

Jérôme Kerviel

# NUR EIN RAD IM GETRIEBE

Memoiren eines Traders    FinanzBuch Verlag

© des Titels »Nur ein Rad im Getriebe« (ISBN 978-3-89879-618-7)  
2010 by FinanzBuch Verlag, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

# Erster Teil DIE KRISE

© des Titels »Nur ein Rad im Getriebe« (ISBN 978-3-89879-618-7)  
2010 by FinanzBuch Verlag, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

# Kapitel 1

## Die letzten Momente vor dem Sturm

24. Dezember 2007, 24. Januar 2008. Nie hätte ich mir vorstellen können, dass alles so schnell gehen würde. Ein Monat, auf den Tag genau, hat genügt, um mich aus meiner familiären Geborgenheit in einen absurden Sturm hinauszuschleudern. Schonungslos wurde ich aus dem Schatten ins Scheinwerferlicht der Öffentlichkeit gezerrt, und genauso schonungslos kamen die Brüchigkeit und die Lügen der Finanzwelt ans Tageslicht.

Ich habe nichts gehant, nichts kommen sehen. Ich war völlig in einer Arbeit aufgegangen, die meine gesamte Zeit verschlang; ich war überzeugt, nur im Interesse der Bank zu handeln, deren Angestellter ich war; und ich war mir meiner Handlungen und meiner Entscheidungen völlig sicher. Der Sturz war umso härter. Bevor ich irgendwelche Erklärungen über meine Arbeit abgebe, bevor ich über meine Entwicklung und meine Jahre bei der Banque Générale spreche, muss ich zuerst von jenen 30 Tagen erzählen, um zu versuchen, die Ereignisse klarer zu sehen, die mir beinahe zum Verhängnis geworden sind, die mein gesamtes Leben und meinen heutigen Blick auf die Welt, in der ich lebe, verändert haben.

Am Abend des 24. Dezember 2007, einem Montag, nahm ich den Zug in die Bretagne, um Weihnachten und Neujahr bei meiner Mutter zu verbringen. Ich fuhr gemeinsam mit meinem Bruder Olivier, seiner Frau und meiner Freundin. Schon seit Jahren war es Tradition, dass wir die Feiertage im Kreis der Familie in dem kleinen bretonischen Haus verbrachten. Es herrschte Festtagsstimmung. Mein Bruder, der ebenfalls im Finanzsektor arbeitet, und ich freuten uns besonders auf ein paar Urlaubstage. Die Atmosphäre war also ruhig und entspannt; wir fühlten uns durch die Erinnerung an unseren Vater zusammenschweißt, der vor anderthalb Jahren im Alter von 71 gestorben war.

Während unseres Aufenthaltes in Pont-l'Abbé, einem kleinen Ort in der Nähe von Quimper, war es kühl und regnerisch. Aber nichts konnte das Wohlbefinden beeinträchtigen, das ich in dieser Zeit empfand. Während dieser letzten Dezembertage des Jahres 2007, die ich mit den

Menschen verbrachte, die ich liebte, war ich tatsächlich so gut gelaunt und entspannt wie schon lange nicht mehr. Wie hätte ich ahnen können, dass ein paar Tage später ein Sturm über mich hereinbrechen würde, der auch jetzt, zwei Jahre später, noch nicht vorbei ist? Im Gegenteil: Statt Vorboten einer Katastrophe zu sein, waren diese Tage der Gipfel des Erfolgs meines bisherigen Lebens.

Ein besonderes Ereignis verlieh diesem Jahreswechsel seinen außergewöhnlichen Charakter. Abgesehen davon, dass ich die Erholung genoss, die aufgrund der geschlossenen Märkte nicht von beruflichen Telefonaten meiner Kollegen und Vorgesetzten unterbrochen wurde (was ich von der Marktlage halte, ob ich die Positionen glattstelle, ob ich noch abwarte), erfüllte mich ein Gefühl großer Befriedigung. Ich hatte bei meiner Arbeit alle Erwartungen übertroffen und für die Bank beträchtlichen Profit gemacht. Tatsächlich beliefen sich meine Gewinne des gesamten vergangenen Jahres auf eine Summe von anderthalb Milliarden Euro. Ein absoluter Rekord in den Handelsräumen des berühmten Turms von La Défense, wo die wichtigsten Abteilungen der Bank thronen, deren Angestellter ich seit August 2000 war. Noch drei Jahre zuvor hatte nichts darauf hingedeutet, dass ich je für einen solchen Posten infrage käme, und dann war ich zu meinem eigenen Erstaunen in den geschlossenen Kreis der Trader aufgenommen worden. In jenem Dezember gehörte ich zu denen, die von den Kollegen um gute Tipps gebeten werden und deren Gewinnstrategie jeder zu durchschauen versucht.

