stil und ihre Art Probleme zu lösen, und deshalb transferierte ich sie nach New York, um mit mir zusammenzuarbeiten. Beide Transfers stellten sich als sehr erfolgreich heraus, sowohl für Citibank als auch für die beiden persönlich.

Leibwächter

1970 verließ ich Citibank Deutschland und arbeitete für die Zentrale von Citibank in New York bis zu meiner Pensionierung Ende 1995. Während dieser 25 Jahre reiste ich für Citibank weltweit in allen fünf Kontinenten. Obwohl ich einen deutschen Reisepass hatte, wirkte ich aufgrund meiner Erscheinung, meines Benehmens und der Tatsache, dass ich für eine amerikanische Firma in New York arbeitete, wie ein Amerikaner. Ich nahm offiziell die amerikanische Staatsbürgerschaft 1999 an. Siehe Seite 354.

Innerhalb von Citibank spielte es keine Rolle, wie ich aussah und was ich für einen Reisepass hatte. Aber Amerikaner waren etwas mehr gefährdet als andere internationale Reisende. Das besondere Risiko für Amerikaner war, gekidnappt zu werden. Ich wusste, dass Citibank eine Versicherung für potentielle Lösegeld-Zahlungen hatte, um im Fall des Falles Top-Leute wieder freizukaufen. Angestellte von Citibank wussten nicht, ob sie auf dieser Liste standen. Aber im Hinblick auf

meine Verantwortung in der Bank und die Häufigkeit meiner Reisen in unsichere Länder war ich ziemlich sicher, dass ich auf dieser Liste stand. Wichtiger noch, die meisten Gangster würden aufgrund meiner Stellung in der Bank *vermuten*, dass ich auf dieser Liste stand.

In drei speziellen Situationen erlebte ich, dass Citibank in der Tat Leibwächter für mich hatte. Alle drei Situationen ereigneten sich in meinen letzten zehn Jahren in der Bank, also zwischen 1985 und 1995, als ich für Südamerika verantwortlich war.

In den späten 1980er Jahren flog ich nach Buenos Aires, um das Jahres-Budget für Treasury zu verabschieden. Ich kam an einem Samstag an, und die eigentliche Konferenz war an einem Sonntag. Mein Treasurer für Argentinien, Bobby Gamarra, wollte, dass seine verschiedenen Händler mir ihr Budget persönlich unterbreiten. Das war auch der Grund, warum die ganze Konferenz an einem Sonntag stattfand. Auf diese Weise waren die Händler nicht an einem Werktag von ihrem Handelstisch weg.

An diesem Sonntag waren keine anderen Angestellten in der Bank, nur die, die an der Budget-Konferenz teilnahmen. Ich kannte fast keinen von den Händlern, was mir etwas unangenehm war. Ich wollte, dass sie dachten, dass ich sie alle kenne.

Als ich einmal zur Toilette ging, bemerkte ich, dass da noch ein anderer Mann war. Es fiel mir ein, dass ich diesen Mann bereits mehrere Male gesehen hatte. Jetzt erinnerte ich mich sogar, dass er zusammen mit Bobby Gamarra mich am Vortag am Flugzeug auf dem Flugfeld in Buenos Aires abgeholt hatte. Da wir alleine in dem Toiletten-Raum waren, fragte ich ihn nach seinem Namen und was er in Treasury von Citibank Buenos Aires macht. „Ich bin einer Ihrer Leibwächter“, war seine Antwort. Ich war überrascht und nicht sicher, ob ich froh oder besorgt sein sollte. Es passierte nichts.

Das zweite Mal hatte ich mit Leibwächtern für mich in Bogota, Kolumbien, zu tun. 1990 hatte Citibank Bogota ein sehr ernstes Problem mit der Zentralbank von Kolumbien. Es war ein Riesen-Durcheinander und ich musste es aufklären. Als Regionaler Treasurer für Südamerika war es meine Aufgabe, dieses Problem persönlich handzuhaben. Ich musste also nach Bogota fliegen.

Als Regionaler Treasurer konnte ich jedes der 24 Länder jederzeit besuchen wann immer ich wollte, um deren Treasury-Geschäft zu überprüfen. Ich benötigte keine Genehmigung von dem jeweiligen Landes-Chef für solche Besuche. Ich kündigte nur an, dass ich für ein paar Tage zu Besuch komme, und das war alles.

In Bogota war das völlig anders. Die Lage in Bogota war so gefährlich, dass der Landes-Chef nur seine Genehmigung für einen wichtigen Besucher von New York oder sonst wo gab, wenn dies unbedingt erforderlich war. Der Grund war, dass es viel Geld kostete und auch viel Arbeit machte, einen Besucher wirksam zu beschützen. Im Hinblick auf die Größe des Problems genehmigte der Landes-Chef meinen Besuch.

Meine Frau Jill wusste, wie groß die Gefahr war, in Bogota gekidnappt zu werden, und wollte nicht, dass ich da hinflieg. Aber ich musste gehen. Es war Teil meines Jobs. Ich hatte Angst, es ihr zu sagen. Ich rief ihren Vater Marvin an. Er erklärte ihr alles, und dann ließ sie mich gehen.

In Bogota empfing mich ein Herr von Citibank, als ich vom Flugzeug die Treppe herunterkam, auf dem Flugfeld. Mein Auto war ein für \$ 600.00 speziell mit besonderen Stahlplatten ausgerüsteter Mercedes. Der Wagen war absolut kugelsicher.

In dem Auto war mein persönlicher Leibwächter, der bis eine Woche vorher der Polizeichef von Bogota gewesen war. Ich wohnte im Bogota Hilton Hotel für drei Tage und verließ mein Hotelzimmer nicht ein einziges Mal auch nur für eine Minute. Zwei schwerbewaffnete Soldaten hielten vor meiner Zimmertür 24 Stunden Wache. Alle Citibank-Angestellten, mit denen ich sprechen wollte, kamen von der Filiale zu mir ins Hotelzimmer. Ich fuhr zum Flughafen zurück und ins Flugzeug mit demselben Mercedes und von demselben Sicherheitsbeamten begleitet, wie ich angekommen war. Es passierte gar nichts, aber es war ein unvergessliches Erlebnis.

Mein am meisten angsteinflößendes Erlebnis war in Mexico City im Jahr 1992. Ich machte einen Routinebesuch in Mexico City bei unserer Filiale. Ich wusste, dass ein paar Monate vorher unser amerikanischer Landes-Chef entführt worden war, aber er tauchte nach ein paar Tagen wieder auf.

Mein mexikanischer Treasurer fuhr mit mir zum Mittagessen. Er und ich saßen hinten im Auto. Vorne saßen der Fahrer und ein Leibwächter neben ihm. Plötzlich sagte der Leibwächter er habe das Gefühl, dass ein Auto uns folgte. Er nahm seine Pistole heraus und entsicherte sie. Er sagte dem Fahrer, in eine andere Richtung zu fahren als notwendig, um zu unserem Restaurant zu kommen. Der Leibwächter befahl uns hinten im Wagen, niederzuducken, so dass man uns kaum noch sehen konnte. Bei den ersten fünf unnötigen Rechtsabbiegen und Linksabbiegen folgte das verdächtige Auto uns noch. Dann sagte der Leibwächter, dass das verdächtige Auto uns nicht mehr folgte, und alles war wieder normal. Wiederum passierte nichts, aber mein Kollege und ich brauchten ein paar steife Drinks, als wir in unserem Restaurant ankamen.

Persönliches Leben bis zu meiner Pensionierung von Citibank Ende 1995

Tango-Show in Buenos Aires

1990 nahm ich Jill mit auf eine meiner Reisen nach Buenos Aires, Argentinien. Als Regionaler Treasurer musste ich dieses wichtige Land und unsere Filiale öfter besuchen, um unser Handelsgeschäft dort zu überprüfen.

Ich wollte schon immer mal eine richtige typische argentinische Tango-Show sehen, und da Jill bei mir war, dachte ich, dass dieses Mal eine gute Gelegenheit war. Wie alle gesellschaftlichen Ereignisse in Buenos Aires begannen Abendessen und die Show erst um 23 Uhr. Das Theater war in einer dunklen Straße und der Citibank-Fahrer setzte uns dort ab. Die Show war ein großartiges Erlebnis, und gegen 2:30 Uhr morgens brachte der Fahrer uns wieder ins Hotel zurück.

In Buenos Aires wohnte ich immer im Plaza Hotel, eines der besten Hotels an der Florida in der Stadt. Jill und ich gingen durch die Halle des Hotels zu den Aufzügen, und während wir auf den Aufzug warteten, gab ich Jill einen kleinen Kuss. Kurz danach kam ein Herr vom Empfang und bat mich, ihm ein paar Schritte zur Seite zu folgen. Dann sagte er: „Es tut mir leid, mein Herr, aber wir sind nicht *so ein* Hotel!“

Ich sagte ihm, dass die Dame meine Frau ist, und gab ihm meine Zimmernummer. Er guckte in seinen Unterlagen beim Empfang nach und entschuldigte sich. Jill und ich fanden das Ganze lustig und ich war stolz auf meine attraktive Frau.

Mitglied im Deutschen Verein in New York

Um 1988 wurden Jill und ich Mitglied im Deutschen Verein in New York. Der Verein traf sich jeden Monat in den Räumen des Union Club of the City of New York, 101 East 69. Straße und Park Avenue.



HR mit Stephan Bub von Hypo Vereinsbank und Jill, 1989

Präsident Reinhard Augustin und seine Frau Helmi schafften immer eine festliche „deutsche“ Atmosphäre, was immer mit dem Singen von deutschen Liedern verbunden war. Es war Tradition, dass ein Treffen mit einer Cocktail-Party begann, gefolgt von einem Abendessen. Anschließend hielt ein prominenter Vertreter von der deutschen Politik oder Wirtschaft eine Rede. Das Foto oben zeigt meinen guten Freund Stephan Bub, damals Leiter der Hypo Vereinsbank in New York, zwischen Jill und mir. Auf Stephans Einladung hin war ich für viele Jahre Mitglied des Beirates der Zentrale seiner Bank in München. Dieser Beirat traf sich alle drei Monate in sehr schönen Orten und Hotels überall in Europa.

Im Deutschen Verein war ich für viele Jahre sehr aktiv. Ich wurde in den Vorstand gewählt und war Finanz-Direktor des Vereins. Ich kam auch einmal als Nikolaus aus Sibirien zu Weihnachten. Letztlich machte ich es auch möglich, dass zum ersten Mal eine Dame in ihrem eigenen Namen Mitglied des Vereins wurde.

Jill feiert Hanukkah

Das fröhliche Fest *Hanukkah* beginnt am 25. Kislev im jüdischen Kalender und fällt oft im Dezember nahe Weihnachten. Das Fest feiert zwei Wunder – ein großer militärischer Sieg der Juden und eine wundersame Zufuhr von Öl in den Tempel. *Hanukkah* nennt man auch das Fest der Lichter und wird für acht Tage gefeiert. Die *Hanukkah Menorah* hat neun Kerzenhalter. Eine für jede von acht Nächten und eine zusätzliche Kerze, die benutzt wird, um die anderen acht anzustecken. Am ersten Abend wird eine Kerze angesteckt, am zweiten Abend eine zweite und alle acht Kerzen werden am achten Abend angesteckt. *Hanukkah* ist eine Zeit, um mit Familie und Freunden zu feiern, Feiertags-Spezialitäten zu essen und Geschenke zu geben, besonders Kindern.



Jill feiert Hanukkah, 1988

Das Foto oben zeigt Jill, wie sie in unserer New Yorker Sutton-Place-Wohnung mit bedecktem Kopf Hanukkah-Kerzen anzündet. Nachdem die Kerzen angesteckt sind, spricht sie auf Hebräisch das folgende Gebet:

Gesegnet seiest Du Herr, unser Gott, Herrscher über das Universum

- der Du uns mit Deinen Geboten gesegnet hast
- der Du zu dieser Zeit Wunder für unsere Vorfahren vollbracht hast
- der Du uns am Leben hältst und uns weiterhin erhältst und uns ermöglicht hast, diese Hanukkah-Zeit des Lichts zu erleben. (Amen)

Ich habe Jill immer ermutigt, dieser wichtigen jüdischen Tradition zu folgen, und habe immer gerne still mit ihr gebetet. Ihrerseits hat Jill immer aktiv an unseren Weihnachtsfeiern teilgenommen und diese auch tatkräftig unterstützt. Das schloss immer ein, den Weihnachtsbaum zu schmücken, Geschenke zu verpacken und auszu teilen und eine köstliche Weihnachtsgans zu braten.

Haus in Norwalk, Connecticut

Jills Karriere ging gut weiter und sie wurde schließlich Direktor bei Barclays Bank in New York mit globaler Verantwortung für Zins-Optionen in US-Dollars. Zusammen verdienten wir gut und entschieden 1986, zusätzlich zu unserer Sutton-Place-Wohnung in New York ein Haus in Connecticut zu kaufen. Es war ein schönes Haus und lag auf einer Straße namens Cottontail. Das Haus hatte vier Schlafzimmer, einen schönen Garten und ein großes Schwimmbaden. Da war reichlich Platz für Janine, manchmal auch Ralf sowie andere Familien-Mitglieder und Freunde, uns zu besuchen, auch über Nacht. Das Haus war auch nur 15 Minuten vom Bahnhof Rowayton entfernt, für den Fall, dass wir mal den Zug statt unser Auto nach New York nehmen wollten.

1987 kaufte ich auch einen schönen 300E Mercedes, eines der ersten E-Modelle in den USA. Der Wagen war nagelneu, und ich fuhr ihn persönlich aus dem Mercedes-Ausstellungsraum auf der Park Avenue und 56. Straße. Ich bekam einen Parkplatz in einer Garage nur einen Block von unserer Sutton-Place-Wohnung entfernt. Der Platz innerhalb der Garage war so gelegen, dass ich meinen Wagen dort selbst parken konnte, ohne dass einer der Angestellten der Garage den Wagen zu fahren hatte. Das Auto war mein Baby, und all das war damals wichtig für mich.



**Jill und meine Mutter sitzen mit Janine und Ralf zur Seite
Mein Sohn Heinz und ich stehen dahinter, 1987**



Norwalk-Haus-Garten mit Schwimmbecken

Tennis in den 1980er Jahren

Einer meiner Kollegen war Mitglied in „The Wall Street Racquet Club“. Ich spielte dort oft mit ihm nach Büro-Schluss und wir hatten viel Spaß zusammen. Ich liebte das Logo des Klubs, im Foto unten auf einer Hülle für Tennisschläger zu sehen.



Logo des „The Wall Street Racquet Club“

Es zeigt, wie sich ein Bulle und ein Bär auf einem Tennisplatz gegenüberstehen, genauso wie sie es sinnbildlich gesprochen jeden Tag in den Finanzmärkten der Welt tun.

Wenn jemand optimistisch für die Wirtschaft und den Markt ist und glaubt, dass die Aktien steigen und nach oben gehen, nennt man ihn einen „**Bullen**“. Man sagt, dass er eine „**bullige**“ Erwartung für den Markt hat. Man spricht von einem **Bären**-Markt, wenn die Wirtschaft nicht gut ist, eine Rezession droht und die Aktienkurse wahrscheinlich fallen und runtergehen. **Bären**-Märkte sind nicht gut für Investoren, weil es schwierig ist, Aktien zu finden, die wahrscheinlich steigen werden.

Der Ursprung für diese idiomatischen Ausdrücke ist wie folgt:

Ein Bulle attackiert und kriegs seine Angriffskraft, indem er seinen Kopf senkt und sein Opfer hoch in die Luft wirft. Wenn das Ziel seines Angriffs wieder zurück auf den Boden kracht, verliert es für einen Moment seine Orientierung. Der Bulle kann dann diesen Augenblick ausnutzen, um sein Opfer zu töten. Mit anderen Worten, der *Bulle nutzt eine Aufwärts-Bewegung* zu seinem Vorteil.

Ein Bär attackiert und kriegs seine Angriffskraft, indem er sich auf seine Hinterbeine stellt und sich auf sein Opfer drauffallen lässt. Mit anderen Worten, der *Bär nutzt eine Abwärts-Bewegung* zu seinem Vorteil.

Ich kann mich noch gut erinnern, wie ich 1988 im Alter von 52 Jahren den Lufthansa Hon Cup bei dem Senator Turnier gewonnen habe. Lufthansa hatte alle seine Senatoren, die an der Ostküste der USA zwischen Boston und Washington D.C. wohnen, zu einem Tennis-Turnier eingeladen, insgesamt an die 65 Personen. Ich schaffte, es ins Finale zu kommen, und spielte dort gegen einen viel jüngeren Herrn, der Finanz-Direktor bei der amerikanischen Niederlassung der deutschen multinationalen Firma DEGUSSA war. Im entscheidenden letzten Satz hatte ich wiederholt Match Point, konnte aber diesen Punkt nicht gewinnen. Ich schlug dann immer links auf der Vorteil-Seite des Platzes auf und konnte diesen letzten entscheidenden Punkt nicht gewinnen. Vor meinem geistigen Auge sah ich den wunderschönen funkelnden Pokal, den Lufthansa für dieses Turnier gestiftet hatte, und ich wollte ihn unbedingt gewinnen. Schließlich betete ich zu Gott und sagte: „Lieber Gott, ich möchte gerne diesen Pokal gewinnen. Bitte hilf mir! Aber es muss jetzt sofort sein, denn ich kann nicht mehr laufen. Ich verspreche, 1.000 Dollar an das Rote Kreuz zu stiften, wenn ich gewinne. Aber es muss jetzt gleich sein.“ Ich schlug auf und mein Gegner schlug den Ball ins Netz. Ich gewann den Pokal und gab 1.000 Dollar an das Rote Kreuz, um mein Versprechen zu erfüllen. Heute halte ich es nicht mehr für angebracht, in einer solchen Tennis-Situation Gott um Hilfe zu bitten. Aber was soll ich machen, das war 1988!

Ein paar Tage vorher, als ich noch in Mexiko unterwegs war, wurde Jill zur Vize-Präsidentin bei Chemical Bank, New York befördert. Das musste natürlich gefeiert werden. Ich rief meine Sekretärin Elsie Rivas an, eine schöne langbeinige Puerto Ricanerin, und bat sie, bei meinem Sutton-Place-Wein-Geschäft eine große Flasche Champagner zu bestellen. Die Leute in dem Geschäft kannten mich und ich hatte ein Konto dort. Sie fragte: „Herr Riehl, was meinen Sie, wenn Sie sagen „eine große Flasche‘ Champagner“? Und ich sagte: „Die Flasche muss deine Kniescheiben erreichen, wenn du hohe Absätze trägst.“ Sie bestellte eine Salmanazar, wie ich später feststellte, eine Flasche, die zwölf Standard- $\frac{3}{4}$ -Liter-Flaschen oder insgesamt neun Liter Champagner enthält. Als ich von Mexiko zurückkam, um die Flasche abzuholen, brauchte ich Hilfe von einem jungen Mann in dem Geschäft, der mit mir zusammen die Flasche die 400 Meter zu meiner Sutton-Place-Wohnung trug.

Wir feierten ausgiebig Jills Beförderung und meinen Sieg bei dem Lufthansa-Senator-Tennis-Turnier, und wir haben immer noch die Flasche als Andenken. Natürlich waren da einige Freunde, die mit uns feierten und uns halfen, die Flasche leer zu machen. Das war im Einklang mit einem Sprichwort meiner Mutter: „Ein Erfolg zählt doppelt, wenn gute Freunde ihn mit dir teilen!“



**Silvester in unserem Norwalk-Haus
Mutti und Rick Raskopf**

Unsere Tochter Janine: Persönliche Entwicklung und Erfolge

Nachdem wir das Haus in Norwalk hatten, besuchte Janine uns oft von ihrer Knox-Schule. Während der letzten paar Jahre, bevor sie dort 1988 ihren Hochschul-Abschluss machte, holten Jill und ich sie entweder bei Knox oder, wenn sie mit dem Zug kam, am Pennsylvania-Bahnhof in New York, ab.

Nach einem Jahr im Pine Manor College in Boston, ging Janine 1989 zur Mount-Bachelor-Akademie in Prinville im US-Staat Oregon. Das ist ein privates therapeutisches Internat für Jungen und Mädchen.

Jill hatte diese Schule zusammen mit dem Erziehungsberater Dr. Morse gefunden, und es schien perfekt für Janine zu sein, fast wie ein Sommer-Camp. Es war enorm teuer, aber wir schickten Janine trotzdem für Juli und August dorthin, weil wir davon überzeugt waren, dass es gut für sie ist. Nachdem Janine ein paar Wochen dort war, rief sie mich an und bat, dort für ein ganzes Jahr bleiben zu dürfen. Da waren Tränen am Telefon. Der Rektor der Schule sprach mit mir und erklärte, wie gut es für Janine sein würde, wenn sie ein ganzes Jahr dort bleiben würde. Schließlich war ich überzeugt und einverstanden.

Jedoch, die Entscheidung war sehr wichtig für Janine und mich. Deshalb sagte ich dem Rektor, dass ich Janine persönlich meinen Entschluss mitteilen möchte, dass sie das ganze Jahr dort in der Schule bleiben kann.

Ich flog zu diesem einsamen Ort über San Francisco und Bend, Oregon. Dort mietete ich ein Auto und fuhr weitere zwei Stunden, bis ich schließlich an der Schule ankam. Aber all diese Mühen waren es wert.

Ich werde nie den Moment vergessen, als ich meine Tochter in meinen Armen hielt, ihr in die Augen schaute und ihr sagte, dass sie das ganze Jahr in der Mount-Bachelor-Akademie bleiben kann.

Janine war bei der Mount-Bachelor-Akademie so erfolgreich, dass der Rektor ihr am Ende des Jahres anbot, als Lehrerin bei der Schule zu bleiben. Und auch als Lehrerin hatte sie Erfolg, denn nach einiger Zeit übernahm sie die Leitung der dortigen Mittelschule.

An dieser Mount-Bachelor-Akademie fand Janine auch ihre große Liebe und lernte den Mann ihres Lebens kennen. Es war David LePere, der Wildernis-Direktor der Schule. David ist ein wunderbarer Mann. Ich kann mich noch lebhaft daran erinnern, als er mich 1994 um die halbe Welt herum in Jakarta, Indonesien, anrief, und mich um die Hand meiner Tochter Janine bat. Janine und David sind glücklich verheiratet, und ich bin stolz auf ihre drei Jungen Riley, Cole und Dylan, die 2001, 2004 und 2006 geboren wurden.

Janine war nicht die erste, die mir Enkel gab. Mein Sohn Heinz in Deutschland heiratete 1992 und hat Zwillingssöhne namens Alexander und Nicolai. Heinz schloss mit Erfolg die berühmte deutsche Lehre (duale Ausbildung) als Optiker ab und wurde später, nach Jahren weiterer Ausbildung, ein Optiker-Meister. Nach einem weiteren Jahr ganzzzeitiger spezieller Ausbildung wurde Heinz auch Akustik-Meister für Hörgeräte. Er lebt mit seiner Lebenspartnerin Regina in Essen nahe Düsseldorf und hat mehrere Geschäfte in der Gegend. Siehe auch Seite 426. Alexander und Nicolai arbeiten beide als angehende Optik- und Akustik-Meister in Vaters Geschäften.

In New York war der normale Ablauf am Wochenende, dass ich unser Auto am Freitagnachmittag von unserer Wohnung Sutton Place und 57. Straße zur U-Bahn-Haltestelle Lexington Avenue und 86. Straße fuhr und dort im Auto auf Jill wartete. Wenn Jill dort per U-Bahn von Wall Street ankam, stieg sie in unser Auto und wir fuhren zusammen die 50 km zu unserem Haus in Norwalk, Connecticut. Manchmal war die Fahrt wegen des Wochenend-Verkehrs etwas langsamer. Wir hielten dann immer Händchen und sagten: „Macht nichts. Wir sind ja zusammen!“



HR beim Klavierspielen im Haus in Norwalk, 1987

Montagsmorgens standen wir um 5:30 in Norwalk auf und fuhren um 6:30 ab. Ich brachte Jill nach Manhattan bis ganz zur Wall Street runter, wo sie direkt vor ihrem Büro spätestens um 7:45 ausstieg. Danach fuhr ich zurück zu Mid-Town Sutton Place, parkte das Auto in unserer Garage und ging die paar Blocks zu meinem Citibank-Büro.

Anfang vom Golfspielen, 1993

Als wir mehr Wochenende in unserem Haus in Norwalk verbrachten, fingen wir auch an, den Country Club of Darien mehr zu benutzen, insbesondere zum Tennisspielen. Aber mit Jill Tennis zu spielen war nicht so toll. Sie schlug die Bälle unkontrolliert überallhin und ich lief hinter den Bällen her, um sie wieder zu ihr zurückzuschlagen. Es war gute Körperbewegung, aber machte nicht wirklich Spaß.

Dann schlug jemand auf einer Party vor, dass wir beide mit Golf anfangen sollten. Da würden wir beide Anfänger sein, und außerdem stört es bei Golf nicht so sehr, wenn einer besser spielt als der andere. 1990 stellten wir den Antrag, unsere Tennis-Mitgliedschaft auf Golf zu ändern. Die Wartezeit war drei Jahre. Wir begannen trotzdem mit Golf, und spielten an Wochenenden auf öffentlichen Plätzen. 1993 war es endlich so weit, dass wir Golf-Mitglieder im Country Club of Darien wurden.

Anfangs war mein Golf etwas besser als das von Jill, denn ich hatte bessere Hand-zu-Auge-Koordination vom Tennis her. Aber das änderte sich schnell, denn Jill übte und arbeitete an ihrem Golf, und ich tat das nicht. Mein Handicap ging nie unter 20 und Jills ging viel niedriger.

Bei Klubmeisterschaften im Country Club of Darien fragte Jill, was das Handicap der Damen-Klubmeisterin ist. Als sie hörte, dass diese Dame ein Handicap von 12 hatte, sagte sie sofort, dass sie eines Tages auch eine 12 sein würde. Inzwischen ist ihr Handicap noch tiefer unter 10 gegangen.

Jill hat bisher die Klub-Meisterschaft in unserem Admirals Cove Club in Jupiter, Florida, zwei Mal und in unserem Linville Ridge Club in Linville, North Carolina, sieben Mal gewonnen, einschließlich 2018.

Ich erinnere mich an den Tag 1998, als Jill zum ersten Mal 100 durchbrach. Das heißt für eine Runde Golf weniger als 100 Schläge brauchte. Sie saß mit ihren Freundinnen auf der Terrasse des Country Club of Darien und ich schickte ihr Champagner für alle.

Unterrichten bis zu meiner Pensionierung Ende 1995

Bis zur Mitte oder Ende der 1980er Jahre unterrichtete ich hauptsächlich den eigentlichen *Handel* im Geld- und Devisengeschäft. Das änderte sich drastisch, nachdem ich das Value-at-Risk-System und andere Risiko-Management- und interne Steuerungs-Systeme entwickelt hatte.

Anfangs nahm Risiko-Management einen immer größeren Teil meines Lehr-Programms ein. Dann teilte ich schließlich das Lehrmaterial und machte zwei verschiedene Kurse daraus:

- Internationales Treasury-Management
Hier beschrieb ich die Fundamente des Treasury-Geschäftes und das *Handeln*
- Treasury-Risiko-Management
Hier beschrieb ich die *Kontrollen* für das Preisrisiko, das Kontrahenten-Kreditrisiko und das Liquiditätsrisiko sowie auch die internen Kontrollen zur Vermeidung von Betrug und Fehlern.

Es dauerte nicht lange, bis die meisten meiner Kunden mehr an *Treasury-Risiko-Management* interessiert waren als an den Grundbegriffen des Treasury-Geschäftes. Es war immerhin seit 1960 oder fast 30 Jahre her, seit ich die Fundamente entwickelt hatte, und es gab inzwischen auch mehr Leute, die das lehren konnten. Auf der anderen Seite war Treasury-Risiko-Management völlig neu und viele Leute waren daran interessiert. Meine asiatischen Kunden, das heißt die von den Zentralbanken geförderten Bank-Schulen in Singapur, Malaysia, Hongkong und Indonesien, wechselten alle von meinem Programm von Fundamentals auf Treasury-Risiko-Management um.

Einer meiner ältesten Kunden, seit 1984, war ein Institut in Kuala Lumpur, Malaysia, welches sich jetzt *Asian Banking School* nennt. Diese Schule war auch ein direkter Teil der Zentralbank von Malaysia, der Bank Negara. Die Inspektoren dieser Schule nahmen an meinen öffentlichen Seminaren teil, die von dieser Asian Banking School organisiert wurden. Ihnen gefiel der Inhalt meiner Seminare, und so luden sie mich ein, in ihrem eigenen Trainings-Zentrum, dem Ausbildungs-Zentrum der Zentralbank von Malaysia, zu unterrichten. Die privaten Banken in Malaysia wussten, dass ich diese Inspektoren der Zentralbank unterrichtete, die dann und wann die privaten Banken besuchten, um zu gewährleisten, dass diese sich an die neuesten Regeln (best practices) hielten.

Das führte dazu, dass die Angestellten der privaten Banken in Malaysia zu meinen öffentlichen Seminaren kamen, um zu hören was ich zu sagen hatte. Und ich sagte ihnen, dass sie dies und das tun müssen, denn das ist, was die Inspektoren der Zentralbank bei ihrem nächsten Besuch sehen wollen. So lehrte ich zum Beispiel den Inspektoren im Ausbildungs-Zentrum der Zentralbank, zu gewährleisten, dass die privaten Banken, sogenannte „Produkt-Programme“ für alle neuen Produkte und Instrumente erstellen müssen; und ich riet den Angestellten der privaten Banken, diese „Produkt-Programme“ zu erstellen, denn das würden die Inspektoren der Zentralbank erwarten. Es war also eine perfekte kreisförmige Situation, die großartiges Marketing für meine Seminare war.

In einem dieser Jahre gab ich ein Seminar in Kota Kinabalu, einer Stadt im malaysischen Staat Sabah. Es war gerade Ramadan, und so fastete ich zusammen mit meinen malaysischen Freunden. Ramadan ist der neunte Monat im islamischen Kalender. Dem islamischen Glauben zufolge fasten Moslems zur Erinnerung des Tages, als der Koran zum ersten Mal Mohamed offenbart wurde. Die Länge der Fastenzeit ist 29 bis 30 Tage, basierend auf der ersten Sichtung des neuen Mondes. Während des täglichen Fastens von Sonnenaufgang bis Sonnenuntergang nehmen Moslems kein Essen oder Trinken zu sich und rauchen auch nicht. Am Ende der fast einmonatigen Fasten-Periode ist das Fest Eid al-Fitr, auch bekannt als Hari Raya. Das ist ein großes Fest, das oft drei Tage dauert.

Risiko-Management wurde fast über Nacht sehr populär. Genau, wie 30 Jahre vorher die gesamte Finanzwelt mein Treasury-System übernahm, wollte jetzt jeder das Neueste über Risiko-Management und interne Kontrollen lernen.

Mein *Treasury-Risiko-Management*-Kursus bei New York University war so beliebt, dass meistens mehr Studenten sich für den Kursus eingeschrieben hatten, als es Stühle im Klassenraum gab. Anstatt Studenten nach Hause zu schicken, ging ich in das nächste Klassenzimmer und holte mehr Stühle von dort zu mir. Aber die zentrale Verwaltung bekam das heraus. Die sahen, dass da mehr Studenten in meinem Raum waren, als das vom Feuerversicherungs-Standpunkt her erlaubt war. Sie erlaubten mir, den einmal begonnenen 14-Wochen-Kursus zu Ende zu führen, aber in den folgenden Semestern durfte ich dies nicht mehr tun.

In einem anderen Jahr ergab sich das folgende große Problem. Da ich für Citibank global reiste, konnte ich manchmal nicht für 14 Wochen lang jeden Dienstagabend in New York sein und bei New York University (NYU) unterrichten, so wie das von NYU veröffentlichte Programm es vorsah. Deshalb schlug ich manchmal für solche Wochen den Freitagabend als Alternativ-Klasse für Dienstag vor. Ich gab solche Änderungen immer am ersten Tag des Programms bekannt, so dass die Studenten sich darauf einstellen konnten.

Nun ergab sich wieder eine Situation, in der sich mehr Studenten für meinen Kursus eingeschrieben hatten, als ich aufnehmen konnte. Und da standen ungefähr zehn Studenten und warteten, ob sie nicht doch noch in meine Klasse hineinkommen konnten. Als ich bekannt gab, dass zwei der 14 abendlichen Vorlesungen an einem Freitagabend sein würden, meldeten sich drei Studenten und sagten, dass sie jüdisch sind und dass ihre Religion ihnen verbietet, an einem Freitagabend (Sabbath) nach Sonnenuntergang irgendwelche Arbeit auszuführen, und das schließt ein, an einem Unterrichts-Kursus teilzunehmen.

Ich sah die wartenden Studenten, die gerne in meine Klasse wollten, und entschied, dass die drei jüdischen Studenten ganz einfach in diesem Semester meinen Kursus nicht nehmen konnten und dass stattdessen drei Studenten von der Warteliste ihre Plätze einnehmen würden, die freitags zu meiner Klasse kommen konnten.

Ein paar Tage später rief mein Freund Jerry Lieberman mich an, der zu der Zeit der Personal-Chef der ganzen Citibank war. Er sagte mir, dass er einen Brief von einem anderen Angestellten der Citibank erhalten hatte, der Student in meiner Klasse war und Zeuge meiner Entscheidung und meines Verhaltens am vergangenen Dienstag in meiner NYU-Klasse war. Dieser Herr drückte in seinem Brief aus, wie peinlich es ihm war und wie beschämt er war zu sehen, wie ein Citibank-Kollege in einer groben Art und mit einem Nazi-ähnlichen deutschen Akzent die drei jüdischen Studenten aus seiner Klasse herausgeschmissen und mit drei nichtjüdischen ersetzt hatte.

Es dauerte einen Augenblick, bis ich voll verstanden hatte, was Jerry Lieberman, der jüdisch ist, mir sagte. Er sagte: „Wenn du dein Verhalten nicht dramatisch änderst, steckst du ganz tief in der Scheiße!“ Ich verstand ihn und glaubte ihm. Ich rief die drei Studenten an, entschuldigte mich und machte Termine für Privat-Klassen nur für diese

drei, an Tagen und zu Zeiten, die ihnen passten. Und am nächsten Dienstagabend entschuldigte ich mich bei meiner ganzen Klasse für mein Verhalten. Ich benutzte Ausdrücke wie „großer Fehler in meiner Beurteilung der Situation“ usw.

Diese Geschichte hätte sehr leicht ein böses Ende nehmen können, aber ich hatte Glück, dass Jerry Lieberman mein Freund war. Einige Jahre vorher in seiner Karriere war er in der Südamerika-Gruppe der Bank, wo ich auch zu der Zeit arbeitete. Jerry und seine Frau kannten Jill und waren zu Gast bei uns in unserer Sutton-Place-Wohnung.

INSEAD in Fontainebleau, France

Mein Freund Ingo Walter von New York University (NYU) lud mich ein mitzuhelfen, für **INSEAD in Fontainebleau**, 60 km von Paris entfernt, einen zweiwöchigen Kursus zum Thema Risiko-Management zu entwickeln. Fontainebleau ist eine malerische Stadt, tief mit der französischen Geschichte verbunden und nach seinem frischen Quellwasser benannt. Der Name erweckt sofort Erinnerungen an seinen Wald und sein Schloss. INSEAD ist ein Akronym für *Institute Europeen d'Administration des Affaires* oder *European Institute of Business Administration*. INSEAD ist eine der besten Schulen in Europa.

Ich half, den Kursus zu entwickeln, und unterrichtete danach für 15 Jahre von 1990 bis 2004 jedes Jahr 2½ Tage in diesem Seminar von insgesamt zwei Wochen. Ich freute mich jedes Jahr auf diesen Besuch im Mai. Jill kam oft mit mir. Die Seminar-Teilnehmer waren hochgestellte Finanz-Leute von ganz Europa; sie kamen von Banken, Zentralbanken und Nicht-Banken. Einige luden mich ein, in ihren jeweiligen Unternehmen und Instituten mehrtägige Vorträge und Seminare abzuhalten. Das traf zu auf Finnlands Bank, Helsinki (Finnische Zentralbank) und Abbey National, London, eine englische Sparkasse.



HR bei einem Vortrag in INSEAD, 1992

Hier ist eine INSEAD-Geschichte, die ich nie vergessen werde. Die Flüge von den USA kommen in Europa meistens morgens an. Das INSEAD-Taxi fuhr mich zu meinem Hotel in Fontainebleau, wo ich gegen 10 Uhr morgens ankam. Mein Zimmer in meinem Hotel war noch nicht frei und ich saß gleich neben dem Hotel draußen vor einem kleinen Café. Es schien noch nicht geöffnet zu sein und ich saß da und bewunderte den herrlichen Mai-Tag, die Sonne und die schönen Blumen überall. Plötzlich kam eine Serviererin, möglicherweise die Inhaberin des Cafés, und fragte, ob ich einen Wunsch hätte. Ich erklärte ihr, dass ich einfach nur dasitze und warte, bis mein Zimmer in dem Hotel nebenan frei ist, und keinen Wunsch habe. Aber dann kam mir dieser Gedanke und ich sagte: „Na, ich bin ja in Frankreich, vielleicht sollte ich ein Glas Champagner trinken. Oder ist es dazu zu früh?“ Die Dame antwortete sofort: „Aber Monsieur, *in Frankreich ist es nie zu früh für Champagner!*“ Also trank ich ein oder zwei Gläser Champagner. Diese Geschichte werde ich nie vergessen.

Jill und ich machten meistens im Anschluss an INSEAD eine Woche Urlaub irgendwo in Frankreich. Einmal fuhren wir an die Strände von Normandie, wo am 6. Juni 1944 amerikanische und englische Truppen die Küste von der See aus stürmten, landeten und das Ende des Zweiten Weltkriegs beschleunigten. Ein anderes Mal besuchten wir Elsass Lothringen und Straßburg mit all seinen gastronomischen Attraktionen.

Wir besuchten auch mehrfach und für längere Zeit Burgund und Provence einschließlich Marseille. In Marseille gaben wir uns extra Mühe, einen Tisch in einem besonderen Restaurant zu kriegen, das zu der Zeit weltbekannt war für seine Bouillabaisse, seine Fischsuppe. Als wir in dem Restaurant ankamen, sagte man uns, dass es an dem Tag keine Fischsuppe gibt. Als der Küchenchef an dem nämlichen Morgen zum Markt gegangen war, gefiel ihm die Qualität des Fisches nicht. Also gab es keine Suppe an dem Tag!!

Anfang der 1990er Jahre hatten Jill und ich zwar Weingläser zu Hause, aber sie gefielen uns nicht zu 100%. Deshalb passten wir immer auf, ob wir irgendwo Gläser sahen, die uns wirklich gut gefielen. An einem Abend aßen wir im Restaurant Bas Breau in Barbizon nahe Fontainebleau und wir sahen, wie am Nebentisch Rotwein in wunderbaren Gläsern serviert wurde. Obwohl wir damals lieber Weißwein tranken, bestellten wir Rotwein, damit wir aus den herrlichen Gläsern trinken konnten. Wir waren enttäuscht, als der Kellner unseren Rotwein in anderen Gläsern servierte, die uns nicht so gut gefielen. Wir fragten den Kellner, warum wir andere Gläser hatten als der Nebentisch, und er erklärte: „Monsieur, die Herrschaften trinken Burgunder. Sie haben einen Bordeaux bestellt.“ Die Gläser, die uns so gut gefielen, standen bei dem Restaurant zum Verkauf und wir kauften acht davon. Sie gefallen uns heute noch, nach 25 Jahren.

Bei einer unserer Reisen in Frankreich wohnten wir mehrere Tage im Hotel-Restaurant La Cote d'Or in Salieu im Herzen von Burgund. Der Eigentümer, Bernard Loiseau, wusste, dass ich zu der Zeit Senior-Vize-Präsident bei Citibank New York war, und bediente uns ganz besonders gut. Das Restaurant hatte fantastische Gläser für Weißwein, Rotwein und Champagner, die Jill und mir ausnehmend gut gefielen. Als ich Bernard nach diesen Gläsern fragte, stellte sich heraus, dass diese nicht allgemein käuflich zu erwerben waren. Alle drei Glas-Typen waren speziell für Bernard und sein

Restaurant Cote d'Or von einer Kristallerie in Elsass Lothringen entworfen und hergestellt worden.

Zu der Zeit versuchte Bernard, für sein Restaurant einen dritten Stern von dem berühmten Restaurant-Bewerter „Michelin Guide“ zu bekommen. Deshalb schlug er vor, dass ich auf meinem offiziellen persönlichen Citibank-New-York-Briefpapier eine positive Bewertung seines Restaurants schreibe, indem ich Essen, Service und Atmosphäre seines Restaurants lobe. Als Dank dafür würde er der Kristallerie gestatten, „seine Gläser“ an mich zu verkaufen.

Das ganze Arrangement funktionierte gut. Ich schrieb den Brief, Bernard bekam seinen dritten Stern und Jill und ich bekamen die wunderbaren Gläser zu einem spott-billigen Preis zu unserer Sutton-Place-Wohnung in New York geschickt. Auf unseren Wunsch hatte die Kristallerie sogar unser Monogramm JHR auf die Gläser graviert. Fantastisch!! Wir benutzen die Gläser bis heute.

Hier ist noch eine Geschichte, die ich nicht vergessen kann. Es war ein Abendessen in einem Restaurant nahe INSEAD in Fontainebleau mit Ingo Walter und seiner wunderbaren Frau Jutta, ein weiterer INSEAD-Professor und seine Frau sowie meine Mutter und ich. Meine Mutter war zu der Zeit 85 Jahre alt. Wir sprachen alle fließend Deutsch. Nach mehreren Flaschen Wein entwickelte sich eine Diskussion über den Unterschied zwischen „anspitzen“ und „scharfmachen“. Nach einiger Zeit fragte meine Mutter eine der beiden anderen Damen: „Weißt du, worüber die sprechen?“ Und die andere Dame antwortete: „Ja sicher, mach ich doch jeden Abend!“

Während ich 1992 bei INSEAD unterrichtete, hatte die Frau eines anderen Professors in einer der Hallen von INSEAD eine Ausstellung ihrer Gemälde. Ihr Name war Heide Story; sie war eine österreichische Baronin. Mir gefiel eines ihrer Gemälde so sehr, dass ich es als ein Geschenk für Jill kaufte. Der Name des Gemäldes ist übersetzt „Frühling – die Riten des Frühlings“.

Das Gemälde hängt an einem prominenten Platz in unserem Esszimmer, zusammen mit den beiden Gemälden, die auf zwei verschiedene Arten den „Schöpfungstag“ darstellen. Siehe Seite 180.



Frühling – die Riten des Frühlings, Gemälde von Heidi Story

Teil des Gemäldes ist ein von Heidi Story auf den unteren Rand geschriebener Text, der auf dem Bild oben nicht sichtbar ist.
Es ist, als wenn die Tanzenden es zueinander sagen.

Original unter dem Bild

„Du bist die Freude mir im Leben,
Du bist der stete Sonnenschein.
Du bist Geschenk von Gott gegeben,
die Harmonie im Herze mein.

You are my love, my inspiration,
my joy, my fun my laughter dear.
You chase my sorrows, calm my fear.
Your arms around
make me feel safe and warm.
Nobody will bother me nor harm.
So come and stay with me forever.
Henceforth let's love and dance –
love dance together!

Meine Übersetzung

Du bist meine Liebe und Inspiration,
Meine Freude, mein Spaß und Lachen,
Du vertreibst Traurigkeit und Furcht.
Deine Arme um mich herum
Geben mir Sicherheit und Wärme.
Keiner belästigt oder verletzt mich.
Komm und bleib für immer bei mir.
Lass uns in Zukunft lieben und tanzen -
liebes-tanzen zusammen!

Kaarlo Jaennaeri war ein hochgestellter Beamter in der Finnischen Zentralbank in Helsinki. Er war Teilnehmer an einem meiner INSEAD-Seminare in den 1990er Jahren. Es gefiel ihm so gut, dass er mich einlud, mein Seminar mehrere Jahre lang jeweils für eine Woche in seiner Bank in Helsinki für die Inspektoren zu geben.

Die englische Sparkasse Abbey National wurde auch einer meiner Kunden durch meine INSEAD-Seminare. Einmal hatte ich zugesagt, an einem Freitag von 9:00 bis 17 Uhr in dieser Bank in London zu beraten, nur der Zeitplan war etwas eng. Aber es klappte wie folgt:

In der nämlichen Woche unterrichtete ich von Montag bis einschließlich Donnerstag mein Standard-Seminar bei der IBF in Singapur. Am Donnerstagabend nahm ich ein Flugzeug nonstop von Singapur nach London und landete in London um sechs Uhr am folgenden Morgen. Ich fuhr zu meinem Hotel, nahm eine Dusche (am Ende kalt!!) und war am Freitag kurz vor neun Uhr bei meinem Klienten Abbey National. So ging das, als ich noch jung war!!

Große Versuchung, Citibank zu verlassen, 1990

1990 war ein Teilnehmer an meinem Seminar in INSEAD ein Mitglied der Geschäftsleitung in der Zentrale der Deutschen Bank in Frankfurt. Ihm gefiel mein Vortrag über Risiko-Management so sehr, dass er mich für seine Bank einstellen wollte. Um es genauer zu sagen, er bot mir an, Präsident und Chef der Deutschen Bank in den USA zu sein mit Sitz in New York. Das war ein Riesen-Job und ich war interessiert. Citibank hatte gerade eine große Krise überstanden, hauptsächlich weil Saudi-Prinz Al-Waleed Bin Talal 4,9% der Citibank-Aktien gekauft hatte.

Der Vorstand der Deutschen Bank in Frankfurt hatte meine Einstellung für diese Position bereits genehmigt. Ich musste nur noch die wichtigsten Leute der Deutschen Bank in New York kennen lernen, mit denen ich ja in Zukunft zusammenarbeiten würde.

Mein Termin mit den leitenden Leuten der Deutschen Bank in New York war an einem heißen Tag im August 1990 auf der Westseite der 50. Straße. Ich wollte unter überhaupt gar keinen Umständen zu spät kommen und kam deshalb eine halbe Stunde früher in Manhattan an. Ich stand auf der 5. Avenue Ecke 50. Straße unmittelbar vor der St.-Patricks-Kathedrale und entschied mich, in die Kirche hineinzugehen, um der Hitze zu entgehen und um mich hinzusetzen und zu beten.

Ich dankte Gott für den schönen Tag und für die potentielle Möglichkeit, Chef eines so renommierten Instituts wie Deutsche Bank in den USA zu werden. Als ich mich beten hörte: „Gott gib, dass ich diesen Job bekomme“, hörte ich auf zu beten und dachte nach. Dann änderte ich mein Gebet und betete: „Gott, bitte gib, was immer Du meinst, das am besten für mich ist, und gib nicht, was ich will. Ich bleibe bei Citibank, wenn Du meinst, dass das am besten für mich ist.“

Deutsche Bank stellte mich nicht ein und ich blieb bei Citibank. Es ergab sich, dass die vier Jahre von 1992 bis 1995 vor meiner Pensionierung meine besten Jahre in Citibank in Bezug auf Verantwortung, Spaß, berufliche Erfüllung und finanzielles Einkommen waren.

Andererseits verschlechterte sich die Lage der Deutschen Bank rapide, sowohl in den USA als auch für die Bank insgesamt. Die Bank kam in große Schwierigkeiten und ich wäre dort nicht glücklich gewesen.

Seit der Zeit vor 25 Jahren, wenn immer ich vor Entscheidungen stehe und zwischen Alternativen zu wählen habe, bitte ich Gott, mir zu geben, was *Er* für mich für richtig hält und nicht unbedingt, was *ich* will.

Wirtschaftsuniversität in Wien, Österreich

Um die Mitte der 1980er Jahre kam ich in Kontakt mit der Wirtschaftsuniversität in Wien. Ich lernte Dr. Oskar Mennel kennen, der ein sehr temperamentvoller und ideenreicher Mensch war. Sein deutscher Spitzname war *Kugelblitz*.

Er verlegte Bücher von Autoren, die mit der Universität zu tun hatten. Er dehnte diese Tätigkeit weiter aus, indem er Autoren dazu bewegte, an der Universität Vorträge für leitende Angestellte zu halten (Executive-Seminare). Er bewegte sich also in zwei Richtungen: Er machte Autoren zu Vortragenden und Vortragende zu Autoren. So ergab es sich, dass er meine Seminare in Wien organisierte. Er nannte sie „Top-Seminare“ und hielt sie ab in dem hochangesehenen Hotel Imperial.

Oskar schrieb einen launigen Brief zu meinem 70. Geburtstag, den ich hier wiedergeben möchte:

**Dr. Oskar Mennel,
Verleger an der Wirtschaftsuniversität Wien, Österreich**

„Für mich war Heinz einer der ersten Top-Führungskräfte, von denen ich überzeugt war, dass sie eine Atom-Batterie eingebaut haben.

