

## Kapitel 9

# *Meine neun Wege zur Exzellenz*

---

### *Die Essenz auf einem Plakat*

In diesem Kapitel fasse ich für Sie die Essenz aus meinem bisherigen Berufsleben zusammen.

Ich sitze auf dem Beifahrersitz im Auto. Ich blicke durch die Frontscheibe. Meine schöne Frau geht vor der Kühlerhaube ums Auto herum und steigt neben mir ein. Türenklappen. Sie zündet den Motor. Ich höre das satte Geräusch, als der Motor startet. Ich drücke auf „Navi“ und die Zieleingabe erscheint auf dem Display. Ich will unser Ziel eingeben.

„Ich weiß den Weg“, sagt Corinna.

„Ich auch.“

„Na also.“ Sie lächelt zufrieden und fährt los.

Ich tippe immer noch auf dem Bildschirm der Navigation herum.

„Lass es doch einfach mal“, sagt sie.

„Ich muss aber mein Ziel eingeben“, antworte ich.

Corinna seufzt. Sie kennt mich. Sie weiß, dass sie mich da nicht mehr ändern wird. Die vertraute Frauenstimme des Navis begleitet unsere Fahrt.

Ich brauche Ziele. Ich liebe Ziele. Ich muss immer mein Ziel eingeben: im Navigationsgerät unseres Autos, in meiner Vorstellung, in der Excel-Tabelle. Ständig setze ich mir Ziele. Ich glaube, für jeden von uns stellt sich letztlich immer wieder neu die Frage: Wie können wir uns an unseren Zielen orientieren, anstatt in den Tag hineinzuleben und dann nicht aus den Pöten zu kommen? Sich zu verlieren in Nebensächlichkeiten, nicht mehr das Ruder in der Hand zu haben und irgendwo zu stranden. Irgendwo, aber nicht da, wo man hinwollte.

Ich kann also von mir tatsächlich sagen, dass ich extrem fokussiert auf meine Ziele lebe. Ich nenne sie aber nicht mehr „Ziele“. Das ist mir inzwischen viel zu zielfixiert. Wie das abschreckende Beispiel von dem Inhaber eines Bildungsunternehmens.

„Ich habe in zehn Jahren 50 Millionen Euro auf dem Konto“ sagt dieser Inhaber zu mir, mit dem ich mich gerade treffe. Wir sitzen in Berlin im Café und er rührt in seinem Milchkaffee. Er glaubt an die 50 Millionen. Er hat auch gute Gründe, daran zu glauben: Er ist richtig gut im Geschäft. Er verdient einen Haufen Geld.

„50 Millionen? Klingt das gut?“, frage ich mich sofort. Warum nicht, denke ich. Aber nach ein paar Momenten denke ich das schon nicht mehr. Ich glaube nämlich nicht daran. Weil ich sofort rechne: 50 Millionen geteilt durch zehn Jahre, das sind fünf Millionen pro Jahr. Geteilt durch zwölf, das

sind 417.000 Euro pro Monat und zwar das, was ich nach Steuern auf mein Sparkonto einzahlen kann. Also: nein. Das ist nicht realistisch für mich. Das klingt nicht gut. Und tatsächlich: Es hat nicht geklappt mit den Millionen.

Vielleicht hat seine Art, sich ein Ziel zu wünschen, die Millionen sogar verhindert. Er war nämlich infiziert von diesem bescheuerten und sogar wirklich gefährlichen Gedanken, der seit einiger Zeit überall grassiert: „Wünsch’ dir was im Weltall und wenn du es nur richtig und stark genug wünschst, dann liefert das Universum.“ So bekomme ich rechtzeitig meinen Traumpartner, meinen Traumjob und eben die Millionen auf dem Bankkonto.

Es gibt an der Sache aber einen Haken: In der Realität bekommt niemand etwas hinterhergeschoben. Man muss immer noch seinen Hintern hochkriegen und dann ist der Wunsch nur das Ziel gewesen, das jemanden auf Kurs hält, aber dieser Mensch hat selbst ganz viel dafür getan. Ich selbst hatte viel Glück im Leben, aber das war Glück mit viel Schweiß. Glück ist das, was man sich am härtesten erarbeiten muss. Das kommt nicht angefliegen.