Diese Gewinnsumme war in verschiedener Hinsicht von Bedeutung. Nicht nur, dass sie bei weitem die sowieso schon hohen Ziele übertraf, die meine Vorgesetzten für mich festgelegt hatten; auch im Vergleich zu den anderen Händlern meiner Gruppe, die pro Jahr höchstens acht bis zehn Millionen Euro Gewinn machten, waren meine Profite in der zweiten Hälfte des Jahres auf mehr als das Hundertfache gestiegen. Und noch etwas trug dazu bei, dass ich so entspannt war: Diese anderthalb Milliarden sicherten mich gegen die Unwägbarkeiten des Marktes ab und bildeten ein Polster für meine zukünftigen Geschäfte. Deswegen wollte ich einen Großteil davon auf das folgende Jahr übertragen. Im Verhältnis zu den Zielen, die mir für das Jahr 2007 gesetzt worden waren, nämlich zehn Millionen Euro, bedeuteten anderthalb Milliarden nicht weniger als 150 Jahresergebnisse ... Und noch eine andere Rechnung verschlug mir die Sprache: Allein die jährlichen Zinsen dieser Gewinne beliefen sich bei den aktuellen Zinssätzen des Finanzmarkts auf fast 70 Millionen Euro ... Ich hatte also mit einem Betrag zu tun, dessen Erträge allein die Ziele abdecken würden, die mir meine Vorgesetzten bis ans Ende meiner Karriere als Trader setzen konnten!

Aber das waren nur Träume: Genau diese Ziele entwickelten sich nämlich immer weiter nach oben, und sie waren im Verlauf von drei Jahren um 1700 Prozent gestiegen, nämlich von drei Millionen im Jahr 2005 auf 55 Millionen im Jahr 2008 – und das, während mein Tätigkeitsbereich gleichzeitig stark eingeschränkt worden war. Je mehr ich der Bank einbrachte, desto höher waren letztendlich die Leistungsanforderungen, die die Bank an mich stellte. Auf der anderen Seite war mir durchaus bewusst, dass keine buchhalterische Abbildung den Marktbewegungen standhält und dass mein Job nicht darin bestand, Geld für schlechtere Zeiten auf die Seite zu legen. Wie dem auch sei: Auch angesichts einer ungewissen Zukunft bewies ein so beträchtlicher Gewinn, dass meine Risikobereitschaft, zusammen mit den Befugnissen, die man mir übertragen hatte, ihre Früchte trug. Und auch wenn ich nicht gerade ein sparsamer Kleinanleger war, gab mir die Vorstellung, dass meine Gewinne eine Art Sicherheitsnetz für die Zukunft waren, ein gutes Gefühl.

Aber dafür musste erst noch ein Großteil dieser Summe auf das Jahr 2008 übertragen werden. Eine solche Vorgehensweise ist nichts Ungewöhnliches. In den Handelsräumen nennt man sie bezeichnenderweise »unter den Teppich kehren« oder benutzt noch lapidarer den englischen Begriff »carpet«. Sie besteht darin, Ergebnisse zu verschleiern, um sie später, wenn man sie braucht, wieder hervorzuholen. Übrigens hatte mein direkter Vorgesetzter keine Einwände dagegen, auch wenn bei unseren kurzen Gesprächen nie die Rede von der genauen Höhe der involvierten Summe war – was wiederum eine normale Praxis zwischen Tradern und Verantwortlichen ist: ein unausgesprochener Kodex aus Schweigen und knappen Andeutungen, der ein besonders großes Geschäft umgibt, über das alle Bescheid wissen, das aber niemand ausdrücklich erwähnt. Ich erinnere mich an ein Gespräch mit einer Verantwortlichen des Finanzcontrollings über einen Trader, der die Ergebnisse seiner Gruppe verschleiert hatte; sie amüsierte sich über die Standardantwort der Kollegen, die bei einer solchen Praxis »geblitzt« worden waren: »Weil ich konservativ veranlagt bin ...« »Konservativ« im wahrsten Sinn des Wortes, weil es schlicht und einfach darum ging, einen Teil der Ergebnisse für das kommende Jahr zu konservieren – und sei es mittels fiktiver Buchungen im EDV-System.