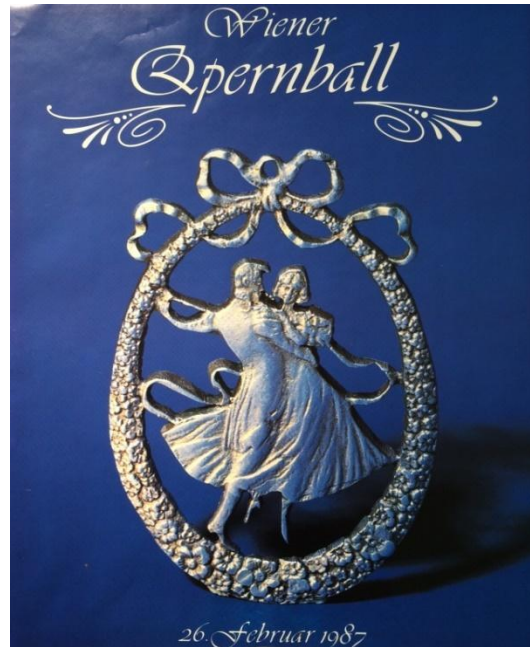
Ich hatte zuvor kaum einen Menschen kennen gelernt, der so vital, so motorisch von morgens bis in den späten Abend Entertainment, sei dies in seinem Fachbereich oder privat, geboten hat. Seine geistige Datenbank an Kalauern prädestiniert ihn fast, in das Guinness-Buch der Rekorde zu kommen. Leider merke ich mir diese geistigen Blitze nicht so leicht.

Mit einem seiner Sprüche habe ich jedoch im Freundeskreis mehrfach gepunktet, ohne dafür dem Heinz eine Copyright-Lizenz gezahlt zu haben:

*„Oh wie erquickend und wie labend,
ist so ein Koitus am Abend.
Jedoch das höchste der Genüsse,
an einem Abend, zwei Koitüsse.“*

Wiener Opernball, 1987

Ich hatte schon viel von dem berühmten Wiener Opernball gehört, dem wichtigsten gesellschaftlichen Ereignis der gesamten Ball-Saison in Wien. Der Ball findet am Donnerstag vor Aschermittwoch im Gebäude der Wiener Staatsoper statt. Zusammen mit dem Neujahrskonzert (siehe Seite 282) ist der Opernball einer der Höhepunkte der Wiener Karneval-Saison. Die Spitzen der österreichischen Regierung, die Eliten von Politik und Wirtschaft, Mitglieder des Hochadels und alle ihre Gäste sind jedes Jahr vertreten. Peter Fischer und seine Österreichische Länderbank halfen Jill und mir, Karten für diese exklusive Veranstaltung 1987 zu bekommen.



Wiener-Opernball-Plakat für 1987

Meine Mutter schenkte Jill ein Ballkleid ihrer Wahl für diesen Ball, das sie sich von Hand maßschneidern lassen konnte. Das Motto für den Ball war „je ausgefallener, desto besser“. Wir fanden eine sehr gute Schneiderin nahe Darien in Greenwich, Connecticut, die das Kleid entwarf und nähte. Ich erinnere mich, dass ich während der verschiedenen Anproben immer nahebei in einem Sessel saß und die Schneiderin ermutigte, Jill mehr Dekolleté zeigen zu lassen. Ich hatte sogar das jüngste Foto von Liz Taylor, auf welchem sie fast „alles heraus hatte“, und sagte der Schneiderin, dass ich das auch für Jill wollte. Sie kopierte zwar nicht Liz Taylor, aber Jill sah wunderbar und sexy aus.



Jill auf dem Wiener Opernball, 1987



Wiener Opernball, 1987

Der Abend des Balls begann mit einem köstlichen Abendessen im Hotel Sacher, unserem Flitterwochen-Hotel von ein paar Jahren vorher und wo wir immer wohnten, wenn wir in Wien waren. Obwohl es Februar war mit Temperaturen um den Gefrierpunkt, brauchte Jill keinen Mantel. Sie lief einfach quer über die Straße zu der Staatsoper, wo der Ball jedes Jahr stattfindet.

Es war eine grandiose Atmosphäre. Da waren viele bekannte Leute von Film, Wirtschaft und Politik, einschließlich der deutsche Politiker und amtierende

Vizekanzler Franz Josef Strauß. Es ist Tradition, dass der österreichische Präsident den Ball eröffnet und die Debütantinnen des Jahres der Öffentlichkeit vorstellt.



Jill und ich tanzen auf dem Wiener Opernball, 1987

Der Tanzboden war so gebaut, dass er ebenerdig mit der Bühne war und die Sitze, wo bei Opern-Aufführungen Zuschauer sitzen, komplett abdeckte. Es war eine riesige Tanzfläche. Es gab zwei große Kapellen, je eine an den beiden Enden der enormen ovalen Tanzfläche. Sie wechselten sich ab und spielten Walzer-Musik, so dass man die ganze Nacht nonstop Walzer tanzen konnte, wenn man die Ausdauer hatte.

In einem weiteren Jahr waren wir Gäste beim „Sacher Hausball“. Das ist der Hausball des Hotel Sacher. Natürlich auch ein spektakuläres Erlebnis.

Teil Drei

Pensioniert von Citibank Ende 1996, im Alter von 59 Jahren



Entscheidung für die Pensionierung von Citibank

Ich entschied mich, Ende 1995 von Citibank in Pension zu gehen. Das war ein halbes Jahr bevor ich am 11. Mai 1996 das Alter von 60 Jahren erreichte. Ich wusste, dass Citibank ab Anfang 1996 eine weniger günstige Krankenversicherung als Teil des Pensionsplans haben würde, und das war sehr wichtig für Jill und mich.

Da ich für mehr als dreißig Jahre mit Citibanks Handeln in den globalen Finanzmärkten zu tun hatte, gab die Bank mir *drei Pensions-Partys*: In New York für einige Angestellte der Zentrale der Bank, in Fort Lauderdale, Florida, für die Treasury-Chefs der Südamerikanischen Länder und in Singapur für die Treasury-Chefs der asiatischen Länder.

Ich bekam viele verschiedene Geschenke, die alle sehr schön waren und für die ich sehr dankbar war. Den nachhaltigsten Eindruck machte auf mich ein Gedicht, dass mir Renata Levy schenkte. Sie ist die deutsche Frau von Jacques Levy, dessen internationale Citibank-Karriere ich 1969 in Gang setzte, als ich ihn von seinem heimischen Belgien nach Frankfurt transferierte. Siehe Seite 220. Das Gedicht heißt „Stufen“ und ist von Herman Hesse.

Ich kann mir nur schwer vorstellen, ein passenderes Geschenk zu finden für einen fast 60. Geburtstag und das Ende einer 35-jährigen Karriere bei einer so einzigartigen Bank wie Citibank.

Gedicht: Stufen, 1941

Herman Hesse, 1877–1962

Wie jede Blüte welkt
und jede Jugend dem Alter weicht,
blüht jede Lebensstufe,
blüht jede Weisheit und auch jede Tugend
zu ihrer Zeit und darf nicht ewig dauern.

Es soll das Herz bei jedem Lebensrufe
bereit zum Abschied sein und Neu-Beginne,
um sich in Tapferkeit und ohne Trauern
in andere, neue Bindungen zu geben.

*Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne,
der uns beschützt und der uns hilft, zu leben.*

Wir sollen heiter Raum um Raum durchschreiten,
an keinem wie an einer Heimat hängen.
Der Weltgeist will nicht fesseln uns und engen,
er will uns Stuf' um Stufe heben, weiten.

Kaum sind wir heimisch einem Lebenskreise
und traulich eingewohnt, droht schon erschlaffen.
Nur wer bereit zu Aufbruch ist und Reise,
mag lähmender Gewöhnung sich entrafen.

Es wird vielleicht auch noch die Todesstunde
uns neuen Räumen jung entgegen senden.
Des Lebens Ruf an uns wird niemals enden . . .
Wohlan denn, Herz, nimm Abschied und gesunde!

Mein drittes Buch (1997–1998)

Meine ersten beiden Bücher mit Ko-Autorin Rita Rodriguez beschrieben das Devisen- und Geldhandels-Geschäft. Jetzt war es an der Zeit, ein Buch zu schreiben über die verschiedenen *Risiken und internen Kontrollen* in diesem Geschäft. Anders ausgedrückt mit einer Automobil-Analogie, *die ersten beiden Bücher beschrieben das Gaspedal; dieses dritte Buch musste die Bremsen beschreiben.*

Dieses Mal glaubte ich nicht, dass ich eine Ko-Autorin benötigte. Stattdessen tat ich Folgendes: Ich kannte Barbara Robinson bereits von Citibank, wo wir an verschiedenen Projekten zusammengearbeitet hatten. Sie hatte mehrere Übungs-Bücher und Trainings-Manuals geschrieben und war daher auch etwas vertraut mit meinem Material.

Ich setzte sie in einen Raum, stellte mir vor, dass sie die typische Audienz eines Seminars repräsentierte, und hielt für sie meinen dreitägigen Vortrag über *Treasury Risiko Management*. Sie nahm das alles mit ihrem Kassettenrekorder auf, tippte, was sie aufgenommen hatte, überarbeitete, was sie geschrieben hatte, und polierte den Text etwas, so dass er besser lesbar wurde. Ich las und überarbeitete all das noch einmal sorgfältig, und siehe da, hier war das Manuskript für mein drittes Buch. Ich muss sagen, dass Barbara (auch Editor dieses Buches) das Ganze großartig gemacht hat, und ohne sie hätte ich es wahrscheinlich nicht so gut hingekriegt. Ich hatte meine Kontakte zu McGraw-Hill aufrechterhalten, so dass es kein Problem war, das Buch von diesem Weltklasse-Verleger veröffentlicht zu bekommen.

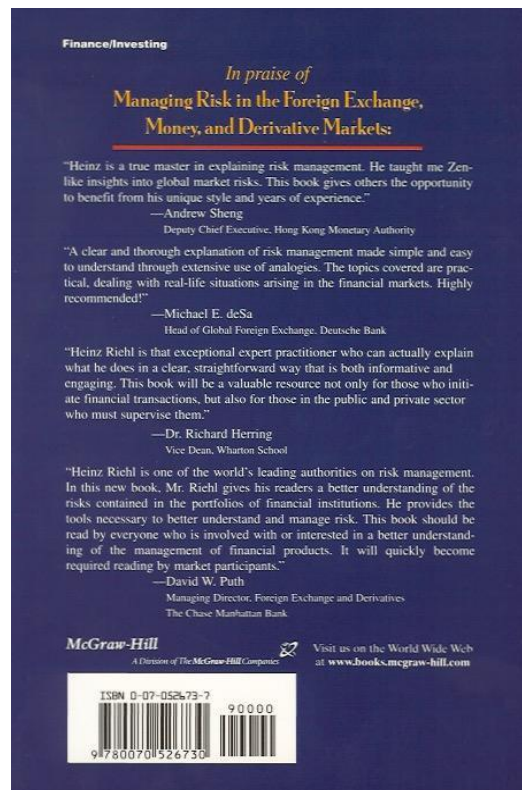
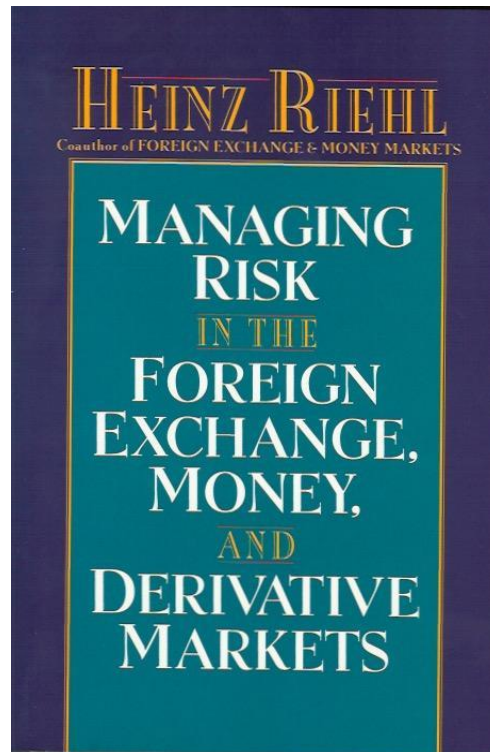
Es gelang mir, Kommentare von vier hochangesehenen Leuten von Banken, Zentralbanken und Akademia auf der Rückseite des Buches zu bekommen, die das Buch beschrieben und lobten. Einer war mein Freund Andrew Sheng (siehe Seite 322), der zu der Zeit stellvertretender Chef der Zentralbank von Hongkong (Hong Kong Monetary Authority) war. Er schrieb:

„Heinz ist ein wirklicher Meister im Erklären von Risiko-Management. Er lehrte mich ‚Zen-ähnliches‘ Verständnis des globalen Markt-Risikos. Dieses Buch gibt anderen Gelegenheit, von seinem einzigartigen Stil und jahrelanger Erfahrung zu lernen.“

Die anderen drei Kommentatoren auf der Rückseite des Buches waren:

- Michael deSa, zu der Zeit weltweiter Chef des Devisenhandels bei Deutsche Bank.
- Dr. Richard Herring, zu der Zeit Vize-Chef der Wharton School in Philadelphia. Er hatte mich über viele Jahre mehrmals eingeladen, MBA-Kurse und Executive-Seminare an der Wharton School abzuhalten.
- David Puth, Managing Direktor für Devisenhandel und Derivate bei Chase Manhattan Bank (heute J.P. Morgan).

Auf der nächsten Seite sind die Vorderseite und die Rückseite des Buches zu sehen.



Unterrichten nach meiner Pensionierung von Citibank bis heute (2018)

Unmittelbar vor meiner Pensionierung 1995 von Citibank geschah etwas Beängstigendes in der Bankenwelt. Nick Leason, ein Händler für Barings Brothers, Englands älteste Bank, handelte in deren Singapur-Filiale in großem Stil und ohne Erlaubnis seiner Bosse in London. Das führte zur Pleite der Bank. Dieser spektakuläre Untergang einer renommierten Bank war das Ergebnis von enormen Spekulationen, die der Geschäftsleitung in London verheimlicht wurden, weil die Bank nur unzureichende interne Kontrollen hatte. Das rüttelte Banken in aller Welt auf, die sich alle fragten: „Kann das auch in unserer Bank passieren?“

All das führte natürlich zu einer großen Nachfrage nach Ausbildung und Training auf dem Gebiet Risiko-Management und Interne Kontrollen. Meine Seminare waren gefragt.

Forex Club, Association Cambiste Internationale (ACI)

The Association Cambiste Internationale (ACI) of America, früher bekannt unter dem Namen Foreign Exchange Trader Club oder FOREX Club, lud mich zunächst ein, ihrem Vorstand beizutreten. Außerdem baten sie mich, Risiko-Management-Seminare für die amerikanischen Devisenhändler zu geben. Um diesen Seminaren den höchstmöglichen Gütesiegel aufzudrücken, erklärte sich die Amerikanische Zentralbank, Federal Reserve Bank of New York (FED), bereit, diese Seminare in ihren Räumen in New York an der Liberty Street 33 abzuhalten. All das wurde ausdrücklich genehmigt von meinem ehemaligen NYU-Studenten Dino Kos, der zu dem Zeitpunkt für das gesamte Geld- und Devisen-Geschäft der FED in Amerika verantwortlich war. Er schrieb in seinem Brief zu meinem 70. Geburtstag 2006:

**Dino Kos,
Executive-Vize-Präsident
Federal Reserve Bank of New York, New York**

*Heinz ist einzigartig! Aber das ist nichts Neues für die, die ihn kennen.
Möglicherweise ist das sogar eine Untertreibung.*

Wenn ich an Heinz denke, kann ich mich nicht an einen einzelnen Vorfall oder ein einzelnes Erlebnis erinnern, das in ausreichender Weise seine ungewöhnliche Vielseitigkeit, seinen Stil und seine Intelligenz widerspiegelt. Deshalb will ich hier nur drei Episoden aus meiner Freundschaft mit Heinz wiedergeben, die letztlich nur ein kleiner Versuch sind, seine vielen Qualitäten zu beschreiben.

Erstens, Heinz war und ist immer noch ein Lehrer. Ich lernte Heinz vor über 20 Jahren kennen, als ich Student bei NYU war und er seinen Kurs „International Treasury Management“ gab. Das war für mich eine der interessantesten Vorlesungen, die mich auch bei der Wahl meines Berufs beeinflusste. Aber Heinz unterrichtete auch innerhalb Citibank, andere Gruppen junger Devisenhändler in New York und weltweit.

Und dann lass uns nicht sein Lehrbuch vergessen, das von vielen Finanz-Typen meiner Generation heute noch als Referenz benutzt wird.

Zweitens, Heinz ist ein Staatsmann in unseren Finanzmärkten. Vor mehreren Jahren in den frühen 1990ern übernahm ich die Leitung des Devisenhandels bei der FED. Heinz war damals Mitglied unseres Devisenhandels-Ausschusses. Er war vorher Vorsitzender dieses Gremiums gewesen und hatte als solcher den Verantwortungs-Bereich des Ausschusses erweitert. Das führte allgemein zu mehr Wissen und Professionalismus im ganzen Markt. Wir hatten alle Vorteile davon.

Drittens, Heinz ist ein amerikanischer Staatsmann. Ja, wir wissen alle, dass Heinz mit diesem unverwechselbaren und distinguierten deutschen Akzent spricht. Aber wir wissen auch, dass er ein Amerikaner ist. Meine dritte Geschichte um Heinz war 1998, als ich ihn bat, als vereidigter Sachverständiger für die FED vor Gericht auszusagen. Die New York Federal Reserve Bank wurde im Internationalen Gerichtshof in Den Haag von der Regierung von Iran verklagt. Es ging darum, wie die FED das nach dem Geisel-Drama von 1979 von der amerikanischen Regierung beschlagnahmte iranische Geld investiert hatte. Heinz nahm freundlicherweise diese Herausforderung an; und was war das für eine Leistung, die er vor dem Internationalen Gerichtshof vollbrachte. Seine einfachen, klaren und logischen Erklärungen ließen die iranische Seite sprachlos und unfähig zu antworten. Du weißt, wer als Sieger hervorging! Es war Heinz der Lehrer, Heinz der Finanz-Experte und Heinz der Patriot, die alle in einem einzigen Augenblick zusammenkamen.

Ich bin stolz darauf, in Heinz einen Lehrer, Berater und Freund zu haben. Wir brauchen mehr Leute wie ihn!

Herzlichen Glückwunsch zum Geburtstag Heinz – ich kenne keinen Siebzig-jährigen, der so jung aussieht wie du.

Alles Gute für die Zukunft, Dino

Warschauer Banken-Institut

Einer der Teilnehmer an den ACI Seminaren in der New York FED war Andrzej Saczuk von der New Yorker Filiale der Bank Polska in Warschau, Polen. Er meinte, dass mein Material von großem Interesse für polnische Banken sei und machte mich bekannt mit Mariola Szymanska, der Direktorin des Warschauer Bank-Instituts. Ab 1997 und für die folgenden zehn Jahre gab ich mein Treasury-Risiko-Management-Seminar jedes Jahr für drei Tage in Warschau. Das Seminar wurde von dem Warschauer Bank-Institut organisiert und die Teilnehmer waren Angestellte von polnischen Banken. Die Polen sprachen nicht viel Englisch. Deshalb wechselten sich zwei Dolmetscher ab, um simultan zu übersetzen, was ich zu sagen hatte. Letzten Endes übersetzten die Polen mein letztes Buch Managing Risk in the Foreign Exchange, Money and Derivative Markets ins Polnische.



Titelseite des Buches mit der polnischen Übersetzung (heilige Kuh!)

Im Hinblick auf Jills familiäre Herkunft von der polnisch-russischen Grenze begleitete sie mich mehrmals auf meinen Reisen nach Warschau. Wir machten mehrere private Stadtrundfahrten und sahen die Geschichte Polens. Das schloss auch ein, zu sehen und zu hören, wie die deutschen Nazis Warschau im Zweiten Weltkrieg zerstörten, und die schrecklichen Dinge, die sich zu der Zeit auch im Warschauer Ghetto ereigneten. Wir fuhren auch einmal mit dem Zug von Warschau zu der wunderschönen polnischen Stadt Krakau und sahen uns dort die Sehenswürdigkeiten an. Krakau blieb größtenteils unzerstört, weil die Nazis dort ihr Hauptquartier für Polen hatten.

Zentralbank von Ägypten, Kairo

Citibank in Kairo lud mich ein, ein Seminar für die ägyptische Zentralbank zu geben. Dabei lernte ich den Leiter der Ägyptischen Bank-Schule, Dr. Shawki Farag, kennen. Ähnlich wie seine asiatischen Schwester-Institute wollte auch er, dass ich mein Treasury-Risiko-Management-Seminar an seiner Schule gebe. Ich tat das an die zehn Mal über fünf Jahre, und zwar nicht nur in Kairo, sondern auch mehrmals in Alexandria. Das ist eine schöne Hafenstadt am Mittelmeer im nördlichen Ägypten, die 331 v.Chr. von Alexander dem Großen gegründet wurde. Mein Freund Shawki zeigte mir auch die Pyramiden, einschließlich der großen Pyramiden von Giza gleich außerhalb von Kairo, die um 2600 v.Chr. gebaut wurden, aber noch in tadellosem Zustand sind.

Dr. Farag und der Manager von Citibank Kairo, der eine deutsche Frau hatte, luden Jill und mich wiederholt ein, mit ihnen zusammen für eine Woche eine Schiffsreise mit dem luxuriösen Hilton Dampfer auf dem Nil zu machen. Jedes Mal war immer alles bestätigt und geplant; dann passierte immer irgendeine dumme Terror-Attacke, und dann hatten wir keinen Mut mehr zu gehen . . .

Zentralbank von Hongkong

Unmittelbar nach meiner Pensionierung von Citibank am Anfang von 1996 erhielt ich eine Einladung von Andrew Sheng, dem Vize-Chef der Hong Kong Monetary Authority, also der Zentralbank von Hongkong. Ich hatte bereits seit mehreren Jahren an der Hongkong-Bank-Schule unterrichtet und nahm an, dass Andrew Gutes über mich gehört hatte.

Jetzt lud Andrew mich ein, eine ganz besondere Beratung für ihn durchzuführen. Es war 1996, und im nächsten Jahr, 1997 war vorgesehen, dass die Chinesen Hongkong von den Engländern übernehmen sollten. Die ganze Welt sah bereits im Geiste, wie chinesische kommunistische Panzer durch die Straßen von Hongkong rollten. Die Finanzmärkte der Welt würden das nicht gerne sehen, und Andrew und seine Kollegen befürchteten einen Angriff auf die Währung Hongkongs in Form von massiven Verkäufen von Hongkong-Dollars.

Andrew engagierte mich für zwei Tage, um zu beraten, wie Hongkong sich am besten auf einen solchen Angriff auf seine Währung vorbereiten und verteidigen könnte. Das war eins meiner interessantesten Engagements. Wir erarbeiteten eine sehr gute Lösung, die aber im folgenden Jahr 1997 nicht benötigt wurde, weil die Übergabe Hongkongs an China friedlich und reibungslos ablief.

Chinesische Zentralbank, Peking

Ich hielt natürlich Kontakt mit meinem neuen Freund Andrew Sheng. Wie bereits erwähnt, kommentierte er 1998 mein Buch über Risiko-Management. Dann wurde er Senior Berater der Chinesischen Zentralbank, der Peoples Bank of China. 2004 lud Andrew mich ein, mein drei Tage Seminar über *Treasury Risiko Management* in Peking bei der Chinesischen Zentralbank abzuhalten.

Vor meiner Abreise von Florida nach China machte mich einer meiner Freunde im Admirals Cove Klub in Jupiter mit einem anderen Mitglied bekannt, Herrn Harvey Herer. Harvey hatte globale Geschäftsinteressen und sein Repräsentant in China war zu dem Zeitpunkt Julian Chen. Harvey bat Julian, mich in Peking überall zu begleiten und in jeder Hinsicht behilflich zu sein. Das schloss auch meinen Besuch bei der Zentralbank ein, wo ich für einen ganzen Tag einen Vortrag über Risiko-Management halten würde. Harveys Interesse an all dem war, dass sein Repräsentant Julian Chen durch mich Top-Leute in der Chinesischen Zentralbank kennen lernen sollte.

Als Julian und ich in der Zentralbank ankamen, hatte mein Freund Andrew Sheng zwei Überraschungen für mich. Sechs Wochen vorher hatte ich Andrew ein Paket mit 150 Seiten Papier geschickt. Das war mein Vortrag, und die 150 Seiten sollten an die Teilnehmer verteilt werden, so dass sie meinem Vortrag besser folgen konnten, und auch eine Referenz für später hatten. Zu der Zeit, 2004, benutzte ich für meine Vorträge noch als visuelle Unterstützung einen Overhead-Projektor. Andrew hatte mich nach Erhalt meines Pakets gefragt, ob ich meine 150 Seiten auch in elektronischer Form hatte, und ich musste natürlich sagen: „Nein“. Und das war das Ende unseres Gesprächs.



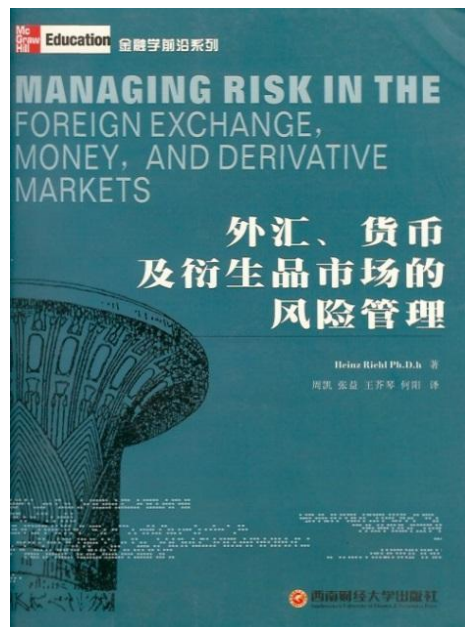
HR bei seinem Vortrag in Peking bei der Zentralbank von China, 2004

Ohne mein Wissen hatten Andrews Mitarbeiter aus meinen 150 Papier-Seiten einen PowerPoint-Vortrag gemacht und diesen auf ein Laptop geladen. Der Computer stand fix und fertig und bereit für meinen Vortrag im Konferenzraum. Ich hatte noch nie zuvor einen Vortrag mit PowerPoint gehalten und an diesem ersten Tag hatte ich Schwierigkeiten mit dem Klicker, der das Bild auf dem Schirm von einer Seite zur nächsten Seite bewegt. Das Problem wurde gelöst, indem mein neuer Freund Julian Chen drei Meter von mir entfernt neben dem Laptop saß und die Bilder von einer Seite zur nächsten bewegte, wenn immer ich ihm dafür das Zeichen gab.

Andrew Sheng hielt meinen Vortrag für so bedeutend, dass er die wichtigsten Mitarbeiter der Zentralbank von China in den neun regionalen Niederlassungen meinen Vortrag anschauen ließ. Der Konferenzraum, in dem ich meinen PowerPoint-Vortrag hielt, war technisch so weit entwickelt, dass da neun zusätzliche Bildschirme waren, auf denen wir die Mitarbeiter in den anderen neun Filialen der Zentralbank sehen konnten, wie sie meinem Vortrag in Bild und Wort folgten. Diese neun regionalen Filialen waren in Tianjin, Shenyang, Shanghai, Nanjing, Jinan, Wuhan, Guangzhou, Chengdu und Xi'an.

Der chinesische Finanzmarkt wuchs und entwickelte sich sehr schnell und Andrew machte sich Sorgen, dass die bestehenden Kontrollen und Risiko-Management-Techniken nicht ausreichten, um mit dem hektischen Handel Schritt zu halten.

Deshalb überzeugte er die chinesische Banken-Aufsichts-Behörde, mein Buch Managing Risk in the Foreign Exchange, Money and Derivative Markets für eine Übersetzung ins Chinesische auszusuchen. Und das geschah auch, wieder durch McGraw-Hill in China. Siehe die Titelseite des Buches hier unten.



Titelseite der chinesischen Übersetzung meines Buches, 2004

Commonwealth Bank of Australia, Sydney

1996, kurz nach meiner Pensionierung von Citibank, rief mich mein Freund Mike Katz an. Ich hatte ihn kennen gelernt, als ich Mitte der 1980er Jahre bei CEI Geneva in der Schweiz unterrichtete. Siehe Seite 229. Mike war in seine Heimatstadt Sydney zurückgekehrt und jetzt Chef der Großkundenabteilung in Australiens größter Bank, der Commonwealth Bank of Australia (CBA).

Banken in Australien einschließlich CBA betrieben den Devisenhandel nur mit Kundschaft, genauso wie Citibank es gemacht hatte, bevor ich dort 1960 bei Citibank Frankfurt anfang. Mike wollte, dass ich nach Sydney kam und seinem Vorstand einen Vortrag über modernen Devisen- und Geldhandel hielt. Ich sollte dabei auch erklären, wie mein Risiko-Management-System solchen spekulativen Handel auf moderne Art limitiert und wie die internen Kontrollen funktionieren.

Der Plan war, dass ich die Mitglieder des Vorstandes überzeuge und danach regelmäßig nach Sydney zurückkehre, um den restlichen Mitarbeitern mein System des Treasury Managements beizubringen.

Als ich mein System fast halb erklärt hatte, merkte ich, dass den Zuhörern, also den Managern der größten Bank Australiens, mein Vortrag gefiel. Einer von ihnen fragte mich: „Wie viele Banken in der Welt benutzen dein Risiko-Management-System bereits?“

In der Vergangenheit, wenn ich mein System anderswo in der Welt erklärte, hatte ich diese Frage oft von verschiedenen Leuten gehört. Hier ist, was sie damit meinten: „Mir gefällt dein System. Es ist logisch und macht Sinn. Aber ich habe nicht genug Selbstvertrauen, um dafür einzutreten, dass wir es hier in meiner Bank einführen. Wenn ich aber weiß, dass viele andere große Banken in der Welt dieses System bereits erfolgreich benutzen, dann fällt es mir leichter, dieses System auch in unserer Bank zu unterstützen.“

Das waren Gedanken, die mir durch den Kopf schossen, als ich die Frage von diesem Teilnehmer hörte. Ich zögerte einen Moment und antwortete dann mit meiner scheinbar nicht zum Thema gehörenden Frage: „Gestatten sie mir eine Gegenfrage. Was tun Sie, wenn sie sich mit einem Gorilla lieben?“

Das war 1996. Es waren keine Damen im Raum, aber immerhin hatte ich es mit dem Management der größten Bank Australiens zu tun. Einige Leute lachten ein wenig oder schauten verlegen umeinander. Als es dann wieder ruhig im Raum war, guckten alle auf mich und warteten auf meine Erklärung, was es mit all dem auf sich hatte.

Ich wartete noch ein paar Sekunden und beantwortete dann meine eigene Frage: „Was immer der Gorilla will!“ Die Teilnehmer lachten wieder, aber wussten immer noch nicht, was das alles bedeutete.

Dann endlich erklärte ich und sagte: „Ihr seid die größte Bank in Australien. Ihr seid der Gorilla. Wenn ihr etwas Neues hört, so wie mein Vortrag heute, solltet ihr Euch fragen: ‚Ist das gut oder nicht gut?‘, ohne dabei nach rechts und links zu schauen, um zu sehen, ob andere Banken das Nämliche bereits machen. Gorillas tun das nicht. Gorillas tun, was sie für gut und richtig halten. Wenn ihr mein System adoptiert und bei euch einführt, werden sehr bald all die anderen, die Nachahmer, die Nicht-Gorillas, das Gleiche tun.“ Die Zuhörer verstanden, akzeptierten mein System und für die nächsten paar Jahre reiste ich mehrmals im Jahr nach Sydney, um den restlichen Mitarbeitern mein System beizubringen.

Auf einer dieser Reisen kam Jill mit mir. Mein Freund Mike Katz „rollte den roten Teppich“ für uns aus. Sein Fahrer empfing uns am Flughafen Sydney mit einem großen Zeichen „Dr. und Frau Riehl“. Wir hatten eine enorme Suite im Regent Hotel mit einem Fernglas auf einem Stativ, mit dem wir das unter uns liegende Opernhaus und die Sydney-Hafen-Brücke beobachten konnten. Alles war absolut First Class.

Ich hatte Mike gesagt, dass Jill gerne über das Wochenende Golf spielen würde. Also wurde arrangiert, dass wir zu dem *New South Wales Club* nahe Sydney gingen. Zufälligerweise hatte dieser Club an dem Wochenende ein gemischtes Member/Guest-Turnier. Es war vorgesehen, dass Jill als Gast von Mitglied Stan Davis spielte, und ich war Gast von einer Dame, die Mitglied des Klubs war. Während wir auf dem Putting Green einige Bälle rollten, bemerkte ich, dass mehrere Leute,

vermutlich alle Mitglieder des Klubs, zu Stan Davis kamen und sagten: „Wie geht es dir, Stan, gut, dich wiederzusehen, Stan, Stan dies und Stan das“ usw. Es stellte sich heraus, dass Stan bis vor einem Monat für fünf Jahre Präsident des Klubs war und deshalb jeden kannte. Stan war auch ein recht guter Golfer. Zusammen mit Jill gewann er das Member/Guest-Golfturnier an dem Tag.

Beim Abendessen saß Stan mit seiner Frau, die nicht Golf spielte, sowie Jill und mir an einem Tisch für vier Personen. Stan und Jill wurden als Sieger des Turniers geehrt und erhielten einen Preis. In dem Zusammenhang wurde auch erwähnt, dass Turniersiegerin Jill eine Amerikanerin von Connecticut in den USA war und dass wir zurzeit dort wohnten.

Obwohl Sydney eine internationale Stadt ist, gibt es dort wegen der großen geografischen Entfernung nicht jeden Tag Besucher von den USA. Die Tatsache, dass wir Amerikaner waren, zusammen mit Stans allgemeiner Popularität und dass er mit Jill das Golfturnier gewonnen hatte, führte dazu, dass viele Leute an unseren Tisch kamen, um zu gratulieren und Guten Tag zu sagen.

Wir hatten ein wunderbares Abendessen mit mehreren Flaschen von dem hervorragenden Australischen Wein. Dann fuhr Stan uns nach Hause, so eine halbe Stunde zu dem Regent Hotel im Herzen von Sydney. Ich unterhielt mich mit Stan, teils aus Höflichkeit und teils um zu vermeiden, dass der viele Wein ihn am Steuer einschlafen ließ. Als ich nicht mehr wusste, worüber ich sprechen sollte, fiel mir diese Frage ein: „Wie viele Mitglieder hat dein Klub?“ Er antwortete irgendetwas, sagen wir mal 350, und fügte dann hinzu „Und dann haben wir noch so an die 50 Mitglieder von Übersee.“

Ich fragte ihn, was das heißt. Und er sagte: „Das sind Leute, die nicht in Australien wohnen. Die wohnen irgendwoanders in der Welt.“ Das weckte in mir ein kleines bisschen Interesse und so auch, um das Gespräch in Gang zu halten, fragte ich: „Wie viel kostet das?“ Und er antwortete: „500 Dollars pro Jahr.“ Ich war überrascht, dass eine Übersee-Mitgliedschaft nicht mehr kostete, und sagte: „Interessant. Heißt das, wenn ich \$ 500 bezahle, könnte ich Mitglied in euerem Klub werden?“

Stan zögerte einen Augenblick und sagte: „Ja. Aber du müsstest natürlich vorher noch mit dem Vorstand des Klubs zusammentreffen.“ Und dann machte er wieder eine kleine Pause und sprach weiter: „Aber der Vorstand hat dich ja heute schon kennen gelernt. Die waren alle heute Abend bei uns am Tisch und haben sich mit dir unterhalten.“

Ich gab Stan einen Scheck über \$ 1.000 und Jill und ich wurden Mitglied in dem berühmten New South Wales Club, wo wir beide mehrmals spielten, wenn wir wieder einmal auf Vortragsreise in Sydney waren.

Ein paar Jahre später hatte ich eine Sitzung mit den führenden Devisenhandels-Leuten von Commonwealth Bank of Australia. Wir sprachen darüber, wie wir das Devisen-Geschäft mit Kunden ausweiten könnten. Ich wusste, dass viele Australier Sportsleute sind und auch gerne Golf spielen. Deshalb schlug ich vor, ein Neun-Loch-Golf-Turnier zu organisieren. Vor dem Mittagessen würde ich den Leuten etwas über die internationalen Finanzmärkte erzählen, einschließlich meiner Erwartung für den

Trend von Devisenkursen und Zinssätzen. Das würde dem Ganzen einen offiziellen Anstrich geben. Der Vorschlag gefiel allen Beteiligten. Aber keiner der an dem Gespräch Beteiligten war Mitglied in einem Golfklub, wo das Turnier hätte stattfinden können. Du weißt sicher schon, was dann passierte.

Ich sagte: „Kein Problem. Wir können das in meinem Golfklub machen, im New South Wales Club.“ Und so war es denn auch, und es war eine Menge Spaß.

National Commercial Bank of Saudi Arabia, Jeddah

Ebenfalls kurz nach meiner Pensionierung von Citibank rief Don Hill mich an von Jeddah in Saudi-Arabien. Don war ein führender Mann in Citibanks Kleinkredit-Abteilung gewesen und war jetzt in leitender Position bei der National Commercial Bank (NCB), eine der größten Banken in Saudi-Arabien.

Er bat mich, genau dasselbe für seine Bank zu tun, was ich gerade für Mike Katz' Bank in Australien getan hatte: Erst ein Vortrag für den Vorstand der Bank, in dem ich mein Risiko-Management-System erklärte, und wenn es denen gefiel, das Ganze fortsetzen mit wiederholten Besuchen in Jeddah, um den Rest der Mitarbeiter zu unterrichten.

Das Ganze war wiederum erfolgreich und für die drei Jahre von 1998 bis 2000 ging ich jedes Jahr ein paar Mal nach Jeddah. 2001 hörte ich nach dem Terror-Anschlag auf das New Yorker World Trade Center auf. Ich habe lebhaftere Erinnerungen- die nur schwer zu beschreiben sind, ein wie exotisches Land Saudi-Arabien und die Stadt Jeddah sind. Mein Hotel war im Zentrum von Jeddah. Abends ging ich meistens alleine aus, einfach nur rumspazieren und die Bazare anschauen.

Man sagte mir, dass ich keine Angst zu haben brauchte, obwohl ich ganz klar als westlicher Ausländer erkennbar war. Keiner würde mich irgendwie stören, belästigen oder gar berauben oder bestehlen. Die Strafen für solche Sachen waren hart. Wer beim Stehlen erwischt wurde, kriegte die Hand abgehackt. Männer, die bei Ehebruch oder Schmuggel von Drogen oder Alkohol erwischt wurden, kriegten den Kopf abgeschnitten. Wenn Frauen Ehebruch begingen, wurden sie zu Tode gesteinigt. Bitte nehmt zur Kenntnis, ich spreche hier von 1999, nicht 1899.

Vor dem Bank-Gebäude, wo ich meine Seminare gab, war ein großer Parkplatz. Freitags ist ein Bank-Feiertag in der arabischen Welt und Samstag und Sonntag sind Werktagen. Um für die Bank und für mich Zeit zu sparen, gab ich meine Seminare für die drei Tage von Freitag bis Sonntag.

Da Freitag ein Feiertag war, parkten keine Autos auf dem großen Platz vor dem Bank-Gebäude. Der ganze Platz war abgesperrt, denn dort gingen die Henker im Auftrag der saudi-arabischen Regierung ihrer Arbeit nach: Sie hackten Hände und Köpfe ab von Menschen, die gegen die islamischen Gesetze verstoßen hatten. An einem Freitag machte mich ein Seminar-Teilnehmer während einer Kaffeepause darauf aufmerksam und ich konnte die Henker aus ungefähr 200 Metern Entfernung vom 6. Stock aus bei ihrer Arbeit sehen.

Citibank Kuala Lumpur, Malaysia

Seit 2010 gebe ich meine verschiedenen Seminare *innerhalb Citibank* in Kuala Lumpur. Der Treasurer für Malaysia, Stantley James Boon Teck Tan, oder kurz nur Stantley Tan genannt, bereitete sich nach 40 Jahren als Angestellter bei Citibank auf seine Pensionierung vor. Er sagte seinem Chef, dem Leiter von Citibank Malaysia, dass er Jahre zuvor an meinem öffentlichen Treasury-Seminar teilgenommen hatte, das von dem damaligen Institute Bank – Bank Malaysia organisiert war. Das ist die malaysische Bank-Schule, wo ich seit 1984 bis 2017 einmal im Jahr ein Seminar für die Öffentlichkeit gab. Kürzlich änderte diese Schule ihren Namen und nennt sich jetzt Asiatische Bank-Schule.

Stantley Tan sagte seinem Chef, dass er vor vielen Jahren in meinem Seminar so viel gelernt hatte, dass es sein ganzes professionelles Leben und Denken veränderte. Deshalb empfahl er, dass alle Angestellten von Citibank in Malaysia, die irgendetwas mit Handeln zu tun haben, eins oder mehrere meiner verschiedenen Seminare anhören. Seit der Zeit gab ich jedes Jahr bis 2017 mindestens eine Woche lang verschiedene Seminare in den hoch technisierten Konferenz-Räumen von Citibank in Kuala Lumpur. Die Bewertungen meiner Seminare waren so gut, dass 2013 der Chef von Citibank Malaysia, Sanjeev Nanavati, mich bat, all mein Material in einem Seminar von einem Tag zusammenzufassen und ihm sowie seinen direkten Mitarbeitern vorzutragen.

Citibanks „Tiger“-Programm

2011 begann Citibank in Asien ein Trainings-Programm, das sie das *Tiger Programm* nannten. Die Bank wählte 30 Personen von ihrem Filialnetz in Asien und Australien/Neuseeland aus, die alle bereits an die drei Jahre in der Bank waren und besonders talentiert erschienen. Diese „Tiger“ sollten im Schnellverfahren ausgebildet werden und so schnell wie möglich in die mittlere Management-Ebene aufsteigen.

Die Tiger trafen sich für drei Wochen zur besonderen Ausbildung in Shanghai, und 2014 lud Citibank mich ein, diesen erlesenen Superstars über drei Tage mein Programm vorzutragen. Basierend auf den Programm-Bewertungen (feedback) war es ein Erfolg für die Tiger und für mich.

Dann, 2015, wiederholte Citibank dieses Ausbildungs-Programm, dieses Mal in Hongkong. Ich wurde wieder eingeladen und eröffnete das gesamte Programm mit meinem Drei-Tage-Vortrag über *Treasury-Risiko-Management*.

Es kam wiederum gut an. Patrick Dewilde, Chef für Citibanks Handeln in den asiatischen Finanzmärkten, erschien für einen Tag gegen Ende meines Drei-Tage-Programms. Er ist Belgier und hatte mich gegen Ende meiner Citibank-Karriere kennen gelernt, kurz nachdem er selbst in den späten 1980er Jahren in Citibank eingetreten war.

In seiner Ansprache für die Tiger erwähnte er auch meine Beiträge zur Entwicklung von Treasury in Citibank. Unter anderem sagte Patrick Dewilde wörtlich:

„Als ich so alt war wie ihr, war Heinz Gott in Citibank.“



**Teilnehmer am Tiger-Programm in Hongkong, 2015
Patrick Dewilde sitzt zu meiner Rechten**

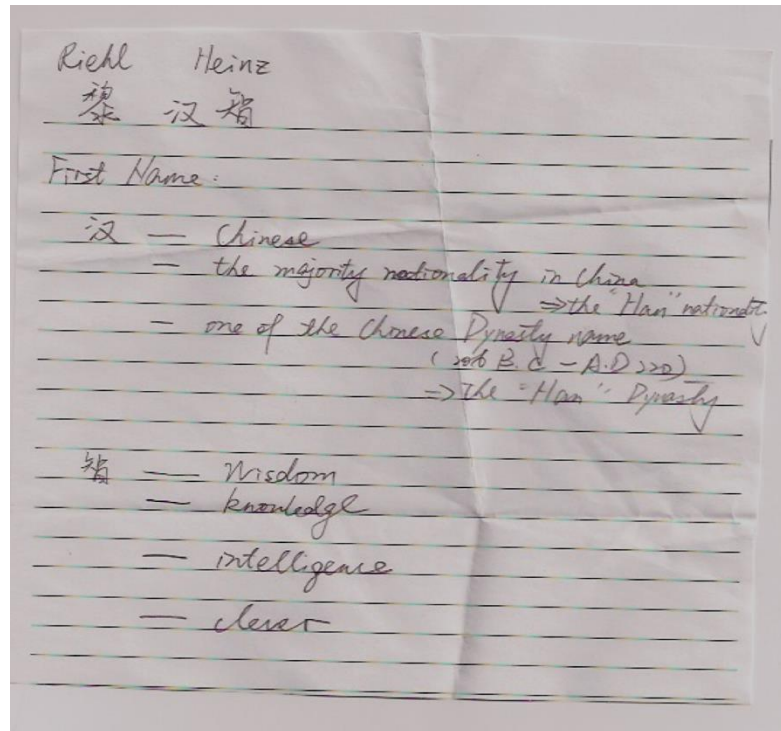
Einer der „Tiger“ von Shanghai übersetzte meine chinesische Geschäfts-Karte (business card) und schrieb den Inhalt und die Bedeutung des Textes für mich auf. Siehe handschriftliche Notiz auf der nächsten Seite.



**Chinesische Version meiner Geschäfts-Karte
Rückseite der englischen Version**

Mein chinesischer Name wurde von meinem Shanghai-Freund Julian Chen erstellt/kreiert. Eine Teilnehmerin an dem Tiger-Programm aus Shanghai

interpretierte meinen Namen phonetisch. Sie schrieb auf dem Papier unten, dass mein Name auf Englisch heißt: „Wisdom, knowledge, intelligence, clever“ oder auf Deutsch „Weisheit, Wissen, Intelligenz, klug“.



Handschriftliche Interpretation meines chinesischen Namens in Englisch

Unterrichten in Citibank ist ganz einfach wunderbar, sowohl für die Teilnehmer als auch für mich selbst. Ich trat 1960 in Citibank ein und verfolgte seit der Zeit die Entwicklung, die guten und die schlechten Phasen. Da sind so viele lehrreiche Geschichten, die kaum jemand, der heute in Citibank arbeitet, kennt. Ich gab dasselbe Seminar 2016 wiederum in Hongkong, und es kam abermals gut an.

Philanthropische und Wohltätigkeitsaktivitäten

Großzügiges Geben wurde mir schon von meinem Vater eingeprägt. Nach Ende des Zweiten Weltkrieges und bevor das deutsche Wirtschaftswunder mit der Einführung der neuen Deutschen Mark (DM) 1948 begann, hatten die Deutschen buchstäblich nichts zu essen. Viele Leute hungerten und viele Leute verhungerten, dass heißt, sie starben, weil sie nichts zu essen hatten.

Meine Eltern hatten Esswaren in der Bäckerei und im Nahrungsmittel-Geschäft. Wenn mein Vater hungrige Menschen in unserem Geschäft sah, gab er ihnen immer reichlich und mit „beiden Händen“. Das ging oft so weit, dass meine Mutter ihn manchmal bat, es nicht zu übertreiben.

Ich halte mich selbst auch schon während meines ganzen Lebens für einen großzügigen Menschen. Vor allem später in meinem Leben, nachdem ich bereits etwas Erfolg hatte, *bemerkte ich eine Entwicklung von Gefühlen und Emotionen, die wie folgt beschrieben werden könnten:*

Die Freude, die man fühlt, wenn man Erfolg hat oder etwas erreicht hat:

- **Befriedigung des Ehrgeizes**
- **ehrliche Demut**
- **Aufkommen von Dankbarkeit**
- **Dankbarkeit führt zu Großzügigkeit**
- **Großzügigsein macht Spaß**

Eine einfache Regel für die Planung der Finanzen lernte ich kürzlich von meinem geliebten Pastor Frank in Jupiter. Es ist 10 – 10 – 80, und ich bin dieser Regel mehr oder weniger gefolgt, ohne dass ich sie kannte. Die Regel bedeutet:

- Die ersten 10% deines Einkommens werden weggegeben oder gespendet.
- Die zweiten 10% deines Einkommens gehen in langfristiges Sparen, also für dich selbst.
- Die verbleibenden 80% sind für deinen gesamten Lebensunterhalt, also alle deine Kosten.

Lehrstuhl stiften für einen Professor an der New York University (NYU)

Ich hatte die oben beschriebenen Gefühle 1984, als ich wusste, dass ich Jill als meinen wirklichen Lebens- und Seelenpartner (Soul-Mate) gefunden hatte. Ich war 48 Jahre alt. Ja, ich hatte in meinem Leben auf vielen verschiedenen Gebieten Erfolg gehabt. Aber da hatte es auch viele Versager gegeben. Zu der Zeit, 1984, hatte ich das Gefühl, dass ich jetzt alles im Griff hatte. Und dafür wollte ich dankbar sein und mit dem „Zurückgeben“ beginnen.

Ich wusste, dass New York University dabei irgendeine Rolle spielen musste, denn NYU bedeutet Lehren, Wissen weitergeben und anderen helfen. Und dann auch, ganz wichtig, ohne NYU hätte ich höchst wahrscheinlich niemals Jill kennen gelernt.

