

AUFSTEIGER

# Der Geldautomat

London beherbergt den Typus des geschmeidigen Finanzmaklers. Drei junge Deutsche erleben hier Abgründe und Magie des schnellen Geldes.  
*Von Christoph Scheuermann*

Sieben Tage vor dem Beben steigt Kristof Kostencki in den Fahrstuhl der Londoner Barclays-Zentrale und spricht von Übelkeit. Ihm sei hier lange Zeit schlecht geworden. Die Evolution hat dem Menschen kein Sinnesorgan für Geschwindigkeit gegeben, so dass Kristof nur beim Bremsen und Beschleunigen spürt, wie schnell die Kabine auf- und abwärtsrast. Er arbeitet seit zwei Jahren bei Barclays, der Skandalbank, und hat sich an vieles erst gewöhnen müssen.

Die Aufzugtür öffnet sich mit einem Pling im 30. Stockwerk, der Etage mit den Konferenzräumen. Kristof geht mit großen Schritten an Büros mit schalldichten Glaswänden vorbei, hinter denen Menschen aussehen wie Fische im Aquarium. Hier finden auch die Vorstellungsgespräche statt, in denen die Bank Nachwuchs auswählt wie aus Zuchtbecken. In einem der größeren Räume unterhalten sich Männer in dunklem Anzug, an der Tür steht: Speed-Networking. Eine andere Gruppe beschäftigt sich mit „Reichtums-Management“. Kristof bleibt vor einem hohen Fenster stehen und schaut hinüber auf die Stadt und die anderen Hochhäuser, auf Türme voller Geld. Er sagt nichts, er lacht nur. Dann steigt er wieder in die Kabine, die kurz beschleunigt und mit ihm abwärtsrast.

Kristof Kostencki arbeitet bei Barclays als Head of Liquidity Analysis, Performance and Planning, er ist 27 und vor zwei Jahren von Hamburg nach London gezogen. Seine Stelle wurde geschaffen, weil die Bank jemanden suchte, der sich die Geldflüsse im Investment-Banking ansieht und den Überblick über die aberwitzig vielen Transaktionen behält, die das Institut jeden Tag abwickelt. Es ist ein Job im Maschinenraum der Finanzindustrie. Kristof gleicht Prognosen mit der Realität des Markts ab, prüft Zahlen, korrigiert Entwicklungskurven und beobachtet die Milliardenströme, die über die Konten jagen. Er ist der Schleusenwärter. Wenn jemand in der Bank zu viel Geld riskiert, riegelt Kristof freundlich die Ventile ab.

„Ich bin jemand, der tief in die Liquidität hinabsteigt, sich alles ansieht, wieder hinaufsteigt und einen Schritt zurücktritt“, sagt er. Wenn seine Mutter, eine Lehrerin, gefragt wird, was ihr Sohn beruflich mache, sagt sie: Er sorgt dafür, dass seine Bank immer genug Geld hat.

Kristof ist 2,05 Meter groß, ein Turm, der in die Welt ragt. Wie andere gutmütige Riesen auch versucht er, seine Mitmenschen davon zu überzeugen, dass er ungefährlich ist. Bei den Empfangsdamen bedankt er sich, auch wenn er nur einen Besucherausweis zurückgibt.

Seine Arbeit kostet Kraft. Eine Bank funktioniert wie eine Pumpstation, die das Geld auf der einen Seite ansaugt und auf der anderen ausstößt. In den dazwischenliegenden Schritten arbeitet sie daran, dass etwas hängenbleibt. Es sind Milliarden. Kristof musste lernen, schnell zu sein, weil die Pumpen in den Bankentürmen der Canary Wharf im Osten Londons mit besonders hohem Druck arbeiten. Anders als die Londoner City, das alte Geldviertel, in dessen engen Straßen und Gebäuden das Kapital seit Jahrhunderten nistet, breitet sich in der Canary Wharf das neue, schnelle Geld aus. Investmentbanken, Private-Equity-Firmen, Hedgefonds. Wenn die City ein Gentleman ist, zurückhaltend und höflich, ist die Wharf ein Prolet im Boss-Anzug. Manche sagen, hier gedeihe das Risiko besonders gut, die Lüge, die Gefahr.