Die Wahrheit über meine Ergebnisse war ein offenes Geheimnis, denn die Summe, die einen echten und von der Bank realisierten Gewinn darstellte, tauchte sowohl in der Liquiditätsberechnung als auch in der Buchhaltung auf. Diese besagten anderthalb Milliarden, denen ein Gegengeschäft im EDV-System gegenüberstand – ich werde später

Gelegenheit haben, auf die Details dieser Transaktionen zurückzukommen – existierten in den Büchern und auf den Konten der Société Générale tatsächlich. Und trotz seiner enormen Höhe hatte dieser Betrag nicht mehr Aufmerksamkeit erregt als die anderen Überschreitungen, an die ich mich im Lauf des Jahres 2007 schließlich gewöhnt hatte. Warum hätte ich mir Sorgen machen sollen? Keiner meiner Vorgesetzten wies mich zurecht und erst recht keiner warnte mich vor den Risiken, die meine Praktiken für die Bank darstellten. Rund um die Freiheiten, die meine Kollegen und ich uns hinsichtlich der erlaubten Limits nahmen, herrschte ein ungeschriebenes Gesetz des »Nichts gesehen, nichts geschehen«. Was unsere Chefs im Gegenzug nicht daran hinderte, uns zu gratulieren, wenn die Gewinne stiegen: »Na, Cash-Maschine, wie läuft's?« (Soll heißen: »Gewinnst du?«) Woraufhin ich antwortete: »Läuft wie geschmiert.« (Soll heißen: »Und wie ich gewinne.«) Oder sie machten uns ein Kompliment, das noch deutlicher für sich spricht: »Sehr schön, heute hast du aber gut angeschafft.« ... Wie oft habe ich diese zweideutige Bemerkung aus dem Mund meiner direkten Vorgesetzten gehört, wenn die Lektüre der täglichen Gewinne sie mit Zufriedenheit erfüllte. Hingegen nie ein einziges Wort der Warnung, keine Erinnerung an die Vorschriften, nicht das geringste Anzeichen von Bedenken angesichts der hohen Risiken, die wir eingingen. Den idealen *Modus Operandi* der Handelsräume kann man in einem Satz zusammenfassen: »Man muss wissen, wie man das größte Risiko eingeht, um der Bank die größtmöglichen Gewinne zu bescheren.« Angesichts dieser Regel wiegen die elementarsten Vorsichtsprinzipien nicht schwer. Bei der großen Geldorgie werden die Trader genauso behandelt wie jede x-beliebige Prostituierte: eine kurze Anerkennung, dass der Tagesumsatz in Ordnung war. »Du hast gut angeschafft.«: Ich war nicht einmal mehr schockiert über diesen Ausdruck, denn es machte mir einfach viel Spaß, der Bank immer bessere Ergebnisse zu liefern.

Daher war ich am Ende dieses Jahres besonders gut aufgelegt. Ich hatte meine Ziele über alle Anforderungen hinaus erfüllt. Natürlich war ich größere Positionen eingegangen, als es den üblichen Limits entsprach. Aber maßregelt man einen Trader, der anderthalb Milliarden gewonnen hat? Einen Trader, der darüber hinaus nicht einmal vorhatte, einen exorbitanten Bonus herauszuhandeln, obwohl seine offiziell deklarierten Gewinne – diejenigen, die in Kürze bei Abschluss des Geschäftsjahres 2007 verbucht werden würden – sich, wenn ich so sagen darf, nur auf 55 Millionen Euro beliefen, was trotz allem mehr als das Fünffache meiner Ziele darstellte. Mein Gewissen war in jeder Hinsicht

rein. Ich hatte den Interessen der Bank aufs Beste gedient, ohne auf persönliche Interessen Rücksicht zu nehmen. Denn auch wenn es denjenigen, die mich ein paar Tage später mit Schmutz bewarfen, nicht gefallen mag: Ich hatte in meinem Leben fast nur eine einzige Leidenschaft – meinen Beruf. Eine so große Leidenschaft, dass ich dafür auch im Privatleben den Preis zahlte. Aber das ist eine andere Geschichte ...