Ich muss zugeben, dass ich etwas suchte, was auch meinen Ehrgeiz befriedigte. Es musste etwas sein, das sichtbar war und lange andauerte, idealerweise für immer. Mit anderen Worten, ich wollte nicht einfach nur Geld anonym geben; es musste sichtbar sein. Wenn möglich, sollte es meinen Namen tragen. Das mag ein negativer Charakterzug in mir sein, aber ich kann mir nicht helfen, so bin ich nun einmal. Das ist, was mich in meinem ganzen Leben immer angetrieben hat und wozu meine Mutter mich immer angeleitet und ermutigt hatte.

In der Mitte von 1984 rief mich ein Versicherungsmakler an, um verschiedene Anwendungsmöglichkeiten von Lebensversicherungen zu besprechen. Ich brauchte

keine Lebensversicherung für ihren Grundzweck, nämlich Jill abzudecken, falls ich mal nicht mehr sein sollte. Das hatte ich schon. Aber obwohl dieser Herr nicht besonders smart erschien, pflanzte er doch in mir einen Grundgedanken, den ich dann zu einer fantastischen Idee weiterentwickelte.

Ich möchte diese Idee hier in einem Beispiel schildern: Man kann Holzscheite in einem offenen Kamin sehr geschickt arrangieren und aufbauen, mit etwas Zeitungspapier ganz unten, darüber dünne Holzzweige, und dann die Scheite ganz oben. Es sieht sehr gut aus, aber man hat noch kein Feuer. Um das Ganze in Gang zu bringen, so dass man ein prasselndes Feuer hat, muss man ein kleines brennendes Streichholz ganz unten an das Zeitungspapier halten. Das Zeitungspapier fängt an zu brennen, und in Sekunden hat man ein loderndes großartiges Feuer.

Ohne es zu wissen, weil er nicht alle meine Gedanken und Ziele kannte, hielt der Versicherungsmakler dieses kleine Streichholz an meinen imaginären offenen Kamin.

Das Ganze führte dazu, dass ich einen Lehrstuhl für eine ordentliche Professur bei der Stern Business School von New York University (NYU) stiftete. Heute ist das eine der besten Business Schools in den USA.

Wenn man einen solchen Lehrstuhl für einen Professor stiftet, muss man einen Geldbetrag geben, der groß genug ist, so dass die *Erträge aus der Anlage* dieses Geldes ausreichen, die *Kosten* und Nebenkosten für das Jahresgehalt *eines Professors* und seines Assistenten sowie eventuelle Forschungskosten *für immer und ewig zu bezahlen*.

Hier sind die Tatsachen, wie sie sich 1984 präsentierten: NYU hatte gerade eine besondere Initiative bekannt gegeben, innerhalb von zehn Jahren einen Betrag von einer Milliarde Dollar (\$ 1.000.000.000) an Spenden einzusammeln. Mit diesem Geld sollte die NYU Business School zu einer der besten in den USA gemacht werden. Dies bedeutete, dass alle Angestellten bei NYU, die irgendetwas mit dem Einsammeln von Spenden zu tun hatten, hoch motiviert waren und nur ein Ziel vor Augen hatten, nämlich dieses enorm hohe Ziel zu erreichen.

Hier ist, was 1984 tatsächlich passierte: New York University (NYU) kaufte eine Lebensversicherung in meinem Namen, das heißt, wenn ich sterbe, bekommt NYU einen Geldbetrag, der ausreicht, einen Lehrstuhl, wie oben beschrieben, zu bezahlen. Die Versicherungs-Gesellschaft war einverstanden, dass zwölf gleich hohe Jahresprämien, zahlbar in jedem einzelnen der zwölf Jahre von 1984 bis 1995, ausreichend waren, um die Versicherungs-Police voll zu bezahlen. Das bedeutete, dass nach 1995 NYU keinerlei Zahlungsverpflichtungen mehr gegenüber der Versicherungs-Gesellschaft mehr hatte.

NYU hatte zwar diese jährlichen Verpflichtungen gegenüber der Versicherungs-Gesellschaft, aber sie erwarteten laut einem besonderen Vertrag von mir jährliche Spenden, die zusammen mit einem gleich hohen Betrag von Citibank (matching gift) groß genug waren, die jährlichen Prämien zu bezahlen. Meine eigene Spenden-Zahlung konnte ich von meinem steuerpflichtigen Einkommen absetzen, und da ich

ungefähr 33% Steuern zahlte, reduzierte sich meine gesamte Steuerschuld um etwa 1/3 meiner Spende.

Um all das klarer und leichter verständlich zu machen, gebe ich hier ein Beispiel mit einfachen Zahlen:

Wenn ich \$ 600 an NYU gebe, gibt Citibank den gleichen Betrag, also noch mal \$ 600, auch an NYU (matching gift). Das Ergebnis ist, dass NYU \$ 1.200 erhält.

Auf meine \$ 600 Spende erhalte ich 1/3 oder \$ 200 Steuer-Rückerstattung, so dass meine \$-600-Spende mich nach Steuern nur netto \$400 kostet. NYU aber hat trotzdem insgesamt \$ 1.200 bekommen.

Die Versicherung ist auf mein Leben abgeschlossen, aber NYU ist der Begünstigte dieser Lebensversicherung. Das bedeutet, wenn ich sterbe, erhält NYU den ganzen Wert der Versicherung. Da NYU dieses Geld nur nach meinem Tod erhält, hat NYU bis heute noch keinen Dollar von der Versicherungs-Gesellschaft bekommen.

Der wichtigste Punkt von alledem war die Bereitschaft von NYU, die erst bei meinem Tod zahlbare Versicherungssumme intern so zu behandeln, als wenn sie diese Summe schon 1984 erhalten hätte. Das kann man nur so erklären, dass 1984 NYU super-bemüht war, das Spendenziel von einer Milliarde Dollar schnell zu erreichen. NYU war sehr motiviert!

Kurz nach meiner Pensionierung, im Februar 1996, wurde der „*Professor-Heinz-Riehl-Lehrstuhl*“ für alle Ewigkeit ins Leben gerufen. David Backus war der erste Inhaber meines Lehrstuhls. David war nicht einfach *Professor David Backus*. Stattdessen war er *Heinz-Riehl-Professor David Backus*. Wenn man den Namen David Backus googelte, las man: „Heinz-Riehl-Professor David Backus, New York University's Stern School of Business“.

Leider starb David Backus im Juni 2016. Aber *meine Stiftung lebt weiter für alle Ewigkeit*. Stiftungen funktionieren so, dass nur ein Teil, oft nur 80–85%, der Erträge der Geldanlage jedes Jahr ausgegeben wird, um Gehalt und sonstige Kosten des jeweiligen Professors zu bezahlen. Die verbleibenden Erträge der Geldanlage werden dem ursprünglichen Grund-Stiftungs-Betrag (Corpus) zugeschlagen. Dadurch werden die in der Zukunft inflationsbedingt wahrscheinlich steigenden Kosten abgedeckt. Wenn zum Beispiel die Erträge der Geldanlage in einem Jahr 6% sind, werden vielleicht nur 5% („pay-out-rate“) ausgezahlt. Der Ertrag von 1% wird einbehalten, um zukünftige inflationsbedingte Kostensteigerungen zu absorbieren.

Im Mai 2017 gab Stern-School-Chef Peter Henry bekannt, dass Anindya Ghose der Nachfolger von David Backus als Inhaber von meinem Lehrstuhl wird. Sein neuer offizieller Name ist: *Anindya Ghose, Heinz Riehl Lehrstuhl Professor an New York University's Stern School of Business*.

Anindya hat schon viel erreicht in seinem Leben.

* 2014 Businessweeks Poet & Quants nennt Anindya als einen der „Top-40-Professoren unter 40 Jahre alt“ weltweit.

* 2014 Analytics Week nennt ihn als einen der „Top-200-Vordenker in big data und Geschäfts-Analysen“.

* 2017 Thinkers50 nennt ihn als einen von 30 Management-Denkern, die wahrscheinlich die Zukunft beeinflussen, wie Firmen geleitet und geführt werden.

Seine professionellen Artikel und Forschungsergebnisse sind im Fernsehen bei BBC, CNBC, MSNBC und NBC diskutiert worden. Sie wurden auch kommentiert von *The Economist*, *The New York Times*, *Wired*, *Time*, *The Financial Times* und *The Wall Street Journal*.

Er ist auch ein begeisterter Kletterer sehr hoher Berge und hat sich an Bergsteiger-Touren auf mehreren Kontinenten beteiligt.

Anindya hat gerade sein erstes Buch veröffentlicht. Es wurde von MIT Press verlegt und hat den Titel: *TAP: Unlocking the Mobile Economy*. (Tippen: Die mobile Wirtschaft erschließen.) Ich fühle mich geehrt und bin begeistert, dass ein so hervorragendes Mitglied der NYU-Lehrerschaft zum Inhaber meines Lehrstuhls ernannt wurde.

Mein Freund und Stern-School-Vize-Chef Ingo Walter schickte mir am 27. April 2017 folgende E-Mail:

„Ghose ist erste Klasse. Er hat gute praktische Forschung betrieben zum Thema, wie Marketing und Technologie sich ergänzen, und er ist auch ein sehr guter Lehrer.

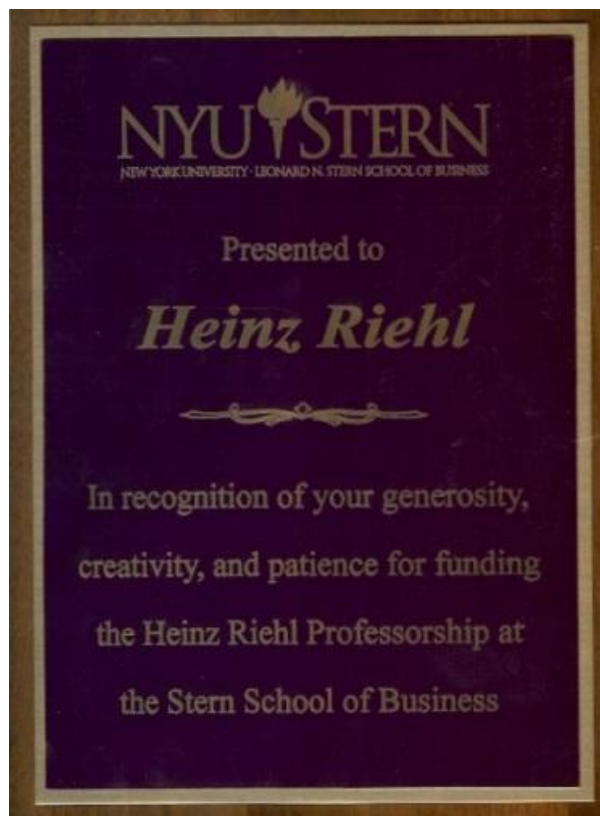
Er ist ein akademischer Aktivist und Intrapreneur. Das ist ein Manager, der innerhalb seiner Firma innovative neue Produkt-Entwicklung und Marketing fördert. So gesehen ist er vergleichbar mit dir, dem Stifter seines Lehrstuhls.

Ich glaube nicht, dass du einen besseren Inhaber für deinen Lehrstuhl hättest finden können als Anindya Ghose.“



**Dinner mit Ingo Walter und Anindya Ghose (rechts),
12. Mai 2017, Lafayette Restaurant in New York City**

Ich bin stolz darauf, dass ich diesen Lehrstuhl gestiftet habe. Der damalige Chef der NYU Business School, Dick West, pries mich für meine Kreativität. Soweit er wusste, war dieser Stiftungs-Plan völlig neu und noch nie vorher benutzt worden. Meinerseits besprach ich 1984 alle Einzelheiten meines Plans mit meinem Freund Mike Callen, der zu der Zeit Vize-Chairman von Citibank war.



Plakette von New York University zur Erinnerung an meine Stiftung eines Lehrstuhls

Mein Verhältnis zur *Stern School* von New York University hat viele verschiedene Aspekte, die *wahrscheinlich einzigartig* sind.

STERN:

Student, **T**rainer/Lehrer, **E**xcellenze als Lehrer, **R**omanze, **N**ame eines Lehrstuhls

Student:

1965 war ich für sechs Wochen Student bei NYU.

Ich studierte „Amerikanisches Englisch für ausländische Studenten“. (Seite 174)

Trainer/Lehrer:

Ich unterrichtete bei NYU Stern als Mitglied der Fakultät für 26 Jahre

von 1982 bis 2008 in MBA, Executive-MBA und Executive-Programmen. (Seite 255)

Excellenze als Lehrer:

1999 wurde ich von Studenten zum „Lieblingsprofessor“ gewählt. (Seite 260)

Romanze mit meiner Frau Jill, ehemals (1983) meine Studentin bei NYU
(Seiten 257, 276)

Name eines Lehrstuhls:

1984 stiftete ich einen Lehrstuhl, der für alle Ewigkeit meinen Namen trägt.

Die bisherigen Inhaber dieses Lehrstuhls waren:

- 1996 bis 2016: Heinz-Riehl-Professor David Backus
- Seit 2017 : Heinz-Riehl-Professor Anindya Ghose (Seite 331)



Heinz 2011 im Alter von 75

Stiftungen gründen

Iona College, New York

Jill und ich gründeten Stiftungen für zwei Studenten am Iona College in New York. Wir haben viele Dankesbriefe von diesen Studenten, die in verschiedenen Worten immer wieder sagen, dass ohne die Stipendien von unserer Stiftung sie nicht hätten studieren können und wie sehr das Studium ihr Leben verändert hat.

Lees-McRae College, Banner Elk, und Crossnore Schule, North Carolina

Nachdem wir unser Sommerhaus in Linville, North Carolina, gekauft hatten, kamen wir in Kontakt mit dem nahegelegenen Lees-McRae College, und es gefiel uns. Dies ist eine private Schule, die sich auf die Schönen Künste konzentriert und der Presbyterien-Kirche nahesteht. Die Schule ist dabei, auch Wirtschaft und Finanz in ihr Programm aufzunehmen, und ich wollte diese Bemühungen durch eine Stiftung unterstützen.

Jill kam der Crossnore-Schule in Crossnore, North Carolina, näher. Dies ist ein Pensionat, welches die Bedürfnisse für missbrauchte, vernachlässigte und verlassene Kinder erfüllt. Jill neigte mehr dazu, diese Schule zu unterstützen, aber in unserem Spenden-Etat war nur für eine dieser beiden Schulen Geld vorhanden.

Wir lösten das Problem unserer unterschiedlichen Interessen, indem wir die Stiftung bei Lees-McRae gründeten, aber mit der besonderen Auflage, dass nur Schüler von der Crossnore-Schule mit der finanziellen Unterstützung unserer Stiftung bei Lees-McRae studieren können.

Auch in diesem Fall erhalten wir zahllose Dankesbriefe von „unseren“ Schülern, die uns versichern, wie sehr sich ihr jetziges Leben verändert hat und wie sehr ihre Erwartungen für die Zukunft sich verbessert haben.

Admirals-Cove-Erziehungs-Stipendien (ACES), Jupiter, Florida

Jill und ich geben bereits seit vielen Jahren Geld an die Admirals-Cove-Stiftung (Admirals Cove Foundation, ACF), die Non-Profit-Organisationen auf dem Sektor Ausbildung, Krankenpflege und soziale Dienste unterstützt. Alle Spenden für diese Stiftung kommen von Mitgliedern des Admirals-Cove-Klubs. Jill ist im Vorstand dieser Stiftung und verantwortlich für die Finanzen.

Zusätzlich, und völlig separat von der Admirals-Cove-Stiftung, vergibt unser Klub auch jährliche *Admirals-Cove-Stipendien* ausschließlich an Angestellte und deren Kinder.

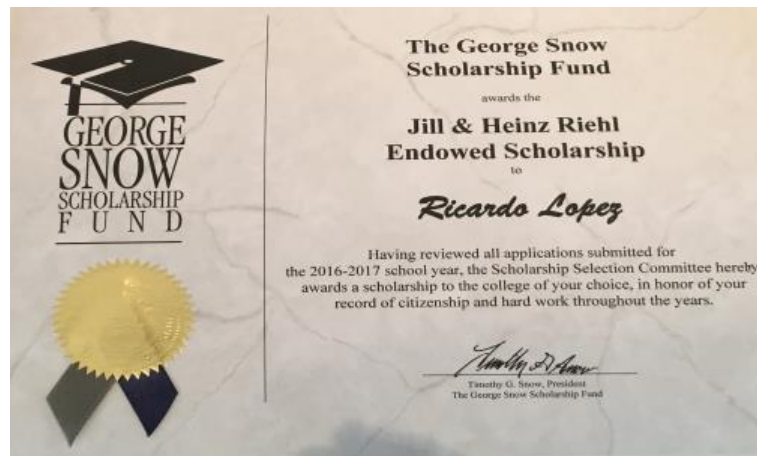
Um diese Initiative zugunsten der Angestellten unseres Admirals-Cove-Klubs weiter zu fördern, kreierten Jill und ich zum ersten Mal in der Geschichte des Klubs die *Jill & Heinz Riehl Stiftung*, welche für alle Ewigkeit jedes Jahr einem Angestellten von Admirals Cove ermöglicht, an einem College seiner oder ihrer Wahl zu studieren.

2016 waren Jill und ich die ersten Mitglieder, die eine solche Stiftung zugunsten der Angestellten unseres Klubs erstellten. Es zeichnet sich jetzt ab, dass auch andere Mitglieder solche Stiftungen schenken möchten.

Klub Präsident Bobby Symonds schrieb im April 2018 in der monatlichen Ausgabe des Admirals-Cove-Club-Magazins:

„Ich möchte Jill und Heinz Riehl danken für ihre Stiftung zugunsten unserer Angestellten, und für ihre Führungsrolle innerhalb unserer Vereins-Gemeinde“.

Hier unten abgebildet sind Ricardo Lopez, Empfänger des 2017-Stipendiums der Jill & Heinz Riehl Stiftung, und seine Ernennungs-Urkunde.



Andere Spenden

Jill und ich spenden regelmäßig für andere gute Zwecke an das „Childrens Hospital in Boston“ und an meine heimische Kirche, die „Holy Spirit Lutheran Church“ in Juno Beach, in der Nähe von Jupiter, Florida.

Ich glaube fest, dass das in der Bibel in Lukas 6, 38 Geschriebene richtig ist:
„Gib, und es wird dir gegeben werden“, und die Chinesen sagen:
„Wenn du kontinuierlich gibst, wird dir auch kontinuierlich gegeben werden“.

Seit 1984 waren meine jährlichen Spenden im Vergleich zu meinen Einkommensverhältnissen erheblich, und seit der Zeit ist es mir wirtschaftlich immer recht gut gegangen. In den letzten Jahren lasse ich mich von der dritten der drei folgenden philanthropischen Philosophie-Stufen leiten:

- Lernen (learn)
- Geld verdienen (earn)
- Zurückgeben (return)

Und das Geben muss nicht immer Geld sein. Ein guter Leitfaden für alternatives Geben sind im Englischen die drei Ts:

- Zeit (**T**ime)
- Geld (**T**reasure)
- Besondere Fähigkeiten (**T**alent)

Wir sind stolz auf unsere Tochter Janine und ihren Mann David, die ihre drei Kinder bereits in sehr jungen Jahren zum Geben angeleitet haben. Wenn die Kinder fünf Dollar Taschengeld bekamen, mussten sie davon einen Dollar für irgendeinen guten Zweck geben oder verschenken. *Statt Geld konnten sie auch ein altes Spielzeug, mit dem sie nicht mehr spielten, weggeben.* Wichtig ist, dass sie von Anfang an in ihrem Leben an das Konzept des „Gebens“ herangebracht wurden.

Vereidigter Sachverständiger vor Gericht

Bei Streit über Handeln und Investieren in den Finanz-Märkten

Nach meiner Pensionierung von Citibank wurde ich oft eingeladen, bei Disputen über Handeln und Investieren in den Finanzmärkten als Sachverständiger zu fungieren. Um bei solchen Rechtsstreitigkeiten Hilfe leisten zu können, muss man die folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- 100%iges Verstehen der Materie und der Sache, über die gestritten wird,
- die Fähigkeit, die umstrittenen Punkte so klar und logisch zu erklären, dass Laien und Durchschnitts-Menschen, wie zum Beispiel die Mitglieder einer Jury, verstehen können, um was es geht,
- den bestmöglichen Ruf zu haben, so dass Zuhörer sagen: „Wenn ein solcher Superstar und Fachmann das sagt, dann muss es wohl richtig und wahr sein.“

Es ist auch wichtig, im Laufe der Zeit für verschiedene Seiten ausgesagt zu haben. Wenn es sich also um Finanzen handelt, ist es gut, manchmal für eine Bank ausgesagt zu haben und manchmal gegen eine Bank ausgesagt zu haben. Glücklicherweise wurde ich in der Vergangenheit sowohl von Banken als auch von Nicht-Banken als Experte eingeladen, so dass die Gegenseite nie sagen kann, dass ich zum Beispiel „im Bett mit den Banken“ bin.

Als Sachverständiger erbringt man meist die folgenden Dienstleistungen für einen Kunden:

- Eine schriftliche Grundsatz-Erklärung und Ansicht zu dem anstehenden Fall, mit anderen Worten: Hat mein Kunde meiner Meinung nach Recht oder nicht?
- Eine eidesstattliche Erklärung (Affidavit) zu dem Fall, in dem ich in allen Einzelheiten meine Meinung darlege und begründe. Das sind oft Dutzende Seiten und beiliegende Dokumente.
- Eine direkte persönliche Befragung (deposition) vom gegnerischen Anwalt, in der dieser versucht, meine Argumente zu entkräften und mich in Widersprüche zu verwickeln. Dieses verhörähnliche Gespräch kann feindselige Formen annehmen. Ich muss dabei ruhig, klar und standhaft sein, und den Inhalt meiner eidesstattlichen Erklärung verteidigen.
- Aussagen vor Gericht, oft unter Eid, im Kreuzverhör vom gegnerischen Anwalt.
- Fragen des Richters beantworten.

Ich habe all das oben Beschriebene mehrfach gemacht, einschließlich unter Eid ausgesagt vor:

- Internationaler Gerichtshof in Den Haag, Holland
- Oberster Gerichtshof in Singapur
- Internationales Schiedsgericht in Dublin, Irland
- Bundes- und Staatsgerichte in den USA

Meine logische, klare und direkt auf den Punkt gebrachte Art zu sprechen gestattet mir, schwierige und komplizierte Themen für jedermann leicht verständlich zu machen. Klares und deutliches Reden mit einfachen Worten führte 1999 dazu, dass die Studenten bei New York University mich zu ihrem Lieblingsprofessor wählten und die Universität mir die Auszeichnung und Trophäe „Exzellenz im Lehren“ verlieh. Siehe Seite 259. Diese klare und leicht verständliche Ausdrucksweise wird natürlich auch im Gerichtssaal von Richtern und Jury geschätzt.

Hier sind einige wichtige und in der Öffentlichkeit publizierte Streitfälle, an denen ich als vereidigter Sachverständiger mitgewirkt habe:

1

Anwaltsskanzlei:	Chef-Jurist des Kunden
Mein Kunde:	New York Federal Reserve Bank (Zentralbank von den USA)
Gegner:	Bank Melli, Teheran, Iran (Zentralbank von Iran)
Sachverhalt:	Amerikanische Regierung beschlagnahmte iranische Kontoguthaben bei der New York Federal Reserve Bank.
	Unterschied in Risiko zwischen amerikanischen Staatsanleihen und Euro-Dollars
Gerichtsstand:	Internationaler Gerichtshof, Den Haag, Holland
Jahr:	1997–1998
Meine Rolle:	Eidesstattliche Erklärung und Aussage vor Gericht unter Eid

2

Anwaltskanzlei:	Kaye, Scholer, Fierman, Hays & Handler, LLP, New York
Mein Kunde:	China edle Mineralien und Metalle (Non-Ferous) (Abteilung der chinesischen Regierung)
Gegner:	Lehman Brothers, New York und Hongkong (amerikanische Investment-Bank)
Sachverhalt:	Unerlaubte und heimliche Devisenhandels-Spekulation
Gerichtsstand:	New York City
Jahr:	2001–2002
Meine Rolle:	Eidesstattliche Erklärung und Aussage vor Gericht unter Eid

3

Anwaltskanzlei:	Drew & Napier, Singapur
Kunde:	Deutsche Bank, Filiale Singapur
Gegner:	Kuok Oils & Grains Pte Ltd
Sachverhalt:	Gültigkeit von Devisen-Termin-Geschäften nach Einführung von Devisenkontrollen in Malaysia
Gerichtsstand:	Oberster Gerichtshof, Singapur
Jahr:	2000
Meine Rolle:	Eidesstattliche Erklärung von 128 Seiten

4

Anwaltskanzlei: Rajah & Tann, Singapur
Kunde: Commerzbank, Filiale Singapur
Gegner: Shenyin Wanguo-Aps Management Pte Ltd
formerly known as Shanghai International-Aps
Gerichtsstand: Oberster Gerichtshof, Singapur
Sachverhalt: Gültigkeit von Devisen-Termin-Geschäften nach Einführung
von Devisenkontrollen in Malaysia
Jahr: 2001
Meine Rolle: Eidesstattliche Erklärung und Aussage vor Gericht unter Eid

5

Anwaltskanzlei: Drew & Napier, Singapur
Kunde: HSBC, Filiale Singapur
Gegner: Philippine Export/Import-Handels-Firma, Manila
Gerichtsstand: Oberster Gerichtshof, Singapur
Sachverhalt: Streit über Margen-Calls für Devisen-Termin-Geschäfte
Jahr: 2001
Meine Rolle: Eidesstattliche Erklärung und Aussage vor Gericht unter Eid

6

Anwaltskanzlei: Heller Ehrman, San Francisco
Kunde: Visa International Corp.
Gegner: Schwartz Sammelklage
Sachverhalt: Streit über Devisenkurse,
die Visa seinen Kreditkarten-Kunden berechnet
Gerichtsstand: Alameda Staats Hochgericht, Oakland, Kalifornien, USA
Jahr: 2001–2002
Meine Rolle: Eidesstattliche Erklärung, Kreuzverhör und
Aussage vor Gericht unter Eid

7

Anwaltskanzlei: Drew & Napier, Singapur
Kunde: UBS, Filiale Singapur
Gegner: Anthony Wee Soon Kim
Sachverhalt: Streit über Devisenhandels Verluste
Gerichtsstand: Oberster Gerichtshof, Singapur
Jahr: 2002–2003
Meine Rolle: Eidesstattliche Erklärung und Aussage vor Gericht unter Eid

8

Anwaltskanzlei: Ed Palermo, Hauppauge, New York
Kunde: Mamet Mekhtiev
Russischer Devisenhändler für Evergreen FX Fund
Gegner: Vereinigte Staaten von Amerika
Sachverhalt: Betrügerische Verluste bei Devisen-Geschäften
Gerichtsstand: Bezirksgericht, New York
Jahr: 2003
Meine Rolle: Eidesstattliche Erklärung und Aussage vor Gericht unter Eid

9

Anwaltskanzlei: Boies Schiller & Flexner, Orlando, Florida und
Reed Smith, Philadelphia
Kunde: Jane Baker and James Baker,
Eigentümer von Dragon Speech Recognition
Gegner: Dexia, S.A., Brüssel, Belgien
Sachverhalt: betrügerische Benutzung von „Kredit-Swaps“
Gerichtsstand: U.S. Bezirksgericht, Massachusetts
Jahr: 2006–2007
Meine Rolle: Eidesstattliche Erklärung und
Kreuzverhör mit Video-Aufnahme

10

Anwaltskanzlei: Drew & Napier, Singapur
Kunde: Jurong Shipyard Pte Ltd, Singapore,
Filiale von Sembcorp Marine
Gegner: BNP Paribas, Filiale Singapur
Sachverhalt: Verluste durch ungenehmigten Devisenhandel
Gerichtsstand: Oberster Gerichtshof, Singapur
Jahr: 2007–2008
Meine Rolle: Eidesstattliche Erklärung

11

Anwaltskanzlei: Drew & Napier, Singapur
Kunde: UBS, Filiale Singapur
Gegner: Mr. Ng Kok Keong, Singapore high networth individual
Sachverhalt: Streit über Optionen und Margen, Devisen-Spekulationen
Gerichtsstand: Oberster Gerichtshof, Singapur
Jahr: 2010–2011
Meine Rolle: Eidesstattliche Erklärung und Aussage vor Gericht unter Eid

12

Anwaltskanzlei: Clifford Chance, Singapur
Kunde: Barclays Bank, Filiale Singapur
Gegner: Finolex cables Limited, Mumbai, Indien
Sachverhalt: Streit über exotische Devisenhandels-Optionen
Gerichtsstand: London Internationales Schiedsgericht
Jahr: 2012–2013
Meine Rolle: Eidesstattliche Erklärung

13

Anwaltskanzlei	Firmen-Anwalt von Dom Maklerski BDM Sa
Kunde:	Dom Maklerski BDM, Devisenmakler in Warschau, Polen
Gegner:	Baxter Technologies Limited, Baxter Solutions, USA
Sachverhalt:	Streit über Risiken im Devisenhandel
Gerichtsstand:	Schiedsgericht, Dublin, Irland
	Internationales Zentrum für Disput Resolution
Jahr:	2014
Meine Rolle:	Eidesstattliche Erklärung

Gegnerische Banken:

Zentralbank von Iran, Bank Melli
Lehman Brothers, New York
Dexia Bank, Brüssel, Belgien
BNP Paribas, Singapur

Bank-Kunden:

New York Federal Reserve Bank
Deutsche Bank, Singapur
Commerzbank, Singapur
UBS, Singapur
HSBC, Singapur
Visa International Corporation, Foster City, Kalifornien
Barclays Bank, Singapur
Dom Maklerski BDM, Devisenmakler, Warschau, Polen

Anwaltskanzleien-Kunden:

Chef-Jurist der New York Federal Reserve Bank
Kaye Scholer, New York
Drew & Napier, Singapur
Rajah & Tann, Singapur
Heller Ehrman, San Francisco
Ed Palermo, New York
Boies Schiller & Flexner, Orlando, Florida
Reed Smith, Philadelphia
Clifford Chance, Asien, Singapur
Clifford Chance, London
PLMJ Advogados, Lissabon, Portugal

Mein Ruf bei meinen Anwaltsfirmen-Kunden ist, dass ich nicht nur eine fachmännische Meinung zu dem anstehenden Sachverhalt hatte und einen entsprechenden Sachverständigen-Bericht erarbeitete. Darüber hinaus entwickelte ich auch oft eine Gesamt-Strategie, um den Fall zu gewinnen. Das ist natürlich

normalerweise die Aufgabe des Senior-Partners der Anwaltsfirma. Aber manchmal verstanden diese Herren nicht das Ausmaß, in dem diese technischen Einzelheiten den Gesamtfall beeinflussten. In solchen Situationen war meine Meinung zum Gesamtfall oft höchst willkommen.

Die oben genannten Fälle #3 und #4 waren besonders interessant. Da ich von 1986 bis 1988 Präsident des Devisenhandels-Ausschusses der New York Federal Reserve Bank war, wurde ich weiterhin zu den alljährlichen Abendessen im Januar eines jeden Jahres eingeladen. Bei einem solchen Essen war 1999 auch Dan Almeida, der zu der Zeit Devisen Chef der *Deutschen Bank* war und Jahre zuvor für mich bei Citibank gearbeitet hatte. Er fragte mich, ob er meinen Namen als potentiellen Sachverständigen seiner *Singapur Filiale* geben könne, denn die hatten juristische Probleme mit einigen Devisenhandels-Kontrakten. Das führte zu meiner Beteiligung an Fall #3. Der Senior Partner von Drew & Napier, Harpreet Singh und seine Assistentin Cheryl Tan kamen nach New York und verbrachten einen ganzen Tag mit mir in einem Konferenzraum des Pierre Hotel. Ich erklärte ihnen die komplizierten Probleme, die sich aus den drakonischen Maßnahmen und Devisenkontrollen der Zentralbank von Malaysia ergeben hatten. Dann schrieb ich eine eidesstattliche Erklärung von 128 Seiten. Nachdem die gegnerische Seite meine Argumente gelesen hatte, war sie zu einer Einigung zur vollen Zufriedenheit von Deutsche Bank bereit.

Einen Monat später rief mich Rajah & Tann an, auch eine führende Singapur Anwaltsfirma. Sie waren mit meiner eidesstattlichen Erklärung von Fall #3 vertraut. Da sich die Parteien im Fall #3 geeinigt hatten, war der Fall nicht öffentlich bekannt geworden, und ich war erstaunt, dass Rajah & Tann über mich und meine Beteiligung an dem Fall wussten. Es stellte sich heraus, dass Rajah & Tann unsere Gegner in Fall #3 waren und daher meine 128-Seiten-Erklärung gelesen hatten. Nachdem sie mein Material gelesen hatten, zogen sie ihre Klage gegen Deutsche Bank zurück.

Rajah & Tann rief mich jetzt an und bat mich, ihren Kunden *Commerzbank* in einer ähnlichen Klage zu verteidigen. Wir gewannen den Fall (#4) und es war im Zuge dieser Klage, dass ich zum ersten Mal in *Singapur unter Eid vor dem Obersten Gerichtshof aussagte*. Obwohl Singapur ein super-modernes Land ist, sind manche Gebräuche im juristischen Bereich immer noch alt-englisch. So tragen die Richter immer noch gepuderte graue Peruecken und die Anwälte reden sich vor Gericht an mit „mein gelehrter Freund“ („my learned friend“).

Über zehn Jahre später wechselte mein Freund Harpreet Singh von Drew Napier zu der Singapur-Filiale der renommierten globalen englischen Anwaltskanzlei Clifford Chance. Als Clifford Chance Fall #12 für Barclays Bank, Singapur, gegen die indische Firma Finolex von Mumbai zu bestreiten hatte, empfahl Harpreet seinen neuen Kollegen, mich als Sachverständigen zu engagieren. Er kannte mich und vertraute auf meine ihm wohlbekannten Fähigkeiten, die ihm manchen Fall gewonnen hatten, als er noch bei Drew Napier arbeitete.

Die Anwälte von Clifford Chance hatten jedoch ihrerseits Experten, mit denen sie in der Vergangenheit erfolgreich waren. Harpreet sagte mir, dass die Anwälte von Clifford Chance mich auf einem privaten Fernseher (closed-circuit TV) interviewen wollten, um meine Kenntnisse und Persönlichkeit zu testen. Barclays hatte ein

kleines Büro in einem der Petro Türme in Kuala Lumpur, wo ich in einem kleinen Raum vor einer Kamera saß und per TV von Barclays Devisenhändlern und Anwälten aus Singapur, London und Mumbai für zwei Stunden befragt und gegrillt wurde. Ich bestand den Test und sie engagierten mich als ihren Sachverständigen für Fall #12. Die beiden Parteien einigten sich und Barclays Bank war zufrieden.

Ich bin stolz auf meinen Beitrag zum Fall #6. Hier handelte es sich um eine *Sammelklage gegen die Visa-Kreditkarten-Gesellschaft*. Eine Sammelklage ist eine Situation, in der Einzelpersonen glauben, dass ihnen von einer großen Firma Unrecht getan wurde, aber eine einzelne Person hat nicht genug Geld und Verhandlungs-Stärke, um gegen eine große Firma rechtlich vorzugehen. In einem solchen Fall findet ein Anwalt mindestens drei Personen, denen alle dasselbe Unrecht geschehen ist, und präsentiert die Klage einem Richter. Dieser Richter entscheidet dann, ob die Sache eine Klage im Namen mehrerer Personen wert ist. Die Meinung des Richters ist keine Vorentscheidung für den ganzen Fall. Es bedeutet nur, dass er meint, dass die Kläger genug vorzubringen haben, um den ganzen Fall mit allen Details aufzurollen.

In diesem Fall warfen Millionen von Amerikanern der Visa-Kreditkarten-Firma vor, beim Umtausch von Dollars in andere Währungen die Inhaber der Visa-Kreditkarten zu übervorteilen.

Nehmen wir mal als Beispiel an, dass ein Amerikaner seine Hotelrechnung in Mexiko mit seiner Visa-Kreditkarte bezahlt. Das Hotel bekommt dann am Ende des Monats Mexikanische Pesos, und der Amerikaner zahlt am Ende des Monats Dollars an Visa. Visa tauscht diese Dollars um in Pesos und bezahlt das Hotel in Mexiko. Diese Konvertierung von Dollars in Pesos war der Streitpunkt dieses Falles. Die Kläger warfen Visa vor, ihnen einen ungünstigen Devisenkurs für diese Umwandlung zu berechnen, so dass all die einzelnen Personen mehr Dollars für Pesos bezahlen mussten, als notwendig war.

Visa hatte mich als ihren Sachverständigen engagiert, um sie zu verteidigen. Ich machte mich vertraut mit den Tatsachen und allen wichtigen Einzelheiten, schrieb eine detaillierte eidesstattliche Erklärung, verteidigte meine Meinung in einem ganz-tägigen Kreuzverhör mit dem gegnerischen Anwalt und sagte dann unter Eid aus vor dem Staatlichen Gerichtshof in Oakland, Kalifornien, nahe San Francisco.

Visa und ich gewannen den Fall, und ich möchte beschreiben, wie ein technisches Devisenhandels-Detail den Ausschlag zu unseren Gunsten gab. Alle Kurse, Devisenkurse wie Aktienkurse, bestehen aus zwei Preisen; ein Kaufpreis oder Geld-Kurs und ein Verkaufspreis oder Brief-Kurs. Wenn zum Beispiel ein Kunde einen Aktienmakler anruft und nach einem Kurs für eine bestimmte Aktie fragt, könnte der Makler sagen: „100 Geld und 102 Brief.“ Das heißt, der Makler ist bereit, die Aktie mit 100 zu kaufen und mit 102 zu verkaufen.

Wenn der Kunde die Aktie kaufen möchte, muss er den Briefkurs des Maklers von 102 bezahlen. Wenn die Kundin verkaufen möchte, muss sie das zum Geldkurs des Maklers von 100 tun.

Dieses Konzept von Kauf- und Verkaufspreisen, also von Geld- und Briefkursen, ist für jegliches Handeln üblich, also auch für Devisenhandel.

Jeden Tag besuchen Ausländer die USA und kaufen Dollars mit ihren eigenen Währungen durch ihre Visa-Kreditkarten. Ebenfalls besuchen Amerikaner jeden Tag Mexiko und andere Länder und verkaufen Dollars durch ihre Visa-Kreditkarte, um andere Währungen zu bekommen.

Visa rechnet die Käufe und Verkäufe ihrer Kreditkarten-Kunden gegeneinander auf (netting) und handelt im Markt nur die Spitze, also den Nettobetrag. Den dabei erzielten Devisenkurs wendet Visa dann auf den Gesamtbetrag an, sowohl für Amerikaner als auch Nicht-Amerikaner.

Die Tatsachen ergaben, dass meistens mehr Ausländer Dollars kaufen (zum Beispiel \$ 120 Millionen), wenn sie nach Amerika kommen, als Amerikaner Dollars verkaufen (wie zum Beispiel \$ 100 Millionen), wenn sie ins Ausland reisen. Visa handelt im Markt nur die Spitze, also den Netto-Betrag. Basierend auf den obigen Zahlen kauft Visa \$ 20 Millionen zum im Markt herrschenden Brief-Kurs, also dem Verkaufspreis von 102 in dem vorgenannten Aktien-Beispiel. Visa wendet dann diesen Verkaufspreis von 102 auf das gesamte Volumen von \$ 220 Millionen an. Das bedeutet, dass Amerikaner ihre \$ 100 Millionen zum im Markt geltenden Verkaufspreis verkaufen, also mit 102 in dem Aktien-Beispiel.

Als ich mit meiner Aussage vor Gericht fertig war, hatte der Richter all das genau verstanden. Es war ihm klar, dass Amerikaner ihre Dollars zu dem höheren Verkaufspreis (von 102) verkaufen. Der Fall war gelaufen; die Kläger hatten verloren und Visa hatte gewonnen.

Dieser Fall zeigt, was wir oft in Kriminalfilmen im Fernsehen sehen: Ein winziges technisches Detail spielt eine entscheidende Rolle.

Von den 25 Fällen, an denen ich beteiligt war, verlor ich nur #8. Mein Kunde Mamet Mekhtiev, der russische Devisenhändler für den Evergreen Devisen Fund, nahm sich das Leben, nachdem die Jury ihn „schuldig“ gesprochen hatte. Seine Leiche wurde nie gefunden. Wahrscheinlich ist er irgendwohin geflüchtet. Wer weiß.

Manchmal werde ich eingeladen, als Sachverständiger auszusagen, wenn ich *nicht* mit der Meinung meines potentiellen Kunden übereinstimme. Als ein übertriebenes Beispiel bin ich nicht bereit, vor Gericht zu sagen: „Es ist meine Meinung als Sachverständiger, dass $2 + 2 = 5$.“ Mit anderen Worten, ich weigere mich, eine Erklärung abzugeben, von der ich meine, dass sie falsch ist. Die Dinge sind nicht immer so klar wie $2 + 2 = 5$. Manchmal kann man die Dinge auf verschiedene Weise ansehen. In solchen Situationen erinnert mich meine „Chefin“ in unserer Riehl-World-Firma und Frau Jill immer daran, dass das Wertvollste, was wir haben, unser guter Ruf für Ehrlichkeit und Integrität ist.

Ich habe immer noch eine Webseite www.RiehlWorld.com, ausschließlich um möglicherweise als Sachverständiger engagiert zu werden.

Aufsichtsrat für Kapital-Anlage-Gesellschaften und Hedgefonds

Menschen, die ihr Geld nicht selbst verwalten wollen, geben ihr Geld oft an professionelle Manager, die das Geld für sie anlegen. Das trifft zu auf Einzelpersonen und auch auf institutionelle Anleger wie Versicherungsgesellschaften und Pensionskassen. Sie geben ihr Geld an Fonds oder professionelle Geldanlage-Gesellschaften, die oft von Banken gemanagt werden.

Jeder einzelne dieser Fonds muss das Geld so anlegen, wie es in dem jeweiligen Prospekt vorgeschrieben ist. Das Prospekt für einen Fonds mag bestimmen, dass Geld nur in Aktien von europäischen Banken angelegt werden darf. Ein anderes mag bestimmen, dass nur Investitionen in Automobilfabriken erlaubt sind. Ein drittes mag sagen, dass nur Anlagen in festverzinslichen Wertpapieren gestattet sind, wie zum Beispiel Hypotheken zur Finanzierung von sozialem Wohnungsbau.

Die amerikanische Regierung verlangt, dass jeder Fonds einen unabhängigen Aufsichtsrat hat, der die Interessen der Anleger schützt und darauf achtet, dass die Manager eines jeden Fonds tun, wozu sie gesetzlich verpflichtet sind.

Zum Beispiel:

- Geld nur so anlegen, wie es das jeweilige Prospekt vorschreibt
- Dem jeweiligen Fonds keine überhöhten Kosten und Gebühren berechnen

Seit 1999 bin ich im Aufsichtsrat von zwei solchen Fonds-Gesellschaften.

1999 lud mich Neil Salomon ein, an der Gründung des CRA Fonds in Fort Lauderdale, Florida, als Aufsichtsrat teilzunehmen. Dieser Fonds hilft Banken in den USA, sozialen Wohnungsbau durch Hypotheken zu finanzieren, so wie es der **Community Reinvestment Act** verlangt. (Dieser Fonds war eine Idee von meinem Freund Todd Cohen.) Neil Salomon war ein Kunde von meinem Sohn Ralf, als Ralf noch im Reise-Versicherungs-Geschäft war. Ralf machte mich mit Neil über eine Runde Golf bekannt. Neil spielte eine Schlüsselrolle im Aufbau des CRA-Fonds, einschließlich den Aufsichtsrat für den Fonds zu engagieren. Ich möchte hier Ralf nochmals danken, den Kontakt mit seinem Freund Neil Salomon hergestellt zu haben.

Zusätzlich bin ich auch Aufsichtsrat von Hedgefonds, die von Janus Henderson Investors in London gemanagt werden. In beiden Fonds-Komplexen bin ich der verantwortliche Aufsichtsrat für Risiko-Management und Interne Kontrollen zum Schutz gegen Irrtum und Betrug. Der Gesetzgeber verlangt, dass der Aufsichtsrat sich mindestens viermal im Jahr trifft, um die Geschäfte des Fonds zu überprüfen und anstehende Themen zu besprechen. Der Aufsichtsrat des CRA Fonds tagt jährlich zweimal in Fort Lauderdale und je einmal in Philadelphia und New York. Der Aufsichtsrat für die Janus Henderson Hedgefonds trifft sich jedes Jahr einmal in London und dreimal in europäischen Großstädten, wo immer wir wollen.

Bei allen Europareisen baute ich immer Düsseldorf ein und besuchte meine Familie.

Das hört sich alles sehr gut an; aber man darf nicht vergessen, dass der Aufsichtsrat dafür verantwortlich ist, dass bei den Hedgefonds alles mit rechten Dingen zugeht. Wenn der Fonds-Manager absichtlich oder unbeabsichtigt Fehler macht, die zu Verlusten führen, und der Aufsichtsrat nicht rechtzeitig eingreift, kann der Aufsichtsrat verklagt und für die Verluste haftbar gemacht werden. Das ist nicht nur Theorie, das ist tatsächlich in der Vergangenheit schon mehrfach passiert. Der Aufsichtsrat ist gegen solche selbstverschuldeten Fehler versichert (D & O, Directors and Officers insurance). Zusätzlich, als verantwortlicher Aufsichtsrat für die internen Kontrollen, bin ich sozusagen „mein eigener Polizist“.

Ich bekam beide Aufsichtsrats-Mandate hauptsächlich aufgrund meiner bekannten Expertise in Devisenhandel sowie Risiko-Management und Interne Kontrollen.

Die Hedgefonds-Leute in London (Gartmore wurde von Henderson gekauft, und diese gingen dann später mit Janus zusammen) gründeten einen neuen Fonds, der nur in Fremdwährungen investierte. Aus gesetzgeberischen Gründen brauchten die einen Aufsichtsrat, der nicht Einwohner von London/England war. Sie baten Citibank, einen geeigneten Aufsichtsrat zu empfehlen; und Citibank empfahl mich . . .

Ich stellte sehr bald fest, dass die internen Kontrollen der Gartmore-Hedgefonds verbessert werden mussten. Ich informierte das Gartmore-Management darüber. Die luden mich ein, die ganzen internen Kontrollen zu überprüfen, und folgten all meinen Empfehlungen, den ganzen Prozess zu ändern und zu verbessern. Das führte zu Aufsichtsrats-Mandaten in anderen, später neu gegründeten Fonds.

Der Devisenhandels-Fonds war nicht erfolgreich und wurde bald wieder geschlossen. Aber ich verblieb als Aufsichtsrat dieser anderen später gegründeten Fonds.

Janus Henderson London benutzt J. P. Morgan in Dublin, Irland, als Administrator für seine Hedgefonds. Der Administrator macht die ganze Abwicklung der Hedgefonds einschließlich täglicher Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Zahlungsverkehr, Schutz gegen Geldwäsche usw. Das sind alles sehr wichtige Aufgaben. Als verantwortlicher Aufsichtsrat für interne Kontrollen besuche ich J. P. Morgan in Dublin jedes Jahr, um deren Arbeit zu überprüfen.

Das war auch immer eine angenehme Aufgabe. Jill begleitete mich manchmal und wir spielten einige der attraktiven Golfplätze in der Umgebung von Dublin, einschließlich 2004 dem K Klub, wo ein Jahr später, 2005, die Ryder Cup Matches gespielt wurden.

Persönliche und Familienerinnerungen

Meine Schlaf-Apnoe

Ich weiß seit vielen Jahren, dass ich schnarche. Mein Sohn Heinz erwähnt das sogar in seinem Geburtstagsbrief.

Aber erst als Jill und ich 2001 zu einer medizinischen General-Untersuchung bei Canyon Ranch in Lenox, Massachusetts, gingen, wurde meine Schlaf-Apnoe offiziell festgestellt. www.CanyonRanch.com ist ein angesehenes Gesundheits- und Fitness-Institut.

Schlaf-Apnoe kann eine gefährliche Schlafstörung sein, bei der das Atmen oft für ein bis zwei Minuten ganz aufhört und dann plötzlich wieder anfängt. Menschen, die diese Krankheit haben, schnarchen oft laut und fühlen sich müde, obwohl sie meinen, dass sie die ganze Nacht geschlafen haben. Ich schnarchte, war aber nicht müde. Deshalb ignorierte ich das Ganze, insbesondere auch, da Jill mein Schnarchen nicht störte. Hier ist, wie der Arzt in Canyon Ranch meine Apnoe feststellte.

Zu Anfang in Canyon Ranch hatten Jill und ich separate Interviews mit dem Arzt. Er stellte Jill allgemeine Routine-Fragen, einschließlich wie sie schlafe. Jill sagte, dass sie gut schlafe, obwohl ich schnarchte.

