

## #57 Geld in Deutschland: Interview mit Ludger Quante INTERKULTURELL 2/2

„Deutschland und andere Länder mit Anna Lassonczyk“ – Der erste und einzige Podcast in Deutschland, Österreich und der Schweiz, der sich mit interkultureller Kommunikation beschäftigt, spannende Impulse über fremde Länder liefert, entfernte Kulturen näher bringt und erfolgreiche Menschen mit internationaler Erfahrung interviewt.

Heute im Gespräch mit Anna Lassonczyk: Ludger Quante.

*Anna Lassonczyk: Normalerweise mache ich eine kurze-Frage-kurze-Antwort-Runde, in der ich mit dem Interviewgast Deutschland mit einem anderen Land vergleiche. Aber bei Dir habe ich mir etwas ganz Spezielles überlegt. Ich dachte mir, dass Du so ein toller Experte zu dem Thema Geld bist, dass wir das Buchstabieren des Wortes „Interkulturell“, in dem jeder Buchstabe für einen kulturellen Unterschied steht, dazu nutzen, um Deutschland in einem weltweiten Vergleich im Hinblick auf das Thema Geld zu betrachten. Mal gucken, ob es klappt.*

Ludger Quante: Ich bin gespannt.

*Anna Lassonczyk: Ich bin auch gespannt, was beim Buchstabieren des Wortes „interkulturell“ heraus kommen wird.*

Ludger Quante: Das sind viele Buchstaben, also auch viele Fragen.

*Anna Lassonczyk: Genau, aber es sind kurze Fragen mit kurzen Antworten. Ich bin neugierig darüber, dass wir das mit dem Thema Geld verbinden. Was findest Du ist eine typisch deutsche Einstellung zu Geld? Und was ist Deiner Meinung eine gesunde Einstellung gegenüber Geld? Da bist Du der Experte.*

Ludger Quante: Die gesunde Einstellung zum Thema Geld ist meiner Meinung nach, dass Menschen lernen müssen, dass verdienen von dienen kommt. Sie müssen lernen, dass es darum geht Mehrwerte zu schaffen. Das bedeutet aber auch im Umkehrschluss, dass die Renditen, die ich mir wünsche, begrenzt sind, sonst kann ich keine Mehrwerte schaffen. Nur mal ein Beispiel: Ich gebe einem Unternehmen einen Darlehen. Je höher der Zinssatz ist, desto schlechter ist das für das Unternehmen. Das heißt: Je höher die Zinsen sind, desto weniger erfolgreich kann das Unternehmen mit dem Geld arbeiten, weil ein Teil des Mehrwertes abgegeben werden muss. Irgendwann gibt es einen Tipping-Point, an dem das Ganze wieder kippt. Der Mehrwert, den ich schaffe, ist geringer als das, was ich an Zinsen verlange. Es kippt und das muss man wissen. Genau hier sage ich den Leuten: „Ihr dürft nicht so gierig sein.“

Man sagt ja: „Man lässt das Geld arbeiten“. Aber Geld kann gar nicht arbeiten. Gib mal dem 50 Euro Schein eine Schippe in die Hand. Mal gucken, wie weit Du damit kommst. Geld kann an sich also nicht arbeiten. Ich kann es verleihen und dafür einen Zins bekommen. Ich kann den anderen erpressen und sagen: „Du brauchst mein Geld, das weiß ich ganz genau. Ich gebe Dir aber nur Geld, wenn Du mir Geld gibst.“ Man kann das jetzt Erpressung nennen, man kann aber auch sagen, dass es ein Geschäft ist. Solange der andere dadurch einen Mehrwert hat, ist das ja auch noch in Ordnung. Ich gebe der anderen Person Geld für 2%, sie arbeitet damit und erwirtschaftet 4%. Somit haben sie und ich einen Vorteil.



Ich bekomme 2% für's Nichtstun und der andere kann mit dem Geld arbeiten und Geschäfte machen, die er sonst nicht machen könnte. Diesen Ausgleich muss man immer hinkriegen.