J.P. Morgan verspielte auf der Wharf vor kurzem mindestens zwei Milliarden Dollar, und auch die anderen amerikanischen Geldhäuser gerieten durch ihre risikanten Geschäfte in London ins Schlingern. Das Geld vermehrt sich hier besser als anderswo, und wie es aussieht, kann es sich der Kontrolle des Staats auch gut entziehen. Die Freiheit hat ein Risiko. Die Türme leeren sich gelegentlich. Als Lehman Brothers nach dem großen Crash von der Wharf verschwand, standen Angestellte mit leerem Gesicht auf den Straßen, in den Händen Pappkartons. Trotzdem rücken neue Männer nach. Kristof, der Schleusenwärter, auch Fabian, 21 Jahre alt, aus München, Student der Wirtschaftswis-



Nachwuchsbanker Kristof: Wenn jemand zu hohe

senschaften, oder Philip aus dem Saarland, 33 Jahre, Principal bei Hellman & Friedman, einer Private-Equity-Firma. Drei junge Männer an verschiedenen Stationen ihrer Karriere in der europäischen Geldhauptstadt, dieser „money making machine“, wie eine Headhunterin erzählen wird, „einer Maschine ohne Leben, ohne Kultur, ohne Seele“. Einem Geldautomaten.

Kristof tritt aus der Drehtür in die Schatten von HSBC, Citibank und der Bank of America. Wenn der Sommer die Luft zwischen den Türmen wärmt, sammeln sich die jungen Trader, Analysten, Abteilungsleiter und Manager im „Parlour“ und in den anderen Bars. Sie lachen und spülen dem Tag ein Bier nach dem anderen hinterher, wie Matrosen, die gemeinsam eine Havarie überlebt haben. Kristof legt seinen Kopf in den Nacken und schaut auf das Dach des Barclays-Turms. Der Schriftzug fehlt. „Wird gerade gereinigt.“ Kristof zeigt nach oben, zur



ALEX MACNAUGHTON / DER SPIEGEL

*Summen riskiert, riegelt er freundlich die Ventile ab*

31. Etage, wo unter dem Dach das Büro von Robert E. Diamond Jr. liegt, den alle in der Bank nur Bob nennen. Bob ist an diesem Tag noch der Präsident von Barclays PLC. Kristof sagt, ihm gefalle der lockere Umgang. Das sei das Schöne an der Wharf und England. Man darf selbst Turmherren beim Vornamen nennen.

Nachdem er das zweite Glas geleert hat, nimmt er den Weg zu einer Rolltreppe, die ihn in einen Tunnel hinabführt und einen Irrgarten freigibt. Unter der Oberfläche ist die Wharf ein Gewirr von Gängen, Treppen, Passagen, hohen Räumen und Sackgassen, drei Etagen tief. Wie eine riesige unterirdische Blase, vollgestopft mit Sushi-Bars, Schuhläden, Juwelieren, Schneidern. An der Oberfläche will jeder der über 100 000 Analysten, Sekretärinnen und Kreditverkäufer, die auf der Wharf arbeiten, den Deal des Lebens schließen. Oben greift jeder Hot-Dog-Verkäufer nach dem Himmel.

Unten, wo kein Tageslicht existiert und keine Vergangenheit, gedeihen die dunklen Träume. Die Sehnsucht nach Luxus, nach Verschwendung, der Käuflichkeit des Glücks. Die Blase ist eine Mischung aus Abflugterminal und vergoldeter Shopping-Mall. Ein Zombie-Ort. Kristof hat sich verlaufen. Er tritt durch eine Tür, die einen weiteren Gang freigibt, dreht sich um und steigt auf eine Rolltreppe, die tiefer in das Labyrinth hinabführt. Später sitzt er im Wagamama, einem asiatischen Restaurant, vor einem Teller Fleisch. Es ist schwer, mit ihm Schritt zu halten, weil er ungeduldig wird, wenn er sein Ziel nicht sieht.

Kristof arbeitete zuvor als Unternehmensberater. Er studierte an der Fachhochschule Wedel bei Hamburg Wirtschaftsinformatik und in Edinburgh Finanzwissenschaft. Die Wharf mit den Türmen und der Blase darunter findet er furchtbar und aufregend zugleich. Furchtbar wegen des Betons, aufregend wegen der Chan-

cen. Die Zeit läuft schneller als in Deutschland. „Wir haben Sparkassen“, sagt Kristof mit dem Amusement eines Botanikers, der eine seltsame Pflanze in der Hand hält. Seltsam, aber interessant. Seine Familie geht behutsam mit Geld um, und wenn seine Mutter ein Auto kauft, zahlt sie in bar. Die Wharf ist eine Welt aus Plastik. Keiner macht sich die Finger an Scheinen schmutzig.