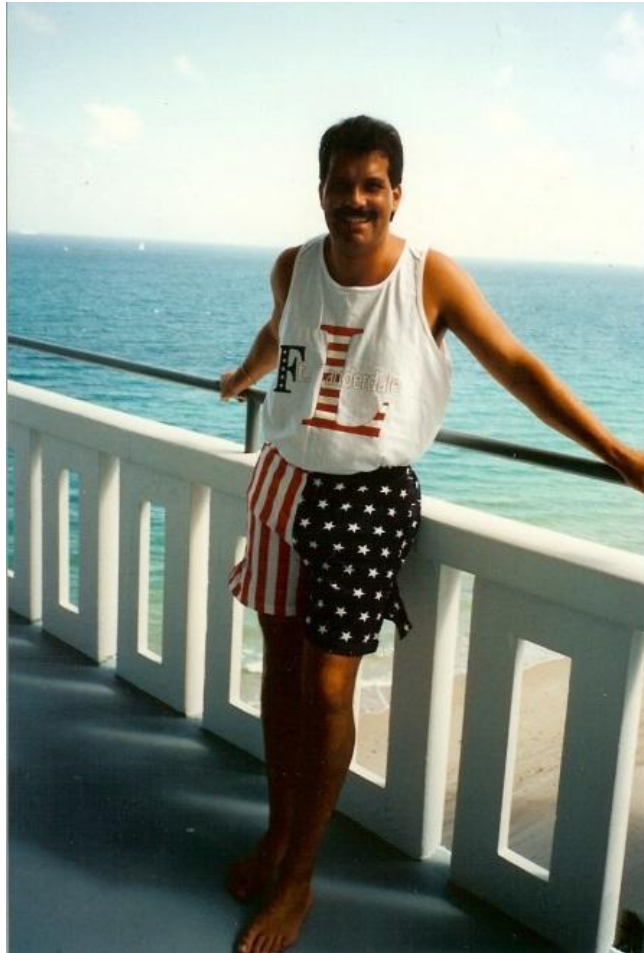
Hier kann man jetzt die große Qualität des Arztes sehen. Er stellte ihr mehr Fragen zu meinem Schnarchen und bat um eine detaillierte Beschreibung. Als Jill ihm sagte, dass ich oft ganz mit Atmen aufhöre und dann hastig wieder beginne, schöpfte der Arzt Verdacht auf Schlaf-Apnoe. Er arrangierte gleich dort an Ort und Stelle einen Test für die kommende Nacht und sein Verdacht wurde bestätigt.

Zu der Zeit hatte Canyon Ranch Dr. Doug Deslauriers als Spezialist für Schlaf. Ich suchte seinen Rat und wir wurden Freunde. Er verordnete mir eine CPAP-Maschine. Das heißt auf Englisch „Continuous Positive Airway Pressure“-Maschine, die einen leichten andauernden Luftdruck erzeugt, um den Atemweg offen zu halten. Ich benutze zwei kleine Kanäle, die direkt in meine Nase führen (under-the-nose face mask), und schlafe perfekt, sogar bei Langstrecken-Flügen im Flugzeug.

Besonders in den ersten Jahren bediente mich mein Freund Doug Deslauriers sehr gut, indem er mir Schlaftests bei mir zuhause in meinen Häusern in Florida und North Carolina gab, um den geeigneten Luftdruck für mich zu bestimmen. Die Maschinen wurden inzwischen viel kleiner und passen sich automatisch an den idealen Luftdruck an. Sie passen sich auch automatisch 110 und 220 Volt an sowie verschiedenen Höhen. Letzteres ist wichtig, denn unser Sommerhaus in den Bergen von Linville, North Carolina, liegt 1.500 Meter hoch. Ich reise seit Jahren mit der kleinen Maschine um die ganze Welt und habe nie irgendein Problem. Wie schon gesagt, ich schlafe auch im Flugzeug wie ein Baby.

Häuser und Wohnungen nach meiner Pensionierung von Citibank, 1996

1992 hatten wir in Florida eine nette Wohnung gekauft, unmittelbar am Strand gelegen in The Commodore auf dem Galt Ocean Drive in Fort Lauderdale, Florida. Es war gut geeignet für lange Wochenenden oder kurze Urlaube im Winter. Ich hatte zu der Zeit in Citibank Verantwortung für Südamerika und flog oft, von wo immer ich war im Süden, nach Miami und Jill kam fürs Wochenende von New York nach Fort Lauderdale.



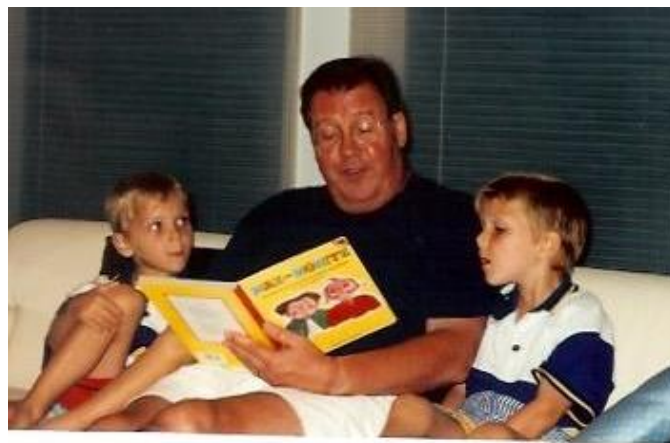
Heinz Jr. auf unserem Balkon in Fort Lauderdale, 1994, 34 Jahre alt

Wir wurden Mitglieder im Coral Ridge Country Club, der nur drei Kilometer entfernt war und wo der berühmte Golf-Architekt Robert Trent Jones zuhause war. 1998 gewann Jill dort die Klub-Meisterschaft (Handicap Turnier) und bekam die Trophäe persönlich von Robert Trent Jones überreicht. Er unterschrieb das Foto, welches wir an einem besonderen Platz in unserem Haus in Jupiter haben.



Robert Trent Jones überreicht Jill Trophäe, 1998

Nach unserer Pensionierung 1996 wohnten wir weiterhin in unserem Haus in Linda Lane in Darien, Connecticut, und spielten Golf in dem 3 km entfernten Country Club of Darien. Den ganzen Winter verbrachten wir in unserer Wohnung im Commodore in Fort Lauderdale.



HR liest Kinderbuch „Max und Moritz“ für Enkel Alexander und Nicolai, 1997

Aus der Zeit erinnere ich mich noch an zwei Geschichten. Zu der Wohnung im Commodore gehörte eine Garage, aber wir hatten zwei Autos – schöne Autos. Es gefiel mir nicht, einen der beiden Wagen auf dem Parkplatz vor dem Gebäude zu lassen. Dann kam der Tag, an dem eine der Bewohnerinnen nicht mehr Auto fahren konnte. Es war die Frau eines meiner Golf-Freunde. Sie hatte einen Parkplatz in der Garage und wusste, dass diese sehr gefragt waren. Also verkündete sie, dass sie ihren Parkplatz versteigern würde. Ich wollte unbedingt ihren Platz haben und es kam mir nicht so sehr auf den Preis an. Viele Leute in unserem Gebäude wollten den Platz haben, und ich wollte gewährleisten, dass ich den Platz bekam. Die Lösung war: Anstatt einen bestimmten Dollar-Betrag zu bieten, sagte ich ihr, dass ich ihr \$ 1.000 mehr zahle als der höchste Bieter. Es klappte; ich bekam die Garage.

Hier ist die zweite Geschichte. Unmittelbar hinter dem Commodore-Gebäude war der Strand. An diesem Strand standen zehn Cabanas, die alle bestimmten Wohnungen zugeordnet waren. Das Commodore hatte über 100 Wohnungen und ich wollte gerne eine Cabana haben. Die Empfangsdame des Commodore sagte mir, dass es eine Warteliste für die Cabanas gab; wenn eine Cabana frei wurde, bekam die Wohnung an der Spitze der Liste die Cabana. Das Ganze erschien mir nicht besonders gut organisiert zu sein. Die Dame freute sich, wenn ich ihr Blumen und eine Flasche Champagner zum Geburtstag schenkte. Obwohl ich nie direkt das Thema Cabanas angesprochen hatte, landete mein Name an der Spitze der Warteliste. Zwei Monate später wurde eine Cabana frei, und voila, hier war das perfekte 1996-Weihnachtsgeschenk für Jill.

Die Wohnung im Commodore war zwar sehr schön als Ferienwohnung, aber zu klein, um den ganzen Winter darin zu wohnen. Als gleich nebenan die beiden Türme des l'Hermitage errichtet wurden, kauften wir eins der schönsten Appartements in dem Gebäude, eine Süd-Ost-Eck-Wohnung im 17. Stock. Wir bekamen von Anfang an zwei Garagen, von denen eine am bestmöglichen Platz gleich am Aufzug war.

Die Wohnungsmaklerin machte uns bekannt mit einer der besten Innenarchitektinnen in Süd-Florida, Judy Howard. Sie richtete die Wohnung ganz fantastisch ein. Es war etwas teuer, aber es war auch ganz wunderbar. Wenn man überhaupt eine Wohnung hatte statt eines Hauses, dann sollte sie so sein wie diese Wohnung.

Nach meiner Pensionierung von Citibank reiste ich weiterhin um die Welt, um zu unterrichten und Seminare abzuhalten, weil es mir so viel Spaß machte. Jill schlug vor, dass ich zuhause bleiben sollte, weil wir genug Geld hatten und ich aus dem Grund nicht zu reisen brauchte.

Das regte mich an, darüber nachzudenken, was die Welt „Arbeit“ nennt und was sie als Alternative Freizeit/Vergnügen/Spiel bezeichnet. Letztlich führten diese Gedanken dazu, dass ich das unten stehende Bild von Marc Beauregard malen ließ. In diesem Zusammenhang bitte siehe auch Seite 435, „Meister der Lebenskunst“.



Arbeit und Spiel, Marc Beauregard, 1999

Amerikanischer Staatsbürger, 1999

Nach meinem Transfer von Deutschland nach New York half Citibank mir 1971, die sogenannte „Grüne Karte“ zu bekommen, womit ich permanenter Einwohner der USA wurde. Dieser Status ist fast so wie die Staatsbürgerschaft. Die einzigen Unterschiede sind, dass man nicht wählen kann und auch nicht für ein öffentliches Amt gewählt werden kann.

In Citibank kümmerte sich niemand darum, welche Staatsangehörigkeit, Herkunft oder Reisepass jemand hatte.

Über die Jahre begann ich die Werte und Weltanschauung der USA mehr und mehr zu schätzen. Insbesondere gefiel mir das Lied *God Bless America* und ich sang es mit meinen Freunden um Mitternacht jeden Silvesterabend. Ich legte die Platte auf und dann sangen wir es immer zusammen.

Hier ist meine deutsche Übersetzung:

*Gott segne Amerika,
das Land, das ich liebe.
Stehe ihm bei und führe es
durch die Nacht mit dem Licht von oben.
Von den Bergen bis zur Prärie
bis zu den Ozeanen voller Schaum –
Gott segne Amerika,
meine Heimat, meine geliebte Heimat.*

Ich sang es auch am Silvester-Abend 1998, also 28 Jahre nachdem ich von Deutschland nach Amerika ausgewandert war, und drei Jahre nach meiner Pensionierung von Citibank. Und ich merkte, dass, während ich das Lied sang, meine Stimme brach und mir eine Träne die Wange herunterrollte. Es wurde mir plötzlich klar, wie viel mir die USA gegeben hatten, nicht zuletzt meine wunderbare Frau Jill.

Dieser Gefühlsausbruch, die innere Bewegung und die folgenden Gedankengänge sagten mir, dass es an der Zeit war, offiziell ein Amerikaner zu werden. Und das ist, was ich in den folgenden Monaten tat.

Umzug nach Admirals Cove, Jupiter, Florida, 2004

Obwohl l'Hermitage sehr schön war, wollten wir nach einigen Jahren ein richtiges Haus anstatt einer Wohnung; und wir wollten auch in einer weniger belebten Umgebung wohnen als Fort Lauderdale. Wir sahen uns um, und fanden 100 km weiter nördlich den *paradiesähnlichen* Admirals Cove Club in Jupiter (www.AdmiralsCove.net).



Familien-Foto auf dem Dock hinter unserem Haus, 2009

2004 kauften wir dort ein Haus in einer geschlossenen Wohnanlage (gated community) in sehr guter Lage in Island Drive am Ende einer Sackgasse. Innerhalb des Klubs sind Wasser-Kanäle von insgesamt 10 km Länge und 90 Meter Breite. Diese Kanäle sind tief genug, so dass Schiffe von bis zu 40 Metern Länge darin fahren können. Unser Haus liegt an einem dieser Kanäle, von wo aus es nur 1 km bis zum Atlantischen Ozean ist. Wir haben hinter unserem Haus ein Terrassen-ähnliches Dock (siehe Foto oben), aber kein Schiff, weil Jill sehr schnell seekrank wird.



Familie einschließlich Cousine Renate Buse vorne links mit Baby Cole, Thanksgiving (Erntedank-Tag) 2004

Wir engagierten wiederum als Innenarchitektin unsere Freundin Judy Howard, die das Haus völlig von innen her erneuerte und neu dekorierte. Ein paar Jahre später, wiederum unter Judys Leitung, vergrößerten wir das Haus mit zwei zusätzlichen Schlafzimmern, einschließlich einem Bad oben und einer Sauna unten.

Der Admirals Cove Club ist ethnisch und wirtschaftlich sehr gemischt. Die 850 Mitglieder sind halb Juden und halb Christen. Die Haus- und Wohnungspreise rangieren zwischen \$ 500.000 und \$ 20 Millionen.

Der Klub ist fast einzigartig, weil er neben hervorragendem Service und vielen Annehmlichkeiten zusätzlich auch noch Golf auf 45 Löchern und Hochsee-Fischen kombiniert. Es ist in diesem Klub nicht ungewöhnlich, dass man sein Schiff hinter dem Haus hat und den Golfplatz direkt vor dem Haus. Das gibt es nicht so oft.

Jill und ich sind in unserem Klub gut etabliert. Jill gewann 2008 und 2012 die Klubmeisterschaft im Golf und war Präsidentin der Damen-Golf-Abteilung. Sie ist auch gerade in den Vorstand der Admirals-Cove-Stiftung gewählt worden und ist dort die Finanz-Direktorin.

2006, als ich 70 Jahre alt war, gewann ich die Golf-Klubmeisterschaft der Herren in der D-Klasse, ich wiederhole in der D-Klasse. Ja es gibt hier eine D-Klasse. Aber es ist ein großer Verein. Es gibt auch noch die E-Klasse und die F-Klasse. Ich war sehr stolz und glücklich, als ich diese Klubmeisterschaft gewonnen habe. In der D-Klasse gab es 16 Teilnehmer, so dass ich in dem K.O.-System drei Matches gewinnen musste, um ins Endspiel zu kommen. In dem Finale lag ich nach sieben Löchern „match play“ um drei Löcher zurück und gewann trotzdem noch am 17. Loch. 2007 und 2010 gewannen Jill und ich die Klubmeisterschaft im Golf für Ehepaare in der A-Klasse.



HR bringt Enkel Riley die ersten Golfschläge bei, 2004

Als wir 2004 Mitglied in Admirals Cove wurden, war Don Daren Präsident des Klubs. Er lernte mich damals kennen, als ich freiwillig in dem Komitee für Kopplung von Mitgliedschaft und Hauseigentum mithalf (Mandatory Membership Committee). Er lud mich sofort ein, Mitglied des Finanz-Komitees zu werden, wo ich für 15 Jahre bis 2018 Mitglied blieb. Vor einigen Monaten, im April 2018, lud mich der augenblickliche Präsident Bobby Symonds ein, Mitglied des neugeschaffenen *Strategischen Langfristigen Planungs-Komitees* zu werden.



HR und Jill mit Enkeln von links Dylan, Riley und Cole, 2008

Meine Freunde empfahlen mir, 2009 für den Aufsichtsrat (Board) des Klubs und dessen Finanz-Direktor zu kandidieren. Alle Kandidaten mussten eine Rede von nicht mehr als vier Minuten halten, in der sie den 850 Mitgliedern ihre Qualifikation für das Amt erklären konnten, und was sie für Pläne für die Zukunft des Vereins hatten. Ich war einer von sechs Kandidaten, die sich für drei freie Plätze in dem Aufsichtsrat bewarben.

Ich bereitete mich für Wochen auf diese Vier-Minuten-Rede vor, genauso wie für meine Rede 1988 zum 80. Geburtstag meiner Mutter. Aber hier war etwas ganz anders; es gab eine große Hürde für mich: Meine Qualifikation, mein ganzes Leben, alles, was ich vorzuweisen hatte, war Citibank, Citibank und noch mal Citibank.

Und es war jetzt 2009, unmittelbar nach der großen Finanzkrise. Citibank hatte große Verluste erlitten und musste von der amerikanischen Regierung vor der Pleite gerettet werden. Die Aktien von Citibank waren enorm gefallen, und viele Mitglieder des Klubs hatten Geld daran verloren. Wie sollte ich erklären, dass fast alle meine Verdienste und Erfolge in der Vergangenheit mit der jetzt fast bankrotten Citibank zu tun hatten?

Und wie konnte ich die Mitglieder trotzdem dazu bringen, mir ihre Stimme zu geben und mich in den Aufsichtsrat zu wählen?

Hier ist die Rede, die ich auswendig gelernt hatte, aber *scheinbar aus dem Stegreif hielt* und die genau 3 Minuten und 54 Sekunden dauerte, also 6 Sekunden weniger als das Limit von 4 Minuten.

(Der Vize-Präsident des Klubs Jim Baugh überwachte die Länge aller Reden mit einer Stoppuhr.)

Mein Name ist Heinz Riehl. Meine Frau Jill Riehl und ich sind seit 2004 Mitglied in diesem Verein, und es gefällt uns hier ausgezeichnet.

Zunächst möchte ich Ihnen ein bisschen über mich erzählen und besonders, warum ich mich um die Mitgliedschaft im Aufsichtsrat bewerbe. Ich bin mein ganzes Leben lang immer ein Finanz-Mensch gewesen. Insbesondere war ich Bankkaufmann, Autor mehrerer Fachbücher, Professor an mehreren führenden Universitäten und Aufsichtsrat von Hedgefonds. Im Hinblick auf die momentane finanzielle Krise glaube ich, dass unser Klub Leute im Aufsichtsrat braucht, die das Finanz-Geschäft gut verstehen, und die willens sind, die erfolgreiche Strategie und Politik des augenblicklichen Aufsichtsrats und Klub-Managements fortzusetzen.

Ich würde so ein Aufsichtsrat sein, und das ist auch der Grund, warum ich mich hier zur Wahl stelle.

1960 war ich Mit-Gründer von Citibank in Deutschland. Das war der Anfang einer distinguierten internationalen Karriere von 36 Jahren bei dieser Bank. Zu verschiedenen Zeitpunkten überwachte ich das Geschäft von Citibank auf allen fünf Kontinenten. Als ich 1996 pensioniert wurde, und das war vor 13 Jahren, war ich Senior-Vize-Präsident der Bank und Mitglied des „Policy Komitees“, also des Ausschusses, der die gesamte Strategie der Bank bestimmt. Und zu der Zeit war Citibank die größte und profitabelste Bank der Welt.

Ich habe Citibank-Blut in meinen Adern. Es bricht mir das Herz, wenn ich heute sehe, wie schlechte Führung, falsche Strategien und unfähiges Management diese einst so fantastische Bank fast zugrunde gerichtet haben. Die Geschichte der Citibank und anderer großer Firmen zeigt, dass harte wirtschaftliche Zeiten vorausblickende Führungsqualitäten und geschicktes Management erfordern, um durch stürmische Gewässer zu navigieren.

Das gilt auch für unseren Verein!

Ich war drei Jahre Mitglied von unserem Haus-Komitee und sah, wie unser Lebens-Stil und der allgemeine Service im Klub sich dramatisch verbesserten. Wir leben hier heute im Paradies! Als ein Verein sind wir heute das, was meine Citibank vor 13 Jahren war. Ich trete dafür ein, dass das so bleibt. Ich möchte den hohen Marktwert unserer Häuser und unseren hohen Lebensstandard aufrechterhalten.

Im nächsten Jahr muss unser Klub sich mit wichtigen und oft komplizierten finanziellen Fragen befassen. Die Führung unseres Klubs muss Antworten auf diese Fragen finden und dabei gegeneinander abwägen:

- * einerseits die Service-Qualität im Klub aufrechtzuerhalten und andererseits*
- * Verständnis zu zeigen dafür, wie die Mitgliedschaft davon finanziell berührt wird.*

Das ist eine enorme finanzielle Herausforderung, und ich bin bereit, diese Herausforderung anzunehmen. Ich habe 50 Jahre erstklassige Erfahrung in Finanz, wie sie von meinem Lebenslauf sehen können. Ich habe auch allgemeinen Menschenverstand, gutes Urteilsvermögen und erhebliche Lebenserfahrung, und ich möchte all das anwenden, um unseren Verein so erstklassig zu halten wie heute.

Ich bin seit vier Jahren Mitglied unseres Finanz-Komitees und momentan Vize-Chef dieses Komitees. Zusammen mit den anderen Mitgliedern dieses Finanz-Komitees und unserem Aufsichtsrat ist es mir eine Freude, Teil eines Teams zu sein, das unseren Klub in den besten finanziellen Zustand seit seines Bestehens gebracht hat. Und wir fungieren weiterhin innerhalb unseres Budgets. Wir tun all das, während viele unserer benachbarten Klubs unter dem Gewicht der augenblicklichen Finanz Krise dahin siechen. Wir gewährleisten als ein Team, dass in unserem Klub jeder Dollar vernünftig ausgegeben wird.

Und zusätzlich noch, unter der Führung des Finanz-Komitees, hat unser Klub einen langfristigen Plan erstellt, der uns in sechs Jahren schuldenfrei machen wird. Darin liegt auch viel Hoffnung für die Zukunft und Schutz gegen Überraschungen.

*Liebe Mitglieder, wir müssen erhalten, was wir haben. Wir brauchen Kontinuität. Ich repräsentiere diese Kontinuität. **Bitte wählen Sie mich!***

Es klappte. Ich wurde für drei Jahre in den Aufsichtsrat gewählt und wurde Finanz-Direktor des Klubs.



Plakette zur Erinnerung an drei Jahre im Aufsichtsrat von Admirals Cove, 2009–2011

Da waren viele, ansonsten ganz nette gute Leute, die sich laut darüber beklagten, dass der Verein zu viel Geld für diverse Verbesserungen ausgibt. Wenn wir Renovierungen und Verbesserungen von Golfplatz und Klubhaus vorschlugen, waren sie dagegen. Sie waren der Meinung, dass sie bereits über 70 Jahre alt waren und dass diese Verbesserungen und die damit verbundenen Kosten nicht notwendig sind.

Und sie hatten Recht. Für sie war das in der Tat nicht erforderlich. Sie sagten, dass sie sowieso nur noch wenige Jahre zu leben haben und nur noch wenig Golf spielen. Aber das war nicht, wo wir als Aufsichtsrat drauf achten mussten. Als die Führung des Vereins mussten wir die andauernde und permanente Qualität aller Sportanlagen und Restaurants gewährleisten, und zwar *über die Lebenserwartung eines Teils der Mitgliedschaft hinaus*.

Während meines ganzen Lebens wollte ich immer nachhaltige Spuren hinterlassen, wann immer ich irgendetwas getan hatte oder eine Verantwortung ausgeübt hatte.

In diesem Fall überzeugte ich meine Kollegen im Aufsichtsrat, zusätzlich zu dem bereits bestehenden allgemeinen Leitsatz (Mission Statement) einen *Finanziellen Leitsatz* aufzustellen (Financial Mission Statement).

Dieser *Finanzielle Leitsatz* liest sich wie folgt:

Der Admirals-Cove-Klub wird konstanten finanziellen Richtlinien folgen, die zu finanzieller Stabilität und Stärke des Vereins führen. Diese Richtlinien basieren auf dem „Ewigkeits-Prinzip“ (perpetual entity principal) und nicht auf der Lebenserwartung von einzelnen Personen. Das erfordert einen Blick auf den entfernten Horizont und langfristiges Planen. Insbesondere soll die Führung des Vereins keine Entscheidungen fällen, die kurzfristig die finanzielle Situation verbessern, und Kosten auf eine unbestimmte Zukunft verschieben.

Im Admirals-Cove-Klub sind alle Grundstücke und Häuser verkauft. Jedem Grundstück oder Haus ist eine Mitgliedschaft angehängt. Wenn ein bestehendes Mitglied den Verein verlässt und ein neues Mitglied in den Verein eintritt, muss das neue Mitglied automatisch das entsprechende Immobilien Objekt zusammen mit der Mitgliedschaft übernehmen und dafür eine Eintritts-Gebühr bezahlen (Mandatory Membership). Ein Teil dieses Betrages geht an das ausscheidende Mitglied für sein Teileigentum an dem Verein. Der erheblich größere Teil bleibt bei dem Verein und wird für die Erneuerung und Verbesserung des Klubs verwendet. Aus diesem Grund sind diese Verkäufe von kapitalschaffenden Mitgliedschaften für die Finanzen des Klubs sehr wichtig und müssen ständig gefördert werden. Ich sah deshalb den Vertrieb von neuen Mitgliedschaften zum Teil auch als meine Aufgabe als Finanz-Direktor. Aber man sagte mir, dass dies nicht so ist. Stattdessen ist der Vertrieb neuer Mitgliedschaften die Verantwortung des Mitglieder-Komitees.

Ganz gleich, wessen Aufgabe es ist, ich erstellte drei Stufen, um neue Mitglieder in den Verein hereinzubringen:

- **Werbung** (Stufe 1): Wir müssen den Namen Admirals Cove den Leuten zur Kenntnis bringen, die noch nie von unserem Klub gehört haben. In diesem Zusammenhang müssen sie auf unsere erstklassige und ständig auf den neuesten Stand gebrachte *externe* Webseite aufmerksam werden:
www.AdmiralsCove.net.
- **Besucher des Vereins umwerben** (Stufe 2): Diese „Knabberer“ müssen unsere volle Aufmerksamkeit haben. Knabberer sind Leute, die den Klub besuchen und sich umschauchen, *aber noch nicht Mitglieder sind*. Fach-Angestellte des Vereins und wenn möglich auch Mitglieder müssen daran teilhaben, sich um diese potentiellen neuen Mitglieder zu kümmern. Das schließt ein die leitenden Angestellten in den Bereichen Golf, Schifffahrt und Marina, Tennis, Fitness-Center und Spa, Restaurants usw.

Diese potentiellen neuen Mitglieder müssen sich *erst in den Verein verlieben*, denn danach ist der Verkauf von Haus und Mitgliedschaft so viel einfacher.

- **Neue Mitglieder verwöhnen** (Stufe 3): Neue Mitglieder müssen überwältigt sein von all den Nettigkeiten, die ihnen entgegengebracht werden. Sie müssen sich als Super-VIPs fühlen, und sich sofort wie zuhause vorkommen. Sie sollen ihren Freunden im Norden Amerikas erzählen, wie großartig Admirals Cove ist, so dass diese dann auch hierhin ziehen.

Ich benutzte meine Kreativität auch, um den folgenden Werbeslogan zu entwickeln, der leider bisher noch nicht benutzt worden ist.

Der Slogan basiert auf der unantastbaren Tatsache, dass Admirals Cove ein Paradies ist und dass deshalb die Mitglieder im Paradies leben. Hier ist der *Paradies*-Slogan in mehr Detail erklärt:

Platinum- und Emerald-Klub: Haben Sie so viel Spaß, wie sie wollen (time of your life) in einer der begehrtesten Wohngemeinschaften in den USA.

Atlantischer Ozean an den Fingerspitzen: Docks hinter den meisten Häusern und Golfplatz davor, Hochseefischen nur 1 km von ihrem Haus entfernt. Geschützter Hafen, Marina.

Real Estate / Immobilien: Häuser und Wohnungen jeder Art, Lage und Größe im Wert von \$ 500.000 bis \$ 20 Millionen

Annehmlichkeiten: Zwei Klub-Häuser, Hotel mit Business Center und Concierge, mehrere Restaurants und Bars, Haus-Catering von Pizza bis Party, Golf, Tennis, Pickelball, Pools. Turniere und Member/Guest-Veranstaltungen für Golf, Tennis, Angeln und Kartenspiel. Haar- und Nägel-Pflege, Fitness Centers und Spa.

Diversity: Verschiedenartige Mitglieder mit einer Fülle von verschiedenen Interessen, Neigungen, Alter, Fähigkeiten und Lebenserfahrungen. Sehr einfach, Freundschaften zu knüpfen und Interessen zu teilen. Programme für über 100 Kinder. Internationale Angestellte aus einer Vielzahl von Ländern, vielsprachig.

Infrastruktur: Interstate-Autobahn 95. Internationale Flughäfen. Erstklassige Krankenhäuser, Schulen/Universitäten, Geschäfte & Einkaufs-Zentren, Restaurants und Fachleute auf allen Gebieten (Professionals).

Economic & finanzielle Stärke: 45 Golf Löcher, Klubhäuser, Marina, Hotel, Tennis Plätze und 10 km Wasser-Kanäle haben hohen Wert. Langfristiger Kapital-Plan. Fungieren seit vielen Jahren innerhalb des Budgets. Hauseigentümer müssen Mitglieder sein.

Service-Personal und Management: International, gut ausgebildet, wohlwollender Service. Leitsatz (Mission Statement) des Vereins verlangt, dass Angestellte unausgesprochene Wünsche der Mitglieder erahnen und erfüllen. Kontinuierliche Weiterbildung auf allen Gebieten. Wenn Umfragen Unzufriedenheit von Mitgliedern ergeben, wird sofort korrigiert.

Admirals-Cove-Klub-Lied

Dann kreierte ich auch noch ein „Vereins-Lied“ für Admirals Cove. Es basiert auf dem Inhalt des Klub-Lieds von meinem ersten Tennis-Verein „Rot-Weiß-Tennis-Klub“ und benutzt auch dieselbe Melodie. Hier ist meine Übersetzung aus dem Jahr 2008:

Admiral's Cove Club Song

Heinz Riehl

Old German Melody

The musical score is written in 4/4 time with a key signature of one sharp (F#). It consists of five staves of music. The lyrics are written below the notes. The score includes a 'Refrain' section starting at measure 9. The lyrics are: 'Our coun-try club is our home-land Where we live and play and drink and eat. And who ev - er tas-ted once this life - style Knows it hard - ly can be beat. There-fore friends hon-or our man-tra And stick to it with re-solve. Here is to Friend-ship, Here is to Good life, Here is to Liv-ing in Ad-mir-alsCove. Here is to Friend-ship, Here is to Good Life, Here is to Liv-ing in Ad-mir-als Cove.'

*Unser Country Club ist unsere Heimat,
Da gibt's Leben, Bars und Restaurants,
und wer all das einmal hat gekostet,
weiß dass's kaum was besseres gibt.*

*Unsern Golfschwung kann man oft verbessern
Ganz gleich wie niedrig auch die Handicaps;
Und die Abschläg', Chips und unser Putting
Haben immer noch viel Gaps.*

*Unser Tennis ist nicht gerade perfekt
Unsere Grund-Schläg' nicht ,the very best'.
Unsere Aufschläg', Volleys und auch drop shots
Versagen leider oft beim Test.*

*Auch beim Fischen sind wir oft enttäuscht.
Da gibt's Tage ohne einen Fang.
Und so manche hoch erfahrene Angler
Träum'n von großen Fischen nächtelang.*

*Aber trotz all dieser Schwierigkeiten
Geben wir das Spiel so leicht nicht auf,
denn wir wissen letztens ist die Wahrheit
das wir leben im Paradies.*

*Refrain: Deshalb Freunde, ehret die Devise, und haltet sie stets treulich ein;
„Es lebe die Freundschaft,
Es lebe der Sportsinn,
Es lebe das Leben im Admirals Verein.“*

Das Lied war kein Erfolg. Mitglied Donna Schmidt und ihre Sänger sangen es einmal bei einem Tanzabend. Ich vergaß, dass Amerikaner nicht so gerne singen. Wenn in Deutschland drei oder mehr Leute zusammen sind und etwas trinken, fangen sie schnell an zu singen!

Für die heißen Sommermonate in Florida machten Jill und ich auch einen Wohnungswechsel. Wir behielten das Haus in Linda Lane in Darien als eine Geldanlage. Es vermietet sich gut und ist eine Diversifizierung unseres Portfolios. Unsere Immobilien-Maklerin in Darien, Ingrid Hess, hilft bei der Vermietung und hält auch sonst alles in Ordnung. In diesem Zusammenhang muss ich auch Paul Vodola erwähnen, der sich um die laufende Instandhaltung von Haus und 15.000 qm Grundstück, Garten und Schwimmbecken hervorragend kümmert.

Linville Ridge Country Club, Linville, North Carolina

2002 kauften wir ein Haus in einem in einer wunderbaren, ebenfalls geschlossenen Wohngemeinschaft (Gated Community) gelegenen Klub in den Blauen Bergen von North Carolina. Die Höhe von 1.500 Metern garantiert im Hochsommer ein angenehmes Klima mit Temperaturen zwischen 17 und 25 Grad Celsius. Der Name des Vereins ist *Linville Ridge Country Club*. Es ist der höchste amerikanische Golfplatz östlich des Mississippi. (www.LinvilleRidge.com)

Jill und ich vertrauten wieder einmal auf unsere guten Instinkte, als wir ein nettes Haus kauften und genau nach unserem Geschmack renovierten. Jill fand im Internet einen Immobilien-Makler in dem nahe gelegenen Blowing Rock. Nachdem wir das Haus gekauft hatten, benötigten wir einen Bau-Unternehmer, der das Haus nach unseren Wünschen umbaute und etwas erweiterte (einschließlich meiner geliebten Sauna). Wir brauchten auch eine Innenarchitektin, die dem Haus, so wie Jill es nennt, „ein modernes Gebirgs-Gefühl gab“ (*Mountain Contemporary Look*). An demselben Tag, an dem wir das Haus sahen, passierten all die folgenden Dinge wie ein Wunder: Wir kauften das Haus, engagierten einen Freund des Maklers als Bau-Unternehmer und die Frau des Bau-Unternehmers als Innenarchitektin. Alle diese Leute waren uns vorher völlig fremd, aber alles klappte prima. Unsere *innere Stimme* und unser Instinkt hatten wieder einmal gute Arbeit geleistet.

Unser Haus ist mittelgroß und in hervorragender Lage. Die Sonne geht hinter unserem Haus über einigen Bergkämmen unter. Das vierte Loch unseres Golfplatzes ist unmittelbar hinter unserem Haus und an unser Grundstück grenzend. Und weil es etwas nach rechts kurvt (dogleg), kann Jill das Spiel an diesem Loch vom Abschlagplatz bis zum Putting Green (ging der Ball ins Loch?) in allen Einzelheiten vom Sofa aus mit ihrem Fernglas verfolgen.



Blick vom „Sonnenzimmer“ unseres Hauses in Linville Ridge auf das 4. Golfloch



**Kostüm-Ball im Linville Ridge Country Club, 2011
HR als Louis Armstrong & Jill als Catherine Zeta Jones**



HR bei 4.-Juli-Unabhängigkeits-Feier im Linville Ridge Club, 2014

In diesem Verein sind wir auch gut eingelebt. Jill gewann die Golf-Klubmeisterschaft *sieben* Mal einschließlich 2018 und ist im Beirat des Klubs. Ich war in den vergangenen Jahren Mitglied des Golf Komitees und Finanz-Direktor.

Jills Geburtstage

Jill wurde am 14. Februar geboren, also am Valentinstag. Da ich immer darauf aus bin, Jill Freude zu bereiten, benutze ich diesen besonderen Tag dazu, sie zu überraschen und sie glücklich zu machen.

Traditionell schenken Ehemänner und Liebhaber ihren „sweet-hearts“ Schmuck. Das kann ich leider nicht machen, da Jill mir vor vielen Jahren bereits gesagt hat, dass sie *keinen Schmuck mehr haben möchte*. Ja, Sie lesen das richtig, Jill möchte keinen Schmuck mehr haben.

Deshalb begann ich mich auf Geburtstagskarten zu konzentrieren. Ab Mitte Januar suche ich bereits nach besonderen Karten, die nicht so leicht zu finden sind. Dazu gehören zum Beispiel Karten, die auf *einer* Karte Glückwünsche vom Ehemann zum Valentinstag und zum Geburtstag kombinieren. Ich halte auch Ausschau nach besonders liebevoll formulierten Karten und kaufe mehrere gut gelungene Karten der einzelnen Kategorien.

Birthday à la Karneval in São Paulo, Brasilien

Für Jills Geburtstag 1988 hatten wir ein langes Wochenende im Sonesta Beach Hotel in Key Biscayne, nahe Miami, Florida, geplant. Ich hatte sowieso vor dem Wochenende eine Konferenz in dem Hotel und hatte Jill eingeladen, von New York für das Wochenende nach Florida zu kommen.

Aber es sollte nicht sein. Es gab eine Krise in Citibank São Paulo in Brasilien, und mein Chef bat mich, sofort dorthin zu fliegen und nach dem Rechten zu sehen. Das kollidierte mit den Plänen, die ich für Jill und mich für das Wochenende hatte.

Ich löste das Problem, indem ich Jill einlud, mit mir zusammen nach São Paulo zu fliegen. Meine gute Freundin Regina war zu der Zeit Sekretärin unseres Chefs in Brasilien. Ich bat sie, mir eine schöne Suite im Hilton Hotel São Paulo zu buchen und den Raum mit einem Valentinstag-Motiv zu dekorieren. Regina verstand nicht, was ich mit „Valentinstag-Motiv“ meinte. Dann sagte ich ihr, den Raum so zu dekorieren, als wenn Karneval wäre. Alle Brasilianer verstehen das. Siehe die Beschreibung unserer Beteiligung am Karneval in Rio de Janeiro auf Seite 400.



Jills Geburtstag à la Karneval im Hilton Hotel in São Paulo, Brasilien, 1988

Der „Happy Birthday“-Golf-Wagen

1991 fingen wir an Golf zu spielen. Seit der Zeit spielten wir fast immer sonntags mit einem anderen Ehepaar. Seitdem fiel Jills Geburtstag zweimal auf einen Sonntag. Ich benutzte diese Gelegenheit immer, unseren Golf-Wagen spektakulär dekorieren zu lassen mit Luftballons, Blumen und Bannern, die Liebe und Glückwünsche zu ihrem Geburtstag ausdrücken.

Beim ersten Mal wohnten wir noch in Fort Lauderdale und waren Mitglied im Coral Ridge Country Club. Ich beauftragte unser benachbartes Blumen-Geschäft, einen Golf-Wagen in unserem Klub überschwänglich und valentinsgemäß zu dekorieren. Als wir später im Golf-Klub ankamen, war Jill sehr überrascht und erfreut. Jedoch die anderen Männer hassten mich, denn ihre Frauen fragten: „Was hast du für mich gemacht . . .?“



Dekorierter Golf-Wagen in unserer Garage, 2010

Das nächste Mal, als der Valentinstag auf einen Sonntag fiel, war 2010. Wir wohnten bereits in Admirals Cove und hatten unseren eigenen Golf-Wagen geparkt in der Garage in unserem Haus. Eine heimliche Dekoration war diesmal schwieriger. Ich engagierte wiederum den Manager von unserem Blumen-Geschäft und gab ihm den Sicherheits-Code für unser Garagentor. Ich sagte ihm auch, die Dekoration müsse geschehen am Samstagabend nach 20 Uhr, wenn wir im Haus beim Fernsehen sind. Am nächsten Morgen war Jill wieder überrascht und froh. Es war, was wir ein „Major Oh My God!“ nennen.

50.-Geburtstags-Überraschungs-Party

Für Jills 50. Geburtstag hatte ich eine Super-Party in unserem Klub geplant. Es musste eine Überraschung für sie sein, weil sie nie irgendetwas Besonders für sich mag. Ich hatte etwa 40 Gäste eingeladen, hauptsächlich ihre Freunde, mit denen sie Mahjong und Golf spielte. Ich hatte dem Banquet-Manager vom Klub gesagt, dass ich etwas wirklich super-gut und wunderbar wollte. Die Party begann in der oberen Bar. Als diese Party in vollem Gang war, kamen Jill und ich an. Die Überraschung war perfekt gelungen. Jill schimpfte, weil sie nicht das richtige Kleid anhatte und ihre Haare nicht in Ordnung waren. (Die Einladung hatte als Dress Code vorgeschlagen: „Dress to kill!“.) Die Party in der oberen Bar war so fantastisch, dass Jill glaubte, das sei die ganze Feier.

Sie war nochmals überrascht, als die ganze Gesellschaft in den angrenzenden Admirals-Raum wechselte und sich bei einem eleganten Abendessen stärkte. Die letzte Überraschung für Jill war, als eine super Kapelle mit vier Musikern und einer Sängerin erschien. Die Party war ein voller Erfolg und der Klub hatte seine Sache sehr gut gemacht.

Vor dem Abendessen hielt ich folgende Rede:

Liebe Freunde und liebe Jill!

Als Erstes möchte ich euch allen danken, dass ihr heute Abend gekommen seid und die Party geheimgehalten habt. Ich kann euch versichern, dass Jill keine Ahnung hatte. Vielen Dank an Susan, die zusammen mit Amy und Barbara die Party plante.

Wir sind hier, um Jills 50. Geburtstag zu feiern. Wie ihr wisst, ist heute nicht ihr Geburtstag. Der richtige Tag ist übermorgen, am Valentinstag, dem Tag für Liebe und Freundschaft.

*Ich glaube, es ist kein Zufall, dass Jill an einem Tag für Liebe und Freundschaft geboren wurde. Ein wunderbares Mädchen wie Jill musste am Valentinstag geboren werden. Seitdem wir uns vor 23 Jahren kennen lernten, unterschrieben wir immer unsere Briefe mit YBFAL. Das heißt „Your **best friend and lover**“, also dein bester Freund und Liebhaber.*

Liebe und Freundschaft sind sehr wichtig. Der Psychologe Maslow sagt in seiner bekannten Bedürfnis-Hierarchie (Seite 264), dass Menschen nach Essen, Trinken und Sicherheit am meisten „Liebe und Zugehörigkeits-Gefühl“ benötigen.

Ganz gleich, wie viel Erfolg wir haben, ohne „Liebe und Zugehörigkeits-Gefühl“ werden wir nicht glücklich. Und Frank Sinatra sagt es noch viel einfacher mit seinem Lied „You are nobody 'til somebody loves you!“, also „du bist niemand, bis jemand dich liebt“!

Am Ende meines ersten Abendessens mit Jill 1983, also vor 23 Jahren, sagte ich ihr: „Ich glaube wir haben uns eine Menge zu geben!“ Und ein paar Wochen später sagte mir eine ihrer Freundinnen: „Heinz, halt sie fest und lass sie nicht weggehen. Sie ist ein (wertvoller) Schatz.“ Alle diese Voraussagungen wurden wahr.

Mein Baby, du bist in der Tat ein Schatz! Ich danke dir für alles, was du mir gibst und was du für mich tust.

Wir haben dich alle sehr lieb und ich will dein bester Freund und Liebhaber für den Rest meines Lebens sein.

60.-Geburtstags-Disco-Party

Es kam der Tag, an dem Jill 60 Jahre alt wurde. Dieses Mal war die Party keine Überraschung. Jill und ich planten die Party wieder im Klub. Sie wollte Tanzen als Mittelpunkt der Party haben. Das Motto des Abends sollten vier *Ds* sein, und zwar in dieser Reihenfolge: **D**ancing, **D**essert, **D**rinking und **D**ining, also Tanzen, Dessert, Trinken und Essen.

Die Party war wieder einmal ein Erfolg. Um sicher zu sein, dass der Fokus auf Dessert war, hatte der Klub einen separaten Schokoladen-Raum arrangiert. Er war durch einen Vorhang von der restlichen Veranstaltung abgetrennt. Nach etwa einer Stunde gab Jill persönlich das Zeichen, diesen Vorhang zu öffnen, so dass die Schokoladen-Orgie beginnen konnte. Es war fantastisch.

Ich benutzte die Gelegenheit, Jill mit der folgenden Rede für alles zu danken, was sie für mich tut.

Meine Freunde,

Bitte erlauben Sie mir einen Moment, „Danke“ zu sagen.

Ich danke unseren Freunden von Admirals Cove, dass sie gekommen sind, um Jills Geburtstag zu feiern. Ich danke auch Jills Tanten Barbara und Linda sowie Jills Schwester Niki und ihrem Mann Doug, die von Boston angereist sind.

Als Nächstes danke ich Jills Mutter Phyllis Novak, die auch von Boston gekommen ist. Über die Jahre habe ich meiner Schwiegermutter immer gedankt, dass sie ein so wunderbares Mädchen wie Jill geboren hat, das ich so sehr liebe. Ich sage ihr immer: „Ma, ohne dich gäbe es keine Jill!“

Meine nächsten unendlichen Dankesworte gehen an unseren Star des Abends, meine Frau Jill. Als wir vor 32 Jahren heirateten, gab Jill mir Stabilität und Struktur, die ich in den vorhergehenden Jahren etwas verloren hatte.

Jill übernahm auch Verantwortung für meine Kinder und Enkel. Sie wurde damals zum „Klebstoff der Familie“, der uns alle zusammenhält. Wenn es irgendein Problem gibt in meiner Familie oder auf ihrer Seite der Familie, gehen die Betreffenden meistens zu Jill, um Rat, Hilfe und Frieden zu finden.

Zusätzlich hatte Jill auch eine erfolgreiche berufliche Karriere. Sie handelte komplizierte Finanz-Derivate und war Direktor bei Chemical Bank und später bei Barclays Bank in New York.

Diese Fähigkeit als Händler, zusammen mit ihrer natürlichen Intelligenz, Klugheit und ihrem Instinkt, machten sie in den letzten 20 Jahren nach meiner Citibank-Zeit zu einer unbezahlbaren und perfekten Beraterin für mich bei all meinen Aktivitäten. Das Ergebnis ist, dass Jill alles, was ich tue, komplett versteht.

Zusätzlich zu „Klebstoff der Familie“ und meine vertraute Beraterin zu sein, tut Jill alles, und ich meine wirklich alles, um unser ganzes Haus herum:

- *Sie kocht köstliches und gesundes Essen, meistens vegetarisch.*
- *Sie führt die Bücher unserer Beratungsfirma.*
- *Sie hilft mir, klarzukommen mit den dauernden technischen Veränderungen von Telefonen, Computern und Fernsehen.*

Jill, ich danke dir für Alles: „Klebstoff der Familie“, vertraute Beraterin und Managerin von allen Sachen um unser Haus herum.

Aber am meisten danke ich dir für Deine Liebe und dass du meine beste „Freundin und Liebhaberin“ bist.

Mein Baby, ich bin stolz auf dich, und danke dir für deine Liebe. Für meine Familie und für mich bist du in der Tat ein von Gott gesandter Segen, eine „Bescherte“.

Und jetzt, heute Abend, brauchst du nichts mehr zu organisieren oder zu managen. Du brauchst dir um nichts mehr Sorgen zu machen. Du sollst nur mit uns allen Spaß haben und tanzen, tanzen, tanzen und noch Mal tanzen . . .

Der Discjockey spielt Abbas „Dancing Queen“-Lied, beginnend in der Mitte des Liedes mit den Worten: „You can dance, you can jive, having the time of your life / See that girl, watch that scene, digging the Dancing Queen . . .“ Ich tanze mit Jill.

Meine drei Kinder mit Frauen und Enkeln besuchten uns wieder 2016 in der Woche nach Ostern. Das schloss auch den 29. März ein, der Tag genau in der Mitte zwischen Jills und meinem Geburtstag. An dem Tag waren wir zusammen 140 Jahre alt.

Wir hatten auf der Terrasse „27 West“ unseres Klubs ein herrliches Abendessen mit Blick über den Golfplatz. Es gab zahlreiche Toasts und Glückwünsche, und am Ende hielt mein Sohn Heinz eine wunderbare emotionale Rede.

Dompteur des Risikos, Interview mit Welt am Sonntag, 65 Jahre alt

Während meiner häufigen Besuche bei meiner Mutter in Deutschland hatte ich bemerkt, dass die Sonntags-Ausgabe der führenden Deutschen Tageszeitung *Die Welt* oft leitende Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Finanz anlässlich runder Geburtstage interviewte.

Ich dachte mir, dass ich für ein solches Interview qualifiziert war. Ich erklärte der Journalistin Waltraud Kaserer, dass ich 1960 Mit-Gründer der Citibank in Deutschland war. Ich erwähnte auch das von mir erfundene Value-at-Risk-System, (siehe Seite 289), was fundierte Schätzungen darüber zulässt, wie viel Geld an einer Risiko-Position verloren werden könnte. Etliche Monate vergingen, aber ich bekam keine Einladung für ein Interview.

Dann passierten die Terror-Attacken am 11. September 2001 auf das World Trade Center in New York. Das verursachte große Schwankungen in den Finanzmärkten der Welt in den Preisen für Währungen und Aktien. Frau Kaserer erinnerte sich an unser Telefonat und lud mich zu einem persönlichen Gespräch und Interview nach Hamburg ein.