Ich glaube inzwischen an Folgendes: Daran, wie jemand seinen Weg zum Ziel beschreibt, erkennt man, ob das gesteckte Ziel in seiner Aussage realistisch ist. Wenn jemand zu mir sagt: „Ich will in fünf Jahren fünf Millionen Euro auf der Bank haben“, kann das okay sein. Es könnte ein Exzellenzziel sein. Wenn er aber seinen Weg beschreibt und darin kommt nur heiße Luft vor, dann wird er seine fünf Millionen Euro nie erreichen. Der Wunsch allein reicht nicht. Wunschdenken funktioniert nicht. Das weiß ich, weil ich bei anderen immer wieder erlebe, dass sie ihre Ziele nicht erreichen. Weil sie zwar den Wunsch haben, aber nicht darauf achten, den Weg zu gehen. Das wiederum kann ich hier so klar sagen, weil ich meine Ziele immer erreiche. Und ich weiß, ich erreiche sie, weil ich den Weg immer mit dabei habe. Dazu erzähle ich Ihnen noch ein Beispiel:

Damals, 1991, hatte ich eine Vision: Im Jahr 2010 kommt meine BKG (Bank-Kredit-Geberin) mit einem Blumenstrauß und einem Brief zu mir in die Firma. Sie sagt: „Herzlichen Glückwunsch, Herr Fischer, Sie haben heute Ihren letzten Euro Schulden abbezahlt.“

**Ich habe genau gesehen, wie der Blumenstrauß aussah, den sie mitbrachte.**

Das war so ein 0815-Strauß mit drahtverstärkter Gerbera und einer durchsichtigen Folie herumdrapiert. Ich habe aber nicht nur diese Vision gesehen.

### **Ich bin auch den Weg gegangen. Und das ist der Trick für die erfolgreiche Zielerreichung.**

Ich habe nicht nur jeden Tag vor meinem inneren Auge die Bank-Kredit-Geberin mit dem Blumenstrauß im Türrahmen stehen sehen. Sondern ich habe auch jeden Tag in den Finanzen geprüft: Wie weit sind wir mit dem Schuldenabbau? Was fehlt noch? Wo können wir mehr Geld machen, um die Schulden abzubezahlen? Das war der Weg zu meinem Ziel, dass ich 2010 dann glücklich erreicht habe: In dem Jahr kam tatsächlich die BKG in mein Büro mit einem Blumenstrauß und hat mir ein Schreiben überreicht, dass ich schuldenfrei bin. Ich habe es meiner BKG nie richtig sagen können, wie dankbar ich für all die kritischen Beratungs- und Besprechungsstunden gewesen bin. Hier ist jetzt der richtige Zeitpunkt. Danke an meine Bankerin Frau Zschockelt für die zwanzigjährige finanzielle Wegbegleitung. Ohne sie hätte ich das so nicht geschafft.

Ich will exzellent werden in dem, was ich tue. Das steht hinter allem, was ich mache. Und zugleich bin ich und sind wir alle immer nur auf dem Weg zu diesem Ziel. Wir sind nie dort angekommen. Es ist stets nur ein Etappenziel, wenn wir etwas erreicht haben. Es geht dann gleich weiter mit neuen Herausforderungen.

### **Wer von sich behauptet „Ich bin am Ziel“, der ist in dem Moment schon überholt. Da steckt auch Arroganz dahinter. Ich rate immer, sich nur auf dem Weg zu befinden.**

Ich habe vor einigen Jahren angefangen, mir ganz bewusst zu überlegen, was ich auf diesem Weg brauche. Heute nenne ich das „Wege zur Exzellenz“. Es ist fast das Gleiche wie „Wege zum Ziel“, aber eben nur fast: Ich betone damit weniger das äußere Ziel, sondern mehr das Wachstum, das auf dem Weg dahin stattfindet.

Geld steht bei meinen Wegen zur Exzellenz nicht im Vordergrund. Na klar: Es gibt natürlich Umsatzziele: „Wir erreichen bis zum Jahresende den Umsatz X.“ Aber das ist bei den Wegen zur Exzellenz gar nicht so wichtig. Ich setze da auf einer höheren Ebene an. Wichtiger ist, sich selbst bewusst zu werden:

### **Warum tue ich die Dinge, die ich tun will?**

Das sind die Wege, die jeder für sich selber aufschreiben sollte. Ich glaube sogar, dass jeder Mensch diese Wege in seinem Leben in sich trägt, aber eben nicht unbedingt bewusst lebt. Wenn man sie dann aufschreibt, werden sie bewusst. Das ist dann Ihr Plakat. Das können Sie ausdrucken. Die eigene Philosophie. Dann weiß auch jeder, was dahinter steht. Zum Beispiel „Bleibe ehrlich!“. Das ist ein enorm wichtiger Wert für mich. So bin ich aufgewachsen. Dabei denke ich auch daran, dass ich meinen Mitarbeitern gegenüber ehrlich bleibe. Das kann für jemand anderen etwas ganz anderes sein.

