

Emotionen sind sein Kapital

Roland Ullrich will mit Erkenntnissen der Hirnforschung das Risikomanagement von Bankern optimieren

Ein profitorientierter Banker, der jahrelang im Strom der von hohen Boni verwöhnten Investitionszene schwimmt, steigt auf dem Höhepunkt der Bankenkrise um und widmet sich der Verhaltensökonomie und Hirnforschung. Heute hält Roland Ullrich Vorträge, in denen er Investoren, Managern und Bankern rät, bei Finanzentscheidungen stärker auf ihre Emotionen zu achten.

VON MIRCO OVERLÄNDER

Frankfurt. An einem der letzten sonnenverwöhnten Tage des Jahres sitzt Roland Ullrich in einem Café in der Frankfurter Innenstadt und erläutert, was ihn, den einstigen Deutschbanker, dazu veranlasste, sich mit Hormonen wie Oxytocin und Hirnströmen statt mit Börsenkursen und Unternehmensbilanzen zu befassen. „In einer Branche, in der man so viel Zugang zu Informationen hat, lautet die Frage, weshalb so wenige in der Lage sind, Geld zu verdienen“, erläutert Ullrich.

80 bis 90 Prozent aller aktiven Privatanleger verlieren an der Börse Kapital, weil sie Gewinne zu früh mitnehmen und Verluste ausufernd lieben. Selbst professionelle Anleger seien selten in der Lage, langfristig in der Gewinnzone zu landen und den Markt zu schlagen. Der 53-jährige Ex-Banker sucht seit fünf Jahren nach den Gründen dafür, dass Finanzexperten wie Laien bei ihren Entscheidungen so oft daneben liegen. Antworten fand er ausgerechnet in der Evolutionsbiologie und Hirnforschung.

„Der Einzelne hat sich in der Geschichte der Menschheit immer der Herde angepasst“, sagt Ullrich. Ob man nun an der Börse Panikverkäufe tätige, um die Reste seines Anlagevermögens zu retten, oder vor einem Raubtier die Flucht er-



In der Welt der Finanzen sowie im Privaten geht es für Roland Ullrich darum, stets die Balance aus Emotion und Rationalität zu wahren. Foto: Kammerer

greife – in beiden Fällen rücke der rationale Verstand gleichermaßen in den Hintergrund und weiche einem emotionsgesteuerten Notfallprogramm, das evolutionsbiologisch sehr wohl sinnvoll sei, an der Börse aber schon so manche persönliche wie volkswirtschaftliche Katastrophe verursachte.

Üben, sich zu hinterfragen

Ullrichs Kernthese zielt letztlich darauf ab, auch in Extremsituationen die Nerven zu behalten und starken emotionalen Flucht- oder Kampf-

instinkten in Geldfragen zu widerstehen. Als Neurofeedback bezeichnet Ullrich eine dieser Methoden. „Die Kunst ist es, das eigene impulsive Verhalten zu erkennen und die automatisierten Aktivierungsmuster zu kontrollieren“, sagt der Ex-Banker. Ziel sei es, rationaler und mit einem stärkeren Maß an Selbstreflexion zu handeln: „Die biochemischen Prozesse im emotionalen Gehirn sind immer schneller als der rationale Verstand. Aber man kann lernen, seine Emotionen zu regulieren.“

Völlig ohne Emotion, also quasi wie der Vulkanier Spock aus Star Trek, gehe es allerdings auch nicht. Entscheidend sei die Balance zwischen Rationalität und Bauchgefühl. Dass seine Erkenntnisse dem Realitäts-Test standhalten, davon ist Roland Ullrich überzeugt. Schließlich habe er seine neuen Handlungsansätze zunächst an seinem eigenen Portfolio ausgetestet – mit Erfolg, wie er beteuert.

Ob Hobby-Anleger oder professioneller Broker – beiden Investment-Typen rät er, im Vorfeld einen

konkreten Handelsplan anzufertigen, auf dem die jeweiligen Minimal- und Maximalcourse vermerkt sind, bei denen sich ein Aktien-Zukauf lohnt beziehungsweise ein Verkauf zwingend erforderlich wird. Nur mit Disziplin, einem strengen Regelsystem und konsequentem Risikomanagement ließen sich spontane Panikhandlungen im Ernstfall vermeiden. Der Depot-schutz müsse hierbei stets oberste Priorität genießen.

So interessant und fundiert Roland Ullrichs Theorien und Rat-

schläge auch klingen – stets schwimmt in seinen Ausführungen eine gewisse Skepsis hinsichtlich der Mechanismen am globalen Finanzmarkt mit. Das ist umso erstaunlicher, als Ullrich jahrzehntelang selbst Teil jener Branche war und er in seiner neuen Rolle als Experte für „Neurofinance“ just jene Klientel berät, der er vor fünf Jahren den Rücken zuwandte. „Als es mit der Bankenkrise losging, habe ich gewusst, das ist der Auslöser. Ich wollte wieder etwas intellektuell Forderndes machen“, erklärt Ullrich, was ihn daran begeistert, Erkenntnisse der Hirnforschung mit seinem Wissen um den Finanzmarkt zu vereinen.