[illegible]

Dompteur des Risikos
<http://www.welt.de/print-wams/article615784/Dompteur-des-Risikos.html>

Heinz Riehl hat es vom Bäckersohn in Mühlheim-Ruhr bis zum Manager bei der Citibank in New York gebracht. Dort hat er ausgefeilte Risikomanagement-Konzepte entwickelt.

Risiko ist seine Leidenschaft. Seit Jahrzehnten. „Es ist da. Man muss nur wissen, wie groß es ist. Dann kann man es in den Griff kriegen“, sagt Heinz Riehl. Und erzählt davon, wie er für die Citibank in New York Ende der 80er-Jahre ein System zur Steuerung des Preisrisikos von Börsengeschäften entwickelt hat, das Value-at-Risk-Konzept (VAR). Es dient zur Berechnung des Risikos offener Positionen und den somit möglichen Verlusten im Devisen-, Geld- und Wertpapierhandel von Banken. Ein Thema, das nach den Anschlägen auf das World Trade Center und das Pentagon besonders aktuell ist. Und er rechnet vor, dass das VAR-Konzept am 11. September die „Feuerprobe“ bestanden hat.

374

Das VAR-Konzept ist inzwischen in allen möglichen Weiterentwicklungen rund um die Welt im Einsatz. Scharen von Händlern müssen sich danach richten, wenn sie tagtäglich auf eigene Rechnung der Bank Währungen, Zinspapiere, Aktien und derivative Produkte wie Futures und Optionen handeln. Der Risiko-Officer ihrer Bank berechnet damit die Limite, bis zu denen sie Geschäfte tätigen können.

Riehl kann nicht aufhören: „Der große Vorteil des VAR-Systems ist, dass man das zu erwartende Risiko und später den tatsächlichen Handelsgewinn ins Verhältnis zum eingegangenen Risiko setzen kann.“ Die Banken wüssten also jeden Tag genau, welche Geschäftssparten attraktiv sind und welche nicht. Sie müssten mangels Wissens nicht an Bereichen festhalten, die bei hohem Risiko nur wenig bringen.

Nun doch noch ein Rückblick: Ehrgeiz, Intelligenz und Zufälle hätten sein Berufsleben bestimmt. „Ich habe fast nie in meinem Leben gearbeitet, es hat fast immer Spaß gemacht.“ Eigentlich hätte er die Bäckerei des Vaters in Mühlheim-Ruhr übernehmen sollen. „Ab dem zehnten Lebensjahr musste ich um vier Uhr morgens aufstehen und beim Brötchenbacken helfen und sie dann mit dem Fahrrad ausfahren.“ Mit 15 war schließlich klar, dass er dieses Leben nicht führen wollte. Er begann in seinem Heimatort eine Lehre; beim Bankhaus Hugo Stinnes.

Von nun an kam er weit herum: zuerst nach Paris, dann nach New York. Schließlich holte ihn die Citibank 1960 nach Frankfurt, als sie ihre deutsche Niederlassung eröffnete. Ein Jahrzehnt später ging es in die Zentrale nach New York und dann nach Manila, Hongkong und auf die Philippinen. Dort habe er schon in den 70er-Jahren Kurse für MBA-Studenten über den Devisen- und den Geldhandel gehalten. „Dieses Thema war plötzlich wichtig, weil sich die Banken und Unternehmen nach dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-System mit den starken Schwankungen des vorher allmächtigen Dollar auseinander setzen mussten. Sie mussten das Devisenhandelsgeschäft verstehen lernen.“

Noch heute gibt Riehl Kurse für das „Banking Institut“ der asiatischen Zentralbanken. Mehrmals im Jahr fliegt er zudem nach Singapur, um am Obersten Gericht von Singapur als vereidigter Sachverständiger aufzutreten. Er gibt dann seine Meinung ab in Prozessen zwischen Banken und ihren Privat- und Firmenkunden, immer engagiert von einer der beteiligten Banken. „Dabei geht es um Streitwerte von oft weit über 100 Millionen Dollar. Und es ist nicht immer das Materielle, das im Vordergrund steht, sondern der Ehrgeiz und Stolz eines Beteiligten, am Ende doch Recht zu haben“, erzählt Riehl von den sonderbaren Motiven der Streitparteien. Auch am Internationalen Gerichtshof von Den Haag habe er schon ausgesagt; damals für die US-Notenbank. „Wenn man einmal den Ruf hat, bestimmte Positionen gut zu vertreten, dann wird man immer wieder angesprochen“, schwärmt er, während sein Nachtschisch schmilzt.

Und dann sind da noch die Lehrstühle für einen Professor an der New York University und einen Studenten am Iona College, die er mit den Zinsen aus auf ewig gegründeten Stiftungen finanziert.

Den größten Teil seiner Zeit verbringt Riehl seit der Pensionierung von der Citibank im Jahr 1995 mit seiner zweiten Frau Jill an der amerikanischen Ostküste. Im Sommer in Connecticut und im Winter in Florida. Die Kinder aus erster Ehe sind schon lange außer Haus. Die drei Enkel sieht er selten.

Nach Deutschland kommt er aber regelmäßig. Erstens zu den Beiratssitzungen der Hypo Vereinsbank und zweitens um seine 93-jährige Mutter in Mühlheim-Ruhr zu besuchen. „Ich telefoniere jeden Tag mit ihr. Egal wo in der Welt ich bin“, drückt er seine Verbundenheit aus. Vorträge hält er in Deutschland keine und kommentiert das mit einem Lachen: „Der Prophet gilt halt im eigenen Land nichts.“



HR 2001 mit 65

70 Jahre alt, 2006

70 Jahre alt ist in der Tat ein Meilenstein. Irgendwie fühlte sich es anders an als vorhergehende Meilensteine wie 50, 60 oder 65. Ich kann es nicht in Worten ausdrücken, aber es war anders. Ich weiß man sagt, dass man nur so alt ist, wie man sich fühlt. Ich widerstand negativen Gedanken, die sich in meinem Kopf breitmachen wollten. Am Ende muss man halt weitermachen.

Briefe von Freunden zum 70. Geburtstag, auf Anregung von Jill

Jill gab mir ein einzigartiges Geschenk. Ohne mein Wissen setzte sie sich mit vielen meiner Freunde in den verschiedensten Lebensbereichen in Verbindung. Sie ermutigte sie, Gedanken und Erinnerungen aufzuschreiben und, als Überraschung für mich, zu unserer Tochter Janine zu schicken.

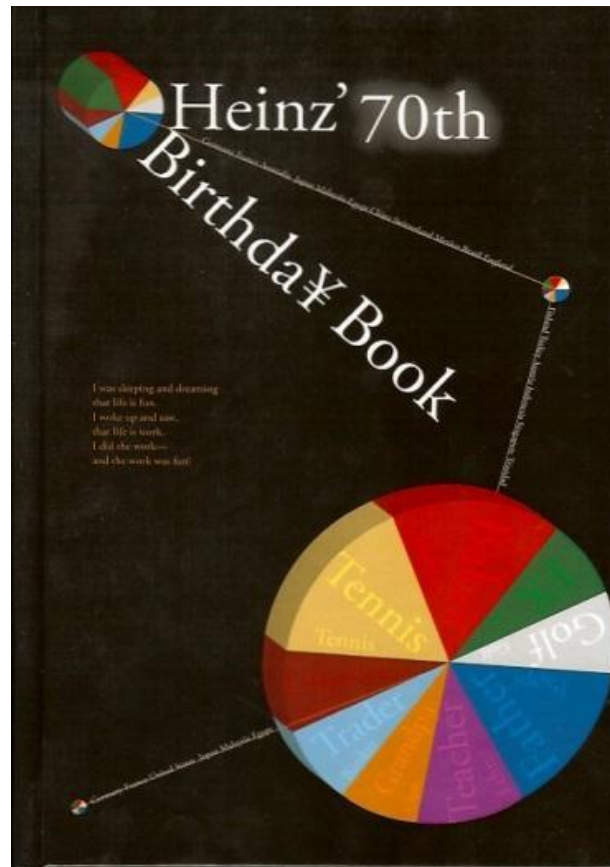
Janine benutzte ihre bemerkenswerte Fähigkeit, alle Zuschriften in einem Sammel-Album zu erfassen. Aber sie wurde überwältigt, als sie sah, dass da über 120 Zuschriften aus 18 verschiedenen Ländern kamen. Immerhin, es war eine fantastische Überraschung für mich und ich möchte nochmals Janine und Jill für die Idee und all die Arbeit danken.



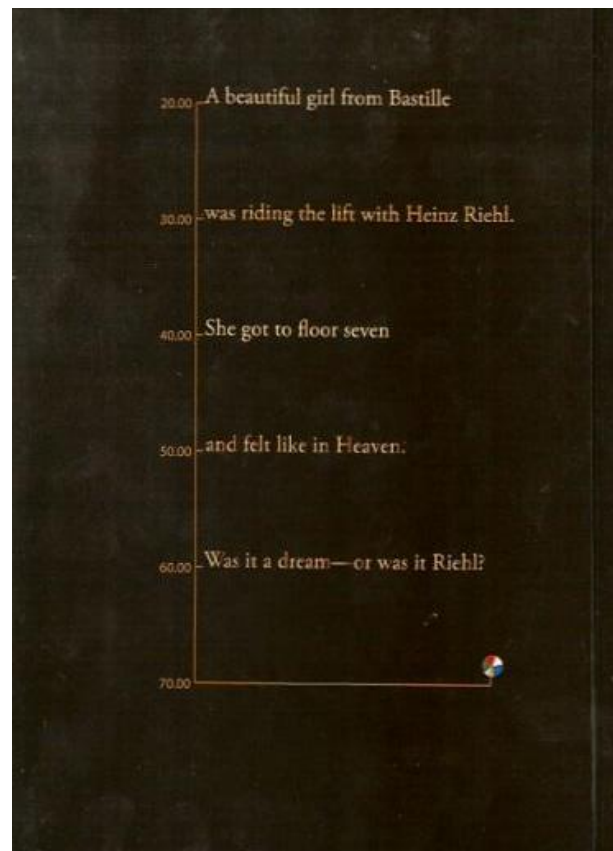
Heinz, 70 Jahre alt, 2006

Schließlich halfen mir Barbara Robinson und Candy Nesse, ein sehr professionelles Buch zusammenzustellen. Meine Kontakte zu McGraw-Hill waren immer noch gut genug, um das Buch quasi „nach Dienstschluss“ zu drucken. Die Vorderseite und die Hinterseite des Buches wurden von Alicia Solsman in genialem Stil entworfen.

Zusätzlich entwickelte Barbara Robinson eine elektronische Version des Buches, was ganz fantastisch ist.



Vorderseite und Rückseite des Geburtstagsbuches



Familien Treffen in unserem Haus in Jupiter, Florida

Nach meinem 70. Geburtstag 2006 begann ich, alle zwei Jahre meine ganze Familie nach Jupiter in Florida einzuladen. Basierend auf dem Ferien-Kalender meiner Enkel Riley, Cole und Dylan kamen wir alle entweder die Woche vor Ostern oder die Woche nach Ostern zusammen. Mein Sohn Heinz kommt von Deutschland mit seinen Zwillingsöhnen Alexander und Nicolai sowie seiner Lebenspartnerin Regina. Ralf kommt mit seiner Frau Arisleyda von Stamford, Connecticut. Einschließlich Jill und mir sind wir insgesamt, bis jetzt, 13 Personen.

Das Ziel ist, das alle viel Zeit miteinander verbringen, in einer oder mehreren Gruppen oder zu zweit. Deshalb ist die ganze Woche ziemlich offengelassen und ohne Strukturen.



„Onkel“ Ralf und Riley beim Fisch-Buffer, 2007

Die einzigen Standard-Aktivitäten sind ein Kanu-Trip und das berühmte Fisch-Buffer in Admirals Cove.



Familie im Jahr 2015



HR mit Enkeln, 2018:
Hinter mir von links: Nicolai, Riley und Alexander
HR sitzend und links von mir Dylan und Cole rechts von mir



Familientreffen 2018

Hintere Reihe von links: Alexander, Riley, Heinz jr., Regina, Janine, David, Ralf und Nicolai

Vordere Reihe von links: Dylan, Jill, Heinz und Cole

Nicht im Bild ist Ralfs Frau Arisleyda



Weihnachten 2015 in Deutschland mit Sohn Heinz und Enkeln Alexander und Nicolai, rechts

Klassisches Saxophon für Enkel Riley, 2018

Riley wurde 2001 geboren und ist jetzt (2018) 17 Jahre alt. Letztes Jahr schaffte er es in die angesehene South Carolina Governors School of the Arts and Humanities (SCGSAH) in Greenville, South Carolina, aufgenommen zu werden, wo Musik ein extrem wichtiges Fach ist.

Riley spielt gerne Saxophon, und vor einigen Jahren kauften wir ihm ein neues Cannonball-Alto-Saxophon. Während unseres Familientreffens Ostern 2018 beeindruckte Riley uns alle, einschließlich unserer Nachbarn und Freund Ernie Groom, mit seinen Fortschritten im Saxophon-Spiel.

Ernie war in den 1970er Jahren Berufsmusiker und Saxophon-Spieler bevor er heiratete, und zusammen mit seiner Frau Kathy Fiore ein erfolgreiches Transport Unternehmen aufbaute. Vor einigen Jahren bekam Ernie leider Rheuma in seinen Händen, so dass er nicht mehr sein geliebtes Saxophon spielen kann.

Um Riley für seine besonderen Leistungen zu belohnen, schenkte Ernie ihm sein Tenor-Saxophon als Ergänzung zu seinem Alto-Saxophon. Ein Alto-Sax ist etwas kleiner und spielt höhere und hellere Töne als ein Tenor-Sax. Der Klang von einem Tenor-Sax ist etwas tiefer und fast sexy im Vergleich zu einem Alto-Sax. Wenn man beide Instrumente hat, also ein Alto- und ein Tenor-Saxophon, kann man das geeignete Instrument für ein bestimmtes Musikstück wählen.

Riley und Ernie hatten eine Freundschaft entwickelt basierend auf ihrer gemeinsamen Liebe zu Musik und besonders zum Saxophon. So war es natürlich, dass Riley im Zusammenhang mit unserem Familientreffen Ernie besuchte und ihm seine letzten Künste auf seinem Saxophon zeigte. Bei der Gelegenheit hörte Ernie auch, dass Riley drauf und dran war, ein Tenor-Saxophon zu kaufen (unser Geschenk) und dass zu der Zeit nicht viele solche Instrumente in Geschäften in unserer Gegend verfügbar waren.

Nach Rileys Besuch schrieb Ernie die folgende E-Mail an Jill:

Hallo Jill:

Donnerwetter, ich bin beeindruckt. Riley macht seine Sache sehr gut und er ist ein junger Gentleman. Ihr solltet alle stolz auf ihn sein.

Mein Rat ist, dass er nicht das erstbeste Tenor-Saxophon kauft, wenn es ihm beim Probespielen nicht wirklich zusagt. Es gibt sehr viele Tenor-Saxophone, und er hat genug Zeit, das Richtige zu finden.

Sein Besuch hat mir wirklich Spaß gemacht.

Gruß Ernie



Ernie Groom schenkt Riley sein Saxophon, 2018

Ein paar Stunden später schenkte Ernie Riley sein fast 50 Jahre altes Tenor-Sax. Ernie wollte nicht, dass sein Saxophon „irgendjemand“ kaufen und spielen würde. Er meinte, dass Riley ein würdiger zukünftiger Eigentümer und aktiver Benutzer dieses fantastischen klassischen Selmer-Mark-VI-Tenor-Saxophons sein würde.

Ernie hatte dieses Instrument 1970 in New York City gekauft. Er hatte sein geliebtes Baby regelmäßig von dem berühmten Saxophon-Reparatur-Meister Emilio Lyons warten lassen, der in dem Rayburn-Musik-Geschäft in Boston arbeitete. Emilios sorgfältige Arbeit brachte ihm den Spitznamen „Sax-Doktor“ und eine Auszeichnung für sein Lebenswerk des „DownBeat Magazines“ ein.

Die einzelnen Teile dieser Mark-VI-Instrumente wurden in Frankreich von der Firma Henri Selmer in Paris hergestellt und nach Selmer USA exportiert. Hier in USA wurden die Instrumente zusammengebaut und die Seriennummern zugeteilt und eingraviert.

Rileys Saxophon hat die Seriennummer 166.531, die im Bild unten sichtbar ist. Daraus ergibt sich, dass Rileys Instrument 1969 gebaut wurde.



Gravur auf Rileys Selmer-Mark-VI-Saxophon

Selmer stellte Mark-VI-Saxophone von 1954 bis 1981 her. Deshalb ist Rileys Saxophon ein „Vintage“- (klassisches) Instrument.

Nachdem Riley sein Saxophon von seinem Freund Ernie erhalten hatte, ging ich mit Riley zu dem Sam-Ash-Musik-Geschäft in Pompano Beach, Florida. Dort arbeitete der 74-jährige Spezialist für klassische Saxophone Alexander Kolpakchi fast einen ganzen Tag an dem Instrument. Er restaurierte Klang und Spielbarkeit und brachte diese klassische Schönheit wieder zurück zu ihrer ursprünglichen Qualität. Er trug keinen neuen Lack auf, um die natürliche Schönheit zu erhalten. Stattdessen konzentrierte er sich nur auf Klang und Spielbarkeit.

Wir kauften auch ein neues Mundstück und „Reed“. Das Saxophon ist so gut wie neu.



Riley mit restauriertem Saxophon im Sam-Ash-Musik-Geschäft

Jill und ich sind unserem langjährigen Freund Ernie zutiefst dankbar, dass er unserem Enkel Riley dieses wunderbare Saxophon geschenkt hat.



Rileys erster Solo-Auftritt mit seinem „neuen“ Saxophon

Meine Mutter, Rosemarie

Mutti war für über 25 Jahre mit Dr. Gerd Moeller verheiratet. Das war länger als ihre Ehe mit meinem Vater Wilhelm Riehl. Gerd starb 1983, als er 85 Jahre alt war. Meine Mutter war 1908 geboren und zu dem Zeitpunkt 75 Jahre alt. An demselben Tag, an dem ich mit Jill nach Deutschland reiste, um sie Mutti und Gerd vorzustellen, erlitt Gerd einen Herzschlag und starb. Gerd und Jill haben sich nie kennen gelernt.



Mutti 1977, im Alter von 69

Als es meiner Mutter klar wurde, dass ich eine Amerikanerin heiraten würde, entschloss sie sich, gut genug Englisch zu lernen, so dass sie sich mit Jill unterhalten konnte. Sie reagierte auf eine Anzeige der Kings School of English in Bournemouth in Südengland und beantragte, dort für zwei Monate zu studieren und Englisch zu lernen.

Mutti lernt Englisch mit 76 Jahren als Studentin in England

Mutti war 76 Jahre alt, als sie handschriftlich den Antrag für die Schule ausfüllte. Wenn Deutsche die Zahl 7 schreiben, sieht es fast genau so aus, wie international die Zahl 1 geschrieben wird. Die Schule wird hauptsächlich von Teenagern und einigen etwas älteren Personen besucht, die ihr Englisch verbessern wollen. Deshalb lasen die Angestellten der Schule in England das Alter meiner Mutter als 16 anstatt 76. Sie schrieben zurück und verlangten, dass die Eltern von Mutter ihr Einverständnis geben sollten, dass Mutti alleine von zu Haus weg ist und alleine in England war. Sie hatten noch nie zuvor eine Studentin, die so alt war, aber sie akzeptierten sie.

Das Besondere an dieser Schule ist, dass die Studenten nicht im Hotel wohnen, sondern in einer englischen Familie untergebracht werden. So wachen die Studenten morgens auf und sprechen sofort Englisch mit der Gast-Familie am Frühstückstisch. Mutti schloss schnell manche Freundschaften und lernte genug Englisch, um bei unserer Hochzeit ein paar Monate später eine geschliffene Rede zu halten.

Ihre englischen Sprachkenntnisse kamen ihr auch zugute, wenn sie mit mir zusammen mehrmals und für viele Jahre weltweit reiste. Die Länder, Städte und Hotels, die sie mit mir mehrmals besuchte, schlossen unter anderem ein:

- Athen/Vouliagmeni, Griechenland, Astir Palace Hotel
- Brüssel, Belgien, verschiedene Hotels
- Genf, Schweiz, Beau Rivage Hotel
- Singapur, Shangri-La Hotel
- Helsinki, Finnland, Inter-Continental Hotel
- Wien, Österreich, Sacher Hotel
- Fontainebleau, nahe Paris, Frankreich, Aigle Noir Hotel
- Vevey, Schweiz, Le Mirador at le Mont-Pelerin über Vevey

Mutti machte sich schnell bekannt mit den Organisatoren meiner Programme. Einige meiner Studenten stellten Mutti ihren Eltern vor und sie wurde oft von diesen Leuten nach Hause eingeladen. All das war nur möglich, weil sie Englisch sprach!!

Meine Programme wurden oft in den Hotels abgehalten, in denen Mutti und ich auch wohnten. Deshalb war es für Mutti leicht, einfach in die jeweiligen Konferenz-Räume zu gehen und meinen Vorträgen zuzuhören. Sie konnte natürlich nicht den technischen Inhalt verstehen, aber erfreute sich an der ganzen Atmosphäre der Veranstaltung.

In den späten 1980er Jahren engagierte Citibank Dr. Ulrich Wiechman, der vorher Chairman des Doktor-Programms an der Harvard Universität gewesen war. Zu der Zeit hatte Ulrich bereits seine eigene Wirtschaftsberater-Firma. Citibank engagierte ihn, um *36 Programme, je eins pro Monat, für drei Jahre* für Citibanks Mittel-Management zu geben. Das einwöchige Seminar wurde *jeden Monat auf einem anderen Kontinent* gegeben, um eine geografisch möglichst gut gemischte Teilnehmerschaft von Citibankern zu haben.

Unter den Vortragenden war ich der einzige Citibanker, den Ulrich eingeladen hatte, um für einen halben Tag in dem Programm zu unterrichten. Für den Rest der Woche hatte Ulrich andere hochqualifizierte Vortragende engagiert. Er selbst war natürlich auch an den Vorträgen beteiligt.

Einmal war die europäische Sitzung des Programms im Hotel Mirador at le Mont-Pelerin hoch über Vevey geplant. Das war ein super-elegantes Hotel hoch auf einem Berg über dem Genfer See, in der Nähe von Montreux. Ulrichs Lebenspartnerin und Assistentin Francine Loup hatte mir erlaubt, meine Mutter mit zu der Veranstaltung zu bringen. Ich bat Francine um ein Zimmer mit zwei separaten Betten anstatt des üblichen King-Betts, weil ich meinte, dass das für meine Mutter angenehmer wäre.

Zu meiner Überraschung hatte Francine für meine Mutter ganz alleine eine Luxus-Suite reserviert mit einem großartigen Blick auf Montreux und den Genfer See. Ich selbst hatte nur ein ganz normales Zimmer, aber das war OK. Wir wohnten in diesem eleganten Hotel mehrere Male und Mutti hatte immer eine großartige Zeit.

Natürlich besuchte Mutti Jill und mich auch in New York, meistens zweimal im Jahr. Während der Woche wohnte sie bei uns in unserer Sutton-Place-Wohnung auf der Ostseite am Ende der 57. Straße. Das ist eine sehr zentrale Lage in Manhattan.

Mutti lernte sehr schnell, wie Manhattan durch die 5. Avenue in Ostseite und Westseite geteilt ist. Dadurch konnte sie in Midtown Manhattan überall zwischen Bloomingdales und Trump Tower herumlaufen. Sie war damals über 80 Jahre alt!! Wenn Mutti zu Besuch war, versuchte ich so gut wie möglich, mich zum Mittagessen freizuhalten, so dass ich mit ihr in unsere Lieblings-Restaurants gehen konnte. Sehr bald kannten die Oberkellner in den jeweiligen Restaurants meine Mutter schon und kümmerten sich um sie, falls sie schon vor mir da war.



**Meine Mutter und Jill, 1988, Mutti 80 Jahre alt.
Die beiden wichtigsten Frauen in meinem Leben**

In diesem Zusammenhang muss ich Jill loben, die sich nie über die Vielzahl von Muttis Besuchen beschwerte.

1989 besuchte Mutti uns zu Weihnachten und Neujahr. Ich hatte Karten für Mutti, Jill und mich für eine besondere Vorstellung am Silvester-Abend in der bekannten Radio City Music Hall, unmittelbar am Times Square gelegen. Für 22:30 hatte ich eine Limousine bestellt, um uns vom Time Square die etwa 5 km quer durch Manhattan zu unserer Wohnung am Sutton Place zu bringen. Jedoch wegen der riesigen Neujahrsfeiern am Times Square, einschließlich des fallenden Balls um Mitternacht, konnte die Limo nicht zu uns kommen. Die einfache Lösung: ein Hundert-Dollar-Schein für einen völlig Fremden, der uns drei mit seinem Wagen sicher in unsere Wohnung brachte.

Während der letzten Jahre ihres Lebens benötigte Mutti einen Rollstuhl. Der Deutsche Sozialdienst schickte jeden Morgen verschiedene Damen in Muttis Wohnung, um ihr aus dem Bett zu helfen, und auch am Abend, um sie wieder ins Bett zu bringen.



Mutti mit Frau Krahel, um 2000

Ich schlug Mutti vor, eine dieser Damen auszuwählen, mit der sie gerne den ganzen Tag zusammensein wollte, um ihr in jeder Weise behilflich zu sein. Mutti fand Frau Krahel sehr sympathisch, ich machte Frau Krahel ein Angebot und Frau Krahel akzeptierte mein Angebot. Der Sozialdienst kam weiterhin morgens und abends wie bereits beschrieben und Frau Krahel war bei meiner Mutter zwischen 8:30 und 17 Uhr. Ihre Aufgabe war, zu putzen und zu kochen und, am allerwichtigsten, Mutter Gesellschaft zu leisten. Die beiden wurden gute Freundinnen und fuhren sogar zusammen in Urlaub nach Westerland an der deutschen Nordsee-Küste.

Ich möchte Frau Krahel ausdrücklich danken, dass sie meiner Mutter die letzten Jahre so sehr viel angenehmer gemacht hat.

Meine Rede, als Mutti 80 Jahre alt wurde, 1988

Und nicht zu vergessen, die Party, als Mutti 80 Jahre alt wurde. Ich hatte das Restaurant „Dicken am Damm“ ausgewählt, nahe Mülheim und direkt an der Ruhr gelegen. Mutti hatte rund 60 Personen aus verschiedenen Kreisen ihres Lebens eingeladen. Ich beschloss, in einer groß angelegten Rede Muttis Leben zusammenzufassen. Ich bereitete die Rede vor, indem ich Fakten und spezielle Situationen aus ihrem ganzen Leben sammelte. Als ich damit fertig war, hatte ich

Material für eine Rede von 75 Minuten. Das war natürlich zu lange, und so trimmte ich sie auf 22 Minuten Länge. Ich teilte die Rede in vier Abschnitte auf:

- Muttis Kindheit und jungen Jahre in Opa Koellers Wirtschaft
- Ihre Ehe mit meinem Vater Wilhelm
- Die Jahre in ihrer zweiten Ehe, als sie Frau Dr. Moeller wurde
- und ihr augenblickliches Leben,
die jüngsten fünf Jahre seit Gerds Tod, also von 1983 bis 1988

Nachdem ich die Rede schriftlich ausgefeilt und fertiggestellt hatte, lernte ich sie perfekt und fließend auswendig. Als Nächstes lernte ich, die Rede mit einigen Kunstpausen so zu geben, dass Zuhörer den Eindruck hatten, dass ich aus dem Stegreif spreche, und nicht, dass ich die ganze Rede auswendig gelernt hatte. Alles klappte ausgezeichnet. Mutti war mit dem Inhalt meiner Rede zufrieden und auch mit der Art und Weise, wie ich sie gehalten hatte.



HR mit Mutti auf ihrer 80.-Geburtstags-Party

Ich engagierte auch eine Kapelle für Muttis Party. Da ich in New York war, wusste ich erst nicht, wie ich so was am besten mache. Dann rief ich den Westdeutschen Rundfunk (WDR) in Köln an und fragte, ob die eine Kapelle empfehlen können.

Es traf sich, dass dieser Radio-Sender gerade Kapellen in Deutschland aufgefordert hatte, sich als eine Kapelle für den WDR zu bewerben. So etwas nennt man heute im Englischen ein „Request for Proposal“ oder RFP.

Der Sender hatte gerade den Gewinner ausgewählt, aber die restlichen Bewerber noch nicht dahingehend benachrichtigt, dass sie nicht gewonnen hatten. Die Dame vom WDR gab mir den Namen und Telefonnummer von der Kapelle, die Zweite geworden war, aber nicht gewonnen hatte und ausgewählt worden war. Dieser Kapellmeister wohnte in Düsseldorf, also nur 40 km von Mülheim entfernt.

Ich rief ihn an, und um seine Aufmerksamkeit zu bekommen, sagte ich ihm, dass ich seinen Namen vom WDR-Radio-Sender bekommen hatte und dass ich ihn von New York aus anrief. Diese Informationen machten den Kapellmeister total verrückt. Er nahm an, dass er den Wettbewerb gewonnen hatte und dass jetzt bereits Leute in New York hinter ihm her waren.

Nachdem er sich wieder beruhigt und seine Enttäuschung überwunden hatte, verstand er meinen Wunsch, auf Muttis Geburtstags-Party zu spielen. Wir einigten uns, und er und seine Fünf-Mann Kapelle spielten später sehr gut auf der Party.

Ich hielt die Rede, in der ich Muttis Leben zusammenfasste, am 19. Juni 1988 im Mülheimer Restaurant „Dicken am Damm“ auf Mutters 80. Geburtstag.



1948

Mutti und ich



1951

*** F E S T R E D E ***
ANLÄSSLICH DES 80. GEBURTSTAGES
MEINER MUTTER ROSEMARIE MOELLER
19. Juni 1988

Sehr verehrte Damen und Herren,
liebe Freunde und Verwandte!

Zunächst möchte ich Ihnen allen danken, dass Sie der Einladung meiner Mutter zu ihrem 80. Geburtstag so zahlreich gefolgt sind.

Für jeden Menschen ist die Vollendung einer Dekade oder eines Jahrzehnts des Lebens von großer Bedeutung. Es ist ein persönlicher Meilenstein, bei dem man Rückschau auf die Vergangenheit hält, sich an gute und schlechte Erfahrungen erinnert und daraus Schlüsse und Lehren für die Planung der Zukunft zieht. Wenn man das Glück hat, 80 Jahre alt zu werden, gibt es natürlich viele Erinnerungen, die verdienen, noch einmal aufgefrischt zu werden. Genau das möchte ich mit Ihnen für unsere geliebte Jubilarin tun.

Dieser Lebens-Überblick, Mutti, wird dominiert von Deiner unbändigen Energie, die Dir eine ideale Mischung von Lebensfreude und Arbeitskraft gibt.

Da sind zunächst die **ersten ca. 20 Jahre in Deinem Elternhaus**, wo Dir Werte wie Religion, Musik und Sinn für Geschäft, Gesellschaft und Familie nahegebracht wurden. Deine realistische Einstellung zur Kirche hat Dir in vielen schwierigen Situationen geholfen und wird es auch weiterhin in zunehmendem Maße tun. Die Wirtschaft von Opa Koeller beherbergte die erste Bundeskegelbahn in Oberhausen und galt in den Zwanziger Jahren als ein führendes Gesellschaftszentrum. Die Herren von Babcock und ihre Damen gehörten zu den Stammgästen. In dieser Umgebung sahst Du schon als Kind, wie berufliche Karrieren durch gesellschaftliches Verhalten und die Anpassungsfähigkeit von Ehepartnern mit beeinflusst werden. Dein Klavierspiel ohne Noten und aus dem Stegreif wurde von diesen Gästen damals bereits ebenso geschätzt, wie wir es heute noch tun, in Deutschland wie bei Deinen Besuchen in New York.

Von Opa Koeller bekamst Du auch den Sinn für scharfe geschäftliche Kalkulation, Sparsamkeit und die Fähigkeit, bei Einkauf und Verkauf geschickt, aber fair zu handeln, ganz gleich ob es sich dabei um Immobilien, Bier, Heringe oder Pferde handelte. Diese Eigenschaften – Wirtschaftsrechnen, Sparsamkeit und Handeln – kamen Dir später beim Aufbau Deines eigenen Geschäftes als Säulen Deines Erfolges zugute.

In dieser Zeit begannen die Leute auch vom Pferd aufs Auto umzusteigen. Die Tatsache, dass Du mit 17 Jahren, früher als normalerweise gestattet und als erste Frau in Oberhausen, Deinen Führerschein machtest und auch tatsächlich Auto fährst, spricht für sich selbst. In diesem Kreise hier wird besonders Dein Bruder Stefan Koeller sich an alle diese Dinge und viele andere Geschichten erinnern können.

Im Mittelpunkt der **nächsten 30 Jahre stand Deine Ehe mit Pappi**, meinem Vater Willi Riehl. Dies war, wie Du mir berichtet hast, eine Liebesheirat wie aus dem Bilderbuch. Schon beim dritten Rendezvous ward Ihr zwei Euch einig, dass Ihr heiraten würdet. Und was für ein Erfolg war diese Ehe. Basierend auf liebevoller und zielstrebigem Zusammenarbeit wurde aus einer kleinen Bäckerei ein führendes Lebensmittel- und Feinkostgeschäft mit rund einem Dutzend Angestellten. Die Privat- und Geschäftsräume wurden erweitert und auf den damals modernsten Stand gebracht. Der Kundenkreis wuchs, und der Name Riehl war ein Begriff für Qualität und erstklassigen Service. Du warst die Seele des Geschäftes. Dein Perfektionismus, Dein kaum zu befriedigendes Verlangen, in jeder Weise das Beste zu bieten, „the drive for excellence“ und die gute Zusammenarbeit mit Pappi machten diesen Erfolg möglich.

An der Harvard-Universität wird den Studenten heute in Marketing-Kursen beigebracht, wie man die Geschäftsverbindung mit einem bereits bestehenden Kunden ausweiten kann. Die Antwort lautet: einem bereits bestehenden Kunden Produkte anbieten, die den Artikeln ähneln, die man dem Kunden bereits verkauft hat, aber trotzdem grundverschieden sind. Der Kunde kauft dann insgesamt mehr, und das wiederum führt zu höheren Umsätzen und Gewinnen. Das ist das, was heute bei Harvard gelehrt wird. Genau die gleiche Technik hast Du in Deinem Geschäft schon vor 50 Jahren angewandt. Die Kunden kamen ursprünglich nur in den Laden, um Brot zu kaufen. Du hast dann peu a peu Dein Warenangebot um andere Esswaren und Genussmittel erweitert und ein erfolgreiches Geschäft für Backwaren, Konditorei- und Feinkostartikel geschaffen.

Dieser Erfolg war aber nicht nur auf Deine zuvor geschilderte Idee zurückzuführen, sondern auch auf Deine Fähigkeit, diese Idee in die Tat umzusetzen. Der Schlüssel dazu waren absoluter und exzellenter Kundenservice, ein hervorragendes Betriebsklima sowie ein ausgeglichenes Privatleben durch die liebevolle Harmonie in Deiner Ehe mit Pappi.

Als Beispiel für Kundenservice mag das Schließen von Tüten gelten. Lose Waren wie Zucker und Mehl wurden in Papiertüten gefüllt und abgewogen. Diese Tüten mussten dann, von Hand natürlich, fest zugemacht werden, so dass sie in der Tasche der Hausfrau nicht aufgingen. Dein Qualitäts-Test, Mutti, war, dass die gefüllte Tüte mit der Öffnung nach unten gehalten wurde – und trotz Schütteln sich nicht öffnete. Das Betriebsklima wurde von zwei Sprüchen geprägt, die in den Arbeitsräumen hingen und an die ich mich noch gut erinnern kann. Einer lautete: „*Wer schaffen will, muss fröhlich sein.*“ Ein anderer lautete: „*Leben, lieben, lachen; sind drei schöne Sachen.*“ Hans Mirswa, langjähriger Chefgeselle in der Bäckerei und heute hier bei uns, wird sich erinnern können an den zwar manchmal rauen, aber immer herzlichen und verständnisvollen Ton, der in unserem Hause herrschte.

Und das bringt mich zu Pappi, meinem Vater, der Dich in all Deinem Schaffen so hervorragend unterstützte. Es wird sicherlich Meinungsverschiedenheiten zwischen Euch gegeben haben, wenn ich an das Geschäft denke, die Kriegs- und Nachkriegsjahre und besonders daran, dass Ihr ja auch noch mich zu erziehen hattet. Wie gesagt, Meinungsverschiedenheiten ja, aber Streit nie. Dazu war Euere Liebe zu groß und Du konntest mit Recht auf Pappis Grabstein schreiben: *ich hatte einen Kameraden, einen besseren findest Du nicht ...*

Dein **nächster Lebensabschnitt wurde von Deiner fast 30-jährigen zweiten Ehe mit Dr. Gerd Moeller** bestimmt. Dies war auch eine ideale Partnerschaft, weil Ihr Euch so gut ergänzt. Jeder von Euch beiden hatte etwas zu geben, was der andere nicht in ausgeprägtem Maße hatte. Gerd gab Dir die Ruhe und Geborgenheit eines Privathauses. Du warst zum ersten Mal nur Hausfrau und nicht mehr Geschäftsfrau. Gerd führte Dich ein in seinen Kreis von Studienkollegen und deren Frauen und Freunde, die heute auch aus dem Raum Dortmund so zahlreich angereist sind. Du warst für Gerd nach dem Ableben seiner ersten Frau eine jüngere, schwungvollere Partnerin, die ihn wieder jung machte und ihn an moderne Dinge wie Telefon, Auto, Theater und Auslandsreisen heranbrachte. Dadurch erweiterte und änderte sich Dein geselliger Kreis. Du wurdest an viele schöngeistige Dinge herangebracht und hattest erstmals in Deinem Leben die Zeit, diese Dinge zu kultivieren und zu genießen. Du zeigtest Deine Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, als Du im Alter von immerhin 50 Jahren nach Dortmund in eine andere Stadt umzogst, einen neuen Lebensstil annahmst und von einem neuen Menschenkreis nicht nur akzeptiert wurdest, sondern nach einiger Zeit als Freundin willkommen geheißen wurdest. In dieser Periode geschah noch etwas Bemerkenswertes: Du wurdest Großmutter, Deine Enkel Heinz, Ralf und Janine schätzen und lieben Dich sehr und Du bist ihnen allen eine gute Omi trotz der zum Teil großen geographischen Entfernung.

Mit Gerds Tod vor fünf Jahren begann der gegenwärtige Abschnitt Deines Lebens. Er ist geprägt von Aktivität und Besinnlichkeit, wohl dosiert und aufeinander abgestimmt. Du wohnst und versorgst Dich alleine und fährst tadellos Auto. Bei meinem letzten Besuch fuhrst Du mich noch von Mülheim zum Flughafen Düsseldorf, und kürzlich zeigtest Du noch meinem Sohn Ralf, der mit seinen 19 Jahren ja auch bereits fast alles weiß, wie man in falscher Richtung in eine Einbahnstraße fährt, ohne dass dies beanstandet werden könnte. Du pflegst Deinen Freundeskreis einschließlich der Dortmunder Gruppe, dem Bridgekreis und nicht zu vergessen dem Kränzchen, welches seit 40 Jahren durch dick und dünn zusammenhält. Nicht zu vergessen auch Deine Mobilität, wenn Du mehrmals im Jahr zu mir nach New York kommst oder mich auf Vortragsreisen in verschiedene europäische Städte begleitest. Das sind Beispiele für Deine heutige Aktivität. Andererseits verbringst Du besinnliche Stunden am Klavier, beim Lesen und Fernsehen oder im vertrauten Gespräch mit einer Deiner Freundinnen einschließlich Ingrid Boes, mit der Du oft die Probleme der jüngeren Generation besprichst.

Mutti, Du bist eine Jubilarin, die bisher ein erfülltes Leben von Arbeit und Freude gelebt hat, so wie es in dem folgenden Spruch heißt:

*„Ich schlief und träumte, das Leben sei Freude,
Ich erwachte und sah, das Leben ist Pflicht.
Ich tat die Pflicht und die Pflicht ward Freude.“*

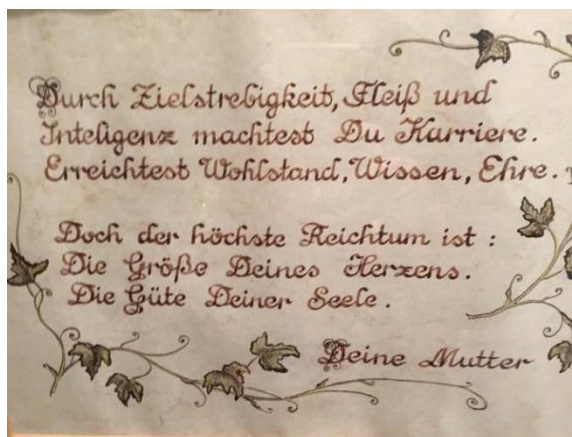
Ganz nebenbei **hast Du auch mich noch unter schwierigsten Umständen und gegen den Rat von Ärzten zur Welt gebracht.** Du hast mich immer beschützt und mir weisen Rat gegeben. Wenn im Krieg die Bomben fielen, hast Du einen Kochtopf über meinen Kopf gehalten, während Du mich zum Bunker brachtest. Als ich in die Schule kam, hast Du mir beigebracht, dass ich im Leben für mich selber sorgen muss

(Fleiß-Kärtchen-Geschichte). Als ich später zur Mittelschule ging und anfangs schlechte Zeugnisse bekam, hast Du meinen Fußball eingeschlossen, so dass ganze Straßenzüge nicht mehr spielen konnten, weil nur ich einen richtigen Lederball hatte. Der Ball blieb verschlossen, bis meine Noten besser wurden. Dann kam der erste Tag beim Bankhaus Stinnes (Geschichte von der tollen Kombination und dem engen Anzug). So hast Du mich erzogen und mir wichtige Werte fürs Leben gegeben. Ich versuche, so wie Du es vorgelebt hast, mich an Goethe zu halten, der in seinem „Schatzgräber“ sagte: *„Tages Arbeit – abends Gäste. Sauere Wochen – frohe Feste.“* Meine Freunde sagen, ich hätte eine starke Willenskraft. Die habe ich auch von Dir, denn Du hast mir schon als Kind immer eingehämmert: *„Was andere können, kann ich auch.“* Oder: *„Sich selbst bekämpfen ist der schwerste Kampf“* sich selbst besiegen ist der schönste Sieg.“ Dass musst Du auch empfunden haben, als Du im Alter von 76 Jahren und ausschließlich, weil ich eine Amerikanerin heiratete, zweimal für mehrere Wochen nach England gingst und in einer Schule *zusammen mit Teenagern Englisch lernst*.

Mutti, ich danke Dir für alles, was Du für mich getan hast. Du kannst auf Dein bisheriges Leben mit Zufriedenheit zurückblicken und die Gewissheit haben, dass Du, wie es in dem Gedicht „Die alte Waschfrau“ heißt, *„erfüllt hast, was Du erfüllen solltest, in Deinen Grenzen und Bereich“*. Als Ehefrau, Mutter, Geschäftsfrau und Dame der Gesellschaft hast Du immer alles richtig gemacht, und ich bin stolz auf Dich! Für die Zukunft wünsche ich Dir, dass Du gesund und munter bleibst, so dass wir alle Deinen Geburtstag noch recht oft feiern können. HAPPY BIRTHDAY !

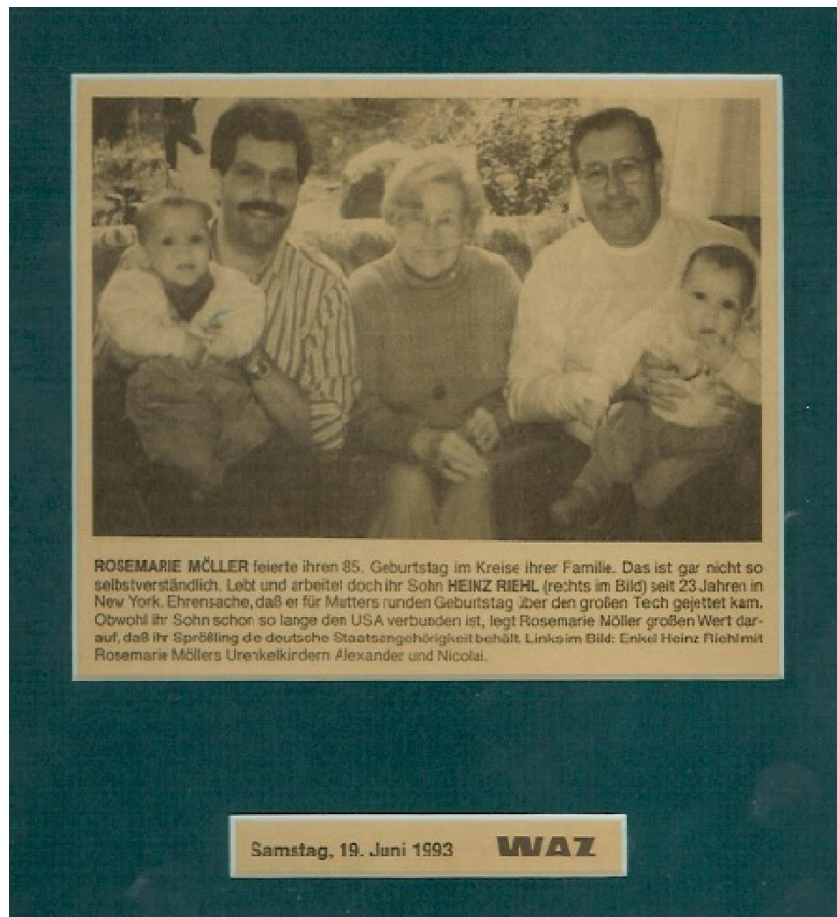
Am Ende der Rede hatte ich arrangiert, dass die Kapelle das folgende alte, aber wunderbare und unsterbliche Lied spielte und Mutti und ich dazu tanzten:

*Das gibt's nur einmal,
das kommt nie wieder,
das ist zu schön um wahr zu sein / das ist vielleicht nur Träumerei,
das kann das Leben
nur einmal geben,
denn jedes Leben hat nur einen Mai.*



Von meiner Mutter zu meinem 60. Geburtstag

Am 27. September 2004 starb Mutti im Alter von 96 Jahren. Sie starb im Schlaf und hatte nie Schmerzen oder irgendwelche Krankheiten. Sie starb an Altersschwäche.



**19. Juni 1993, Ausschnitt aus Mülheimer Zeitung zeigt vier Generationen:
Mutti am 85. Geburtstag, mein Sohn Heinz und ich,
der ein Jahr alte Alexander und Nicolai**

Gedicht: Wenn Du noch eine Mutter hast

*Wenn Du noch eine Mutter hast, so danke Gott und sei zufrieden.
Nicht allen auf dem Erdenrund ist dieses hohe Glück beschieden.
Wenn Du noch eine Mutter hast, so sollst Du sie in Liebe pflegen,
daß sie dereinst ihr müdes Haupt in Frieden kann zur Ruhe legen.*

*Sie hat vom ersten Tage an um Dich gebangt mit großen Sorgen.
Sie brachte abends dich zu Bett, und weckte küssend Dich am Morgen.
Und warst Du krank – sie pflegte Dich, den sie mit großem Schmerz geboren.
Und gaben alle Dich schon auf: Die Mutter gab Dich nie verloren!*

*Und hast Du keine Mutter mehr, und kannst du sie nicht mehr beglücken,
so kannst Du doch ihr kühles Grab mit frischen Blumenkränzen schmücken.
Ein Muttergrab – ein heilig Grab! Für dich die ewig heil'ge Stelle!
Oh, wende dich an diesen Ort, wenn dich umtost des Lebens Welle.*

Ehren-Doktor-Würde, 1999

Ich erwähnte vorher schon mal, dass eine meiner Motivationen, gewisse Ziele zu erreichen, mein eigener „drive for excellence“ war. Zusätzlich war da aber auch der große Wunsch, meiner Mutter Freude zu machen und sie glücklich zu machen. Mich so zu arrangieren, dass ich ein Kandidat für die Verleihung der Würde eines Ehren-Doktors wurde, war etwas, was ich hauptsächlich für meine Mutter wollte. Sie lebte in Deutschland, und in Deutschland werden alle Doktor-Titel noch aktiv benutzt, selbst wenn es ein Doktor ehrenhalber ist.

Mein Freund und Steuerberater Alex Salomon hatte Kontakte zu Iona College und seinem Präsident Father Liguori. Iona ist eine Universität mit der Tradition der „Christian Brothers“ und amerikanischer Katholischer gehobener Ausbildung in New Rochelle nahe New York City.

Ich traf mich 1998 mit Father Liguori und hatte den Eindruck, dass ihm meine Lebensgeschichte gefiel. Ich stiftete Stipendien (scholarships) für zwei Studenten und hielt mehrere Gast-Vorträge in Ionas MBA-Programm. Ich bot auch an, auf meine Kosten mein in Manila/Philippinen entwickeltes Börsen-Spiel (siehe Seite 236) bei Iona einzuführen. Diese Simulierung des Handelns mit Finanztiteln hätte das intellektuelle Niveau der Executive-Programme gehoben und den daraus fließenden Gewinn erhöht. Father Liguori verstand all das, aber es gab zu viele interne Querelen, und das Börsen-Spiel wurde nie bei Iona eingeführt.