Daraus kann man einen Weg und dann ein Plakat machen und sich damit ständig erinnern, dass man diese Wege in sich trägt. Indem man sie aufschreibt und sie als Plakat aufhängt, bleibt man auf dem Weg.

Ich zeige Ihnen in diesem Kapitel meine Zusammenfassung der neun Wege, die für mich zur Exzellenz führen: Das sind die neun Wege, die ich gehen muss, um der beste Unternehmer zu werden. Es können dabei immer mal andere Wege am wichtigsten sein. Je nach Situation. Wenn es einen starken Wettbewerber gibt, sind „Denke anders!“ und „Sei besessen!“ besonders wichtig. Wenn die Gesundheit wegbricht, wird „Denk an dich!“ wichtiger sein. Dieses Plakat mit den neun Wegen habe ich als riesengroße Tafel in meinem Büro an der Wand hängen. Ich möchte, dass auch meine Mitarbeiter sich fragen, wozu sie bereit sind, um in dem, was sie am besten können, immer besser zu werden. Was ist jeder meiner Mitarbeiter bereit, dafür zu tun? Ich habe diese neun Wege vor ein paar Jahren aufgeschrieben, immer mal wieder angepasst und jetzt stehen sie: Das sind für mich jene Wege, um in die Führungsrolle in einer Branche zu kommen. Diese Wege sind auch für mich nicht in Stein gemeißelt, aber im Moment spüre ich genau, dass diese neun Wege diejenigen sind, mit denen ich irgendwann von dieser Welt gehen will.

Und dann werde ich darauf mit großer Genugtuung zurückblicken. Ich kann dann sagen: Ich habe immer versucht, mich extrem zu fokussieren auf die Dinge, die ich erreichen will. Ich habe das gemacht, wovon ich besessen war.

## **1. Sei besessen!**

Ich glaube, das ist so etwas wie die Überschrift über all meinen Wegen zur Exzellenz: Es nützt nichts, wenn man ein wunderschönes Plakat mit seinen Wegen zur Exzellenz entwirft und es dann doch nicht so genau damit nimmt. Wenn ich ehrlich bleiben will und dann meine Rechnung doch nicht am ersten oder zweiten Tag bezahle, sondern erst nach zwei Wochen, dann bin ich schwammig geworden mit meinen Vorsätzen. Ich muss aber besessen von dem bleiben, woran ich selbst glaube. Von meinem Weg zur Exzellenz.

## **2. Fokussiere dich!**

Mit meinem Vater haben wir früher manchmal gepfuscht, also schwarzgearbeitet, so nannte man das damals in der DDR. Mein Vater war natürlich der Champion und hat die Aufträge rangeholt. Und seine Jungs mit 14, 15 Jahren waren dabei. Ich stand meistens am Zementmischer. Ich habe dann immer gleich gefragt: „Wann hören wir auf?“ Mein Vater hat mich jedes Mal falsch verstanden und dachte, ich wolle mich drücken. Für mich war aber nur Folgendes daran wichtig: Ich brauchte das Ziel vor Augen. Ich wollte mir selbst sagen können: Bis dahin ackere ich wie ein Bekloppter und danach kommen Disco und Freude. Deshalb brauche ich diese Ziele. Dann kann ich besser arbeiten.

Ich habe das weiter oben schon erklärt: Wir brauchen beides. Das Ziel vor Augen, mit allen Sinnen. Und den Weg dorthin. Der Weg ist das Wichtigste und das Ziel hat man nie erreicht. Wer das behauptet, ist arrogant. Die Frage ist immer die gleiche: Welchen Weg gehen Sie und wozu sind Sie bereit, um diesen Weg zu gehen und Ihre Ziele zu erreichen?