Kristof lacht immer noch über die Eigentümlichkeiten dieser Welt. Über die Mädchen auf seiner Etage, die ihre High Heels abends unter dem Schreibtisch parken und in Turnschuhe schlüpfen, wie Schauspielerinnen, die aus unbequemen Kostümen steigen. Über die Trader, die ihr Mittagessen am Schreibtisch in sich hineinstopfen. Und über die Verabredungen zum „liquid lunch“, zum flüssigen Mittagessen, wenn es eine Prämie, einen fetten Deal oder einen neuen Job zu feiern gibt. Kristofs Leben ist schnell und



HORST FRIEDRICH / ANZENBERGER / DER SPIEGEL

**Student Fabian:** *Die Turmherren verlangen kein Leben, nur Lebensläufe*

gut. Er spült das Bier hinunter und lächelt sein Botaniker-Lächeln. Sparkassen!

Wer in England Wirtschaft oder Finanzen studiert, wächst mit der Verführungskraft des Geldes auf, weil es selbstverständlich ist, Geld mit Geld zu verdienen. Diejenigen, die in die Türme wollen, respektieren die Bedingungen der Turmherren. In den ersten Wochen des Studiums schwärmen Vertreter von Goldman Sachs, Morgan Stanley, der Deutschen Bank und anderen Instituten an die Hochschulen in London und Umgebung aus. Sie suchen Kämpfer. Fabian, der Student aus München, sagt: „Die Banken stehen am ersten Tag da und geben dir eine Motivation für dein Leben. Sie reichen dir die Hand.“

Fünf Tage vor dem Beben sitzt er in der Nähe seiner WG in einem Teehaus und denkt über sein Studentenleben nach. Vor zwei Jahren kam er als Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes in London an, damals dachte er, mit seinem Einser-Abi hebe er sich am University College hervor. Er musste einsehen, dass seine Kommilitonen genauso gut sind. Fabian kommt mit ihnen zurecht, obwohl er sagt, dass die meisten von ihnen vom ersten Tag an kaum noch über ihre Berufslaufbahn nachdenken. Ihre Ziele stehen fest: die Türme. Während des Studiums lernen sie in Seminaren, Bewerbungsschreiben so zu schmiegeln, bis sie wie Puzzleteile

in freie Stellen passen. Die Turmherren verlangen kein Leben, nur Lebensläufe.

Sie bieten den Studenten im Frühling des ersten Studienjahrs einwöchige Hospitanzen, die umgerechnet mit bis zu 1300 Euro bezahlt werden. Im Sommer des zweiten Jahres bekommen die Studenten ein zehnwöchiges Praktikum, und wer gut ist, holt sich im Praktikum seinen ersten Vertrag. Einmal stand ein Manager von Morgan Stanley im größten Hörsaal der Uni, erzählt Fabian, und fragte: Wer von euch will Investment-Banker werden? Es sahen fast alle Hände nach oben gegangen.

Fabian sagt, er sei schockiert gewesen über den Mangel an Willen, die Wirtschaft zu verstehen. Er war auch erschrocken über die Verführungskraft des Geldes, die diese Stadt in Hypnose versetzt. Fabian hat deshalb an der Uni die Economist's Society gegründet, deren Mitglieder ein tieferes Verständnis von Wirtschaft fördern, wie Kartografen, die gefährliches Territorium ausweisen. Die Society hat Autoren wie John Kay oder Philip Coggan eingeladen, die über alternative Wirtschaftssysteme und Schulden sprechen. Fabian sagt, er wolle die Leute zur Reflexion ermuntern. Er krepelt das System von innen um. Gleichzeitig ging auch in ihm eine Veränderung vor.

Bevor er nach London kam, hätte er nach dem Studium am liebsten sofort bei

der Weltbank oder dem Internationalen Währungsfonds angefangen. Jetzt sagt er, eine Bankerkarriere könne ein Weg zu vielen Zielen sein. In den Türmen lerne man Zielfixierung, Durchhaltevermögen, Unempfindlichkeit gegen Schmerzen. Er stellte fest, dass der Chef der Europäischen Zentralbank bei Goldman Sachs war. „Ich merke, wie sich tausend Möglichkeiten vor mir entfalten“, sagt Fabian.