Eine persönliche Erfüllung

Von seinem neuen Job als Referent lebt Ullrich eigenen Angaben zufolge nicht schlecht. Einerseits habe er nun endlich wieder mehr Zeit für Sport und private Lebensziele. Andererseits werde ihm endlich eine Art der beruflichen Erfüllung zuteil, die er aus seiner Zeit als Banker nicht kannte: „Wenn ich als Vortragsgast zu einer Runde Banker oder Unternehmern spreche, sind sie zuerst einmal skeptisch. Aber hinterher kommen oft Menschen zu mir und bedanken sich.“

Diese Form persönlicher Anerkennung sei in der bewusst unterkühlten Finanzindustrie äußerst selten und daher umso erfüllender. Sicher, so sagt Roland Ullrich, brauche es noch etliche Jahre, bis der Trend der „Neurofinance“ vollständig aus den angelsächsischen Ländern nach Deutschland herüberschwappe.

Noch werde diese junge Forschungsrichtung hierzulande oftmals als exotisch und exotisch wahrgenommen. Doch dass sich die im Umbruch befindliche Finanzbranche neuen Denksätzen öffnen müsse und auch werde, daran zweifelt der Ex-Banker nicht.

Gewerkschaft warnt vor Ausstieg aus der Braunkohle

Leipzig. Die Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE) lehnt ein baldiges Ende der Braunkohlenutzung ab. Deutschland habe sich entschieden, aus der Atomenergie auszusteigen – „wir können nicht gleichzeitig noch aus der Braunkohle aussteigen“, mahnte der IG BCE-Vorsitzende Michael Vassiliadis. Kohle sei „die notwendige Brücke, bis wir Speicher für die Erneuerbaren haben“. So lange es diese nicht gebe, „werden wir auf konventionelle Weise eine sichere und bezahlbare Energieversorgung absichern müssen“.

Zuletzt hatte unter anderem Bundesumweltministerin Barbara Hendricks (SPD) für einen Abschied von der Kohlenutzung binnen 20 bis 25 Jahren plädiert. Als Beitrag zum Klimaschutz legen die Energieerzeuger in Deutschland von 2016 an mehrere Braunkohlekraftwerke still und bekommen dafür vom Bund eine Milliarden-Entschädigung.

Der schwedische Energiekonzern Vattenfall arbeitet derzeit am Verkauf seines deutschen Braunkohle-geschäfts; das Bieterverfahren läuft. Vattenfall will die Kraftwerke Jämschwalde und Schwarze Pumpe in Brandenburg verkaufen sowie Boxberg und Block R der Anlage Lippendorf in Sachsen und auch die Tagebaubetriebe in der Lausitz.

IG BCE-Chef Vassiliadis sagte dazu, das Verkaufsvorhaben an sich sei unproblematisch. Es sei aber wichtig, dass Kaufinteressenten ein klares Bild über die Zukunft der Braunkohle in Deutschland erhielten. „Wackelei der Politik“ sei dabei nicht hilfreich, mahnte er.

Zugleich kritisierte der Gewerkschaftschef das Ausmaß der staatlichen Förderung für die Erneuerbaren Energien. Es sei „dringend erforderlich, die politisch geschaffenen Preise zurückzuschneiden“. Inzwischen liege der Anteil der Erneuerbaren an der Bruttostromerzeugung deutlich über 30 Prozent, argumentierte Vassiliadis. *afp*

Athen verkauft Luxus-Hotelanlage

Athen. Griechenland ist nach der Privatisierung von 14 Flughäfen an Fraport ein weiterer Verkauf von Staatseigentum gelungen: Der griechische Privatisierungsfonds und die griechische National Bank of Greece haben eine der luxuriösesten Hotelanlagen des Landes an das türkisch-arabische Konsortium Jermyn Real Estate Fund IV veräußert. Es geht um das im vornehmen Vorort von Athen Vouliagmeni liegende Jet-Set-Hotel „Astris Palace“, das auf einer Halbinsel an der Küste Athens liegt. Die Verträge wurden gestern unterzeichnet, wie das Staatsradio berichtete.

Der griechische Staat soll demnach 100 Millionen Euro und die National Bank of Greece 300 Millionen Euro kassieren, wie es hieß. Durch diesen Deal ist eine weitere Privatisierung unter Dach und Fach. Allerdings ist das angestrebte Ziel der griechischen Regierung, 50 Milliarden Euro durch Privatisierungen zu erzielen, noch in weiter Ferne, berichtete die griechische Presse. Bislang seien nicht mehr als drei Milliarden Euro in die Staats-

kassen geflossen. *dpa*

Ohne Procente durch die Silvesternacht

Alkoholfreier Sekt ist gefragt – doch auch andere Alternativen zum Schaumwein sind im Kommen

Hugo, Spritz und Erdbeersecco: Um ihre Kunden bei Laune zu halten, müssen sich die Sekthersteller einiges einfallen lassen. An Silvester greifen die Deutschen aber wieder zum Klassiker – immer häufiger auch zum alkoholfreien.

seiner Einschätzung waren es primär Rosésekte, alkoholfreie Sekte sowie Sektkocktails, die dem Markt Auftrieb verliehen haben. Im Zuge dieses Trends hätten exklusive Ausstattungen, wie etwa edle Flaschen, eine immer größere Rolle gespielt.