Wenn der Umsatz nicht so rollt, lässt man sich leicht darauf ein, das zu sagen, was die anderen sagen. Viele meiner Mitarbeiter reihen sich dann ein in die Riege derer, die sagen: „Es läuft halt im Moment nicht so in der Bran-

che.“ Doch in dem Moment, wo jemand sagt: „Bei den anderen ist das genauso“ – in dem Moment bricht das Gespräch ab. In dem Moment will mein Gegenüber unbewusst, dass ich mich in die Riege derer einordne, die sagen, dass es nicht geht. Das hat auch etwas Gemeinschaftsstiftendes: Wir halten uns daran fest und sind gemeinsam traurig. Das verbindet.

Ich nehme mich dann innerhalb von Sekunden aus der Riege raus und stelle andere Fragen. Ich überlege sofort: „Welche Punkte in meiner eigenen Stärke habe ich bisher übersehen? Welche Lücken habe ich noch nicht abgefragt?“ Das ist die Extremfokussierung: Ich fokussiere mich sofort auf den einen Punkt, der gut läuft.

Dazu erzähle ich Ihnen ein Beispiel aus meiner Fahrschule: Ein Kollege sagt zu mir: „Keiner will mehr LKW-Fahrer werden. Es läuft schlecht. Das ist überall so.“ Und so weiter. Mir fällt aber ein, dass wir für die LKW-Fahrer eine Google-AdWords-Anzeige schalten. Ich sage zu einem anderen Kollegen: „Gib mir mal bitte die Zahl der Anfragen an uns, die über Google-AdWords kommen.“ Und da kommt – sage und schreibe – folgende Zahl: In zwei Monaten haben wir 106 Anfragen. Dann frage ich denjenigen, der dafür verantwortlich ist: „Hast du jemals einem von den 106 Anfragern hinterher telefoniert?“ Da fällt der aus allen Wolken, weil er gar nicht wusste, dass es 106 Anfragen gab. Weil er nicht fokussiert war. Ich sage zu ihm: „Schmeiß jetzt alles andere links und rechts weg. Mach jetzt mal nichts anderes, als diesen 106 Leuten hinterher zu telefonieren und die Qualität der Anfragen herauszufinden: Sind das jetzt nur Spinner? Sind das Wettbewerber? Sind das Leute, die nur aus Zufall mal angefragt haben?“ Und wenn das alles nichts bringt, dann würde ich nochmal anders fragen: „Wie viele LKW-Führerscheinanwärter gibt es denn in Deutschland? 10.000, aber die Anwärter sind nicht bei uns? Was machen denn die anderen, die ihre Bude voll haben, was wir nicht machen?“ Auch da kann man sich fokussieren. Dass es nicht läuft, stimmt ja nicht. Erst wenn es nur noch einen einzigen Führerschein gibt. Dann würde ich immer noch nicht aufgeben. Bis zum Letzten kann ich das weitermachen. Dann sage ich: „Der letzte LKW-Führerschein in Deutschland, der noch gemacht wird, der muss bei uns gemacht werden.“ Und dann reihe ich mich immer noch nicht ein in die Riege derjenigen, die aufgeben. Denn dann kommt Europa. Und dann die ganze Welt. Bis irgendwann einer

sagt: „Es gibt nur noch einen Führerscheinbewerber auf der Welt.“ Erst dann kann man sagen, jetzt ist Schluss. Bis dahin gilt: „Denke anders!“

Alle sagen, es gebe weniger Kunden. Das ist klar. Aber ich gucke:

### **Welche Lücken wurden noch nicht abgefragt. Da gibt es immer welche.**

Oder ein anderes Beispiel: Am Sonntagabend rufen in unserer Pizzeria auf vier Telefonen die Kunden an. Da haben die Mitarbeiter den Eindruck: „Wahnsinn. Die ganze Stadt isst bei uns Pizza!“ Wenn ich da nach Steigerungsmöglichkeiten fragen würde, würden sie sagen: „Nein, wir waren voll am Limit.“ Und dann frage ich – und jetzt kommt die Fokussierung: „Wie viele haben denn gestern bestellt?“ „400.“ Und wenn ich das mal hundert nehme und durch die Einwohnerzahl teile, komme ich auf Folgendes: Nur 0,8 Prozent der Einwohner von Gera haben bei uns zu Abend gegessen. Und dann kommt meine nächste Frage: „Wo haben die 99,2 Prozent gegessen?“ „Stimmt“, sagen meine Mitarbeiter dann. „Wir haben noch 99,2 Prozent Reserve.“ Denn die 99 Prozent haben auch zu Abend gegessen, nur woanders.