Am 15. Mai erhielt Heinz Riehl die Ehrendoktorwürde der New Yorker Iona-Universität verliehen. Auf der Seite von zwei Vize-Präsidenten der Uni schreitet der Mülheimer über den Campus.

Von der Backstube in die New Yorker Chefetage

Die unglaubliche Traumkarriere des Heinz Riehl

Verleihen der Ehren-Doktor-Würde, Iona Campus 1999
Zeitungsausschnitt von Mülheimer Zeitung

Am 15. Mai 1999 war mein großer Tag. Mir wurde die Würde eines Ehren-Doktors für „Humane Letters“ verliehen und ich war stolz darauf. Ich verwahre noch immer mein „cap and gown“ in meinem Kleiderschrank. Es gibt auch viele Fotos von der ganzen Zeremonie, und wie ich mit anderen Professoren von Iona über den Campus gehe.

Willi Rueter hatte in meinen jüngeren Jahren in den Mülheimer Zeitungen über mein Tennis berichtet. Er sorgte jetzt dafür, dass die deutschen Zeitungen über meinen Ehren-Doktor berichteten. Siehe Zeitungs-Ausschnitt oben.

Mutti war stolz und glücklich.

Während der eigentlichen Verleihungszeremonie beim Iona College wurde der folgende Text verlesen:

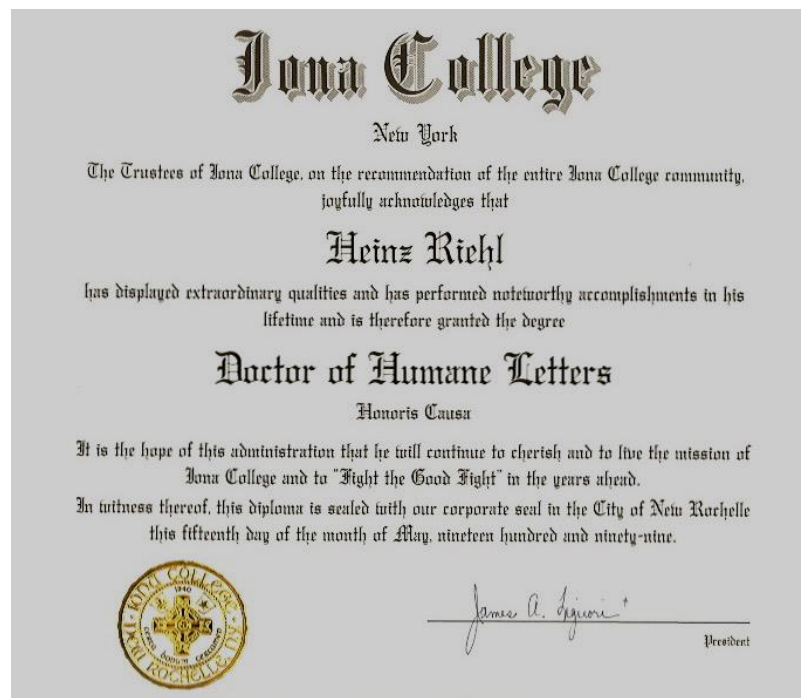
In der wichtigen Neugestaltung der globalen Finanzmärkte, die sich in den letzten Dekaden unseres Jahrhunderts ereignete, entwickelte sich Heinz Riehl als eine Führungspersönlichkeit und wurde zu einer Legende. In einer distinguierten 35-jährigen Karriere bei Citibank, seine bemerkenswerte Weitsicht und ausgeprägten analytischen Fähigkeiten setzten nicht nur Maßstäbe für internationale Geldanlagen, sondern schafften auch Standards für das umsichtige und verantwortliche Eingehen von Risiken. In seiner ebenso bemerkenswerten Rolle als weltbekannter Finanz- und Wirtschaftsberater hat sein hochgeschätzter Rat Zentralbanken in Asien und Südamerika geholfen, in guten wie in schlechten Zeiten erfolgreich zu sein. Und in seiner Lieblingsbeschäftigung ist er ein gefragter und begnadeter Lehrer, der Executive-Seminare von Hongkong bis Harvard abhält. Darüber hinaus schreibt er Fachbücher, die hier bei Iona und weltweit Studenten die Grundlagen des Finanz-Geschäftes lehren.

Heinz Riehl wurde in Deutschland geboren, wo seine Citibank-Karriere begann. Er kam dann nach New York, wo er in der Bank zu einem Senior-Vize-Präsident aufstieg. Als philosophischer Architekt der Steuerung des Markt-Risikos für Citibank war er Mit-Gründer des Markt-Risiko-Komitees. Er teilte sein Wissen auch von 1980 bis 1995 als Mitglied und mehrjähriger Vorsitzender des Devisenhandels-Ausschusses der New York Federal Reserve Bank.

Innerhalb von Citibank war er auch Initiator von vielen neuen Aktivitäten, Produkten und Geschäfts-Sparten. Diese schlossen ein sein Entdecken von den auf Volatilität beruhenden Systemen zur Steuerung von Preisrisiko und Kontrahenten-Kreditrisiko im Finanz-Handel. Seit 1982 unterrichtet er internationales Geschäft und Finanz an der New York University, wo er auch einen Lehrstuhl für einen Finanz-Professor stiftete. Er ist zurzeit auch Aufsichtsrat für zwei internationale Banken und Hedgefonds.

- Für die Entwicklung von Techniken zur Steuerung von globalem finanziellen Wachstum, die helfen unsere integrierte Weltwirtschaft zu stabilisieren;
- für die Anwendung seiner Fähigkeiten nicht nur zum Wohle einer Bank oder gar eines Landes, sondern auch durch sein Wirken in Klassenzimmern und Hörsälen die nächste Generation von Wirtschafts-Führern zu erreichen und zu inspirieren;

- und dafür, dass er mehrfach erfolgreich bewiesen hat, dass die Kräfte und Ströme des freien Marktes genutzt werden können, um auch unsere höchsten Ziele zu erreichen, verleiht Iona College an **Heinz Riehl** die Würde eines Doctor of Human Letters, **ehrenhalber**.



Doktor Diplom

Karneval-Feiern in Rio de Janeiro (1993) und Trinidad (1994)

Karne-val heißt „Fleisch Tschüss, also Fleisch auf Wiedersehen“. Jesus Christus fastete vor seiner Kreuzigung und Wiederauferstehung für 40 Tage in der Wüste. Christen feiern diese Auferstehung als Ostern. Sie praktizieren während derselben Zeit (Fastenzeit) eine Form von Fasten und Enthaltbarkeit, die am Aschermittwoch beginnt. Einige fasten mehr, einige weniger und einige fasten überhaupt nicht.

Die Unterhaltungsindustrie jedoch, besonders die Brauereien, haben die Menschen davon überzeugt, dass sie vor dieser Fastenzeit noch einmal richtig auf die Pauke hauen müssen. Diese Festlichkeiten während der Zeit vor dem Aschermittwoch sind weltweit in Intensität und Stil geografisch verschieden. Im Allgemeinen erreichen die Feiern ihren Höhepunkt am sogenannten Rosenmontag, zwei Tage vor Aschermittwoch.

Zusätzlich zu einigen Städten in Deutschland wie Köln, Düsseldorf und Mainz wird Karneval auch besonders wild im brasilianischen Rio de Janeiro und italienischen Venedig gefeiert. Jill und ich nahmen aktiv an dem Karneval in Rio teil. „Teilnehmen“ kann Verschiedenes für verschiedene Leute bedeuten. Meistens bedeutet es, zu einer Churascaria (Steakhouse) zu gehen, viel Fleisch zu essen, Wein und Caipirinhas zu trinken und zu tanzen.

Da ist auch offizielles Tanzen in den Straßen von Brasiliens Großstädten. Das formellste Tanzen findet in Rio in Form eines Konkurrenz-Kampfes zwischen verschiedenen Sambaschulen statt. In Rio gibt es 23 Sambaschulen (Escolas de Samba), die sich jedes Jahr in einem Wettkampf um den ersten, zweiten und dritten Platz bemühen. Die Mitglieder jeder dieser 23 Schulen tanzen für 60 Minuten den Samba Drome entlang. Die ganze Veranstaltung dauert zwei lange Nächte.

Der Samba Drome oder Marques de Sapucaí ist die Zentrale der Rio-Karneval-Sambadrome-Paraden. Der Samba Drome, oder in Portugiesisch Samba Dromo, ist ein zweckbestimmtes Stadion, welches speziell für die jährlichen Paraden der Samba-Schulen während des Karnevals-Festes in Rio gebaut wurde.

Es besteht auf beiden Seiten einer langen Straße aus freistehenden einzelnen Gebäuden oder Sektoren („camarottas“), von denen aus Zuschauer die Paraden beobachten können, wenn sie die Straße entlang tanzen. Während des restlichen Jahres werden diese Gebäude als Klassenzimmer für Schulen benutzt.

Ein paar Tage vor diesem großen Ereignis wird diese Karnevals-Bahn weiß angestrichen, um sie darauf vorzubereiten, dass Rios beste Samba-Schulen auf dieser 13 Meter breiten und 700 Meter langen Strecke des Passarela Professor Ribeiro Darcy ihre Künste zeigen.

Am Ende dieser langen Tanz-Straße ist ein großer Platz genannt Parca de Apoteose oder Apatheosis-Platz. Er ist umgeben von Tribünen, die diesen Platz einrahmen und wo Teilnehmer sich am Ende der Parade treffen, feiern und ihre großartigen Kostüme ablegen.

Anfang der 1990er Jahre, als ich noch bei Citibank war und Verantwortung hatte für Südamerika einschließlich Brasilien, plante ich eine Reise nach Rio gerade um den Höhepunkt der Karnevalszeit herum. Mein brasilianischer Landes-Chef Alvaro dos Santos wusste, dass ich mit Jill zusammen reiste und dass wir den Karneval in Rio feiern wollten. Das sollte den Besuch einiger Karnevals Bälle einschließen, und auch diese Paraden im Sambadrome anzuschauen.

Wir hatten keine Ahnung, dass Alvaro arrangiert hatte, dass Jill und ich tatsächlich in einer Parade mittanzen und Teil der Tanzgruppe von der *Escola Isabelle* sein würden, die eine der besten Samba-Schulen von Rio ist.

Hier ist, wie das alles funktioniert: Kurz nach Karneval, also im April oder Mai, wählen die verschiedenen Samba-Schulen ein Leitthema für die nächstjährige Parade. In unserem Fall hatte die Escola Isabelle das Thema „Wenn uns die Erde gehört hätte“ gewählt. Mit anderen Worten, was hätten wir getan, wenn wir von Anfang an für alles verantwortlich gewesen wären? Jede Schule hat ungefähr 1.500 Tänzer in der Parade. Das gewählte Thema wird durch verschiedene Lieder, Tänze und Kostüme ausgedrückt.

Die Mitglieder einer jeden Schule treffen sich das ganze Jahr über jede Woche um ihre jeweiligen Rollen zu üben. Wenn ein Mitglied eine Woche verpasst, muss es einen bestimmten Geldbetrag als Strafe zahlen. Um ihr Budget zu verbessern, erlauben viele Schulen etwa 50 Touristen wie Jill und mir in der Parade mitzutanzten. Obwohl diese 50 ‚Gäste‘ untrainiert sind, können sie nicht allzu viel Schaden anrichten, denn immerhin sind sie ja nur 50 oder gut 3% von insgesamt 1.500 Tänzern.

Jill und ich hatten natürlich an keinem der wöchentlichen Übungs-Treffen teilgenommen, so dass irgendjemand diese diversen Strafgehalte zahlen musste. Als ich Alvaro den entsprechenden Geldbetrag geben wollte, sagte er mir, dass er gar nichts bezahlt hatte. Er hatte den Organisatoren der Isabelle-Schule gesagt, dass wir Deutsche aus Deutschland sind, eine der Welt-Hochburgen des Karnevals. Er sagte ihnen auch, dass wir bereit wären, Interviews an führende brasilianische Boulevard-Zeitungen und TV zu geben, in denen wir wahrscheinlich die Qualität des brasilianischen Karnevals und besonders die Escola Isabelle loben würden. Im Tausch gegen diese internationale Publizität konnten wir umsonst in der Parade mittanzen. (Das Ganze zeigt die enorme Raffinesse unserer brasilianischen Händler angewandt auf einfaches Tages-Geschehen. Diese Art Probleme zu lösen, *Banco de Solution*, führte im Finanzmarkt zu großen Gewinnen. Siehe auch Seite 287.)

Das Thema „Wenn uns die Erde gehört hätte“ machte es erforderlich, die Geschichte Brasiliens kurz aufzuzeigen einschließlich der Zeit, als die katholische Kirche nach Brasilien kam. Auch das musste durch Tanzen illustriert werden.

Um das symbolisch anzudeuten, ließ die Schule 50 „Kardinäle“ in der Parade tanzen. Meine jüdische Frau Jill und ich tanzten als zwei von den 50 Kardinälen, was ein sehr bequemes Kostüm war. Es war ein weites buntes langes Kleid, wo nichts drunter getragen wurde. (Es waren immerhin 32 Grad Celsius.) Auf dem Kopf trugen wir

einen hohen zylinderartigen Kardinals-Hut (Miter), und um den Hals baumelte an einer Kette ein großes hölzernes Kreuz.

Bevor unser Tanz begann, gab man uns allen einige „Caipirinhas“. Das ist Brasiliens nationaler Cocktail, der aus schnapsähnlichem Cachaca, Zucker und Limonen-Saft besteht.

Die Musik war sehr laut. Jill und ich tanzten, als wären wir in einer Diskothek. Ich sang deutsche Karnevalslieder. Die größte Anstrengung war, für 60 Minuten lang unsere Arme hoch zu halten. Da waren viele Gehilfen der Schule entlang der 700 Meter langen Straße, die uns sofort durch Gesten animierten, unsere Arme wieder hochzunehmen, sobald sie herunterkamen. Die Tänze und Paraden von jeder der 23 Samba-Schulen wurden unabhängig von Richtern beurteilt. Dabei gab es separate Richter für jedes der folgenden Kriterien:

- Das Leitthema, in unserem Fall „Wenn uns die Erde gehört hätte“
- Die Texte der Lieder
- Die Musik für diese Lieder
- Die Choreografie der Tänze
- Die Kleider und Kostüme sowie deren Farb-Kombinationen

Die einzelnen Ergebnisse der fünf Richter für jede dieser fünf verschiedenen Kategorien wurden eingesammelt, addiert und ausgewertet, um für jede Schule ein Gesamt-Ergebnis zu errechnen. Der Wettbewerb und die Konkurrenz waren intensiv und wurden von der brasilianischen Bevölkerung mit Interesse im Fernsehen verfolgt, fast wie brasilianischer Fußball.

**Wir gewannen den dritten Preis.
Unsere Samba-Schule, die *Escola Isabelle*, wurde Dritte.**

Das Ganze wird vom brasilianischen Fernsehen übertragen. Einige meiner Händler meinten, mich erkannt zu haben. Sie kannten Jill nicht. Aber sie glaubten, mich gesehen zu haben. Es war ein unglaublicher Spaß!

Ich glaube, das war schon etwas Besonderes. Jedes Jahr reisen viele Millionen Menschen nach Brasilien, um an den verschiedenen Karnevalsfeiern und Paraden in verschiedenen Städten teilzunehmen. Viele beobachten die Paraden in den Sambadromos oder ähnlichen Anlagen. Ganz wenige tanzen in den Paraden, und noch weniger Besucher werden mit einem Preis ausgezeichnet und werden Dritter in der Konkurrenz.

1994 war ich noch bei Citibank und hatte immer noch Verantwortung für das Treasury-Geschäft in Südamerika, einschließlich Trinidad und Tobago in den Westindischen Inseln unweit der Küste von Venezuela. Die Hauptstadt Port of Spain feiert jedes Jahr einen ausgelassenen Karneval mit viel Calypso und Soca-Musik. Hier arrangierte ich auch wieder eine Reise mit Jill gerade zur Karnevalszeit. Wir tanzten mit der gesamten Citibank-Belegschaft, hatten unseren eigenen Lieferwagen mit Bar, Musik und schattenspendendem Schirm.



**Jill und Heinz tanzen rund um die „Savannah“
beim Karneval in Port of Spain, Trinidad, 1994**

Golfspielen im Augusta National Golf Club, Augusta, Georgia, 2007

Der Augusta National Golf Club ist einer der berühmtesten und exklusivsten Klubs und Golf-Plätze in der Welt. Es ist fast unmöglich, die Erlaubnis zu bekommen, dort eine Runde Golf zu spielen. Man kann nicht einfach anrufen und eine Abschlagzeit (T-time) erfragen. Und auch, ganz gleich wie gut man befreundet ist mit einem der Mitglieder dort, man kann nicht um eine Einladung bitten. Falls jemand das tut, kann das angesprochene Mitglied für den Rest seines Lebens nie mehr diese Person einladen. Man sieht, es ist der schwierigste Klub in der Welt, um dort Golf spielen zu dürfen, und deshalb ist es der Traum eines jeden Golfers, einmal in Augusta zu spielen.

Der Klub wurde von Bobby Jones und Clifford Roberts auf dem Gelände der früheren „Fruitland Nursery“ gegründet. Der Golfplatz wurde von Bobby Jones und Alister MacKenzie gebaut und 1933 eingeweiht. Seit 1934 wird dort jedes Jahr das Masters-Golf-Turnier gespielt, eines der vier Groß-Turniere (Majors) im Berufs-Golf. Von diesen vier Turnieren ist es das einzige, das jedes Jahr auf demselben Platz gespielt wird. Das *Golf Digest*-Magazin bewertete Augusta 2009 als # 1 unter den besten 100 Golfplätzen. 2011 rangierte Augusta laut Golf Week Magazine an # 10 unter den klassischen Golfplätzen in der Welt, gemessen an der Golfplatz-Architektur.

Unser Linville Ridge Club in North Carolina organisiert jedes Jahr das „Mountain Classic“-Golf-Turnier, ein Member/Guest-Turnier (ein Mitglied ladet einen Gast ein) über drei Tage. Am Donnerstag ist eine Übungs-Runde, und das Turnier selbst wird am Freitag und Samstag gespielt. Am Samstagabend ist eine elegante Cocktail-Party, gefolgt von einem Gala-Abendessen und Tanz.

Unser guter Freund und Nachbar in Linville Ridge, Bob Moser, nahm 2007 auch an diesem Turnier teil. Ich hatte gehört, dass sein Gast Bill Townsend Mitglied in dem exklusiven Augusta National Golf Club war. Bills Vater war 1933 einer der Mit-Gründer des Klubs.

Ich war zu der Zeit auf der Suche nach einem Geschenk für Jill anlässlich unseres Hochzeits-Jubiläums, und ich dachte, eine Runde Golf in Augusta würde sie glücklich machen. Also beschloss ich, Bill Townsend dahin zu kriegen, dass er uns in seinen berühmten und exklusiven Klub einladet. Aber ich wusste auch, dass ich ihn nicht einfach danach fragen konnte. Ich musste ihn durch *meine mentale Überzeugungskraft* dazu bringen, mich einzuladen.

Auf der Cocktail-Party am Samstag Abend ging ich sofort zu Bill Townsend, stellte mich als ein Mitglied von Linville Ridge vor und fing an mich mit ihm zu unterhalten. Andere Mitglieder kamen, sagten „Hallo“ und gingen wieder weiter, so wie das auf Cocktail-Partys üblich ist. Ich blieb aber stehen und unterhielt mich weiterhin mit ihm. Und während ich mit ihm sprach, sagte ich mit einer Seite meines Gehirns immer wieder zu mir selbst: „Du wirst mich in Deinen Klub einladen. Du wirst mich in Deinen Klub einladen. Du wirst mich in Deinen Klub einladen.“

Bill fragte mich nach meiner Vergangenheit und ich erzählte ihm gerne, dass ich in Deutschland geboren war, von der Bäckerei meines Vaters, von meiner Kindheit und den Brandbomben in unserem Haus, meiner recht guten Karriere in Citibank, ohne studiert zu haben, usw. Ich erwähnte auch beiläufig, dass Jill und ich fast 25 Jahre verheiratet waren, dass Jill eine gute Golferin ist und dass ich auf der Suche nach einem geeigneten Geschenk für unsere Silber-Hochzeit war.

Es kam die Zeit, da der Restaurant-Manager die Leute bat, von der Terrasse weg in den Speisesaal zu kommen. Mein Freund Bob Moser kam, um seinen Freund und Gast Bill Townsend in den Speisesaal zu begleiten. Da sagte Bill Townsend zu mir: „Übrigens Heinz, ich bin Mitglied im Augusta Golf Club. Es würde mir ein Vergnügen sein, deine Frau und dich zu einer Runde Golf in meinen Klub einzuladen. Und du, Bob, kannst mitkommen. Dann haben wir eine nette Vierer-Gruppe. Und du, Heinz, kannst das deiner Frau als Geschenk für eure Silber-Hochzeit geben.“

Bob Moser wurde plötzlich klar, wie ungeheuerlich das war, was sich gerade ereignet hatte. Er sagte zu seinem Freund Bill Townsend: „Weißt du, was du gerade gemacht hast?“ „Ja, das weiß ich genau. Ich habe Heinz und seine Frau nach Augusta eingeladen.“ Und das war es – ein Beispiel für die Macht von positivem Denken und mentaler Überzeugungskraft.

Ein paar Monate später kam der Tag, an dem wir um 9:30 im Augusta Golf Club spielen sollten. Jill und ich hatten in einem Hotel nicht weit vom Klub ein Zimmer reserviert, aber bevor wir zu dem Hotel gingen, wollten wir noch genau feststellen, wo der Klub war, so dass da kein Problem am nächsten Morgen war.

Für viele Jahre hatten wir immer das berühmte Masters-Turnier im Fernsehen verfolgt. Wir hatten gesehen und gehört, wie froh erregt die Teilnehmer immer waren, wenn sie die „Magnolia Lane“ entlang zu dem Klub fuhren. Als wir uns der Stadt Augusta näherten, gaben wir den Namen der Straße „Magnolia Lane“ in unser GPS-System ein und folgten den Anweisungen dieses Systems. Wir waren überrascht, dass das Auto uns in eine sehr schlechte, fast gefährliche Gegend führte, wo wir schließlich eine Schotter-Straße mit dem Namen „Magnolia Lane“ fanden. Aber das war natürlich nicht die Magnolia Lane, die wir suchten. Die berühmte Magnolia Lane ist Privateigentum auf dem Gelände des Klubs und wird vom GPS nicht erfasst. Sehr lustig!



Von links: Bob Moser, Mitglied Bill Townsend, HR und Jill, dahinter das 4. Loch in Augusta, Par 3 mit erhöhtem Grün und Bunker auf der rechten Seite

Beim Golf am nächsten Tag kamen wir zum vierten Loch, einem schönen Par 3. Vor dem Grün ist vorne rechts ein Bunker. Siehe Foto oben. An dem Tag war das Loch auf der rechten Seite, also hinter dem Bunker. Als Jill ihren Abschlag machte, schlug sie den Ball sehr schön und hoch, so dass er auf der linken Seite des Grüns landete. Sie wollte den Bunker vermeiden, für den Fall dass ihr Schlag zu kurz war. Aber er war nicht zu kurz. Er landete auf der linken Seite und blieb dort auf dem Grün liegen.

Unser Gastgeber Bill Townsend lobte Jill für ihren guten Schlag und sagte: „Good shot.“ Dann fügte er hinzu und sagte: „Wenn du ‚Balls‘ hättest, dann hättest du weiter rechts direkt auf die Fahne gezielt.“ Dann schaute er sie noch mal an und sagte mit einem Lächeln: „Aber du hast keine ‚Balls‘!“ Es ist offensichtlich, wir hatten viel Spaß.

Das Ganze war ein einmaliges Erlebnis, das wir nicht vergessen werden.



Townsend, Moser und HR auf der Hogan-Brücke vor dem berühmten zwölften Par-3-Loch

Charity-Golf-Turnier für Jupiter Medical Center

Jupiter Medical Center ist ein sehr gutes Krankenhaus nur 5 km von unserem Haus in Admirals Cove entfernt. Es zählt zu den besten 5% aller Krankenhäuser in den USA. Wir spenden jedes Jahr für dieses Krankenhaus auf dem Chairmans' Niveau. Das passt in meine ganze vorher bereits beschriebene Wohltätigkeits-Philosophie. Siehe Seite 330. Es gewährleistet auch den bestmöglichen Service im Krankenhaus, wenn wir es brauchen.

Jill und ich spielen also jedes Jahr in diesem Turnier, in dem Spender wie Jill und ich mit berühmten Persönlichkeiten gepaart werden. Ich hatte ein gutes Verhältnis mit dem Leiter der Krankenhaus Stiftung, und hatte Einblick in die Liste der Berühmtheiten *vor* der offiziellen Paarungs-Party.

Golf mit Star der Boston-Celtics-Basketbal-Mannschaft, John „Hondo“ Havlicek

Als Jill die „Voraus-Liste“ sah, bemerkte sie, dass John Havlicek eine der Berühmtheiten war. Jill wurde wahninnig vor Glück. John Havlicek von den Boston Celtics hält mit 26.395 Körben einen immer noch bestehenden Rekord. Außerdem, Zwei Sekunden vor dem Ende des 7. und alles entscheidenden Spiels in dem 1965-Ost-Liga-Endspiel „*stahl*“ er den Ball und gewann das Spiel für die Celtics. Wir wurden natürlich mit John gepaart, mit ihm fotografiert, und hörten in allen Details die Geschichte von diesem einzigartigen Moment 1965 im Basketball, wie er den „Ball gestohlen“ hatte. Jill und noch mehr ihre Mutter erfreuten sich an den Fotos.



John „Hondo“ Havlicek und Jill 2010 bei dem Jupiter-Medical-Center-Golf-Turnier

In einem anderen Jahr wurden Jill und ich bei diesem Turnier mit Wayne Player gepaart. Wayne Player ist der Sohn von Gary Player, der in der Golfwelt bekannt ist unter dem Namen „der schwarze Ritter“. Er ist einer der meistgereisten Sportler in der Welt, hat neun Groß-Turniere (Majors) gewonnen einschließlich des Grand Slam und hat weltweit über 300 Golfplätze gebaut. Wayne ist zwei Mal mit mir zu dem Masters-Golf-Turnier in Augusta (siehe Seite 404) als Zuschauer gegangen, wo er mir die „Grüne-Jacken-Behandlung“ (erstklassig) gab. In einem Jahr ging ich mit ihm für die Mittwoch-bis-Freitag-Periode und ein anderes Mal Samstag und Sonntag. Dadurch lernten wir Wayne Players' Familie, einschließlich seines berühmten Vaters Gary Player, sehr gut kennen.

Jill und ich waren in Vater Garys Haus zu einem kleinen Abendessen für insgesamt nur acht Personen eingeladen und lernten diesen Superstar wirklich gut kennen. Er redet immer auf mich ein und empfiehlt, dass ich Gewicht abnehme. Er sagt, dass ich anderenfalls früh sterbe und meine schöne junge Frau mein Geld mit einem anderen jüngeren Mann ausgeben würde. Am nächsten Tag spielte Jill mit ihm in Jack Nicklaus' Bear's Club in Jupiter neun Löcher Golf. All das sind Dinge, die nicht viele Leute erleben.

LPGA-Golf-Erlebnis für Jill am 30. Hochzeitstag

Ende 2014 feierten Jill und ich unseren 30. Hochzeitstag. Ich wollte Jill etwas Besonderes schenken und dachte, wenn es etwas mit Golf zu tun hat, kann es nicht falsch sein.

Die Ladies Professional Golf Association (LPGA) hat jedes Jahr ihr letztes Turnier für die Saison in Naples, Florida, im Tiburon Golf Club, der Teil des Ritz Carlton Hotels ist. Dies ist ein großes Turnier. Aber zusätzlich, und das ist ganz wichtig, ist das auch das Ende der CME-Gruppe Tour Championship und bringt „The Race to the CME Globe“ zum Ende.

Jill spielt LPGA Pro-Am CME Tour Turnier in Naples, Florida

Unsere Nachbarn in Linville Ridge sind Roberta und Andy Bowman, und Roberta ist im Aufsichtsrat der LPGA. Ich arrangierte durch Roberta, dass Jill an diesem Pro-Am-Turnier teilnehmen konnte und mit einem LPGA-Mitglied zusammen Golf spielt. Ein Pro-Am-Turnier ist immer an einem Mittwoch vor dem eigentlichen Turnier, das von Donnerstag bis Sonntag abgehalten wird. An einem solchen Tag spielt ein Mitglied der LPGA, also eine **P**rofessionelle Golferin mit **A**mateuren. Daher der Name Pro-Am. Jill spielte mit Lee-Anne Pace, eine Profi-Golferin aus Südafrika. Außer Jill spielten noch zwei Herren und Roberta selbst als „Gäste“ in dieser Vierer+1-Gruppe. Ich fungierte als Jills Caddy, konnte das Golf-Auto fahren und war immer nahe bei Jill.

Die Organisatoren betrachten diese Runde Golf auch als Test für ihren elektronischen Kommunikations-Apparat, um zu sehen, ob die elektronischen Anzeigetafeln und alle Assistenten richtig funktionieren und „spuren“.

Das Ergebnis war, dass wir immer überall auf dem Golf-Platz die drei führenden Teams auf den elektronischen Anzeigetafeln sehen konnten. Jills Team spielte gut, machte viele Birdies und war meistens als eins der drei führenden Teams auf der Anzeigetafel zu sehen. Zusammen mit den anderen Caddys wusste Jills Team immer genau, wo sie in dem Wettbewerb standen und welches Resultat an einem bestimmten Loch benötigt wurde, um weiterhin unter den ersten Dreien zu sein.

Jill gewann den Preis für „am nächsten an der Fahne“ (closest to the pin) an einem der zwei Par-3-Löcher. Noch besser, *Jills Team gewann insgesamt unter der Führung von Lee-Anne Pace den dritten Platz und bekam eine wunderschöne gravierte Trophäe.* Ich war sehr stolz auf Jill, und ich glaube, mein Jubiläums-Geschenk war gut angekommen.

Am Abend des Pro-Am-Turniers gab es noch einen „Roter-Teppich“-Empfang und Abendessen, an dem wir auch teilnehmen konnten. Dabei konnten wir direkt in Kontakt treten mit all den LPGA-Superstars, also den besten Damen-Golfern der Welt.



Jill links, Roberta Bowman Mitte und Lee-Anne Pace zweite von rechts

Jill und ich sprachen zum Beispiel mit der Deutschen Sandra Gal und ihren Eltern, die kein Englisch sprachen und dankbar waren, sich mit jemandem in Deutsch unterhalten zu können. Es machte Spaß, sich ganz zwanglos unter all diese berühmten Damen zu mischen und einfach hinzugehen und sie anzusprechen.

Tod von Eddie Reichers, mein großer Mentor in Citibank

Als mein Freund und Mentor Eddie Reichers Ende der 1990er Jahre starb, fuhr ich in den Norden des Staates New York, um von ihm Abschied zu nehmen und für ihn zu beten.

Bei der Gelegenheit sah ich auch seine Frau Charlotte wieder. Sie sagte mir, dass Eddie eigenhändig seinen Nachruf geschrieben hatte, aber dass die New York Times nicht willens war, diesen Nachruf zu drucken und zu veröffentlichen. Zu dem Zeitpunkt war mein Freund und Ex-Chairman der Citibank Walter Wriston bereits pensioniert. Ich war auch pensioniert, aber ich wusste, dass Wriston immer noch ein Büro mit Sekretärin im Citibank-Gebäude 399 Park Avenue in New York hatte.

Ich wählte die allgemeine Telefonnummer der Citibank (212) 559-1000, die ich nie vergessen werde, und bat die Telefonzentrale, mich mit Walter Wriston zu verbinden.

Drei Sekunden später meldete sich Walter. Ich sagte ihm, dass Eddie gestorben war und dass seine Frau die New York Times nicht dazu bringen konnte, Eddies Nachruf zu veröffentlichen. Walter gab mir seine Fax-Nummer und bat, dass Eddies Frau ihm sofort den Nachruf schicke. Zwei Tage später erschien Eddies Nachruf an prominenter Stelle und in voller Länge in der New York Times. Eddie verdiente das, und es freute mich, dass ich ihm das als letzten Dienst erweisen konnte. (Siehe Seiten 123–134 und 443 für Eddies Rolle in meinem früheren Leben.)

Glückszahl Acht

Während meiner Zeit als Regionaler Treasurer für Asien von 1976 bis 1980 bat ich Tan Koay Lye, meinen heimischen Treasurer in Kuala Lumpur, Malaysia, mich zu einem hochkarätigen Handler zu bringen. Das war nicht so einer, der auf Hochzeiten und anderen gesellschaftlichen Veranstaltungen für zwei Minuten auf die Linien einer Hand schaut und dann die Zukunft voraussagt. Dies war ein alter, „durchgeistigt“ aussehender Inder, der nur wenig Englisch sprach. Er wohnte außerhalb von Kuala Lumpur in Genting Highlands in den Titiwanga Bergen an der Grenze zwischen den malaysischen Staaten Pahang und Selangor.

Dieser Handler nahm auf Kohle basierende Abdrücke von beiden Händen. Er maß auch die Abstände von verschiedenen Punkten innerhalb meiner Handflächen und berücksichtigte auch das Datum, den Tag und genaue Uhrzeit meiner Geburt. Mit anderen Worten, ich hatte den Eindruck, dass er die Sache ernst nahm und sehr professionell war. Er bat mich, entweder zu warten oder nach zwei Stunden wieder zurückzukommen.

Er hatte zwei Seiten handschriftlich gefüllt mit allem, was er über mich heraus gefunden hatte. Ich war beeindruckt, dass er Dinge über mich wusste, die sich einige *Jahre zuvor ereignet hatten* und die außer mir nur wenige Menschen wussten. Ich

glaube nicht, dass mein Händler, der mich dorthin gebracht hatte, ihm irgendetwas über mich erzählt hatte. Aber selbst wenn mein Händler ihm Dinge über mich erzählt hätte, war es trotzdem ausgeschlossen, dass mein Händler ihm Dinge über meine Vergangenheit erzählen konnte, weil er sie einfach nicht wissen konnte.

Aus diesen Gründen hörte ich verständlicherweise interessiert zu, was dieser alte Herr über mich und meine Zukunft zu sagen hatte. Er sagte mir unter anderem das die Nummer 8 meine Glückszahl ist. Ich wusste bereits, dass die Zahl 8 in der chinesischen Welt eine Glückszahl ist. Aber er sagte mir, dass speziell für mich die Zahl 8 Glück bedeutet.

In der Nähe seines Hauses ist das einzige und sehr bekannte Spielkasino von Malaysia. Obwohl es erst Nachmittag war, schlug mein Händler vor, dass wir reingehen und unser Glück versuchen. Im Allgemeinen spiele ich nicht in Kasinos, weil ich meine, mein ganzes Leben lang mit dem Geld von Citibank gespielt zu haben. Da ich nur zugucken wollte, hatte ich nicht einmal Geld in Chips gewechselt. Aber als ich die Kugel an dem Roulette-Tisch rollen sah, konnte ich nicht widerstehen. Ich gab dem Croupier einen Fünfzig-Ringgit-Schein (ungefähr 11 Euro) und bat ihn, auf die Zahl 8 zu setzen. Die Kugel rollte und rollte und landete schließlich auf 8. Ich gewann ungefähr 385 Euro (35 x 11), gab dem Croupier ein großzügiges Trinkgeld, und ging raus. Der Croupier rief: „Mister, Mister, gehen Sie nicht weg. Heute ist ihr Glückstag!“ Aber ich ging weg.

Zwei Jahre später ging ich noch mal zu diesem alten Inder. Ich glaube nicht, dass er mich wiedererkannte, und selbst dann halte ich ihn nicht für smart genug, Unterlagen von vorherigen Kunden zu verwahren. Er nahm von mir wieder all dieselbe Information und kam zu denselben Ergebnissen.

Es stellte sich heraus, dass die Zahl 8 in der Tat in vielerlei Hinsicht für mich mit Glück und guten Dingen zu tun hat.

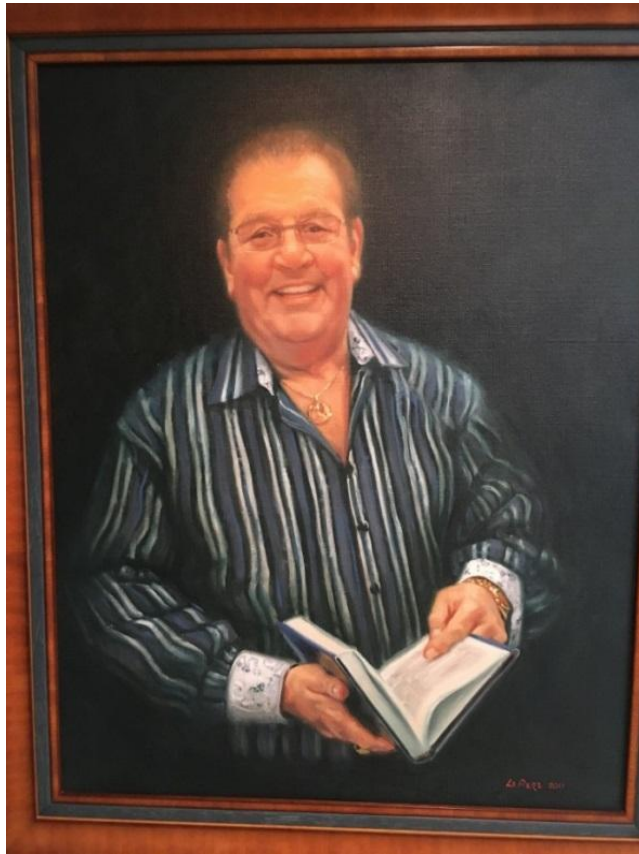
8 war die Hausnummer meines Geburtshauses. Siehe Seite 35. 8 war die Nummer von Citibank im New Yorker Clearing-Haus. Die Quersumme von meiner Kontonummer bei Citibank war 8.

Mein Geburtstag ist 11. Mai 1936, und die Quersumme von 11 5 1936 ist 8.

Fast alle wichtigen Daten die mein Verhältnis mit Jill angehen, haben etwas mit der Zahl 8 zu tun.

Viele andere für mich wichtige Zahlen und Schlüssel-Daten sind entweder 8 oder summieren sich zu 8.

Am Ende von beiden Besuchen schrieb der alte Herr, dass „ich in meinem letzten Leben bin und deshalb viel Glück habe“!



HR-Porträt von Ann LePere, 2011

Meine Kirche: Holy Spirit Lutheran Church, Juno Beach, Florida

Im Oktober 2013 begann ich mit den „Nine Holes“ (spielen 9 statt 18 Löcher) Golf zu spielen und lernte Bill Schneider kennen, natürlich auch Mitglied in Admirals Cove. Es stellte sich heraus, dass Bill und seine Frau Nancy genau uns gegenüber auf der anderen Seite des Kanals wohnen. Irgendwie kamen wir während des Golfs auf Kirchen in unserer Gegend zu sprechen. Bill erwähnte, dass er und seine Frau gerade Mitglieder in der Holy Spirit Lutheran Church wurden, nicht weit weg gelegen in Juno Beach. Diese Kirche hat sonntags ihren ersten Gottesdienst von 8 bis 9 Uhr, so dass man also wenn notwendig um 10 Uhr auf dem Golfplatz sein kann.

Aber noch viel wichtiger, Bill lobte den Pastor Frank Wagner in höchsten Tönen. Als ich Frank kennen lernte und ihn predigen hörte, beschloss ich, auch Mitglied dieser Kirche zu werden. Und kurz danach wurde ich eingeladen, dem Finanz-Komitee der Kirche beizutreten.

Frank Wagner wurde in Deutschland geboren und kam als Kind nach Amerika. Sein erster Beruf für 15 Jahre war Restaurant-Manager. Dann fühlte er sich zum Pastor „berufen“. Seine Schweizer Frau Martina und er sprechen beide Deutsch.

Pastor Frank ist ganz einfach fantastisch. Er ist in jeder Hinsicht so gut, dass er ein gegenwärtiger Jesus Christus heute auf Erden sein könnte. Das einzige was er nicht tut, ist Wunder verbringen. Ich mache hier keine Witze, es ist mein völliger Ernst. Pastor Frank ist unbeschreiblich, toll und fantastisch!!

Seine Weihnachts-Predigt am 23. Dezember 2016 war etwas ganz Besonderes. Diese einzigartige Predigt war Teil eines Gottesdienstes, der auf dem Juno Beach Pier gehalten wurde. In der Predigt beschreibt Pastor Frank seine eigenen körperlichen und emotionalen Leiden in seinen jungen Jahren. Er beschreibt auch, wie „sein Vertrauen in die Liebe Gottes, die durch Jesus Christus zu uns kommt“, ihn heilte.

Hier ist die Predigt, von mir ins Deutsche übersetzt:

Pastor Franks einzigartige Weihnachts-Predigt 2016

„Wie schnell unsere Welt sich ändern kann“

Vor ein paar Tagen sah ich die Nachrichten und hörte gewisse Ausdrücke wie Cyber-Hacking, Zika-Virus, Unterwasser-Drohne, Fidel Castro, Präsident-elect Trump, Wahl-Männer. Wie schnell die Welt sich ändern kann.

- Vor sechs Monaten waren diese Worte nicht wichtig für uns. Aber wenn ich jetzt diese Worte ausspreche, weiß jeder von Ihnen, was sie bedeuten. Eine Periode von nur sechs Monaten, wie schnell die Welt sich ändern kann.
- Eine Verwandte von mir mit einer florierenden Anwaltspraxis erlebte eine Riesen-Überraschung, als sie nach einem Bluttest erfuhr, dass sie Leukämie hat. Wie schnell die Welt sich ändern kann.
- Wir können diesen Ausdruck auch benutzen, wenn gute Sachen passieren. Ein 91-jähriger Mann kommt zusammen mit seiner 78-jährigen Freundin aus der Kirche heraus. Die beiden kommen zu mir, um mich zu begrüßen. Der Mann fragte mich: „Führen Sie Heiraten aus?“ Ich sagte: „Ja, das mache ich.“ Er sagte: „Können Sie uns verheiraten?“ Ich lächelte und sagte: „Das würde ich gerne tun. Rufen Sie bitte mein Büro an und machen einen Termin für ein vorbereitendes Gespräch.“ Er sagte: „Nein, ich meine jetzt gleich!“ Ich schaute seine Freundin an. Sie schien einen Herzanfall zu haben. Sie hielt ihre Hand vor ihren Mund, und machte riesengroße Augen. Ich sagte zu ihr: „Sie scheinen in einem Schock-Zustand zu sein. Wussten Sie, dass dies passieren würde?“ „Nein!“ sagte sie. „Was machen Sie?“ „Ich bitte Sie, uns zu verheiraten! Lassen Sie uns es jetzt gleich machen!“ Wie schnell die Welt sich ändern kann!
- Ein verheiratetes Paar mit zwei Kindern denkt, noch ein Kind würde alle unsere Träume erfüllen. Sie wird schwanger. Später sagt die Ultraschall-Schwester: „Drillinge!“ Wie schnell die Welt sich ändern kann.

Nun zur Bibel. Ein Engel spricht zu einem Teenager und berichtet ihr von einer wunderbaren Konzeption und dass sie ein göttliches Kind aufziehen wird. Maria keucht und schnappt nach Luft; wie schnell ihre Welt sich gerade verändert hat.

- Ihrem Verlobten, Josef, wird plötzlich klar, dass der lange erwartete Erlöser in seinem Haus aufwachsen und von ihm das Schreiner-Handwerk erlernen wird. Wie schnell Josefs Welt sich veränderte.
- Als Jesus ungefähr 30 Jahre alt ist, gibt er das Schreiner-Handwerk auf und beginnt für drei Jahre, die Menschen zu unterrichten. Und als er mit dem Lehren und Heilen anfang, veränderte sich die Welt von Tag zu Tag.
 - * An einem Tag kann ein Blinder wieder sehen.
 - * Am nächsten Tag kann ein Lahmer wieder laufen.
 - * Am Tag darauf wird ein Leprakranker geheilt und ein Dämon vertrieben.
 - * Dann werden 5.000 Menschen mit ein paar Broten gefüttert.
 - * Wilde Stürme werden mit einer Handbewegung beruhigt.
 - * Und dann wird ein Mann namens Lazarus, der schon einige Tage tot war, vor aller Augen wieder zum Leben auferweckt.
 Wie schnell die Welt sich ändert!
- Nach ganz kurzer Zeit folgt eine große Menschenmenge Jesus, ganz gleich wohin er geht.
 - * Noch nie zuvor hat irgendjemand eine solche Demonstration von Macht Erlebt.
 - * Noch nie zuvor hat jemand so viel Weisheit von sich gegeben.
 - * Noch nie zuvor war jemand so freundlich und liebenswürdig.
 - * Und all das ist in einer einzigen Person vereint.
 - * Und all das passiert Tag für Tag
- Und dann passiert das Unfassbare: Jesus wird fälschlicherweise für schuldig befunden, verhaftet, fast zu Tode geschlagen, und zusammen mit zwei bösen Kriminellen gekreuzigt. Und all das passierte innerhalb von 48 Stunden.
- Wie schnell die Welt sich ändern kann.
- Drei Tage später steht der kürzlich Gekreuzigte wieder auf und kehrt ins Leben zurück. Und er zeigt sich und seinen Anhängern und Freunden und 500 anderen Menschen in einer Erscheinung. Und die Leute sind völlig sprachlos, genauso wie Sie es gewesen wären, wenn Sie dabei gewesen wären.
- Wie schnell sich die Welt verändert.
- Die für Jesus schrecklichen Tod Verantwortlichen zittern vor Furcht, und fragen sich in verqualmten Räumen: **„Wer ist diese Person? Wie konnte er aus dem Grab wieder herauskommen?“**
- Für die nächsten 40 Tage unterrichtet Jesus seine Anhänger und gibt ihnen letzte Anweisungen. Er weist daraufhin, dass eine Macht, die er den *Heiligen Geist* nennt, kommen wird, nämlich die dritte Person in der Dreifaltigkeit. Jesus sagt seinen Anhängern, dass der *Heilige Geist* bald kommen wird und dass er ganz toll sein wird.
- Jesus bereitet seine Anhänger auch vor auf das, was er die Kirche nennt. Das sind lebhaft kleine Glaubensgemeinden über die ganze Welt verstreut, um Gläubige zu unterstützen, so dass sie Gutes in der Welt tun.

- Es kam der Tag, gerade als Jesus seine Jünger unterrichtete, an dem er sich in die Luft erhob. Sie können es selbst nachlesen in der Bibel in Apostelgeschichte 1. Jesus steigt höher und höher. Und dann verschwindet er in den Wolken, und seinen Anhängern wird klar, dass er zu seinem Vater im Himmel zurückgegangen ist.
- Wie schnell die Welt sich ändern kann.
- Aber seine Anhänger erinnern sich, dass Jesus ihnen sagte auf den *Heiligen Geist* zu warten, denn wenn er kommt, wird es ganz toll sein. So waren sie eines Tages in einem Raum zusammen, als der Heilige Geist plötzlich erschien. Übernatürliche Dinge fangen an und geschehen. Die Menschen beginnen an Jesus zu glauben und ihm zu folgen. Kleine Glaubensgemeinden oder Kirchen basierend auf Jesus schießen überall aus dem Boden.
- Tausende von Menschenleben ändern sich durch die Macht des Heiligen Geistes und durch diese Kirchen, die sich überall in Südeuropa ausbreiten.
- Wie schnell die Welt sich verändert.

Gestatten Sie mir jetzt bitte, Ihnen meine eigene Geschichte zu erzählen

Vor 24 Jahren war ich stellvertretender Pastor für Jugend und Familie in einer wunderbaren Gemeinde in St. Petersburg, Florida. Ich war da bereits seit acht Jahren und es gefiel mir gut. Aber eines Tages rief mich irgend jemand an – so dachte ich damals, aber jetzt weiß ich, dass der Anruf von Gott kam. Es war eine Einladung, meine St.-Petersburg-Kirche zu verlassen und nach Kalifornien zu gehen. Dort sollte ich Teil einer gezielten Bemühung sein, Menschen zu erreichen, die nicht viel von Gott wussten und die sich nicht für Gott und seine Kirche interessierten.

- Obwohl ich die Menschen in meiner jetzigen Kirchen-Gemeinde sehr lieb hatte, wusste ich, dass diese Einladung für mich eine einmalige Gelegenheit war zu lernen, wie man Menschen helfen kann, ihr Leben durch die Macht der Liebe von Jesus Christus zu verändern.
- Da waren Leute in St. Petersburg, die mich nicht nach Kalifornien hingehen lassen wollten. Einer im Besonderen sagte: **„Frank, Menschen verändern sich nicht zum Guten. Wenn sie sich ändern, werden sie allmählich noch schlechter.“**
 - * **Gierige Menschen werden noch gieriger.“**
 - * **Verschrobene Menschen werden noch verschrobener.**
 - * **Egoistische Menschen noch egoistischer.**
 - * **Hasserfüllte Menschen werden noch mehr von Hass erfüllt.**
 - * **Menschen können sich nicht zum Guten verändern.“**
- Ich erinnere mich noch gut, wie ich darüber nachdachte und dann zu ihm sagte: **„Ich werde den Rest meines Lebens damit verbringen, dir zu beweisen, dass du Unrecht hast. Denn ich glaube ganz fest, dass Gott Leben verändern kann.“**

Ich war dessen so sicher, weil ich es bereits am eigenen Leibe erfahren hatte.