So kehrte ich am 1. Januar, einem Dienstag, ausgeruht und guter Dinge nach Paris zurück, um am Mittwochmorgen die Arbeit wieder aufzunehmen. Ich konnte es kaum erwarten, wieder in den Turm von La Défense zu kommen und meine Arbeitskollegen wiederzusehen, vor allem die beiden anderen Trader, die mit denselben Produkten handelten wie ich und die im Lauf der Zeit zu Freunden geworden waren: Ouachel Meskine und Taouffik Zizi, die am selben Handelsdesk wie ich arbeiteten. Vor allem freute ich mich darauf, meine Arbeitsgewohnheiten wieder aufzunehmen. Die Rituale waren eingefahren: Jeden Morgen kam ich gegen sieben Uhr am Sitz der Société Générale an, um mich zunächst über die Entwicklungen der asiatischen Märkte zu informieren und die Schlusskurse verschiedener Produkte des amerikanischen Marktes vom Vorabend zu kontrollieren. Dann studierte ich die Wirtschaftspresse und das Internet, um zu sehen, ob es irgendwelche Nachrichten gab, die einen Einfluss auf die Unternehmen haben könnten, die ich verfolgte. Erst dann begann mein wirklicher Arbeitstag. Wenige Minuten genügten mir, um die verschiedenen Kursparameter in den Handelscomputer einzugeben, den wir »den Automaten« nannten und der das grundlegende EDV-Tool des Traders darstellt; er ist eine interne Entwicklung der Bank und ermöglicht es dem Händler, den ganzen Tag lang im Rahmen der Limits, die von den Verantwortlichen des Tradings festgelegt werden, automatisch Kauf- und Verkaufsaufträge nach bestimmten Kriterien zu platzieren. Der »Automat« ist also gleichzeitig Handwerkszeug und erste Kontrollstufe. Zum Abschluss dieses Arbeitsabschnitts prüfte ich dann sehr aufmerksam die Tendenzen an den europäischen Märkten, die von den ersten Kursen vor der Markteröffnung um neun Uhr widergespiegelt werden. Von diesem Moment an bestand meine Tätigkeit darin, stundenlang die Kauf- und Verkaufskurse der Produkte zu notieren, für die ich zuständig war, und gleichzeitig die Marktentwicklung Sekunde für Sekunde zu verfolgen. Diese Arbeit erfordert Schnelligkeit, Wachsamkeit und Reaktionsvermögen – die elementaren Fähigkeiten eines guten Traders.

Meine Arbeitsbedingungen erleichterten mir die Aufgabe. Die meisten haben ein vom Kino geprägtes Bild der Handelsräume im Kopf; im Film herrschen dort immer eine solche Hektik und ein derartiges Stimmengewirr, dass der Zuschauer sich fragt, wie man in diesem Durcheinander arbeiten kann. Dieses Bild spiegelt die Wirklichkeit nur zum Teil wider; ich hatte sie selbst zu Beginn meiner Tätigkeit als Trader so erlebt. Damals arbeitete ich im sechsten Stock des Turms, in einem riesigen Großraumbüro, in dem sich Schreibtische voller Computer aneinanderreiheten. Die Trader, deren Augen auf den Bildschirm fixiert sind und die immer das Mikro an den Lippen haben, verbringen ihre Tage damit, mit ihren Geschäftspartnern zu kommunizieren und gleichzeitig Aufträge am Markt zu platzieren. Der Geräuschpegel ist so hoch und die Aufregung manchmal derart groß, dass es fast unmöglich ist, die Gespräche des Nachbarn am Schreibtisch nebenan zu verstehen. Der Grund dafür liegt darin, dass diese Trader, die Kauf- und Verkaufsaufträge in die Märkte geben, oft mit zahlreichen Personen gleichzeitig in ständigem Kontakt stehen. Aber unter den Händlern gibt es auch solche, deren Aufgabe darin besteht, großen Investoren jene Finanzprodukte zu verkaufen, die von der Bank selbst emittiert werden und die man »Warrants« nennt (das sind nichts anderes als Kauf- und Verkaufsoptionen – ich komme später darauf zurück). Diese sogenannten »Kundenhändler« haben mit dem herkömmlichen Bild des Traders, der das Kapital der Bank investiert, wenig zu tun; sie fühlen sich in dieser elektrisierten Atmosphäre eher verloren. Ich gehörte zu dieser beschränkten Gruppe eher atypischer Fachleute.