Ich will damit nicht sagen, dass ich unzufrieden bin. Aber ich will Hoffnung machen: Die Reserven nach oben, wenn's mal nicht läuft, sind extrem hoch. Und ich kann sogar noch weiter fragen: „Wenn alle 100 Prozent bei uns am Abend essen *würden*, was wäre dann mit dem Mittagessen?“ Da haben wir nochmal 100 Prozent. Und wenn alle bei uns zu Abend und zu Mittag essen, dann stelle ich die nächste Frage: „Und was ist mit dem Frühstück?“ Da gibt es so viele Reserven, die kann ich in meinem Leben gar nicht alle abdecken. So lange kann ich gar nicht leben, wie wir uns damit entwickeln können. Ich sage immer: „Der letzte Führerscheinbewerber, der letzte Pizza-Esser muss bei uns sein. Erst danach ist wirklich Schluss.“

Und Sie merken schon: „Fokussiere dich“ und „Denke anders!“ gehören unmittelbar zusammen.

## **3. Denke anders!**

In den beiden vorherigen Kapiteln habe ich schon viel über das Andersdenken geschrieben. In meinem Team sind die Kollegen oft verwundert, wie



der Mike bloß so schnell so viele neue Ideen haben kann. Das kann ich nur deshalb, weil ich mich extrem fokussiere und von dort aus auf neue Fragen und Antworten komme. Da kann passieren, was will, in solchen Momenten beschäftige ich mich mit nichts anderem.

Das Andersdenken kann übrigens auch ein Nachteil sein. Immer alles verändern zu wollen, führt oft dazu, dass man manchmal Dinge nicht ruhen lässt, wie ein Filetsteak, das erst durch die Ruhephase richtig gut wird. Andersdenken bedeutet, den Satz „Das geht nicht“ vollkommen aus seinem Gehirn zu streichen.

#### **4. Langweile (dich und andere) nicht!**

Es gibt viele Menschen, die immer das Gleiche erzählen. Bei manch einem weiß man schon, wenn man ihn anspricht, kommt das, was seit Jahren immer kommt. Ich möchte nicht, dass Menschen wegen mir die Straßenseite wechseln, aus Angst, ich erzähle wieder das Gleiche, was ich schon hundertmal erzählt habe. Deshalb tue ich mich in meinen Vorträgen auch manchmal schwer. Ich denke, da könnte doch jemand drinsitzen, der schon mal einen Vortrag von mir gehört hat. Ich will aber nicht jemandem zweimal das Gleiche erzählen. Dann halte ich lieber meinen Mund. 4000 Werbebotschaften prasseln pro Tag auf uns ein. Warum soll ich noch die 4001te Botschaft auf die Menschen loslassen, die keiner braucht und die andere langweilt? Ich will ja auch selbst nicht gelangweilt werden, etwa wenn meine Mitarbeiter mir immer wieder neu erzählen: „Das geht nicht. Bei allen anderen läuft das auch nicht.“

#### **5. Bleibe ehrlich!**

Menschen haben meist ein wenig Probleme, anderen die Meinung zu sagen. Man geht auch mal jemandem aus dem Weg, bei dem man weiß: „Eigentlich müsste ich dem jetzt mal was sagen.“ Wenn man es dauerhaft vermeidet, ist das schon unehrlich. Ich wünsche mir, dass jeder Mensch auf dieser Welt einschlafen kann und weiß, dass er mit mir im Reinen ist. Im Reinen sein heißt, dass er weiß, was er von mir zu halten hat. Ich gehe mit Meinungen über Menschen niemals, wirklich niemals schwanger. Ich habe auch mal die-

sem einen Mitarbeiter, von dem ich schon erzählt habe, gesagt, dass er zum Zahnarzt gehen soll, weil er aus dem Mund riecht. Das ist ein Beispiel für eine dermaßen peinliche Sache, bei der man sich und den anderen lieber schonen würde. Aber ich habe mich dazu gezwungen, weil ich ihn, unsere Kunden und mich damit entlasten wollte. Ich wäre sonst unehrlich gewesen.