Mit dem Gehalt allein lasse sich die Begeisterung seiner Kommilitonen für die Banken nicht erklären. Fabian studiert mit Leuten, die rund um die Uhr arbeiten wollen und Zahlen lieben. Frank Witte, Fabians Tutor am Department of Economics, schildert seine Studenten als extrem belastbare, hyperaktive, hyperintelligente Wesen, die schon im zweiten Praktikum mit Millionen jonglieren dürfen. Die Möglichkeit, das eigene Talent zu testen, zieht sie an wie Rennfahrer. Man könnte das Sucht nennen oder Gier. Fabians Tutor sagt: „Ein Teil ist Rock'n'Roll.“

Die Wharf ist voll mit Testosteron, das den Kampf Mann gegen Mann befeuert. Wie in vielen bewaffneten Konflikten gibt es Hunderte kleiner Regeln. Die wichtigste lautet: „No brown in town“. Keine braunen Anzüge. Tolerierte Farben sind: Navy, Saphir, Ultramarin, Azur, Kobalt, Graublau, Nachtblau, alle übrigen dunklen Blautöne, Grau und Schwarz. Kristof hat



HORST FRIEDRICHS / ANZENBERGER / DER SPIEGEL

**Junginvestor Philip:** *Wie performt man den Markt aus?*

seinen ersten Anzug für 1000 Pfund auf der Savile Row anfertigen lassen, in Navy, aber inzwischen hat er einen Thailänder, der Bürobesuche macht und ihm Hose und Jackett für 400 Pfund schneidert.

Es ist Mittagspause. Kristof sitzt in einem der Schnellrestaurants unten im Labyrinth und bestellt einen Double Burger mit Schinken und Mayo, frittierte Zwiebelringe und einen Oreo-Milchshake, der in einem Metallbecher von der Größe einer Blumenvase serviert wird. Schleusenwärter-Lunch. Auch wenn der Geldstrom nicht sichtbar ist, lassen sich die Auswirkungen seines hohen Drucks an den Körpern der jungen Männer ablesen, die hier arbeiten. Sie schwimmen auf oder zehren aus. Kristof macht Krafttraining, wenn er es schafft, aber andere landen beim Orthopäden, Psychologen oder Dealer.

Keiner will hier lange bleiben. Die wenigen persönlichen Dinge, die Kristof im Büro hat, passen in den abschließbaren Rollcontainer unter seinem Schreibtisch. Die Wharf ist ein Transitbereich, und obwohl Kristof erst zwei Jahre hier ist, will er weiter. „Auf die ‚buy side‘“, wie er sagt, dorthin, wo Firmen geschluckt und verkauft werden. Zu Private-Equity-Firmen, auch Hedgefonds findet er interessant. Er will tiefer in den Strom, dorthin, wo es dunkler ist. Zu den Raubfischen. Er weiß nur noch nicht, wohin und wann.

Niemand kann sagen, wie viele Kopfgeldjäger in London die jungen Männer von den Pumphäusern wegholen. „Vielleicht sind es 50 Firmen, vielleicht mehr“, sagt Hephzi Pemberton. Sie gründete vor drei Jahren mit ihrer Freundin Caroline Ealand die Agentur Kea Consultants, die junge Männer und Frauen zwischen Mitte zwanzig und Mitte dreißig an Hedgefonds und Private-Equity-Firmen vermittelt. Sie sind wie Spielerberater, die Talente möglichst früh binden. Hephzi und Caroline trainieren sie auf Vorstellungsgespräche, reden ihnen zu, suchen nach besseren, höherbezahlten Jobs und verhandeln später „das Paket“. Lohn, Urlaub, Prämien. Das Jahresgehalt für einen guten Banker Ende zwanzig liege umgerechnet zwischen 150 000 und 190 000 Euro, ohne Bonus. „Wir suchen die Talente, die später Führungsaufgaben übernehmen“, sagt Hephzi.

Die Wharf wird überschwemmt von jungen Männern, die gierig auf Erfolg und Geld sind. Im Frühjahr kommen sie aus Cambridge, Oxford, von der London School of Economics und dem University College London, 450 bis 700 Studenten pro Saison, je nach Jahrgang. Wenige Frauen, viele Cowboys. Das beste Fünftel von ihnen schaffe nach zwei, drei Jahren den Absprung, sagt Hephzi. „Wir picken uns die Rosinen von den Banken und

Unternehmensberatungen.“ Sie lebt von dem Drang nach oben, Kündigungen gehören zu der Wharf wie der Taco-Wagen am Canada Square. Jeder hat ein Interesse an Kündigungen, außer demjenigen, der rausgeschmissen wird.