Aber zu Beginn des Jahres 2007 war die Abteilung für Finanzderivatprodukte, zu der ich gehörte, derart angewachsen, dass sie in das darüber gelegene Stockwerk umziehen musste, wo ein spezieller Raum zu diesem Zweck eingerichtet worden war. Er bot Platz für an die hundert Personen, hauptsächlich »Eigenhändler«, die Investitionen mit dem Kapital der Bank tätigen, im Unterschied zu meiner Tätigkeit als »Kundenhändler«, der, wie bereits erwähnt, nicht mit Privatkunden, sondern mit institutionellen Investoren in Verbindung steht. Auch dieser Saal war ein riesiges Großraumbüro mit Schreibtischen voller Bildschirme, und selbst die Wände waren mit Monitoren bedeckt; aber hier herrschte fast absolute Stille. Eine bezeichnende Begebenheit: Am ersten Tag in diesem neuen Raum war die Stille so ungewohnt, dass ich die Eröffnung der Märkte verpasste! Ich war so daran gewöhnt, dass die Zeitanzeige der Händler um mich herum die Sekunden vor dem vierten Zeitzeichen runterzählte, dass ich gar nicht mehr selbst auf die Uhr schaute. Diese Details sind, wie man sehen wird, von Bedeutung. Um mich herum

herrschte eine solche Ruhe und Ordnung, dass jeder alles hörte und man jederzeit wusste, was der Nachbar gerade machte.

Abgesehen von der Stille in dem Raum, in dem ich meine Tage verbrachte, gibt es noch andere Faktoren, die die These angeblich geheimer Geschäfte, von der die Société Générale die Justiz und die Öffentlichkeit im Nachhinein überzeugen wollte, ad absurdum führen; diese Faktoren haben mit unserer Sitzordnung zu tun. Die kleine Gruppe von acht Tradern, zu der ich gehörte, saß an einem Tisch, unsere Bildschirme waren weniger als einen Meter voneinander entfernt. Mein direkter Vorgesetzter, Éric Cordelle, »N+1« genannt, arbeitete ungefähr zwei Meter neben mir. Cordelle, 36 Jahre alt, verheiratet, Familienvater, Absolvent der École Polytechnique<sup>1</sup>, stets mit korrektem Anzug und weißem Hemd bekleidet, war ein ernster Mann, der nicht weniger als 13 Jahre Berufserfahrung an den Finanzmärkten vorweisen konnte. Er hatte seine Laufbahn im Risikocontrolling begonnen, in dem Team, das dafür zuständig ist, die Inanspruchnahme der Limits durch die Händler zu überwachen; danach hatte er acht Jahre in der Abteilung verbracht, der ich angehörte, vier davon als Leiter eines Finanz-Engineering-Teams in Tokio. Im Jahr 2007 bestand seine Hauptaufgabe im täglichen Reporting, also darin, das Handelsvolumen und unsere Ergebnisse zu bestätigen und mit einem Kommentar zu versehen, wenn die eingesetzten Summen gewisse Schwellen überschritten. Die besagten Kommentare waren immer sehr knapp und eher undurchschaubar, wie zum Beispiel: »laufendes Geschäft« – eine, wie man sieht, sehr vage Aussage – oder »Zockerei« (so wird ein reines Spekulationsgeschäft genannt). Diese Bemerkungen erklärten kaum, wie und mithilfe welcher Strategie das Ergebnis zustande gekommen war. Das Reporting wurde anschließend an die nächsthöheren Verantwortlichen weitergeleitet. Zu diesen gehörte »N+2«, Martial Rouyère, auch er ehemaliger Schüler einer »Grande École«, 37 Jahre alt und mit langjähriger Erfahrung als Trader in den Handelsräumen; sein Äußeres war genauso streng wie das von Eric, obwohl er sich nach angelsächsischer Sitte freitags das Tragen von Jeans und den Verzicht auf eine Krawatte erlaubte. Er hatte die Aufsicht über drei Gruppen von Händlern, die alle im selben Tätigkeitsbereich arbeiteten, und sein Arbeitsplatz war vier oder fünf Meter von unserem Tisch entfernt. Er hatte übergeordnete Kontrollfunktionen. Eric beschränkte sich also auf die rein technischen Aspekte des Handels, während Martial sich mit anderen Parametern befasste, nämlich der Analyse des Risikopotenzials unserer Geschäfte.