- Ich wuchs auf in einer Familie in Miami, wo Geld immer knapp war und meine Eltern sich nicht vertrugen. Es war immer Spannung in der Luft. Mein Vater war meistens nicht zuhause, und wenn er da war, machte er uns viele Versprechungen, die er nie hielt. Zu alledem hatte ich mir als junger Teenager meinen Rücken gebrochen, und deshalb ging es mit mir rapide abwärts.
- Ich verinnerlichte all diesen Müll, und das Ergebnis waren eine Menge Zorn und Depression. Anfangs gelang es mir, das alles in mir zu halten. Aber dann als Jugendlicher nachts, wenn ich tief schlief, konnte ich meine Gedanken und Taten nicht kontrollieren und begann meine Gedanken und Gefühle durch das Zerstören meiner unmittelbaren Umgebung auszuleben.
- Und Gott rettete mich, indem er einige tolle von Jesus erfüllte Menschen in mein Leben brachte, nämlich meine Mutter, einen Berater und meine Kirche.
- Es war nicht, was ich in der Sonntags-Schule hörte, der Konfirmations-Unterricht oder die Gottesdienste am Sonntagmorgen. Es war die Christen-Liebe in den Menschen dieser Kirchengemeinde, die mir zuhörten, mir Selbstwert-Gefühl gaben, mit mir Zeit verbrachten, mir Dinge erklärten, und am allerwichtigsten: mir zeigten, dass ich ihnen etwas bedeutete, ganz einfach so wie ich war.
- Wegen dieser Menschen begann meine Welt sich zu verändern.
- Und wenn diese Menschen, die mich akzeptierten und die mich mit all meiner Unvollkommenheit lieb hatten, wenn also diese Menschen mir sagten, dass ich Gott etwas bedeute, glaubte ich ihnen. Sie sagten mir, dass Gott meinen Namen kennt, dass er meine Situation und meinen Zustand kennt, dass er weiß, wie sehr ich leide, und dass Gott mich heilen wird.
- Und ich vertraute ihnen. Wichtiger noch, ich tat, was sie mir geraten hatten zu tun. Ich legte mein ganzes Vertrauen in die Liebe Gottes, die von Jesus Christus kommt. Ich erinnere mich, dass ich oft zu Gott sagte:
 - * **„Bitte rette mich.**
 - * **Bitte befreie mich von meinen Schmerzen.**
 - * **Bitte sage meiner Seele, dass, weil Jesus für mich am Kreuz gestorben ist, ich nicht nutzlos und verdorben bin, sondern ein wertvoller Mensch bin.“**
- *Meine Freunde, ich sage euch, dass, so wahr, wie ich heute Abend vor Euch stehe, so wahr hat Gott mein Leben geändert. Er hat alle Bitterkeit, Unsicherheit, Furcht und Minderwertigkeitsgefühle von meinem Herz weggenommen. Er heilte meine Wunden und Unvollkommenheiten. Er ersetzte all den Müll mit Selbstvertrauen und Frieden. Er tat dies nicht basierend auf dem, wer ich bin, sondern basierend auf der Liebe, die Gott für mich hat. Und er zeigte uns all das durch Jesus Christus.*

Meine Freunde, hören Sie zu? Ich spreche hier nicht über Religion.

Ich spreche über ein Verhältnis mit dem lebenden Gott.

- Ich kann jetzt mit ihm während des ganzen Tages sprechen. Ich kann seine Gegenwart spüren, wenn ich draußen herumlaufe. Wenn ich vor einem Termin Sorgen oder Bedenken habe, kann ich sagen: **„Gott, würdest Du mich**

bitte führen, so dass ich in dieser Besprechung das Richtige tue.“ Und dann macht er das auch.

- Ich fing an, so zu leben, und tue es heute noch. Und ich dachte: Das ist ja ganz toll. Ich möchte gerne, dass alle das wissen.
- Als also dieser Mann in St. Petersburg mir sagte, dass Menschen sich nicht ändern, und wenn sie sich ändern, dann nur zum Schlechten, sagte ich ihm: „**Oh ja, Menschen und deren Leben ändern sich zum Guten, denn mein Leben hat sich radikal verändert, und zwar nur, weil ich Jesus in mir habe.**“

Als ich also ein junger Erwachsener war, sprach Gott zu mir durch Menschen, die ich liebte und respektierte. Und diese Stimmen sagten mir, dass ich ein Pastor werden sollte. Und ich folgte diesem Ruf, weil ich glaube, dass dies für mich eine Gelegenheit ist, anderen Menschen zu helfen und ihr Leben in ähnlicher Weise zu verändern, wie ich es selbst erfahren hatte, durch Jesus Christus.

- Und so hatte ich während der letzten 32 Jahre den besten Platz in der ersten Reihe, um zu sehen, wie Gott buchstäblich tausende von Leben verändert hat.
- Ich habe gesehen, wie Gott böse, hasserfüllte, rassistische und bittere Menschen umgewandelt hat in liebende, vorurteilsfreie Menschen, die inklusiv denken.
- Ich habe gesehen, wie Gott hasserfüllte Menschen umgewandelt hat in liebende Menschen.
- Ich habe gesehen, wie gierige Menschen, bei denen sich alles nur um Geld und Materialismus drehte, in geradezu lächerlich generöse Menschen umgewandelt wurden.
- Ich habe gesehen, wie egoistische Menschen umgewandelt wurden in Menschen, die sich für andere interessieren und gerne zu Diensten für andere bereit sind.
- Ich habe gesehen, wie andere verurteilende Menschen, arrogante und rechthaberische Menschen umgewandelt wurden in anmutige und tolerante Menschen.
- Ich habe gesehen, wie selbstgefällige Menschen umgewandelt wurden in Aktivisten für die Armen, Hungrigen und Obdachlosen.
- Sie haben von mir unzählige Male gehört, dass es nichts Spannenderes in der Welt gibt, als zu sehen, wie ein menschliches Leben transformiert wird.
- Nichts ist schöner, als zu sehen, wie ein Familienmitglied oder ein Kollege am Arbeitsplatz transformiert werden.
- Fast alles, wofür ich heute lebe, ist, eine Umgebung zu schaffen, in der ich beobachten kann, wie Gott Leben transformiert, eine Person nach der anderen.

Und ich habe den bestimmten Eindruck . . . dass Gott gerne noch ein paar mehr Menschen transformieren möchte, bevor . . . dieser Gottesdienst heute Abend zu Ende ist. Deshalb tun Sie ihr Bestes, so gut wie möglich in diesen letzten Augenblicken zuzuhören.

- Wie schnell sich Ihr Leben ändern könnte.

- Einige von Ihnen gehen in diese Weihnacht mit einem pochenden Schmerz in ihrem Herzen, weil da ein gestörtes Verhältnis, ein Bruch in Ihrem Leben ist, wodurch diese spezielle Weihnacht extra schwer und hart ist. Der Bruch kann mit einem Ehepartner, einem Kind, Bruder oder Schwester, Verwandten oder einem Kollegen sein. Der Schmerz sitzt ganz tief, und Sie haben fast die ganze Hoffnung aufgegeben, dass dieses Verhältnis je wieder repariert werden kann.
- Ich frage mich, wie schnell Ihre Welt sich ändern könnte, wenn Sie mit der Hilfe der Macht des Heiligen Geistes zwischen heute und (übermorgen) dem Weihnachtstag Kontakt mit dieser Person aufnehmen würden und vier Worte ganz demütig und ehrlich sagen würden. Sie wissen, was diese vier Worte sind: **„Es tut mir leid. Es tut mir leid für meine Rolle in diesem Chaos. Es tut mir leid, dass ich ein Trottel bin. Es tut mir wirklich aufrichtig leid.“**
- Ist hier irgendeiner, der diese Worte sagen sollte? Ich habe gesehen wie
 - * Scheidungen abgewendet wurden,
 - * Familien wiedervereinigt wurden und
 - * Geschäfts-Verbindungen gerettet wurden
 mit dem ehrlichen und demütigen Aussprechen dieser vier Worte.
Es tut mir leid.
- Wie schnell könnte die Welt sich für Sie ändern.
- Einige von Ihnen gehen in diese Weihnachten mit so viel Schuldgefühl und Schamgefühl, dass sie beinahe schon nicht mehr die Weihnachtslieder singen können. Ihr Alkoholkonsum hat wieder überhandgenommen. Sie wissen es, und alle Menschen um Sie herum wissen es.
- Es könnte sein, dass Sie zu viel Geld ausgeben. Oder Sie essen zu viel. Oder Ihr Leben ist ganz einfach zu schnell. Sie sind auf dem Weg der Selbstzerstörung und wissen nicht, wie sie aus den täglichen Gewohnheiten herauskommen können.
- Vielleicht sind da zwei Worte, die Sie zu Gott sagen könnten, um mit übernatürlicher Kraft Ihre täglichen Lebensgewohnheiten zu brechen. Zwei Worte. **„Hilf mir, Gott. Würdest Du bitte mit Deiner Kraft tun, was ich alleine mit meiner Kraft nicht tun kann?“**
- Wie schnell Ihre Welt sich ändern könnte.
- Wenn Sie schlechte Nachrichten über Ihren Gesundheitszustand erhalten haben, seien sie überhaupt nicht verlegen und sagen sie einfach jeden Tag so oft Sie es sagen müssen das Zwei-Worte-Gebet: **„Heile mich, Gott, bitte heile mich. Heile mich, entweder durch die direkte Berührung Deiner Hand oder durch die Fähigkeit der Ärzteschaft. Bitte Gott, heile mich.“**
- Da ist eine Frau die kürzlich ihren Mann verloren hat. Sie fürchtet sich vor Weihnachten. Sie sagte mir vor ein paar Tagen, dass sie untröstlich ist. Ich sagte ihr, dass ich mit ihr zusammen Gott anrufen will und sage: **„Bitte mache es erträglich für sie.“** Denn kein menschliches Wesen kann das Loch in ihrem Herzen reparieren. Das ist etwas, was nur Gott kann.
- Wie ist es mit denen von uns, die in den letzten Tagen etwas getan haben, was wir zu tiefst bedauern? Wir sind sehr enttäuscht von uns. Es gibt mehrere Sätze, die wir sagen können: **„Vergib mir.“** Oder was ich immer sage, wenn ich etwas falsch gemacht habe: **„Reinige mich. Gott, bitte reinige mich. Ich muss von Kopf bis Fuß sauber gewaschen werden.“**

- Da mögen einige von uns heute Abend in diesem Gottesdienst sein, die vor Furcht zittern, denn sie stehen vor einer wichtigen Lebensentscheidung. Wir müssen entweder dies oder das machen, und wir wissen nicht, was wir machen sollen. Ich sage Ihnen, was Sie machen können. Sie tragen die Entscheidung Gott vor und sagen: **„Gott, würdest Du mich bitte beraten und führen. Du kennst meine Zukunft. Du hast mich lieb und weißt, was gut für mich ist. Führe mich bitte.“**
- Gott hat Menschen seit hundert Jahren Rat gegeben und die Richtung angezeigt.
- Für einige von uns ist die größte Freude im Leben, den Nervenkitzel zu spüren, wenn Gott unser Leben dazu benutzt, diese Welt zu verbessern. Und wir sind bereit, den nächsten Auftrag entgegenzunehmen. Heben Sie Ihr Leben Gott entgegen und sagen: **„Gott, benutze mich. Benutze mich heute wieder. Benutze meine Arbeit oder was immer ich tue. Benutze mich, wenn ich gerade wieder in eine schwierige Familien-Situation gehe. Benutze mich, so wie Du es für richtig hältst.“**
- Und Gott hat solche demütigen Herzen gern und wird uns benutzen.
- Wie schnell Ihre Welt sich ändern kann.

Und nun zum Schluss, einige Menschen hier heute Abend fragen sich . . . Ist das heute der Abend, an dem ich mich mit Gott versöhnen kann? Ist heute der Abend, an dem mein Leben sich ändern kann, indem ich mich mit Gott versöhne? Und die Antwort ist: GANZ BESTIMMT, JA.

- Hier dreht es sich nicht darum, religiös zu werden. Das wird Sie nur verwirren. Das brauchen Sie nicht. Was Sie brauchen und wonach Sie suchen, ist ein Verhältnis mit dem Gott, der sie liebt.
- Sie können dieses Verhältnis mit Gott mit diesen zwei Worten beginnen: **„Erlöse mich. Gott, Du hast gesagt, dass jeder, der danach fragt, erlöst wird. Also gut, ich frage jetzt, würdest Du mich bitte erlösen?“**
- In der Bibel lautet ein Vers: **„Wer immer sich an den Herrn wendet, wird gerettet und erlöst werden.“** Wenn Sie sich also mit Gott versöhnen wollen, dann tun Sie, was er sagt, und rufen ihn an: **„Gott, ich bin es. Ich will mich mit Dir versöhnen. Bitte erlöse mich.“**
- Es ist wichtig, dass Sie mit aller Ernsthaftigkeit und Demut diese Worte zu Gott sagen. Und Gott hört Ihren Worten zu und dann beantwortet er Ihre Bitte durch den Heiligen Geist. Die Worte, die Sie zu Gott sagen, könnten zum Beispiel sein: **„Gott, ich will mein Leben nicht mehr ohne Dich leben. Ich bin bereit, ein Verhältnis mit Dir anzufangen. Wenn Erlösung umsonst ist, dann brauche ich sie, und ich brauche sie heute Abend.“**
- Meine Freunde, glaubt niemals an die Lüge, dass euer Leben sich nicht ändern kann. Das ist eine Lüge, denn ich habe persönlich erfahren, dass das Leben sich ändern kann. Und während der letzten 32 Jahre war ich auch Zeuge und habe gesehen, wie sich das Leben von tausenden von Menschen geändert hat. Ihr Leben kann eines davon sein.
- Ich gebe Ihnen jetzt einen Moment der Stille, in dem Sie Gott all das sagen können, von dem Sie wollen, dass Gott es von Ihnen hört. Das ist nur zwischen Ihnen und Gott. Ich werde nun nur die Zwei-Wort-Sätze wiederholen, die ich

heute Abend benutzt habe, und Sie suchen sich den für Sie zutreffenden raus und teilen ihn Gott mit. Danach werde ich den Abend mit einem Gebet beenden.

- Hier sind die Zwei-Wort-Sätze:
 - * **Es tut mir leid.**
 - * **Vergib mir.**
 - * **Hilf mir.**
 - * **Führe und leite mich.**
 - * **Benutze mich.**
 - * **Mache es mir erträglich.**
 - * **Heile mich.**
 - * **Reinige und wasche mich.**
 - * **Erlöse mich.**

- **Augenblick der Stille**

Gebet: Vater unser im Himmel, zu dieser Zeit im Jahr erkennen wir mit frischen Augen wie enorm Du Dich bemüht, uns zu zeigen, wie sehr Du die Menschheit liebst. Du warst bereit, Fleisch zu werden und in eine Krippe hineingeboren zu werden, in einem Bauernhaus aufzuwachsen und als einfacher Handwerker zu arbeiten, so dass Du die Nöte und Schmerzen der Menschen verstehen kannst. Und dann, als Deine Zeit kam, gabst Du das Handwerk auf und lehrtest uns, wie niemand zuvor uns gelehrt hatte. Und Du heiltest, wie keiner zuvor geheilt hatte. Du zeigtest Liebenswürdigkeit und Barmherzigkeit, wie es die Welt vorher noch nie gesehen hatte. Und dann gingst Du zum Kreuz. Du nahmst die Sünden und das Fehlverhalten der ganzen Welt einschließlich meinen Sünden-Berg auf Deine Schultern. Und Du bezahltest für alles, so dass für alle, die demütig und ehrlich genug sind, Erlösung und Vergeben für alle Zeit umsonst zur Verfügung stehen. Gott, ich bete jetzt für alle Menschen, die sich in Religion verfangen haben und die meinen, dass sie durch Religion irgendwo bei Dir landen können.

Gott, ich bete dafür dass Du diesen Menschen die Schuppen von den Augen nimmst, so dass ihnen klar wird, dass sie sich durch Religion nicht mit Dir versöhnen können. Was uns mit Dir versöhnt, ist, was Jesus am Kreuz getan hat, und wenn wir in aller Demut seine Leistung auf unsere Situation hier anwenden. Dann beginnt dieses Leben verändernde Verhältnis. Wie schön ist es doch, jeden Tag ein Verhältnis mit dem lebenden Gott zu haben. Was bist Du doch für ein wunderbarer Gott. Und während dieser Weihnachtszeit wollen wir uns die Zeit nehmen, Dir dafür zu danken, dass du so ein Gott bist. Amen.

Ende der Predigt.

Am Anfang eines jeden Jahres geben Jill und ich in unserem Haus ein Abendessen für Pastor Frank und seine Frau Martina sowie Bill Schneider und seine Frau Nancy, die uns ja an Pastor und seine Kirche herangebracht haben. Wir machten das zum ersten Mal im Januar 2014 und hoffen, dass diese Tradition sich weiterhin lange hält.

Am 1. Dezember 2014, dem Abend vor der Operation, mit der ich ein neues Knie bekam, ging ich zu Pastor Frank und wir beteten zusammen für eine lange Zeit. Die Operation verlief so gut, wie es nur sein konnte. Trotz meines damaligen Alters von 78 Jahren hatte ich nie Schmerzen und benutzte nicht ein einziges Mal irgendwelche schmerzstillenden Mittel. Meine Rehabilitation war einfach, problemlos und ohne jede negativen Folgen. Ich glaube, dass Gott unsere Gebete gehört hat und mir geholfen hat.

Durch Pastor Frank und seine Kirche hat sich mein Leben zum Besseren verändert, und *ich habe keinerlei Angst vor der Zukunft.*

Bekanntschaft mit Us- Kongress-Frau Virginia Foxx

Im September 2015 folgte ich einer Einladung meines Freundes Rick Jones vom Linville Ridge Club zu einem Spenden-Abend mit Virginia Foxx. Sie repräsentiert den 5. Bezirk von North Carolina in Washington im Amerikanischen Kongress (ähnlich wie Bundestags-Abgeordnete). Ihr Bezirk ist der nordwestliche Teil des Staates einschließlich eines Teils von Winston-Salem. Und dazu gehört auch Linville.

Mögliche Einführung der deutschen Dual-Ausbildung in den USA

Als mein Freund Rick mich der Kongresses-Frau vorstellte, ermutigte er mich, ihr Fragen zu stellen. Ich brachte mein Lieblings-Thema auf, die Einführung des deutschen Dual-Ausbildungs-Systems in den USA. Es stellte sich heraus, dass Virginia Vize-Chair des Erziehungs-Ausschusses in der Obama-Regierung in Washington war und nach den Wahlen 2016 die Chance hatte, Chair zu werden. (Sie wurde es.) Sie war etwas vertraut mit dem deutschen Programm, wollte mehr darüber wissen und sich für die Einführung in den USA einsetzen.

September 6, 2015
Dear Heinz,
Thank you again for breakfast
and for such a generous amount
of your time. It is my loss that
we had not met sooner but God
works in mysterious ways.
Will be doing as much as I can
to focus on the apprenticeship issue
and appreciate your material. Please
stay in touch and share other
relevant information.
Please congratulate Jill for me. do
hope our paths will cross again soon.
Virginia

Virginia und ich sind noch immer in engem Kontakt, und ich hoffe, dass irgendwann ihre Bemühungen Erfolg haben. Oben ist ein Brief, den ich von Virginia nach unserem Frühstück im September 2015 erhielt.

Jill ist klug

Man sagt, dass es gut ist, jemanden zu heiraten, der/die mindestens so klug ist wie man selbst.

Wenn ich auf die letzten 35 Jahre, die ich mit Jill verbracht habe, zurückblicke, schätze ich mich glücklich, eine so kluge Frau geheiratet zu haben.

Ich möchte Jills Intelligenz wie folgt beschreiben:

- Sie versteht immer ganz genau, worüber ich spreche und was ich zu erklären versuche. Das bezieht sich auf alle meine beruflichen Aktivitäten einschließlich
 - * meine weltweiten Seminare über Risiko Management,
 - * meine globale Tätigkeit als vereidigter Sachverständiger bei Streit über Handeln und Investieren in den Finanzmärkten,
 - * meine Rolle als Aufsichtsrat in Investment- und Hedgefonds.Aber auch wenn sie mir etwas erklärt, tut sie das auf eine Art und Weise, so dass ich immer genau verstehe, was sie sagen will.
- Sie sieht die Dinge oft von einer anderen Seite, so dass sie eine andere Ansicht hat oder eine Situation anders interpretiert. Ich finde diese unterschiedlichen Gesichtspunkte immer sehr hilfreich.

Das heißt nicht, dass ich mich immer ihrer Ansicht anschließe. Manchmal mache ich es trotzdem so, wie ich es ursprünglich vorhatte. Das heißt, ich gehe oft mehr Risiko ein, als Jill es für klug hält, aber ich tue es mit noch mehr Vorsicht, als ich es sonst getan hätte.

- Jill hat manche Fähigkeiten, die ich überhaupt nicht oder nur in geringerem Maße habe. Ich denke da an den Umgang mit Computern und Mobiltelefonen. Ebenso sind ihre gesellschaftlichen Kompetenzen viel besser als meine. Ich verlasse mich sehr auf sie im Umgang mit Familie, Freunden und Bekannten.

Firma Riehl World training & consulting, Inc., 1996

Nach meiner Pensionierung beschlossen Jill und ich, eine Firma zu gründen, also eine juristische Person, in deren Namen wir alle unsere Beratungs- und andere Aktivitäten ausführten. Der Name *Riehl World training & consulting, Inc.* war Jills Idee. „Riehl World“ ist ein beabsichtigtes Spiel mit Worten. Meine Art, zu lehren und Dinge zu erklären, ist keine komplizierte theoretische Akrobatik. Mein Stil ist unkompliziert und erdverbunden, so wie es in der Welt (der *real world*) wirklich zugeht. Deshalb der Name Riehl World.

Jill macht die Buchführung für Riehl World training & consulting und auch für unsere persönlichen Geldanlagen. Ich mache nur die Anlagen-Streuung (asset allocation) und Kauf/Verkauf-Entscheidungen. Sie macht den gesamten Zahlungsverkehr sowie die Abstimmung von Forderungen und Zahlungs-Eingängen. Zusammen mit unserem Freund und Steuerberater Alex Salomon kümmert sie sich auch um unsere persönlichen und Körperschafts-Steuern. Sie ist eine ausgebildete Buchhalterin. All das ist sehr beruhigend für mich. Nachdem ich all das Obige gesagt habe, möchte ich bescheidenderweise hinzufügen, dass es auch Gebiete gibt, auf denen meine Fähigkeiten ausgeprägter sind als ihre.

Jill ist „Chair“ und ich bin Präsident von unserer Firma. In den letzten 21 Jahren habe ich oft den „Chair“ um Rat gefragt (Consultation with the Chair). Und das ist mein Ernst. Jill unterscheidet sich von mir im Verhältnis zu Risiken. Sie ist vorsichtiger als ich. Auf abgewogene Art gehe ich mehr Risiko ein, ohne dabei wie ein Cowboy wild zu agieren. Das macht uns zu einem guten Gespann oder Team. Daran sieht man wieder einmal, dass mein Ausspruch bei unserem ersten Abendessen 1983 damals wie heute zutrifft: „Wir haben uns gegenseitig eine Menge zu geben.“

Während der ersten beiden Jahre nach unserer Pensionierung reisten wir weltweit zusammen. Wir machten längere Reisen, was nichts ausmachte, denn wir waren ja zusammen und es machte Spaß. Später, nachdem Jill die meisten Länder und Städte wiederholt gesehen hatte, begleitete sie mich nicht mehr so häufig. Sie ist kein „shopper“, sie hatte auf all den besten Golf-Plätzen in den verschiedenen Ländern, die wir besuchten, gespielt und kannte die verschiedenen Hotels und Restaurants, die ich meistens frequentiere. Unsere gemeinsamen Erfahrungen und Erlebnisse waren ziemlich umfassend. Wir spielten sogar einmal Nacht-Golf unter elektrischem Licht im Kuala Lumpur Country Club in Malaysia.

Zusammenfassend noch einmal: Jill und ich haben uns eine Menge gegenseitig zu geben, eine Tatsache, die ich bereits bei unserem ersten Abendessen im März 1983 feststellte.

Brief an meinen Sohn Ralf in Montana, 2002

2002 verbrachte Ralf ein Jahr als Quasi-Sabbatical im amerikanischen Bundesstaat Montana, um über die Fortsetzung seiner Karriere nachzudenken. Ich besuchte ihn dort für mehrere Tage und wir haben viele schöne gemeinsame Erinnerungen an diese Zeit.

In dem Sommer 2002 arbeitete Ralf als Touristen-Führer und fuhr einen der berühmten Red Busses (roten Busse) in den Bergen des Glacier National Park. Am 4. Mai 2017 postete er das Foto unten auf Facebook mit dem folgenden Text: „Erfreue mich an gute Erinnerungen und an die Fahrt mit meinem Vater auf der *Going To The Sun Road* (Straße zur Sonne) in diesem renovierten roten Bus von 1930. Ich bin sooo dankbar, dass mein Pappi die Reise zu mir nach Montana gemacht hat.“



Das Foto oben zeigt seinen Bus mit mir im Beifahrer-Sitz und seine Tour-Kunden hinter mir. Es zeigt auch die spektakuläre Szenerie mit den schneebedeckten Bergen am Horizont.



HR und Ralf in Montana, 2002



Ein Jahr später, 2003, schrieb ich Ralf den folgenden Brief:

Lieber Ralf!

Janine und Riley besuchten uns vor zwei Tagen mit vielen Spielsachen und Kinderbüchern. Gestern nahm ich eines der neueren Bücher und begann, Riley vorzulesen. Er ist noch keine zwei Jahre alt und kann natürlich noch nicht viel verstehen. Aber Janine sagte mir, dass er gerne zuhört und die bunten Bilder anschaut.

Aber ich verstand natürlich, was ich las, und bemerkte sehr schnell, dass das beiliegende Buch von Dr. Seuss „Oh, the places you will go!“ (Oh, wo Du überall hingehen wirst!) auch guten Rat für Erwachsene enthält.



Das Buch zeigt, dass ein junger Mensch das ganze Leben vor sich hat und machen kann, was immer er will, und hingehen kann, wohin immer er will. Man kann natürlich in viele verschiedene Richtungen gehen; einige führen in gute Gegenden und andere in schlechte. Manchmal bist Du am Boden, aber meistens bist Du oben auf.

Ich schicke Dir dieses Buch, weil es recht selten vorkommt, dass jemand in Deinem Alter von 35 Jahren völlig frei ist zu entscheiden, was er mit seinem Leben machen will. Normalerweise haben nur Menschen, die gerade ihre schulische Ausbildung beendet haben, solche absolute Freiheit. Bei Dir ist das anders, denn Du hattest ja bereits Erfolg im Leben und hast manches erreicht.

Nimm Dir bitte die Zeit und lies das Buch sorgfältig von vorne bis hinten und sieh auch die Bilder an. Ich sage zu Dir, so wie es auch am Ende des Buches steht: „Du wirst Erfolg haben!“ und „Junge, Du wirst Berge versetzen!“

In Liebe,
Dein Pappi

Sohn Heinz ist „Top 100 Optiker & Akustiker“ in Deutschland, 2018

Mein Sohn Heinz wurde Anfang 2018 zum wiederholten Mal als einer der „Top 100 Optiker & Akustiker“ in Deutschland gewählt. Ich war im InterContinental Hotel in Düsseldorf bei der Ehrung dabei.

Es war ein großartiger Abend, bei dem die bekannte Deutsche Fernseh-Persönlichkeit Markus Lanz als Zeremonien-Meister fungierte und den Siegern die entsprechenden Urkunden überreichte.

Heinz stellt diese Urkunden in seinen verschiedenen Geschäften im Ruhrgebiet aus. Seine Kundschaft sieht das als Gütesiegel dafür, dass sein Team einschließlich seiner Söhne Alexander und Nicolai sowie Lebenspartnerin Regina Schaefer nicht nur beste Qualität, sondern auch fachmännischen und freundlichen Service bieten.

Mir war es warm ums Herz und ich war sehr stolz auf Heinz.



Heinz Junior mit Lebenspartnerin Regina Schaefer

Persönliche Leitlinien, wie ich mein Leben gelebt habe

Mein Brief hier unten an meinen Enkel Riley anlässlich seines 13. Geburtstags fasst *meine eigenen gedanklichen Eckpfeiler* darüber zusammen, wie ich mein Leben gelebt habe, und die Philosophien, die mich leiten werden, solange ich lebe.

Brief an Enkel Riley LePere zu seinem 13. Geburtstag, 2014

Die folgenden Gedanken sind nicht nur für Riley, sondern für alle meine Kinder, Enkel und Freunde.

Lieber Riley!

Ich habe Dich sehr lieb und bin stolz auf Dich. Du bist ein intelligenter junger Mann.

So wie Dein Vater mit Dir einen besonderen Ausflug zu Deinem 13. Geburtstag macht, will ich mit Dir einige meiner Lebenserfahrungen teilen, die Dir nützlich sein könnten. Hier sind einige dieser Leitfäden:

Ehrlichkeit

Hier ist ein Gedicht aus dem Volksschul-Lesebuch meiner Mutter. Das war vor mehr als 100 Jahren. Sie gab es mir zu lesen und ich lernte es auswendig. Und ich habe auch im Allgemeinen mein Leben danach gelebt.

Guter Rat

Vor allem eins, mein Kind, sei treu und wahr.
Lass nie die Lüge Deinen Mund entweih'n.
Von Anfang an, dass höchste Gut unter Menschen war,
getreu und wahr zu sein.

Noch bist Du jung, noch ist es nicht so schwer.
Aus einem Knaben aber wird ein Mann.
Das Bäumchen biegt sich,
Doch der Baum nicht mehr.

Sprich „Ja“ und „Nein“ und dreh und deutle nicht!
Was Du berichtest, sage kurz und schlicht!
Was du gelobest, sei dir höchste Pflicht!
Dein Wort sei heilig, drum verschwend' es nicht!

Leicht schleicht die Lüge sich ans Herz heran.
Zuerst ein Zwerg, ein Riese hinten nach.
Doch Dein Gewissen zeigt den Feind Dir an,
Und eine Stimme ruft in Dir „Sei wach!“

Dann wach und kämpf, es ist ein Feind bereit:
Die Lüg' in dir, sie drohet dir Gefahr!
Kind, kämpfe immer tapfer für die Wahrheit!
Du, mein Kind, sei tapfer, treu und wahr!

Selbstvertrauen

Noch einmal zitiere ich meine Mutter. Sie trichterte mir schon als kleines Kind ein, so früh in meinem Leben, wie meine Erinnerung zurückreicht:
„Was andere können, kannst du auch!“

Die Macht und die Kraft, die von positivem Denken resultieren, machen einen Riesen-Unterschied im Leben. Träume große Träume! Wenn Du es träumen kannst, dann kannst Du es auch glauben. Und wenn Du es glauben kannst, dann kannst Du es auch tun. Wenn Du *wirklich* glaubst – dann kannst Du alles.

Das ist eine erwiesene Tatsache: In der Bibel, im täglichen Leben und im Sport.

Vince Lombardi, der berühmte Trainer im amerikanischen Football, sagt: „Der Unterschied zwischen einem erfolgreichen und einem weniger erfolgreichen Menschen ist nicht unzureichende Kraft oder unzureichendes Wissen. Es ist unzureichender Wille und Glaube.

Unbändiger Antrieb zur Exzellenz (drive for excellence)

Sei ein Anführer!! Sei ein „Leitwolf“ in Schule, Beruf, Sport, Kirche usw.
Habe Exzellenz und Erstklassigkeit im Auge in allem, was Du tust.

- In Schulen:
Dein Ziel soll immer sein, unter den besten 10% Deiner Klasse zu sein.
- Im Beruf:
Finde eine Tätigkeit,
 - * die Dir wirklich Spaß macht,
 - * die fast ein Hobby ist,
 - * wofür die Welt bereit ist zu bezahlen,
 - * die einen Beitrag zum Wohle der Menschheit leistet.Dann konzentriere Dich auf diese Tätigkeit und versuche auf diesem Gebiet *Weltklasse* zu werden. Du wirst gutes Geld verdienen, Spaß haben und Du wirst niemals in Deinem Leben „arbeiten.“

- **Im Sport:**
Als Kind oder junger Teenager beteilige Dich an einem Mannschaftssport. Das gibt Dir einen Sinn für Mannschaftsgeist und mit anderen zusammen zu spielen, zusammenzuarbeiten oder zusammen ein Ziel zu verfolgen. Später, als Teenager, finde eine Einzel-Sportart wie Tennis, Reiten, Segeln, Golf, Schwimmen, Laufen, Tanzen usw. Das sind Sportarten fürs ganze Leben. Im Gegensatz zu Mannschaftssport kann man viele dieser Sportarten während des ganzen Lebens ausüben. Sie sind oft auch für die gesellschaftliche Kompetenz und für den beruflichen Erfolg nützlich. Darüber hinaus schüren Einzel-Sportarten auch einen Sinn für Konkurrenz, Wettkampf und den Wunsch zu siegen. Dabei lernst Du auch, dass nur *Deine* Leistung zählt und dass Du für dich selbst verantwortlich bist.

Sei ausgewogen in allem, was Du tust und konzentriere Dich auf:

Familie

Das fünfte Gebot lautet:

„Du sollst Deinen Vater und Deine Mutter ehren, auf dass es dir wohl ergehe, und Du lange lebest auf Erden.“

Vater, Mutter, Großeltern, Brüder, Schwestern und deren Kinder sind Deine Familie. Die Familie ist wichtig. Familie kann niemals etwas falsch machen!

Freunde kommen und gehen, aber Deine Familie ist immer für Dich da.

Die schönen Dinge im Leben

Lies und verstehe etwas gute Literatur, Geschichte und einige inhaltsreiche Gedichte. Das ist unterhaltsam, bildend und lehrreich. Lerne fremde Sprachen. Es hilft, andere Länder und deren Bewohner zu verstehen. Reise manchmal ins Ausland. Das unterstützt diese Ziele und weitet Deinen Horizont. Entwickle etwas Liebe zur Musik. Versuche, ein Instrument zu spielen, und versuche dabei, etwas zu singen. Erfreue Dich an der Natur und allem, was in der Natur ist, sowohl Tiere als auch Gewächse aller Art.

Sei geistig und spirituell

Glaube an Gott. Das gibt Dir die Balance zwischen Körper, Seele und Verstand.

Geld

Manche Leute sagen, dass Geld nicht wichtig ist. Aber Du brauchst Geld zum Leben und um finanziell unabhängig zu sein. Später benötigst Du auch Geld, um zu heiraten, eine Familie zu gründen und dafür zu sorgen, dass Deine Familie ein einigermaßen ordentliches Leben hat.

Ganz gleich, wie niedrig Dein Einkommen ist, gebe immer etwas Geld an Bedürftige und für Wohltätigkeitszwecke. Lukas 6:38 in der Bibel sagt: „Gebt, und es wird Euch gegeben werden.“ Habe immer ein Budget und halte Dich daran. Gebe nicht mehr Geld aus, als du einnimmst. Sei vorsichtig im Umgang mit anderen Menschen. Die Welt ist gefährlich. Wende den „reasonableness test“ an. Das bedeutet, wenn Du etwas hörst oder siehst, frage Dich: „Macht das Sinn, kann das sein?“

Elektronische Geräte

Benutze das sogenannte Telefon und alles, was es außer Telefonieren zu bieten hat, um mit anderen Menschen Kontakt zu halten, Nachrichten auszutauschen und Informationen zu erhalten und aufzubewahren. Vermeide, elektronische Geräte als Spielzeug und zum Zeitvertreib zu benutzen. Das ist geisttötend, Zeitverschwendung und schadet Dir.

Sei kreativ und offen für neue Ideen

- Wenn nicht jetzt – wann?
Wenn nicht wir – wer?
- Frage nicht: „Warum?“ Stattdessen frage: „Warum nicht?“
- Frage nie: „*Kann* ich das machen?“ Stattdessen frage: „*Wie* mache ich das?“
- Akzeptiere nicht so leicht „Nein“ als Antwort.

... und der Tag kommt,
an dem der Wunsch,
alles beim Alten zu belassen,
mehr Schmerzen bereitet,
als das Risiko einzugehen,
etwas Neues zu versuchen.
(Aus der Raupe
wird ein Schmetterling.)



Die Zukunft ist großartig und wunderbar.
Nur Du alleine entscheidest, wo Du hingehst,
und welche Rolle Du in der Zukunft spielst:

Du hast Verstand im Kopf.

Du hast Füße in den Schuhen.

*Du kannst in jede Richtung gehen,
wohin Du auch willst.*

Dr. Seuss (1904–1991)

Ich wünsche Dir eine gute Reise!

In Liebe,
Dein Opa
5. Juli 2014

Persönliche Ziele setzen – und sie erreichen

Für meinen Vater war der Traum seines Lebens, Fotograf zu werden und einen Beruf zu ergreifen, der irgendetwas mit Fotografieren zu tun hatte. Er hatte ja bereits als junger Mann seine eigene Dunkelkammer. Siehe Seite 29.

Da er aber der Jüngste und Einzige war, der noch im Haus übrig geblieben war, als sein Vater starb, „stolperte“ er „umständehalber“ in die Übernahme der väterlichen Bäckerei. Siehe Seite 29.

So etwas kommt leider oft vor. Viele Menschen folgen, ohne viel darüber nachzudenken, oft aus Bequemlichkeit, den beruflichen Fußstapfen der Eltern oder engen Verwandten, obwohl sie viel lieber etwas anderes gemacht hätten. Das deutsche Wort „Beruf“ sagt es genau; wir sollen tun, wozu wir „berufen“ sind. In der Bibel heißt es bei Römer 12:6: *„Wir haben mancherlei Gaben nach der Gnade, die uns gegeben ist.“* Jeder hat eine besondere Gabe, die er mit Freuden in seinem *Beruf* anwenden sollte.

Die Wahl eines Berufs, mit dem wir Geld für unseren Lebensunterhalt verdienen, ist eine enorm wichtige Entscheidung, die relativ früh im Leben getroffen wird. Unser Beruf, unsere sogenannte „Arbeit“, soll uns Freude machen, wie es im Gedicht meiner Mutter auf der Rückseite dieses Buches heißt.

Also sollten wir an diese Entscheidung so professionell wie möglich herangehen, so dass wir am Ende einen Beruf ausüben, der uns Freude macht. Firmen und Geschäfts-Unternehmen erstellen Ziel-Vorgaben (Objectives) und unternehmen dann Schritte und Maßnahmen, die erforderlich sind, um diese Ziele zu erreichen. Genauso systematisch sollten wir bei der Wahl unseres Berufs auch vorgehen.

Hier beschreibe ich in sieben Punkten, Schritt für Schritt, wie man das meiner Meinung nach machen sollte:

Punkt # 1: Welchen Lebensstandard oder Lebensqualität streben Sie an?

Die Antworten auf diese Frage sollen eine detaillierte Beschreibung enthalten, wie angenehm, bequem, und luxuriös Ihr Leben sein soll. Nennen Sie genaue Daten, wann die jeweiligen Bequemlichkeits-Standards erreicht werden sollen.

Bitte wählen Sie unter den folgenden Alternativen: *Genügend, Gut oder Sehr gut*

Unbedingte Notwendigkeiten:

- Wohnung
- Nahrung
- Transport (öffentlich oder eigenes Auto)
- Kommunikation & elektronische Geräte, Art/Zahl von Telefon, Computer, TV

Wünschenswerte Dinge:

- Ausbildung (fortwährend), Unterhaltung/Partys/Ausgehen, Kontakt mit Familie & Freunden einschließlich Geschenke
- Urlaub, Reisen

- Mitgliedschaften in Klubs, Vereinen für Sport, Geselligkeit und Fitness
- Spenden für Wohltätigkeits-Zwecke

Punkt # 2: Wie hoch sind die Kosten des oben gewählten Lebensstandards?

Wenn Sie die jährlichen Kosten haben, teilen Sie diese entsprechend auf, wie zum Beispiel *jährliche* Kosten für Versicherungen und *tägliche* Kosten für Starbucks-Kaffee. Benutzen Sie für alle Schätzungen die *heutigen Kosten*, um Schätzungen für zukünftigen Kaufkraft-Schwund und Inflation zu vermeiden.

Ganz wichtig: Gehen Sie davon aus, dass Sie und nur Sie für alle obigen Kosten bezahlen müssen. Erwarten sie keine regelmäßigen Zahlungen oder andere materielle Unterstützung von Eltern, anderen Familien-Mitgliedern, Verwandten, Freunden oder dem Staat.

Punkt # 3: Fragen Sie sich, welche Art Beruf oder Arbeit Sie ausüben möchten und welche Rolle in Ihrem Leben „Arbeit und Beruf“ spielen soll.

Das mag schwierig erscheinen, ist aber sehr wichtig. Stolpern Sie nicht in irgendeine Tätigkeit, die Ihnen keinen Spaß macht. Akzeptieren sie nicht den erstbesten Job, nur weil er Ihnen jeden Monat oder jede Woche Geld in die Hand gibt. Versuchen Sie, Ihren Beruf zu finden gemäß Römer 12:6 und Seite 429 zum Thema Beruf.

Ihr Leben ist wie ein Film in einem Filmtheater und Sie können nur in ein Kino gehen. Deshalb informieren Sie sich so gut wie möglich über diesen Film, bevor Sie sich entscheiden und reingehen. Ja, Sie können nach der ersten Hälfte rausgehen und in einen anderen reingehen. Aber das ist nicht ideal. Deshalb nehmen Sie sich Zeit, lassen Sie sich beraten, fragen Sie Ihre innere Stimme, und finden Sie den Beruf, wozu Sie „berufen“ sind, gleich beim ersten Mal.

In diesem Zusammenhang denken Sie bitte über die folgenden wichtigen Fragen nach, was ich 1960 mit 24 Jahren nicht getan habe (siehe Seite 156):

- Was wollen Sie vom Leben? Was erwarten Sie von Ihrem Leben?
- Was will Ihre Firma von Ihnen? Was erwartet Ihre Firma von Ihnen? (Es macht keinen Unterschied, ob Sie selbständig oder angestellt sind.)
- Wie vereinbaren Sie die beiden obigen Bedürfnisse?
Wie werden Sie beiden Bedürfnissen gerecht,
so dass Sie nicht einer Seite ungerechtfertigterweise mehr geben
als der anderen?

Punkt # 4: Welchen Dienstrang in der Hierarchie Ihrer Firma streben Sie an? Wie kompliziert und geistig anstrengend darf /soll Ihre Tätigkeit sein? Wie viel Verantwortung sind Sie bereit zu übernehmen?

Nachdem Sie ein bestimmtes Arbeitsgebiet oder Fach/Beruf gewählt haben, stellen Sie im Arbeitsmarkt fest, wie die augenblickliche Bezahlung ist für Tätigkeiten mit

- niedrigem, mittlerem oder hohem Dienstrang,
- geringem, durchschnittlichem oder hohem Schwierigkeitsgrad,
- wenig, durchschnittlicher oder hoher Verantwortung.

Beachten Sie unbedingt bei der Beantwortung dieser drei Fragen, dass Ihre Antworten im Einklang stehen müssen mit der von Ihnen gewünschten Rolle von „Arbeit“ in Ihrem Leben (30 oder 50 Stunden pro Woche). Wichtig auch, dass Ihre Fähigkeiten dem von Ihnen gewählten Schwierigkeitsgrad entsprechen.

Punkt # 5: Erlaubt die gewählte Tätigkeit Ihnen in Bezug auf Zeitaufwand und finanziellem Einkommen einen Lebensstandard, wie Sie ihn unter Punkt # 1 gewählt haben und der einen Kosten-Aufwand gemäß Punkt # 2 erfordert? Vergleichen Sie die Kosten des von Ihnen gewählten Lebensstandards gemäß Punkt # 2 mit dem realistischerweise zu erwartenden Einkommen gemäß # 4.

Berücksichtigen Sie dabei, dass die Höhe des gesamten Geld-Betrags, den Sie für Ihre Tätigkeit erhalten, sehr *stark abhängig ist von Ihrem Wissen und Ihrer Fähigkeit* auf dem entsprechenden Gebiet, sowie auch dem erforderlichen *Zeitaufwand*. Hier ist ein einfaches Beispiel, bei dem ich unterstelle, dass Sie nur 50 Wochen pro Jahr tätig sind.

- Arbeite 60 Stunden pro Woche @ 20 Euro pro Stunde und verdiene 1.200 Euro pro Woche oder 60.000 Euro im Jahr, gleich 5.000 Euro im Monat.
- Oder arbeite 30 Stunden pro Woche @ 40 Euro pro Stunde und verdiene 1.200 Euro pro Woche oder 60.000 Euro im Jahr, gleich 5.000 Euro im Monat.

Sie sehen an dem obigen Beispiel, dass Sie denselben Geldbetrag verdienen können, in dem Sie entweder mehr Stunden mit weniger Bezahlung pro Stunde arbeiten oder weniger Stunden mit höherer Bezahlung pro Stunde arbeiten.

Es ist klar, dass die Höhe Ihrer Bezahlung pro Stunde direkt abhängig ist von Ihrem Wissen und Ihrer Fähigkeit auf dem entsprechenden Gebiet. Je höher Ihr Wissen und Ihre Fähigkeit, desto höher ist Ihre Bezahlung pro Stunde und umgekehrt.

Punkt # 6: Seien Sie Realist und schaffen Sie sich Klarheit über Ihr wirkliches Wissen und Ihre Fähigkeiten, und vergleichen Sie diese mit den für die gewählte Tätigkeit erforderlichen Qualitäten.

Angenommen, Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten reichen nicht aus, um eine Tätigkeit auszuüben, deren Bezahlung hoch genug ist, um den von Ihnen gewählten Lebensstandard zu ermöglichen. Wenn Sie also *nicht genug Geld* in dem von Ihnen gemäß Punkt # 4 gewählten Job verdienen, dann müssen Sie eines von den folgenden drei Dingen tun:

- Erweitern Sie Ihr Wissen und/oder eignen sich mehr Fähigkeiten an; anders ausgedrückt: lernen Sie mehr oder
- planen Sie, mehr Stunden zu arbeiten oder
- wählen Sie einen *niedrigeren Lebensstandard*.

Punkt # 7: Ihr höchstes Gut ist Ihre Ehrlichkeit und Integrität

Denken Sie niemals auch nicht im Entferntesten daran, sich Geld auf illegale Weise zu beschaffen. Siehe das Gedicht meiner Mutter „Guter Rat“ auf Seite 48 und Goethes „Der Schatzgräber“ auf Seite 86. Bewahren Sie Ihre Integrität und seien Sie fair im

Umgang mit anderen, so dass sie von anderen Menschen respektiert werden und auch sich selbst respektieren können.

„Was Du nicht willst, das man dir tue, das füg' auch keinem anderen zu!“

Meister der Lebenskunst

Seit meiner Pensionierung von Citibank Ende 1995 fragen Menschen mich oft: „Arbeitest du noch?“ Ich hasse diese Frage, denn ich „arbeite“ nicht. Tatsache ist, dass ich in meinem Leben fast nie „gearbeitet“ habe. Hier ist ein erklärendes Beispiel:

An einem Sonntagmorgen im Hochsommer siehst du zwei Männer beim Tennis. Es ist sehr heiß, fast 30 Grad. Stellen Sie sich vor, dass Sie absolut gar nichts von Tennis verstehen. Sie haben noch nie in Ihrem Leben ein Tennis-Spiel gesehen. Sie beobachten die beiden Männer, die offensichtlich sehr leiden. Einer von den beiden scheint hingefallen zu sein. Sein Knie blutet etwas; seine Hosen sind von der roten Asche des Tennisplatzes gefärbt. Sie denken sich wahrscheinlich: „Was mögen die beiden wohl verbrochen haben, dass sie sich an einem Sonntagmorgen in dieser Hitze so quälen müssen und so bestraft werden?“ Dabei wissen Sie gar nicht, dass die beiden einen enormen Spaß haben. Möglicherweise zahlen sie \$ 100 für das Privileg, zu einer bevorzugten Zeit an einem Sonntagmorgen auf diesem schönen Tennisplatz spielen zu dürfen.

Das bin ich!! Es sieht aus, als wenn ich mich abquäle und arbeite. Aber so ist es nicht! Es macht mir Freude, genauso wie den beiden Tennis-Spielern.