Sekt-Absatz stagniert

Weinhaltige Cocktails verlieren nach Jahren deutlicher Zugewinne wieder an Zuspruch, wie Brokemper sagt. Dagegen legen Champagner, Crémant und Prosecco zu. „Die Entwicklung hin zu Premiumprodukten und Spezialitäten kommt uns als Unternehmensgruppe sehr entgegen.“ Die Henckell-Gruppe geht davon aus, dass die Grundweinepreise stabil bleiben. „In diesem Jahr konnte in Europa eine gute Ernte mit hervorragenden Qualitäten eingefahren werden“, sagt Brokemper.

Wiesbaden. Egal ob zum Erhalt der Fahrtüchtigkeit, aus religiösen Gründen oder einfach wegen des Geschmacks – für immer mehr Sektliebhaber scheint die alkoholfreie Variante zu einer Alternative zu werden. Auch in der Silvesternacht.

Alkoholfreier Sekt gibt es zwar bereits seit Ende der 1980er Jahre. „Doch in den letzten Jahren hat sich auch bei den Sektfans der alkoholfreie Genuss zu einem echten Trend entwickelt“, sagt der Sprecher der Geschäftsführung der Henckell & Co.-Gruppe, Andreas Brokemper, in Wiesbaden. Nach



Wer in der Neujahrsnacht die Korken knallen lassen möchte, kann auf eine Vielzahl an alkoholfreien Varianten zurückgreifen. Foto: dpa

2015 zurück – obwohl der Absatz stagniert. Bis einschließlich Oktober verzeichnete die Branche ein Absatzminus von 0,1 Prozent, wie der Geschäftsführer des Deutschen Sektverbandes, Ralf Peter Müller, sagt. „Die Hauptabsatzzeit liegt ja noch vor uns, so dass ich für das

Gesamtjahr mit einer schwarzen Null rechne.“ 2014 war der Absatz nach Angaben des Statistischen Bundesamtes um 1,5 Prozent auf 317 Millionen Liter zurückgegangen. Laut des Marktforschungsinstituts Nielsen lag der Jahresumsatz zuletzt bei rund 1,3 Milliarden

Euro. Jeder Deutsche zahlte damit im Jahr rund 16 Euro für Sekt oder Champagner.

Ein Wachstumssegment

In das Jahr 2016 würden die Kellereien laut Müller zuversichtlich starten. „Es gibt keine Anzeichen für eine wirtschaftliche Eintrübung. Wir haben viele Anlässe, anzustoßen“, sagt er. Gerade alkoholfreier Sekt trete immer mehr aus seiner Nische heraus und habe inzwischen mit einem Absatz von rund zehn Millionen Flaschen einen Marktanteil von etwa drei Prozent erreicht. „Da steckt in jedem Fall noch Potenzial drin“, prognostiziert Müller und verweist auf die wachsende Zahl von Muslimen in Deutschland, die aus religiösen Gründen auf Alkohol verzichten.

Die Nachfrage nach alkoholfreiem Sekt ist auch bei der Sektkellerei Schloss Wachenheim AG un-

gebrochen, wie Vorstandssprecher Wilhelm Seiler sagt. „Ich bin mir sicher, dass dieser Trend weiterhin anhalten wird.“ Auch Mischgetränke wie etwa Hugo oder Spritz seien beliebt. Seiler will erkannt haben, dass die Kunden gerade an Weihnachten und zum Jahreswechsel bei Sekt zu höheren Qualitäten greifen.

Dass der Markt für alkoholfreien Sekt wächst, sagt auch Peter Clauffen von Rotkäppchen-Mumm. Prikkelnder Alkoholfreier, so nennen ihn die Experten, werde immer bekannter und akzeptierter. Nach Angaben von Rotkäppchen-Mumm hat ihr Alkoholfreier im April 2015 zum ersten Mal die Marktführerschaft in Deutschland übernommen, im Jahr zuvor wurden 5,2 Millionen Flaschen verkauft.

Ob alkoholisch oder nicht – das Angebot für Sekt wandelt sich. Doch in der Silvesternacht sei der prickelnde Schaumwein weiterhin das beliebteste Getränk in Deutschland. *dpa*



Tierisch menschlich

Eine erstaunliche Expedition ins Innere der Natur

Werfen Sie mit Hanno Beck einen Blick ins Tierreich, der uns die Augen dafür öffnet, wer wir sind und warum wir so sind, wie wir sind. Genießen Sie die kurzweiligen, zum Teil amüsanten Geschichten: Erfahren Sie z. B. alles über trinkfeste Droseln und pichelnde Primaten, über Ronan, den Headbanger, und Mozarts musikalischen Vogel. Plaudern Sie mit Alex, dem Sprachgenie, und sehen Sie Pipin, dem Safeknacker, bei der Arbeit zu.

Hardcover · 17,90 € · ISBN 978-3-95601-113-9