---

<sup>1</sup> Französische Eliteuniversität (Anm. d. Ü.)

Wie dem auch sei – keiner dieser beiden Verantwortlichen hat mich je darauf hingewiesen, dass ich meine Limits überschritt oder dass die gemeldeten Ergebnisse ein Problem darstellten. Im Gegenteil: Beide waren begeistert, wenn sie übertroffen wurden. Was die Verluste angeht, so waren diese in vielen EDV-Systemen sichtbar, auch wenn sich niemand darüber Gedanken zu machen schien. Wie viele meiner Kollegen konnte ich, in der Erwartung von Kursgewinnen, auf die ich setzte, Verluste leicht verschleiern; und das hatte bis Januar 2008 auch immer funktioniert. Im Verlauf von drei Jahren hatte ich niemals eine Position mit Verlust glattgestellt.

Abgesehen von Anfragen, die ich an Éric Cordelle und Martial Rouyère richtete, oder Informationen, die ich ihnen weiterleitete, sprach ich wenig mit den beiden. Sie unterhielten sich viel öfter mit meinen Kollegen als mit mir. Wollten sie meine Arbeit und meine Methoden nicht so genau in Augenschein nehmen? Die einzige Bemerkung, die mir je zu Ohren gekommen ist, war eine Reaktion von Éric Cordelle: »Jérôme macht eine Menge Kies; wir sollten seine Strategie nächstes Jahr ausbauen.«

So kam es, dass ich im Lauf des Jahres 2007 in eine Schiefelage geriet, auf die mich niemand aufmerksam zu machen wagte – Ergebnisse verpflichtet! Tatsächlich war ich – das ist mir später klar geworden – zu jener Zeit von entwaffnender Naivität. Ich war davon überzeugt, dass es ausreichen würde, sein Äußerstes für seine Arbeit zu geben und keinen anderen Nutzen daraus zu ziehen als die Befriedigung, sein Bestes getan zu haben. Was in der Folge geschah, hat mir gezeigt, dass ich sowohl in meinen Handlungen als auch in meiner Begeisterung maßvoller hätte sein müssen. Aber damals wurde mein Enthusiasmus noch dadurch gesteigert, dass alle Welt mich ermutigte. Allerdings waren meine Vorgesetzten schon seit April 2007 vom Controlling mehrmals darauf aufmerksam gemacht worden, dass in meinem Tätigkeitsbereich Scheingeschäfte getätigt wurden, aber sie hatten nie von mir gefordert, diese Praktiken einzustellen, noch hatten sie mir dazu je die geringste Frage gestellt.

Mein Fall war keine Ausnahme von der ungeschriebenen Regel der Handelsräume. Alle Händler waren stets im vollen Einsatz. Man gönnte sich pro Tag höchstens eine oder zwei kurze Kaffee- oder Zigarettenpausen unten im Turm, bevor man wieder an seinen Computerbildschirm zurückkehrte. Mittags gab es selten ein Mittagessen. Ein schnell verschlungenes Sandwich am Schreibtisch musste genügen. Der ganze Tagesablauf war von der Arbeit und den mit ihr verbundenen Emotionen bestimmt. Ich verlieh meiner Begeisterung lautstark Ausdruck,

wenn ich einen großen Gewinn erzielte, und genauso deutlich reagierte ich mich bei einem Verlust ab – meine Computermaus, die ich in einem solchen Fall wütend auf den Schreibtisch knallte, kann ein Lied davon singen!