Wer freiwillig wechseln will, geht einfach. Die einzige Regel lautet: Gehe erst nach Februar. Im Februar ist Bonuszeit, sagt Kristof, man merkt es daran, dass der Porsche-Händler seine Wagen noch gründlicher poliert. Kristof knetet unten im Labyrinth bei Starbucks den Deckel einer Wasserflasche. Abends war er mit Kollegen Bier trinken, und in der Nacht stufte die Rating-Agentur Moody's die Kreditwürdigkeit von weltweit 15 Banken herab. Als Kristof morgens auf den BlackBerry schaute, war der Posteingang überschwemmt. Moody's hatte Barclays um zwei Stufen von A1 auf A3 abgewertet. Es war das Vorbeben. Wenn die Bank jetzt von anderen Banken Geld leiht, muss sie mehr zahlen, es ist möglich, dass Kunden und Investoren wegbleiben. Wenn die Lage schlechter wird, können die Geldreserven schrumpfen, und der Schleusenwärter muss die Ventile abriegeln.

Es ist einer dieser Tage, an denen die Wharf schneller pulsiert als sonst, die Telefone häufiger klingeln und im Bloomberg-Chat, den Kristof in einem seiner sechs Bildschirme im Großraumbüro auf



Barclays-Zentrale in London: Keiner macht sich die Finger an Scheinen schmutzig

der 27. Etage offen hat, fortlaufend neue Nachrichten aufploppen. Das Grundrauschen des Büros – das Klappern der Tastaturen, die Gespräche mit Kollegen, die Telefonate – wird lauter. Kristof knetet den Deckel, bis an seiner Hand ein Hautfetzen abreißt. Im Maschinenraum herrscht Nervosität. Von Kristofs Hand löst sich ein Tropfen Blut und bleibt als roter Fleck auf den Fliesen, als er aufsteht und zum Fahrstuhl eilt.

Wie Fabian, der Student, denkt Kristof, dass sich die Exzesse an der Wall Street und im Londoner Bankenviertel vermeiden lassen. Allerdings glaubt Kristof nicht an die Selbstheilungskraft des Kapitalismus, indem Studenten die Untiefen der Geldwirtschaft zu erkennen lernen. Er ist Realist, was die Bereitschaft von Bankern angeht, freiwillig auf Geld zu verzichten. Deshalb hofft er auf die Politik. Regulierung sei gut, wenn sie konstruktiv sei, sagt Kristof, „ein faires Spiel zwischen Banken, Politikern und der Wirtschaft“.

Philip, der junge Saarländer von der Private-Equity-Firma, glaubt nicht an die heilende Wirkung der Krise. Er steht vor einem Pub im Londoner Süden mit einem Plastikbecher Bier. Er ist müde. Diese Woche war er beruflich in Oslo und Paris, am nächsten Tag fliegt er zur Erholung nach Kopenhagen. Philip ist 33, seine Arbeitswoche hat zwischen 60 und 80 Stunden. Erstaunlich an ihm ist, dass er im Geldstrom nicht älter wurde, sondern jünger. Philip wohnt seit drei Jahren in London. Er spielt gern Poker und fliegt dafür nach Las Vegas, wo er es schafft, tagelang am Stück mit unbewegter Miene am Kartentisch zu sitzen und zu bluffen.

Sein letzter großer Deal war eine Alarmanlagenfirma mit Sitz in Schweden. Der Kaufpreis lag bei 2,2 Milliarden Euro, eine zweite Private-Equity-Firma war be-

teilt. Es war eines der größten Geschäfte, die Philip eingefädelt hat. Zwei Fragen seien für ihn und seine Kollegen vor dem Abschluss des Kaufvertrags wichtig: „Erstens, finden wir das Business ansprechend? Zweitens, können wir es zu einem attraktiven Preis kaufen?“ In der Erkundungsphase müssen sie sich alles besorgen, was sie rund um das Unternehmen bekommen könnten: historische Bilanzen, mögliche Entwicklung von Marktanteilen, Position von Konkurrenten, rechtliche Risiken, steuerliche Risiken, prognostizierter Verkaufspreis. Sie leuchten in sämtliche Winkel eines Unternehmens. Wie motiviert sind die Manager? Wie lange wird es die Marktstellung behaupten können? Vor allem: Lässt sich eine Firma, die passabel arbeitet, in eine Firma umbauen, die man mit hohem Gewinn wieder loswird?