Aber ehrlich zu bleiben heißt für mich auch Folgendes: Wenn jemand mir für eine gute Arbeit, die er geleistet hat, eine Rechnung schreibt, bezahle ich diese Rechnung innerhalb eines Tages. So machen wir das auch mit allen unseren Lieferanten. Und Ehrlichkeit bedeutet auch, dass ich meinen Mitarbeitern sagen würde, wenn ich mich verzockt habe: „Leute, ich gebe euch das schriftlich, ich zahle euch bis auf den letzten Schlüpfen euren Lohn.“ Ich werde nicht von der Welt gehen mit Schulden.

## **6. Trage Verantwortung!**

Hier sage ich es nochmals: Wenn ich mich in die Reihe der Menschen stelle, die sagen, es geht nicht, dann übernehme ich keine Verantwortung. Dann sind andere schuld: das Wetter, die Regierung und der Obama sowieso. Jeder andere ist schuld, nur ich selbst nicht. Aber eigentlich trägt jeder selbst die Verantwortung. Sie entscheiden ja auch, ob Sie jeden Tag neben der Frau aufwachen möchten, die Sie längst schon nicht mehr wollen, aber denken, Sie kriegen keine andere mehr. Dafür sind Sie selbst verantwortlich. Würden Sie ein bisschen Sport machen, ein bisschen abnehmen, dann würden Sie sehr wohl eine andere kriegen, die Sie lieben können. Zu Frauen sage ich übrigens dasselbe.

## **7. Denke an dich!**

Seien Sie sich selbst ein Leuchtturm, dazu habe ich schon einiges in einem eigenen Kapitel geschrieben.

Wir haben hier in Gera einen Schwimmtrainer. Er opfert sich unglaublich auf, das kann man sich kaum vorstellen, für den Verein, für die Kinder. Er macht enorm viel und bewegt viele Herzen. Doch privat ist er ein Krüppel. Seine Frau betrügt ihn, aber er kommt von ihr nicht los. Er ist total deprimiert. Und dem habe ich neulich zum Geburtstag kein Glück und keine Ge-

sundheit gewünscht, sondern nur eine Sache: dass er viel mehr an sich selbst denkt. Denn in dem Moment, in dem er nur noch an die anderen denkt und nicht mehr an sich, spürt man, dass er seine Leuchtkraft verliert. Er wird griesgrämig. Jeder muss selbst etwas für sich tun. Wenn jemand merkt, ich schaffe das nicht mehr, ich werde älter, ich kann nicht mehr alles so gut wie früher – dann sage ich: „Das ist der Moment, in dem du alles hinschmeißen musst. Lass alles liegen! Tanke Energie, hau ab, was auch immer!“

Wenn es mir nicht gutgeht, dann lasse ich sofort alles fallen. Dann mache ich was für mich. Dann kann ich mich auch schnell auskurieren und oft merkt das Umfeld gar nicht, dass ich kurz weg war. Und dann habe ich wieder die Leuchtkraft, die ich brauche, um die vielen wichtigen Dinge zu tun.

## **8. Nimm dich nicht zu wichtig!**

Wenn ich Probleme habe, gucke ich vom Mond aus auf die Erde. Dann überlege ich, wie viele Menschen es auf der Erde gibt. Und dann muss ich vom Mond aus über mein Problem schmunzeln. Und so frage ich mich und andere bei einem Problem:

**Ist das Problem so wichtig, dass es sogar auf deinem Grabstein stehen würde?**

Dann muss jeder grinsen, weil er merkt, sooo wichtig ist es dann doch nicht. Ich sage auch zu meinen Mitarbeitern: „Freunde: Wir machen hier nur Fahrschule und nur Pizza. Wir operieren keine herzkranken Kinder, wir machen keine Krebsheilung. Und wenn ihr euch streitet: Leute, es ist nicht wirklich wichtig.“ Das löst Spannungen und bringt einen wiederum zum Fokussieren und zum Querdenken.

Diese Mondperspektive ist ein wunderbarer Weg, Dinge zu relativieren. Während ich über unseren Führerscheinanmeldungen brüte, muss ich zum Beispiel an Ägypten denken, wo jetzt – im Sommer 2013 – gerade Leute vermöbelt werden. Dann habe ich fast ein schlechtes Gewissen. Wenn man die eigenen Probleme so relativiert, muss man nicht mehr darüber grübeln, ob die Yacht noch einen Meter länger sein sollte oder doch zwei.