Der Schluss der Pariser Märkte um 17.30 Uhr, etwa zehn Stunden nach Arbeitsbeginn, markierte noch nicht das Ende des Arbeitstages, denn die Derivatprodukte, mit denen wir handelten, richteten sich nach den Öffnungszeiten der New Yorker Börse. Wir mussten also unsere Notierungen im nachbörslichen Handel fortsetzen, sodass wir von allen Beschäftigten der Handelsräume am meisten arbeiteten und uns auch von Arbeitstagen mit 13 oder 15 Arbeitsstunden nicht abschrecken ließen. Die ersten Trader schalteten ihre Computer gegen 18 Uhr ab, die meisten anderen gegen 20 Uhr. Ich persönlich arbeitete meistens bis 22 Uhr weiter, wenn auch die Wall Street schloss. Dann traf ich mich mit ein oder zwei Kollegen in einer unserer Lieblingskneipen am Fuß des Turms, wo wir uns mit einem Glas Bier in der Hand entspannten, bevor wir irgendwo anders ein schnelles Abendessen einnahmen.

Ehrlich gesagt eine eigenartige Form der Entspannung: Wir sprachen fast nur über unsere Arbeit, die Kurse unserer Produkte, die Verfassung der Märkte, wir tauschten Anekdoten über die Verluste des einen oder die Gewinne des anderen aus, und wir gingen gemeinsam noch einmal die Ereignisse des Tages durch, der vom hektischen Rhythmus der klickenden Computermäuse und den enormen Summen unserer Geschäfte bestimmt worden war. Jeder von uns war in gewisser Weise vollkommen mit der Société Générale verwachsen. Wir lebten nur durch sie und für sie, und ohne uns dessen bewusst zu sein, ließen wir es sogar zu, dass unser Privatleben ihrer Allmacht zum Opfer fiel. Selbst, wenn wir uns nicht in der Nähe des Turms von La Défense aufhielten, wie beispielsweise während des Urlaubs oder am Wochenende, schien uns ein unsichtbares Band an sie zu binden; eine Art Nabelschnur, eine Verbindung, die uns gleichzeitig in ihrem Schoß festhielt, uns ernährte und uns beschützte.

Ich kam selten vor Mitternacht oder ein Uhr in meine Wohnung in Neuilly, wo ich todmüde auf meinem Bett zusammenbrach. Die Nächte waren kurz, meist schlief ich nur fünf Stunden. Um sechs Uhr morgens stand ich wieder auf, nicht ohne sofort die ersten Nachrichten von den Märkten auf LCI<sup>2</sup> oder dem Display meines Handys aufmerksam zu verfolgen. Dann nahm ich schnellstmöglich die Metro, um wieder nach La Défense zu fahren.

---

2 La Chaîne Info, frz. Radiosender (Anm. d. Ü.)

Ich fuhr immer seltener in die Bretagne, um meine Mutter zu besuchen. Wo hätte ich die Zeit und die Energie für eine fünfständige Zugfahrt hernehmen sollen? Auch meinen Bruder, der mir sehr nahesteht und der ebenfalls in Paris wohnt, sah ich kaum. Meine familiären Bindungen verloren für mich an Bedeutung. Ohne mir dessen bewusst zu sein, war ich die schlimmste aller Verbindungen eingegangen: mein Privat- und mein Berufsleben waren vollkommen miteinander verschmolzen. Meine gesamte Existenz war zu dieser Zeit rund um die Société Générale aufgebaut. Und es dauerte lange, bis ich eine weitere traurige Feststellung akzeptieren konnte: Viele Menschen, die ich für meine Freunde gehalten hatte, waren es nicht, obwohl ich ihnen viel Zeit und viel Aufmerksamkeit gewidmet hatte. Während dieser Zeit habe ich mich noch mehr als früher mit den Problemen anderer Menschen auseinandergesetzt – vielleicht, um mich nicht mit meinen eigenen beschäftigen zu müssen. Meine Sorge um meine vermeintlichen Freunde nahm mich vollkommen gefangen; ich wollte nützlich sein, ihnen näherkommen, ihnen zuhören, um ihnen bei der Bewältigung ihrer Probleme helfen zu können. Darunter litt meine allerengste Umgebung. Selbst meine Freundin, die ich bei der Société Générale kennengelernt hatte und zu der ich eine sehr enge Gefühlsbindung hatte, spielte nur noch eine Nebenrolle. Wir wohnten nicht zusammen; zum einen, weil wir erst am Beginn unserer Beziehung standen, und zum anderen, weil ich möglichst viel Zeit für meine Arbeit und die besagten Freunde haben wollte. Ich merkte gar nicht, wie sehr ich meine gesamte Persönlichkeit aufgegeben hatte, einschließlich meines eigenen Gefühlslebens.