Ich verweise auf die letzte Zeile in dem Gedicht meiner Mutter auf der Rückseite dieses Buches, wo es heißt . . . *und die Pflicht war Freude*. Ich möchte noch eine Geschichte hinzufügen, die ich manchmal als Witz erzähle. Wenn man aber mehr darüber nachdenkt, ist die Geschichte eigentlich ganz ernst. Hier ist sie:

Ein Mann stirbt und kommt da oben an (zeige mit einem Finger in die Luft). Er findet sich in einer wunderschönen Gegend mit palastähnlichen Häusern, Bergen, Seen und schönen Feldern, Bäumen und Blumen. Ein elegant gekleideter Herr heißt ihn willkommen und sagt: „Ich bin Ihr persönlicher Diener. Wenn Sie irgendetwas brauchen, und ich meine wirklich, wenn Sie irgendetwas haben wollen, was immer es auch sei, rufen Sie mich, und ich werde es unverzüglich besorgen. Jede Art von Essen oder Trinken, alkoholisch oder nichtalkoholisch, jede Art von Droge oder Rauschgift, Jungs, Mädchen . . . was immer Sie wollen . . . rufen Sie mich und ich werde es sofort beschaffen.“

Für ein paar Monte gefällt es dem Mann sehr gut. Er amüsiert sich großartig. Dann eines Morgens nach dem Frühstück, ruft er den Diener und fragt, ob es hier irgendetwas für ihn zu tun gibt. Der Diener versteht ihn nicht. Das Gespräch geht ein paar Mal hin und her. Schließlich sagt der Diener: „Meinen Sie, ob es hier etwas für Sie zu arbeiten gibt?“

„Ja, ja“, sagt der Mann, das ist genau das, was ich gerne tun würde. Arbeiten will ich, geben Sie mir etwas zu arbeiten.

„Oh“, sagt der Diener mit einem Lächeln, „das tut mir sehr leid, aber das ist das Einzige, was ich Ihnen nicht geben kann.“
Der Mann hat das Wort „Nein“ einige Zeit lang nicht gehört und ist sehr ärgerlich. Er sagt zu dem Diener barsch: „Was soll das heißen? Wie können Sie einfach ‚Nein‘ sagen? Wie können Sie einfach sagen: Ich habe keine Arbeit für Sie? Wo sind wir denn hier? Da könnte ich ja gerade so gut in der Hölle sein!!“
„Oh“, sagt der Diener und lächelt wieder, „*was meinen Sie denn, wo wir hier sind?*“

Hier ist es noch eleganter ausgedrückt:

Ein Meister der Lebenskunst macht keinen Unterschied zwischen

- Pflicht und Freude,
- Arbeitszeit und Freizeit,
- Verstand und Körper,
- Ausbildung und Erholung.

Ein Meister weiß kaum, was ist was. Was immer er tut, tut er mit absoluter Exzellenz. Er gibt immer sein Bestes und er überlässt es anderen zu beurteilen, ob, was er tut, Arbeit oder Spiel ist.

Ein Meister ist bei allem, was er tut, immer 100% gegenwärtig und bei der Sache.

Auszug vom 90. Psalm:

Unser Leben währet 70 Jahre,
und wenn es hoch kommt, sind es 80 Jahre,
und wenn es köstlich war,
dann ist es Mühe und Arbeit gewesen!!

Leben ist Arbeit



Statue geschaffen um 1900

Postwendende und umgehende Kommunikation

Fast während meines ganzen Lebens hatte ich Grund, mit anderen Menschen zu „kommunizieren“ und Arrangements und Verabredungen zu machen bezüglich:

- ob überhaupt,
- an welchem Tag,
- zu welcher Uhrzeit
- und genau *wo* man etwas machen könnte oder etwas stattfinden könnte.

Dieser Kommunikationsprozess wurde unter anderem erschwert durch

- verschiedene Kontinente, verschiedene Länder und verschiedene Zeit-Zonen,
- Menschen mit verschiedenen Sprachen und Kulturen,
- Verabredungen und Termine mit Freunden und Geschäftspartnern für wichtige Konferenzen, Besprechungen, Drinks, Abendessen, Tennis und Golf

In all solchen Situation hat es mich immer frustriert, wenn die mutmaßlichen Empfänger meiner Fax, E-Mail, Textings oder anderer Sendungen entweder überhaupt nicht antworten oder erst mit erheblicher Verspätung antworten.

Zusammen mit Pünktlichkeit finde ich das gesellschaftliche und geschäftliche Leben viel einfacher, wenn man *postwendende Kommunikation* praktiziert, so wie hier weiter unten beschrieben.

Technologische Geräte und Systeme wie E-Mail, Mobil-Telefone und soziale Medien wie Text, Facebook, Twitter, WhatsApp usw. haben unsere *Fähigkeit*, postwendend und schnell zu antworten und hin und her zu kommunizieren, dramatisch verbessert. Aber das *Problem ist, dass viele Menschen trotz der verbesserten Fähigkeit postwendend zu antworten, dies nicht tun*.

Technologie macht postwendendes Antworten möglich, aber viele machen keinen Gebrauch davon.

Hier ein Beispiel: Am Montag schickt Bill eine E-Mail oder einen Texting an Peter und schlägt ein Dinner für Freitag vor. Peter antwortet nicht. Zwei Tage später, am Mittwoch, hakt Bill nach und wiederholt seinen Vorschlag für ein Dinner am Freitag. Jetzt antwortet Peter und sagt:

„Ja, ich habe Deine E-Mail oder Texting bekommen, aber ich weiß erst morgen (Donnerstag), ob ich am Freitag frei bin.“

Die oben beschriebene Situation passt nicht mehr in die heutige Welt. Wenn Peter postwendende Kommunikation praktiziert, hätte er sofort geantwortet und gesagt:

- Ja, Freitag Dinner ist OK, oder
- Nein, leider kann ich nicht, oder
- Weiß ich heute noch nicht, aber ich sage dir am Donnerstag Bescheid.

Wenn beide Freunde postwendende Kommunikation praktizieren und Bill hat am Ende des Tages keine Antwort von Peter, weiß er, dass Peter seine E-Mail oder sein Texting nicht bekommen hat und sendet sie mit dem Vorschlag für ein Dinner am Freitag noch einmal.

Peter wird dann postwendend antworten und sagen: „Danke für deinen Vorschlag für ein Dinner am Freitag. Aber ich weiß noch nicht, ob ich da kann. Ich sage dir am Donnerstag Bescheid.“ Bill wird antworten und sagen „Danke für deine schnelle Antwort. Ich warte auf deine Antwort am Donnerstag.“ Peter wird antworten und nur sagen: „OK“.

Am Donnerstag schickt Peter eine E-Mail oder eine Texting an Bill und sagt: „Freitag Dinner ist OK. Ich freue mich schon darauf. Wann und wo sollen wir uns treffen?“ Peter antwortet sofort und sagt: „Ich werde versuchen, im XYZ Restaurant einen Tisch für 19 Uhr zu reservieren.“ Peter antwortet sofort und sagt: „Prima.“ Bill antwortet: „Gut.“ Peter antwortet: „OK“.

Das Beispiel zeigt die Prinzipien von postwendender Kommunikation:

Jede erhaltene Nachricht sollte umgehend beantwortet werden, so dass der Absender weiß, dass der beabsichtigte Empfänger in der Tat die Nachricht erhalten hat. Ebenso soll der ursprüngliche Absender umgehend bestätigen, dass er die Bestätigung von dem ursprünglichen Empfänger erhalten hat, und einfach nur sagen „OK“.

Bei dieser Verhaltensweise wissen beide Seiten immer genau, wo sie stehen. Und das ist nicht schwierig oder stellt keine Belastung dar. Die meisten Menschen haben ihr Mobil-Telefon entweder „irgendwie am Körper“ oder ganz nahe bei sich und merken akustisch oder optisch, wenn sie eine Nachricht erhalten. Oder sie schauen periodisch nach, ob sie eine Nachricht haben. Es ist höflich und man hilft sich gegenseitig, wenn man ganz schnell nur eben sagt „OK“ oder „Ich sage Bescheid, sobald ich weiß ...“

Noch einfacher ausgedrückt, Bill und Peter sollten per E-Mail oder Texting *genauso kommunizieren, wie sie es am Telefon auch tun würden*:

*Jede Frage wird selbstverständlich **sofort** beantwortet, entweder mit „Ja“ oder „Nein“ oder „ich weiß nicht“.*

Religion und Weltanschauung

Hier ist noch ein Thema, das ich erwähnen möchte und *wo jeder irgendwann mal drüber nachdenken muss*.

Vier wichtige Fragen

Dies sind Auszüge von einer Vortragsreihe von J. Rufus Fears, Ph.D, die ich kürzlich hörte. Er sagt unter anderem: „Es gibt vier ewige Fragen, die sich durch die ganze Geschichte hindurch erhalten haben und die *jeder nachdenkende Mensch* versuchen muss zu beantworten. Jeder muss diese Fragen beantworten, entweder durch eine bewusste Entscheidung oder indem er es bewusst unterlässt.

Frage # 1: Gott. Existiert Gott oder existieren Götter? Was ist die Natur des Göttlichen? Kümmert sich Gott oder kümmern sich die Götter um die Menschen und was sie tun? Dies ist die erste von vier Fragen, mit der *jeder nachdenkende Mensch* fertig werden muss.

Die anderen Fragen und einige der Antworten bauen sich darauf auf.

Frage # 2: Schicksal. Was ist Schicksal? Geschehen große und kleine Dinge, weil sie durch göttliche Fügung vorherbestimmt sind oder sind sie einfach nur zufällige Ereignisse? Haben Menschen einen freien Willen? Bestimmst du dein Leben oder ist es schon vorherbestimmt? Kannst du frei entscheiden oder hat deine DNA bereits für dich entschieden?

Frage # 3: Gut und Böse. Was meinen wir mit Gut und Böse? Gibt es Konsequenzen für das, was wir tun? Falls da Konsequenzen sind, gibt es dann auch Grundlagen und Standards als Basis für die Beurteilung unserer Taten? Wer oder was bestimmen diese Standards? Sind diese Standards für alle Ewigkeit gültig? Oder gibt es keine absoluten Standards? Entscheiden die Umstände, die im jeweiligen Moment herrschen, darüber, was für jeden Einzelnen richtig und falsch ist? Existiert das sogenannte „Böse“? Können wir vom Bösen als eine wirkliche Macht sprechen, die Ereignisse und ganze Leben beeinflusst?

Frage #4: Wie sollen wir leben? Sollen wir auf die Macht unserer inneren Stimme hören und ihr vertrauen? *Ist unsere innere Stimme wirklich die Stimme Gottes, die uns leitet und führt, wenn wir Entscheidungen fällen müssen?*

Unsere Antworten auf diese Fragen haben Konsequenzen. Es hat auch Konsequenzen, wenn wir diese Fragen nicht beantworten oder wenn wir diese Fragen nicht einmal stellen.

All das bestimmt, wie wir unser Leben leben.

Es gibt uns unsere Werte oder es ist der Grund, warum wir überhaupt keine Werte haben, und es bestimmt auch, wie wir uns anderen Menschen gegenüber verhalten.

Ich versuche immer noch, mit diesen Fragen fertig zu werden. Aber ich bin froh, dass ich mir diese Fragen gestellt habe und dass ich darüber nachdenke. Ich bin Christ, glaube an Jesus Christus und glaube an „*Gottes Stimme*“ in mir. Ich lebe als Christ und versuche andere so zu lieben, wie ich mich selbst liebe. Ein Teil meines Lebens ist, über diese Fragen nachzudenken, und deshalb erwähne ich sie in meinen Memoiren.

Meditation

Während der letzten 25 Jahre haben Jill und ich oft gehört, dass Meditieren hilft, physische und geistige Dinge in Einklang zu bringen. Wir haben zweimal angefangen zu meditieren, einschließlich 2000 in der Super Spa Canyon Ranch nahe Boston, aber wir haben immer nach zwei Monaten oder so wieder aufgehört.

Da waren zwei Probleme. Eines war, dass man uns gesagt hatte, uns auf unseren Atem zu konzentrieren und jeden aufkommenden Gedanken zur Kenntnis zu nehmen und dann sanft zur Seite zu schieben. Das hört sich einfach an, aber es ist unglaublich, wie viele Gedanken dauernd irgendwie ihren Weg in unser Bewusstsein finden. Dieses Gespenst (monkey of the mind) ist sehr mächtig und störend.

Zweitens, obwohl viele immer sagten, dass Meditieren gut für uns ist, konnte niemand erklären, was diese Vorteile genau sind. Und da wir in der Tat nach zwei Monaten keine Vorteile erkannten, hörten wir wieder auf.

Anfang 2017 empfahl uns ein guter Freund Transzendental Meditation (TM). Die Jupiter-Filiale von TM wird von Michael Glaza geleitet. Wir zahlten eine einmalige erhebliche Gebühr und lernten von ihm TM. Man ist dann auf Lebenszeit Mitglied und kann sich jeder Zeit kostenlos mit den weltweiten TM-Zentren in Verbindung setzen, um das Neueste über TM zu erfahren. Siehe weiter unten.

Im Gegensatz zu traditioneller Meditation ist TM ziemlich leicht zu lernen und kann ohne große Mühe täglich praktiziert werden. Man konzentriert sich auch bei TM aufs Atmen; aber zusätzlich wird jedem sein persönliches und individuelles Mantra zugewiesen. Dieses Mantra ist ein völlig bedeutungsloses Wort, das keinerlei Sinn hat. Das Mantra wird immer und immer wieder schweigend und nur im Geiste während des Meditierens wiederholt. Da das Mantra nichts heißt und nichts bedeutet, ist es auch weniger wahrscheinlich, dass man während des Meditierens an irgendetwas erinnert wird und die Gedanken abschweifen. Trotzdem kommen hin und wieder verschiedene Gedanken auf, aber wir glauben, dass wegen des Mantras solche störende Gedanken seltener sind.

TM hat bemerkenswerte Vorteile für verschiedene Menschen. Jill und ich hatten zum Beispiel

- keine oder weniger Schmerzen,
- weniger Stress,
- allgemein besseres Wohlbefinden,
- verbessertes und klareres Denkvermögen.

Manchmal hatte ich das Gefühl, dass „erleuchtete Einsicht“ über mich kam. Anders ausgedrückt, ich hatte eine Offenbarung bezüglich eines Problems, mit dem ich mich beschäftigt hatte.

Mehr geistig oder spirituell gesehen, und da ich ganz fest an die *Bedeutung meiner inneren Stimme* glaube, möchte ich sagen: *Wenn ich bete, spreche ich zu Gott, wenn ich meditiere, spricht Gott zu mir*. Jill und ich meditieren meistens zweimal am Tag, jeweils für 22 Minuten, und sind zufrieden damit.

TM unterhält weltweit Zentren, wo man es lernen kann. Für die USA ist die Webseite www.tm.org und für Deutschland ist es www.meditation.de.

Wenn Sie in Deutschland auch nur das allergeringste Interesse an TM haben, klicken Sie bitte auf die deutsche Webseite. Die Beschreibung ist besser als meine Beschreibung hier oben. Und Sie werden sehen, dass es zum Beispiel auch nahe Mülheim wie in Ratingen und Düsseldorf TM-Zentren gibt.

Innerhalb der USA gibt es dutzende Filialen oder Lern-Zentren so wie die in Jupiter, Florida. Es gibt auch eins in Boone, North Carolina, unweit von unserem Sommerhaus im Linville Ridge Club. Dort gehen wir auch im Sommer hin, um unsere TM-Technik überprüfen zu lassen.

Mein Lieblingslied

Mein Leben so zu leben, wie ich es wollte (My Way), verlangte eine Kombination von selbstbewusster Lebenseinstellung, Selbstvertrauen und Demut. Dadurch war es mir möglich, für mein eigenes Schicksal verantwortlich zu sein und mein Leben so gut es ging so zu gestalten und dahin zu steuern, wie ich es haben wollte.

Ich identifiziere mich mit dem Text dieses Liedes und meiner Suche nach einem gut gelebten Leben. Und das ist der Grund, warum dies mein Lieblingslied ist.

Mit Hilfe von meiner guten Freundin Lisa Soud habe ich gelernt, das Lied zu singen. Lisa ist Administrative-Direktorin des Admirals Cove Club, und darüber hinaus auch eine hervorragende und begabte Sängerin. Lisa half mir 2015, das Lied auf Video aufzunehmen, sodass es jeder Zeit gespielt werden kann, möglicherweise auch am Ende meines Lebens.

Hier ist der englische Text des Liedes, und daneben meine eigene deutsche Übersetzung. Diese Übersetzung ist nicht nur inhaltlich einigermaßen richtig. Die Zahl der Silben pro Zeile ist so, dass man den deutschen Text auch singen kann, wenn man möchte.

My Way

And now, the end is near
And so I face the final curtain.
My friend, I'll say it clear
I'll state my case, of which I'm certain.
I've lived a life that's full,
I traveled each and every highway
And more, much more than this,
I did it my way.

Regrets, I've had a few
But then again, too few to mention.
I did what I had to do
and saw it through without exemption
I planned each charted course,
each careful step along the byway
And more, much more than this,
I did it my way.

Yes, there were times, I'm sure you knew
When I bit off more than I could chew;
But through it all,
when there was doubt
I ate it up and spit it out.
I faced it all and I stood tall and
did it my way.

I've loved, I've laughed and cried
I've had my fill, my share of losing.
And now, as tears subside,
I find it all so amusing
To think I did all that
And may I say, not in a shy way,
"Oh, no, oh, no, not me,
I did it my way."

For what is a man, what has he got?
If not himself, then he has naught.
To say the things he truly feels
and not the words of one who kneels;
The record shows I took the blows
and did it my way!

Yes, it was my way!

So wie ich's wollte

Und jetzt ist schon bald Schluss
Die schöne Reise geht zu Ende.
Hier ist ganz klipp und klar
meine Legende.
Mein Leben war erfüllt
wohin auch immer der Ball rollte.
Und mehr, viel mehr als das,
So wie ich's wollte.

Tut mir was Leid? Ich glaube ja,
aber nicht so furchtbar vieles.
Ich tat, was ich tun musst'
und machte alles wie's sein sollte.
Ich plante jeden Schritt
und jeden Weg auf meiner Strasse,
Und mehr, viel mehr als das,
So wie ich's wollte.

Ja manchmal hab ich's wie Du weisst
ein kleines bisschen übertrieben.
Aber immer dann,
wenn's Zunder gab
Hab ich das Feuer schnell vertrieben.
Ich hab's erlebt und stand es durch,
So wie ich's wollte.

Ich hab' geliebt, gelacht, geweint
Und viele Spiele glatt verloren.
Aber jetzt, ich wein nicht mehr,
denn jetzt ist alles richtig lustig.
Du meinst es fiel mir schwer?
Oh Nein, es war ganz einfach.
Und mehr, und mehr als das,
So wie ich's wollte.

Denn was ist ein Mann, was ist er wert?
Eine glatte Null, und ungeehrt
Wenn er nicht das sagt, was er fuehlt,
und nicht das tut so wie er's will.
Ich hab die Schlacht ganz gut geschlagen
Und mehr als das, so wie ich's wollte!

Ja, so wie ich's wollte!

Zusammenfassung meiner Memoiren

Zusammenfassung in Stichpunkten

Menschen, die mein Leben beeinflusst haben:

- **Vater und Mutter**
Meine ersten 14 Jahre, Lebensweisheiten, 1936–1950, Seiten 23–62
- **Herbert Vogt:** lehrte mich 1950 die Grundlagen des Tennis-Sports, Seite 64
- **Onkel Otto Hütter:** lehrte mich 1951 Disziplin im Tennis
als Rezept für Erfolg, Seite 68
- **Dr. Karl Kalmund:** holte mich 1952 in den Kahlenberg-Verein, empfahl mir
Höhere Handelsschule und dann anschließend eine Banklehre,
Seiten 81–82, 89–90, 94–95
- **Uli Fassbender:** stellte 1954 Kontakt her mit Dr. Haas von Stinnes Bank,
Seiten 97–98
- **Horst Jaegeler:** lehrte mich 1954 die Grundlagen des Devisenhandelns.
Seiten 100–104
- **Dr. Karl Haas:** schickte mich zur Ausbildung 1958 nach Paris
und 1959 nach New York, Seiten 108–122
- **Eddie Reichers:** stellte mich in Citibank Frankfurt ein, Seiten 123–132
- **Hans von Fluegge:** lehrte mich die „amerikanische Art zu leben“
Seiten 166–168, 173
- **Jack Arnold:** holte mich für sechs Monate von Frankfurt nach New York
Seiten 161, 173
- **Don Howard:** großer Mentor,
transferierte mich 1971 „permanent“ nach New York, Seiten 200, 233,
und vorübergehend nach Asien.
- **Rita Rodriguez:** Co-Autor meiner ersten beiden Bücher,
Seiten 208, 230–231, 285
Empfahl mich an Ingo Walter bei New York University, Seite 255
- **Ingo Walter,** engagierte mich als Professor bei New York University
Seiten 255, 305–307
- **Jill Riehl:** meine Frau seit 1984, Klebstoff der Familie, Seite 261
- **Pastor Frank Wagner,** Holy Spirit Lutheran Church, Juno Beach, Florida
Weckte mein spirituelles Leben wieder auf, Seite 412

Zeitliche Reihenfolge von wichtigen Ereignissen und Entscheidungen

- **1936** geboren in Mülheim-Ruhr, Germany, Seiten 35–36
- **1942** Fleiß-Kärtchen Geschichte (Mutter), Seiten 40–42
- **1947** Eltern schicken mich zur Sechs-Jahre-Mittelschule, Seiten 51–52, anstatt zum Neun-Jahre-Gymnasium
- **1948** Mutter nimmt meinen Fußball weg wegen meines schlechten Zeugnis, Seiten 52–53
- **1950** Anfang von Tennis, Onkel Ottos Disziplin-Geschichte, Seiten 63, 68
- **1952** Wechsel von Rot-Weiß-Tennis-Verein zu Kahlenberg, Dr. Kalmund, Seiten 81–82
- **1952** Deutscher Jugend-Mannschafts-Meister im Tennis, 1952–1954, mit Henner-Henkel-Mannschaft von Tennis-Verband Niederrhein, Seiten 77–78
- **1953** ein Jahr Höhere Handels-Schule, Dr. Kalmund, Seiten 89
- **1954** Anfang Hugo Stinnes Bank und 2½-jährige Banklehre, Dr. Haas, Anfang von Devisenhandel, Seiten 97–102
- **1958** Zwei Monate Devisenhandels-Ausbildung in Paris, Seiten 114–116
- **1959** Hochzeit mit Karin Boes, Seite 120
Zwei Monate Devisenhandels-Ausbildung in New York, Dr. Haas, Anfang der Freundschaft mit Eddi Reichers von Citibank, New York
Seiten 120–127
- **1960** Wechsel von Hugo Stinnes zu Citibanks neuer Filiale in Frankfurt
Seiten 129–135
- **1960** Sohn Heinz geboren, Seiten 136–138
- **1961** Schaffung meines „Treasury“-Konzeptes, neu in Banken-Welt, Seite 172
Seite 141 Devisen- und Geldhandel kombiniert unter einem Manager
- **1968** Hochzeit mit Ingrid Walendy, Seite 177, Sohn Ralf geboren,
Leiter der neuen Citibank Filiale in Düsseldorf, Seiten 180–181
- **1970** Tochter Janine geboren, Seite 186
- **1970** Wechsel von Citibank in Düsseldorf zu Citibank-Zentrale New York.
Auswandern von Deutschland in die USA, Seiten 187–188
- **1970** Schaffung von Citibank Nassau/Bahamas „offshore funding center“,
Seiten 194–197
- **1970** Schaffung von internationalem Kundenberatungs-Zentrum,
Seiten 197–199
- **1970** Anfang für ganze Familie von „Leben als Amerikaner“ in Darien,
Connecticut, Seiten 192–193, 201–202, 223–224
- **1974** Besuch von Harvard Business School in Boston für 14 Wochen, PMD 27,
Seiten 202–207
- **1974** Vortragender an der Harvard Business School, Seiten 209–211
- **1975** Einführung meines „Treasury“-Systems in Citibank weltweit,
Seiten 212–220
- **1976** Regionaler Treasurer für Asien/Pazifik in 14 Ländern,
leben in Manila, Philippinen, und Hongkong,
Seiten 233–237 und 240–241
- **1977** mein erstes Buch mit Ko-Autor Rita Rodriguez
Foreign Exchange Markets, verlegt von McGraw-Hill in New York,

- Seiten 230–231,
Anfang als Finanz-Professor bei Asian Institut of Management in
Manila (AIM), Schaffung von „Treasury Management“-Lehrplan,
Seiten 238–239
- **1981** Wechsel von Hongkong zurück zu Citibank-Zentrale New York,
Seite 243
 - **1982** Unterrichten bei New York University (NYU)
Finanz-Professor und Mitglied der Fakultät bis 2008,
Seiten 255–256
 - **1983** lerne Jill Novak kennen, Seite 261
 - **1983** schrieb zweites Buch mit Ko-Autor Rita Rodriguez, Seite 285,
Foreign Exchange & Money Markets, verlegt von Mc-Graw-Hill, NY
 - **1984** Hochzeit mit Jill, Seite 279
Executive-Seminare an asiatischen Bank-Schulen einschließlich
in Singapur bis 2004, Seiten 256–257, und
Kuala Lumpur, Malaysia, bis 2016, Seite 303
 - **1984** Stiftungen: Lehrstuhl für Professor bei NYU, Seite 331
Scholarships für Studenten bei IONA Kollege und
Admirals Cove, Seiten 337–339
 - **1987** Schaffung des Value-at-Risk(VAR)-Konzepts, Seiten 287–290
 - **1989** Anfang von Golfspielen, Seite 302
 - **1995** Pensionierung von Citibank nach 36 Jahren, Seite 315
 - **1998** vereidigter Sachverständiger vor Internationalem Gericht in Den Haag
für New York Federal Reserve Bank gegen Zentralbank von Iran
und Oberstem Gericht Singapur, Seite 339
 - **1999** Aufsichtsrat in Hedgefonds und Kapitalanlage-Gesellschaften,
Seite 348
 - **1999** Ehren-Doktor von IONA College in New York, Seite 397
 - **1999** Drittes Buch alleine geschrieben, wieder verlegt von McGraw-Hill,
Managing Risk
in the Foreign Exchange, Money & Derivative Markets,
Seite 317
 - **1999** Lieblingsprofessor-Auszeichnung von New-York-University-Studenten,
Seite 259
 - **2000** vereidigter Sachverständiger für Deutsche Bank und Commerz Bank
Aussage unter Eid vor Oberstem Gerichtshof in Singapur, Seite 345
 - **2004** Wohnungswechsel und neue Country Club-Mitgliedschaften bis heute in
Admirals Cove in Jupiter, Florida, Seite 355
und Linville Ridge in Linville, North Carolina, Seite 365
 - **2009** Wahl für drei Jahre als Aufsichtsrat & Finanz-Direktor in Admirals Cove,
Seiten 358

Persönliche Charaktereigenschaften / gottgegebene Talente und Fähigkeiten

- gute Gesundheit und Gene
- positives Denken

- positive Lebenseinstellung
- klar, logisch und deutlich sprechen
- Kompliziertes in einfachen Worten erklären können
- klares logisches Denken, erkennen, wenn andere unklar reden, Fragen stellen
- Kopfrechnen und mit Zahlen umgehen
- Gutes Gedächtnis für Tatsachen und Gedichte
- Nicht so schnell „Nein“ als Antwort akzeptieren, „dranbleiben“
- „Sechster Sinn“ fürs Geldverdienen

**Günstige Gelegenheiten, die sich mir geboten haben,
und die Fähigkeit, diese zu *erkennen und auszunutzen*.**

Situationen, die oft fälschlicherweise als „Glück“ bezeichnet werden:

- Wechsel von Rot Weiß zum Kahlenberg-Tennis-Verein (1952)
- Lernen und Verstehen des Devisenhandels bei Hugo Stinnes Bank (1954)
- Aufmerksamkeit von Eddie Reichers bei Citibank New York erregen (1959)
- Wechsel von Hugo Stinnes Bank zu Citibank (1960)
- Schaffung meines „Treasury“-Konzepts bei Citibank und damit viel Geld für die Bank auf neue und kreative Weise verdienen (1961-1964)
- Auswandern von Deutschland in die USA (1970)
- Lehren meines Treasury-Konzepts bei AIM in Manila, Philippinen, 1977 und bei New York University in New York 1982 (Römer 12:6-7)
- Jill Novak kennen lernen (1983)

Verpasste Gelegenheiten, Situationen die sich anboten und die ich nicht nutzte:

- Tennis, nicht genug körperlich trainiert, hätte besserer Spieler sein können
- Spanisch lernen, hätte fließend sprechen lernen können während der zehn Jahre, als ich Verantwortung für Südamerika hatte (1985-1995)
- 1981 Position in Citibank, hätte die Erfolgsleiter höher klettern können
- Zeit mit Kindern und Enkeln, nicht genug
- Zeit und Liebe für Familie und Tradition, schlecht ausgeübte Absicht, mehr Zeit mit Familie zu verbringen, wurde besser, nachdem ich Jill kannte
- Beruflicher Erfolg ließ nicht genug Zeit für Familie
- *Wenn ich mein Leben noch einmal zu leben hätte, würde ich mehr Zeit mit Familie verbringen.*

Wie mein Wirken die Welt und andere Menschen berührt und verändert hat:

- Entdeckungen und neue Ideen auf dem Finanz-Gebiet, die weltweit das Handeln in den Geld- und Finanzmärkten und die Kontrolle dieses Handelns veränderten.
- Ermutigte meine Kollegen und Studenten weltweit, an sich zu glauben, und erhöhte ihr Selbstvertrauen.
- Ich berührte das Leben tausender Menschen weltweit in positiver Weise
- Positiver Einfluss auf meine Kinder

Einstellung zu meinem eigenen Geld:

- Ich habe immer Geld gespart, nie mehr ausgegeben, als ich einnahm
- Intuitives Gefühl für die richtige Höhe der Ausgaben
- *Mein Fokus war auf mehr verdienen, nicht auf Kosten senken und sparen*
- Ich hab immer daran geglaubt, dass ich in der Zukunft mehr verdiene
- Seit 1984 habe ich das 10-10-80-System angewandt. Siehe Seite 331.

Meine Regeln fürs Leben:

Zwei Dinge, die jeder machen muss:

- Etwas *lernen*, das heißt sich Wissen und Fähigkeiten aneignen.
- Mit dem erworbenen Wissen und angeeigneten Fähigkeiten *Geld verdienen*, und zwar genug Geld für seinen eigenen Lebensunterhalt, ohne monatlich Geld von Eltern, Freunden oder dem Staat zu erhalten. Seite 432.

Danach, ich wiederhole danach, sind hier zwei Dinge, die jeder tun sollte, und zwar *in dieser Reihenfolge*:

- Heiraten
- Kinder haben und ordentlich erziehen

Vor dem Heiraten müssen die zukünftigen Ehepartner sich einig sein über:

- Umgang mit Eltern
- Religion
- Geld und Sparen für kurzfristige und langfristige Ziele
- Ob Kinder oder nicht

Spenden für Wohltätigkeitszwecke

- Siehe Seiten 330–331
- Ich halte mich an 10-10-80 & das Motto „lernen – verdienen – zurück geben“
- Lukas 6:38: „Gib, und dir wird reichlich gegeben werden“

Zusammenfassung meiner Memoiren in Prosa

Dieses Buch beschreibt mein Leben bis 2018. Wie schon im Vorwort erwähnt, das ganze Buch ist zu 100% aus meinem Gedächtnis herausgeschrieben. Ich habe nie Notizen oder „Zettelchen in der Schublade“ gehabt. Als ich 2016 das Alter von 80 Jahren erreichte, habe ich mich einfach hingesetzt und angefangen zu tippen. Und zwei Wochen später waren es 350 Seiten geworden, der Hauptteil dieses Buches. Da ich ein Optimist bin, der das Glas immer als „halb voll“ sieht, habe ich mich wahrscheinlich überwiegend an die positiven Dinge in meinem Leben erinnert. Das ist normal und menschlich, und so möchte ich mein Leben in Erinnerung behalten.

Natürlich begann alles mit meiner Mutter, der wichtigsten Person in meinem Leben. Sie hat mich gegen den Willen ihrer Ärzte geboren. Als ich nur ein paar Wochen alt und ernstlich krank war, folgte sie dem Rat ihrer Ärzte: täglich eine Banane (man schlage sie mit silberner Gabel!) und Milch von derselben Kuh für mich. Sobald ich jedoch laufen konnte, gab sie mir ausreichend Freiheit, alles zu essen, was mir in der Bäckerei meines Vaters in die Hände kam, einschließlich jede Menge Fett und Dreck. Dieses unsaubere Essen, zusammen mit guten Genen und kaltem Wasser nach jedem Baden und Duschen, war die Grundlage für meine robuste Gesundheit trotz Übergewicht in der zweiten Hälfte meines Lebens. Ohne meine Mutter wäre nichts von alledem passiert. Viele Menschen nehmen heute täglich probiotische Zusatzstoffe in Pillenform. Damit geben sie zusätzlich Dreck in ihren Organismus, um ihr Immunsystem zu stärken. Ich brauche solche Pillen nicht, denn ich habe von Kindesbeinen an eine solide Grundlage von Schmutzstoffen in meinem Körper.

Als Nächstes kam die Fleiß-Kärtchen-Geschichte, kurz nachdem ich in die erste Klasse der Volksschule eingeschult worden war. Dadurch lernte ich durch meine Mutter: „Wenn etwas passieren soll, muss ich es machen.“ (If it's going to be, it's up to me!)

Ein paar Jahre später kam der Tag, als ich zwölf Jahre alt war und meine Mutter mir vorübergehend meinen Leder-Fußball wegnahm. Das war eine erfolgreiche Maßnahme, um mich zu besseren Leistungen in der Schule anzuregen. Diese beiden erzieherischen Maßnahmen veränderten meine Lebenseinstellung. Ich lernte die Bedeutung des Ausdrucks „selbst ist der Mann“.

Am allerwichtigsten aber war, dass meine Mutter von frühester Jugend an mir immer und immer wieder eintrichterte: „Was andere können, kannst du auch!!“ Dadurch bekam ich eine unerschütterliche „Ich kann das“-Einstellung und die Überzeugung, dass es nichts gab, was ich nicht kann. „Wenn ich ganz fest daran glaube, dann kann ich's auch!“

Die Geschichten meiner Mutter über ihres Vaters Wirtschaft und seine Methoden, Geld zu verdienen, sowie auch ihre eigene Art und Weise, ihr Lebensmittel- und Feinkost-Geschäft aufzubauen, weckten in mir den Wunsch, erstklassig zu sein (drive for excellence) und im Leben Erfolg zu haben. Das bedeutete gemäß der Definition meiner Mutter, Geld zu verdienen und ein angesehenes Mitglied der Gesellschaft zu sein.

Niemand ist perfekt, und meine Mutter war keine Ausnahme. Ihr Fehler war, dass sie in mir nicht genug die Wichtigkeit der Familie im weiteren Sinn weckte. Erst nachdem meine dritte Frau Jill 1983 in mein Leben eintrat, lernte ich diesen Wert in ausreichendem Masse kennen. Ich lernte von ihr, „Familie kann nie etwas falsch machen“ (family cannot do wrong!).

Ein großer Teil meines wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Erfolgs war das Ergebnis von zwei Entscheidungen. Die erste war, 1960 von Hugo Stinnes in Mülheim-Ruhr zu Citibank in Frankfurt zu wechseln. Die zweite war, 1970 von Citibank in Düsseldorf zur Citibank-Zentrale in New York zu wechseln, und in die USA auszuwandern. Durch den zweiten Wechsel von Deutschland in die USA, wo ich

jetzt mehr als die Hälfte meines Lebens verbracht habe, lernte ich all die Vorteile der amerikanischen Lebensart, des „American Way of Life“ kennen, was natürlich auch meiner Familie zugutekam.

Mein Sohn Ralf erinnerte mich vor zwei Jahren daran, als er mir in einem Geburtstagsbrief schrieb:

„Ich habe schon öfter erwähnt, wie dankbar ich Dir als Dein Sohn bin für alles, was Du für mich getan hast. Mich in die USA gebracht zu haben ist eines davon, und damit sind so viele andere Vorteile verbunden. Amerika ist in der Tat das Land der unbegrenzten Möglichkeiten. Wenn ich mir mein Leben bis heute hier in diesem Land anschau, kommt unwillkürlich ein Lächeln auf mein Gesicht. Und mein Leben wird von Tag zu Tag besser und besser.“

Als ich von Deutschland nach Amerika auswanderte war ich wahrscheinlich nicht reif genug, um bei meiner Entscheidung die Auswirkungen auf meine Familie auch als einen wichtigen Grund mit zu berücksichtigen. Wahrscheinlich hat meine allgegenwärtige *innere Stimme und Intuition* mich damals wieder einmal das Richtige tun lassen.

Zusätzlich zu der Anleitung meiner Mutter hörte ich während meines ganzen Lebens auf diese meine starke innere Stimme, meine Intuition und mein Bauchgefühl. Meine starke Intuition war Kompensation für meine limitierte schulische Ausbildung. Diese Intuition war so stark, dass es manchmal schwer war, das Ergebnis von logischem Denken zu unterdrücken und dem Rat der Intuition zu folgen. Ich folgte meiner *inneren Stimme*, wenn ich *wichtige Entscheidungen in meinem Leben traf*, wie zum Beispiel:

- Wechsel vom Rot-Weiß-Tennis-Verein zum Kahlenberg-Verein, mit 15 Jahren
- Wechsel von der heimischen Hugo Stinnes Bank zu der amerikanischen Citibank in Frankfurt, mit 24 Jahren
- Von Deutschland auswandern zur Citibank New York, mit 34 Jahren
- Für Citibanks asiatischen Devisen- und Geldhandel Verantwortung übernehmen, New York verlassen und in Manila, Philippinen, und Hongkong leben, mit 40 bis 45 Jahren

Meine *innere Stimme und Intuition* inspirierten mich auch, wenn ich während meiner 35 Jahre bei Citibank neue Konzepte schuf, die von Banken weltweit übernommen und angewandt wurden, einschließlich:

- Die organisatorische Form von Treasury, welche unter einem Manager, dem Treasurer, den Handel mit Devisenkursen und Zinssätzen vereint, mit 24 Jahren.
- Eigenhandel und Spekulation auf Veränderungen in Devisenkursen und Zinssätzen, zum ersten Mal in der Geschichte der Citibank, mit 25 Jahren.

- Das Konzept von Value-at-Risk (VAR), welches Risiko-Positionen, ausgedrückt in nichtssagenden Volumens-Beträgen, umwandelt in Geld-Beträge, die unter normalen Umständen an diesen Risiko-Positionen verloren werden könnten. Dieses VAR-Konzept erlaubt auch, Handelsgewinne ins Verhältnis zu den VAR-Beträgen zu setzen, also eine Risiko-gegenüber-Gewinn-Analyse zu machen. Mein Alter war damals 51.
- Zahlreiche neuartige interne Kontroll-Techniken zum Schutz gegen Fehler und Betrug, entwickelt während meiner 35 Jahre bei Citibank, im Alter von 24 bis 59.

Ich wandte intuitiv an, was der deutsche Philosoph Immanuel Kant so ausdrückt: „Hören und sehen, was jeder hören und sehen kann, und tun, was noch keiner vorher getan hat.“

Grob gesagt habe ich bei Citibank, in einer Automobil-Analogie ausgedrückt, sowohl das Gaspedal in Form des spekulativen Eigenhandels als auch die Bremsen in Form des VAR-Systems und der diversen internen Kontrollen entdeckt und eingeführt. Diese Konzepte wurden weltweit von Banken übernommen. Sie sind auch beschrieben in meinem 1998 erschienenen und von McGraw-Hill in New York verlegten Buch Managing Risk in the Foreign Exchange, Money and Derivative Markets.

Wenn Banken, einschließlich Citibank, es geschafft hätten, meine Kontroll-Methoden, wie getrennte Verantwortungsbereiche zwischen Handel und Risiko-Management sowie detaillierte Produkt Programme für alle Finanz-Instrumente einzuführen, hätte die Finanzkrise von 2008 vermieden werden können.

Wenn ich einen allgemeinen Blick zurückwerfe auf dass, was ich während meiner Zeit in Citibank zwischen 1960 und 1995 entwickelt und beigetragen habe, muss ich die folgenden Schlüsse ziehen:

- In den 1960er Jahren führte ich den spekulativen Eigenhandel bei Citibank ein. Das heißt, ich lehrte die Bank, auf erwartete Veränderungen in Devisenkursen und Zinssätzen zu spekulieren. Das war die Einführung des Gaspedals bei Citibank.
- In den späten 1980er Jahren schuf ich auch die erforderlichen Bremsen. Speziell schuf ich und führte ein das Value-at-Risk(VAR)-System zur Steuerung des Preisrisikos sowie das Konzept von Darlehens-Equivalenten

zur Steuerung des Kontrahenten Kredit Risikos bei Zins- und Devisen-Termin-Geschäften.

Um es so deutlich wie möglich zu machen, möchte ich Folgendes sagen: Die führenden Händler, die das große Geld für Citibank verdienten und damit die enormen Boni ermöglichten, hatten mehr zu sagen als die Risiko-Manager, deren Job es war, die Händler zu kontrollieren. Auf dem Papier gab es separate Verantwortung für Händler und ihre VAR-Limite einerseits und Risiko-Kontrolle andererseits. Das Problem war, dass die Risiko-Manager nicht in der Lage, waren sich durchzusetzen und die Limite aufrechtzuerhalten. Als Analogie nochmals: Die Stopp-Zeichen im Straßenverkehr sind eine gute Idee und ausgezeichnet, aber sie funktionieren nur dann, wenn die Polizei sich durchsetzt und alle Fahrer, die nicht stoppen, hart bestraft. Wenn die Polizei die Verkehrssünder nicht bestrafen kann, sind die besten Stopp-Zeichen nutzlos. Die Gier und der Hunger der Händler nach großen Boni waren zu groß.

Das Gaspedal war stärker als die Bremsen!!

Hier ist noch eine wichtige Tatsache. Während meiner Zeit von 1960 bis 1995 in Citibank waren die meisten Top-Leute in ihrem Herzen Kredit-Manager. Sie sorgten sich immer um große Verluste an spekulativen Preis-Risiko-Positionen, welche die Händler in den Finanzmärkten eingegangen waren. *Oft verstanden diese Kredit-Leute nicht einmal alle Details dieser Preisrisiko-Positionen.* Das war ja auch nicht ihr Haupt-Job. *Sie waren primär für Kreditrisiko zuständig* und sollten sich sorgen, dass alle Kredite wieder zurückgezahlt werden.

Citibank war die erste Bank der Welt, die zusätzlich und parallel zum Kredit-Komitee ein separates unabhängiges Markt-Risiko-Komitee hatte, von dem ich ein Mit-Gründer war. Trotzdem hatte ich immer das Gefühl, dass wir Markt-Risiko-Leute von den Kredit-Risiko-Leuten nicht ganz für voll genommen wurden. Sie verstanden nicht ganz, was wir machten, und dachten deshalb, dass es zu gefährlich und riskant war.

Es ist mir deshalb wichtig festzustellen, dass in der 2008–2009-Periode die wirklich großen Verluste von einem unverantwortlich großen Kreditrisiko herrührten und nicht von zu großem Preisrisiko. Die größten Verluste fielen bei Hypotheken an.

Und diese Verluste entstanden nicht, weil die Zinsen anstiegen. Der Grund für die Verluste war, dass die Hauseigentümer höhere Hypotheken-Darlehen aufgenommen hatten, als der Wert ihrer Häuser war. Beispiel: Der ursprüngliche Wert eines Hauses war 100.000 und Citibank gab ihnen eine Hypothek von ebenfalls 100.000 (Voll-Finanzierung, Fehler der Kredit-Leute, zu viel Hebelwirkung oder „leverage“). Dann stiegen die Zinsen an, und der Hauseigentümer wollte sein Haus verkaufen. Aber da war ein Problem; der Preis des Hauses war auf 70.000 gefallen. Der Hauseigentümer ging bankrott, Citibank übernahm das Haus, und nun hatte Citibank den Verlust von 30.000.

Fazit: Der Hauptgrund für die Verluste war eine schlechte Kredit-Entscheidung und nicht eine verfehlte Zins-Spekulation!!

Hier sind noch weitere Aktivitäten, zu denen ich durch meine *innere Stimme* und Intuition angespornt wurde:

- Die oben beschriebenen Konzepte, anfangs bei New York University und dann weltweit zu unterrichten, mit 46 Jahren
- Ko-Autor und Autor von Büchern, alle von McGraw-Hill in New York verlegt, in denen ich die oben erwähnten Konzepte beschrieb, mit 41, 47 und 62 Jahren
- Stiftung eines Lehrstuhls für einen Professor bei der Stern School of Business der New York University, mit 48 Jahren.

Durch diese Erinnerungen erinnere ich mich an viele wichtige Momente in meinem Leben, die ich ganz einfach noch mal erlebe, als wäre es erst gestern gewesen. Natürlich waren alle diese Lebensabschnitte wunderbar und stellen kostbare Erinnerungen dar.

Als ich diese Erlebnisse hatte, schienen sie für ewig anzudauern.

Wenn ich jetzt darauf zurückblicke, verschwinden sie in Blitzesschnelle. Als ich um 1975 im Alter von fast 40 Jahren anfang, weltweit zu reisen, ermutigte mich meine Mutter in zahllosen Briefen immer wieder, bewusst jeden Moment zu genießen und alles voll wahrzunehmen. Damals dachte ich, dass ich dem Rat meiner Mutter folgte, und alles genoss. Wenn ich jetzt zurückblicke, weiß ich, dass ich nicht oft genug halt gemacht habe, um an den „Rosen zu schnuppern“.

Deshalb rate ich jedem dringend, *jeden Augenblick des Lebens bewusst zu genießen*, denn „es ist immer schon später als wir denken“.

*„Wir bedauern die Vergangenheit
und sorgen uns um die Zukunft,
aber wir nehmen uns nicht genug Zeit,
uns an der Fülle eines jeden Augenblicks zu erfreuen.“*

Gedicht: Des Sommers letzte Rose

Keiner weiß, wann unsere Zeit hier auf Erden zu Ende ist. Diese Tatsache kommt in dem folgenden Gedicht so gut zum Ausdruck:

Ich sah des Sommers letzte Rose stehen.
Sie war, als ob sie bluten könne, rot.
Da dacht ich schweigend im Vorübergehen
„So weit im Leben, und so nah am Tod.“

Es regte sich kein Hauch am heißen Tag.
Nur leise strich ein weißer Schmetterling.
Doch ob auch kaum sein Flügelschlag die Luft bewegte –
sie empfand es, und verging.

Lied: Der alte Seemann

Der alte Seemann kann nachts nicht schlafen;
die große Sehnsucht treibt ihn hinaus zum Hafen.
Dort steht er stundenlang und schaut hinaus aufs Meer,
die fernen Länder und die Freunde fehlen ihm sehr.

Ein letztes Mal noch möchte er dabei sein
bei Sturm und Wetter draußen auf hoher See;
dann ging er gerne auf große Fahrt gen Himmel,
und sagt der ganzen Welt und seinem Meer Ade.

Wanderers Nachtlid

**Meine beiden Lieblings-Gedichte für den Abend,
beide von Johann Wolfgang von Goethe (1749–1832)
mit demselben Titel**

1776

Der du von dem Himmel bist,
Alles Leid und Schmerzen stillest,
Den, der doppelt elend ist,
Doppelt mit Erquickung füllest;
Ach, ich bin des Treibens müde!
Was soll all der Schmerz und Lust?
Süßer Friede,
Komm, ach komm in meine Brust!

1780

Über allen Gipfeln
ist Ruh.
In allen Wipfeln
spürest Du
kaum einen Hauch.
Die Vögelein schweigen im Walde.
Warte nur, balde
ruhest Du auch.

Gebet am Abend

Müde bin ich, geh' zur Ruh',
schließe beide Augen zu.
Hab ich Unrecht heut getan,
sieh' es, lieber Gott, nicht an!
Deine Gnad' und Jesu Blut
machen alles wieder gut.
Herr durch Deine Güt und Macht
Gib mir eine gute Nacht.

Wir freuen uns auf ein gesundes und wunderbares „Morgen“ . . .



. . . und werden uns weiterhin gegenseitig viel geben.

Verzeichnis der Gedichte und Lieder

<u>Seite</u>	<u>Titel</u>
14	Lobe den Herrn, 4. Strophe
48	Guter Rat
60	Der Herr ist mein Hirte, Psalm 23
86	Der Schatzgräber
131	Der frohe Wandersmann
186	Daseins-Zweck des Schalls
189	Wärst Du doch in Düsseldorf geblieben
219	Versäumte Gelegenheiten (2)
268	Die alte Waschfrau
276	New York, New York
278	Lobe den Herrn, 3. Strophe
316	Stufen
364	Admirals Cove Klub Lied
395	Das gibt's nur einmal, das kommt nie wieder
396	Wenn Du noch eine Mutter hast
442	So, wie ich's wollte (My Way)
453	Des Sommers letzte Rose
453	Der alte Seemann kann nachts nicht schlafen
454	Wanderers Nachtlied (2),
454	Gebet am Abend