Ein guter Käufer ahnt, wo die besten Geschäfte liegen. Er hat die Nase eines Hais. In den vier oder fünf Wochen vor dem Abschluss eines Vertrags bläht sich Philip's Bürowoche auf hundert Stunden. Er lebt am Schreibtisch, verwachsen mit dem BlackBerry, und fährt nur für ein paar Stunden Schlaf in seine Wohnung.

Das Geld für die Deals stammt unter anderem von amerikanischen Pensionskassen, von Universitäten, aber auch von Staaten wie Australien. Von Rentnern, Studenten, Beamten, also Bürgern, die Philip die Aufgabe übertragen, ihr Geld zu sichern und zu vermehren. Philip sagt, sein Arbeitgeber habe über Jahre hinweg den Aktienmarkt, was die Gewinne angeht, deutlich übertroffen. „Es geht darum, den Markt zu outperformen, aber auch gute absolute Renditen zu erzielen.“

Wie performt man den Markt aus?

Durch harte Arbeit, sagt Philip. Er spürt mit seinen Kollegen ständig nach Unternehmen, die sich zum Kauf eignen

und umbauen lassen. Zum Umbau bleiben zwischen vier und sieben Jahre. In dieser Zeit muss es gelingen, das Unternehmen wertvoller zu machen; mehr Kunden, mehr Umsatz, mehr Marktanteile, mehr Gewinn. Philip kauft mit dem Unternehmen meistens auch die Kontrolle im Aufsichtsrat, er lenkt mit seinen Kollegen die Firma wie mit einer Fernsteuerung. „Wir bestimmen mit dem Management die strategischen Richtlinien“, sagt er. Auch wenn das bedeuten kann, dass Menschen entlassen werden müssen.

Durch den Schock der Jahre 2007 und 2008 hat sich wenig für ihn verändert. Die Logik sei dieselbe geblieben, „viel Geld jagt viele gute Deals“. Die Jagd geht weiter, und Philip glaubt nicht an die Zähmung der Jäger. Der Strom schiebt sich voran, die Pumpen arbeiten, und mit ihnen leben die Maschinisten weiter, die Schleusenwärter und die Raubfische. Wenn Politiker strengere Regeln beschließen, ziehe das Geld ins nächste Land. Philip, der Pokerspieler, leert den Plastikbecher. Er sagt: „Ich bin skeptisch, dass irgendwer aus dieser Krise lernt.“

Es nähert sich ein Turm, 2,05 Meter hoch, und streckt eine Hand aus. „Hallo“, sagt Kristof, schaut auf Philip herunter und lächelt sein Botanikerlächeln.

Am Tag des Bebens, dem 27. Juni, starrt Kristof auf den Plasmabildschirm, der über seinem Schreibtisch hängt, und sieht Robert E. Diamond Jr., genannt Bob. Philip liest die Nachricht, dass Barclays rund eine halbe Milliarde Dollar Strafe zahlt, im Büro auf seinem iPad. Fabian verfolgt in seiner WG auf tagesschau.de, wie sich Diamond windet.

Die London Interbank Offered Rate, kurz Libor, ist die wichtigste Zahl im Finanzwesen. Sie ist der Maßstab für Zinsen auf der ganzen Welt, an ihr kleben Kredite, Hypotheken, Derivate im Wert vieler Billionen Dollar. Der Libor wird von einer Gruppe großer Banken festgelegt, darunter Barclays. Es war nicht schwer für Barclays, die wichtigste Zahl der Welt mitzumanipulieren. Es kostete nur eine kleine Lüge.

Diamond ist aus der 31. Etage verschwunden. Philip wundert das nicht, er rechnet mit allem. Mit seinen Kollegen überlegt er, was sie machen, wenn der Euro verschwindet. Fabian nennt die Lügen abscheulich. Kristof findet, der Skandal wirke nicht schön in der Öffentlichkeit, betreffe aber eine Zeit, in der er noch nicht bei Barclays war. „Let's move on“, sagt Kristof, der Schleusenwärter.



**Video:**  
Christoph Scheuermann  
über Londons Geldmakler

Für Smartphone-Benutzer: Bildcode scannen, etwa mit der App „Scanlife“.  
spiegel.de/app312012finanzplatz