Der Kontakt zu meinen Jugendfreunden und Studienkollegen war schon seit langem abgebrochen, weil ich von der wahnsinnigen Arbeitsbelastung so erschöpft war, dass ich es nicht einmal mehr schaffte, auf die Nachrichten auf meinem Anrufbeantworter zu reagieren. Ich war mir dessen kaum bewusst, denn andere Freunde, die mir und meiner Beschäftigung näher waren, hatten die vorherigen ersetzt; Freunde, mit denen ich alles teilte: denselben Tagesablauf, dieselben Freuden und dieselben Sorgen, bis hin zu dieser merkwürdigen Sprache aus amerikanischen Abkürzungen, die im Finanzmilieu allgegenwärtig ist: *bull, bear, yours, mine, fat finger* ... Während ganzer endloser Abende und monotoner Wochenenden ließen wir die Stunden Revue passieren, die wir in der Höhle der Société Générale verbracht hatten. Ich hatte die Sportarten, die ich jahrelang mit großer Begeisterung getrieben hatte, nämlich Judo und Jogging, aufgegeben. Ich rauchte immer mehr, schlief immer weniger, ernährte mich miserabel und versuchte vergeblich, am

Wochenende den Schlafmangel auszugleichen, der sich im Lauf der Woche angesammelt hatte. Und jeden Montag nahm ich das höllische Tempo der Handelsräume wieder auf.

Erst als der Sturm über mich hereinbrach, verstand ich, wie grundfalsch die Prioritäten gewesen waren, die ich gesetzt hatte. Ich hatte in die falschen Menschen investiert, Leuten zu viel Zeit gewidmet, die es nicht wert waren, und jene vernachlässigt, die mir wirklich nahestehen. Erst da verstand ich, dass ich, wie all die anderen Trader, zu einem Wesen geworden war, das, seiner eigenen Identität beraubt, nur eine kleine Nummer in der großen Masse derer war, von denen es im Viertel La Défense und auf den Gängen der Société Générale wimmelt. Es hat lange gedauert, bis ich wirklich verstand, in welcher persönlichen Verfassung ich mich zu jener Zeit befunden hatte; es ist mir erst ein paar Wochen später in der Stille meiner Zelle gelungen. Die Bank hatte uns so sehr von ihrer Allmacht überzeugt, dass sie gar nicht mehr nachbohren, uns an die Einhaltung irgendwelcher Vorschriften erinnern oder uns eins auf den Deckel geben musste, wenn wir die Regeln nicht beachteten. Unsere Vorgesetzten waren dazu da, uns auf väterliche und vertrauensvolle Art und Weise zu unterstützen und zu ermutigen, aber nicht, um uns zu etwas zu zwingen; darum kümmerten wir uns schon selbst. Jeder hatte die Arbeitsanforderungen verinnerlicht, bis zur Selbstaufgabe, bis zur totalen Abhängigkeit. Und wenn kein Mitglied der Gewerkschaft es je über die Schwelle zu den Handelsräumen geschafft hat, um uns dafür zu sensibilisieren, das Arbeitsrecht zumindest ansatzweise einzuhalten, dann nicht, weil ihn seine Chefs davon abhielten; das übernahmen wir Trader und Assistenten schon selbst, denn wir waren überzeugt davon, dass das Gesetz des Marktes nicht nur im Wirtschaftsleben, sondern auch in den sozialen Beziehungen herrschen sollte. Die Deregulierung war nicht nur zum Gesetz der Weltwirtschaft, sondern auch zu unserem eigenen geworden; man musste uns viel mehr arbeiten lassen, damit wir viel mehr für die Bank verdienen konnten. Und wer weiß? Wenn wir es schaffen würden, rund um die Uhr Kurse zu notieren, zu kaufen und zu verkaufen, vielleicht würden wir dann noch exorbitantere Ergebnisse erzielen. Denn nur zu diesem Preis konnte das System weiter wachsen; aber auch wir glaubten, uns zu diesem Preis selbst verwirklichen zu können – weil wir einerseits blind gegenüber uns selbst und andererseits Sklaven der Bank waren. Ja, der Ausdruck passt genau: Wir »schafften alle gut an«, und wir liebten unsere Hölle.