Das kriegen die Deutschen aber nicht hin, sie wollen immer noch mehr und noch mehr und noch mehr und noch mehr. Aber irgendwann kippt das wieder. Wir hatten das ja kurz vor der Finanzkrise gehabt. Es gab diese Blasenbildung und das ist ein völlig krankes System, gerade im Bereich der Kreditvergabe. Da sind Werte geschaffen worden, die gar keine Werte waren, sondern Buchwerte, die mit Krediten hinterlegt waren. Diese waren aber irgendwann nichts mehr wert. Irgendwann ist alles geplatzt, die Hälfte des Weltvermögens ist zusammengeschmolzen. Wie kann das sein? Das kann normalerweise nicht sein, wenn es echtes Vermögen wäre. War es aber nicht, es waren nur Blasen. Das heißt, dass wir lernen müssen, was es bedeutet, Geld zu verdienen und was Substanz bedeutet. Wenn ich ein Haus baue, habe ich Substanz. Wenn ich jedoch ein Wertpapier kriege, habe ich keine Substanz. Das ist eine Luftnummer, das nennt man „ABC-Produkte“, also rückgedeckte Produkte.

Machen wir mal ein Beispiel: Eine Bank gibt einen Darlehen für 100 Millionen heraus. Sie hat das Geld heraus gegeben und hat einen Anspruch auf die Häuslebauer. Das ist ja nur eine Forderung. Jetzt bündelt sie diese Forderung in ein Wertpapier und verkauft es an jemand anderes. Jetzt geht jemand anderes hin und sagt: „Du, pass mal auf. Ich habe jetzt für 100 Millionen eine Forderung, die in 5 Jahren mit Zinsen fällig sein wird. Wenn Du mir 105 Millionen gibst, kannst Du sie haben.“ Der andere zahlt die 105 Millionen und bekommt dafür die Forderung. Da ist ja kein Mehrwert geschaffen, aber 5 Millionen hat man schon einmal mehr. So, jetzt hat man das Wertpapier gekauft und geht zum nächsten und sagt: „Pass auf, ich habe ein Forderung. In 5 Jahren wird sie fällig. Gib mir 110 Millionen Euro, dann kannst Du sie sofort haben plus Zinsanspruch.“

So bläst sich das Ganze auf. Aber da ist ja keine Substanz geschaffen worden. Es fallen natürlich wieder Forderungen weg, weil die Häuslebauer vielleicht nicht bezahlen. Dann kippt das Ganze zusammen. So werden Luftnummern gebaut. Ich nenne das so, weil dort keine Substanz da ist. Wenn ich eine Firma aufbaue oder eine Immobilie kaufe, habe ich eine Substanz. Bei einer Produktionsfirma habe ich z.B. Maschinen, die arbeiten können. Das ist eine Substanz, das kann ich anfassen und das schafft einen Mehrwert. Alles andere sind künstliche Produkte. Das kennen wir aus dem Lebensmittelbereich. Es gibt Lebensmittel, die künstlich geschaffen werden z.B. die holländische Tomate, die noch nie Erde gesehen hat, da sie in einer Nährlösung steht. Kein Mensch kann mir erzählen, dass das dasselbe ist wie eine Tomate, die in der Erde gewachsen ist. Nur weil sie optisch gleich aussieht, ist das noch lange nicht dasselbe. Ich habe also ein natürliches und ein künstliches Produkt. Sie sehen identisch aus, aber geschmacklich und qualitativ sind sie unterschiedlich.

*Anna Lassonczyk: Du bist dann also für das natürliche Produkt?*

Ludger Quante: Absolut. Ich komme vom Dorf, habe früher Porree angebaut und schön dick mit Pferdemist gedüngt. Damit habe ich mir mein Taschengeld verdient. Ich weiß, wie Ackerbau und Viehzucht funktionieren. Und ich weiß auch, was das für eine Arbeit macht. Also Hut ab vor den Menschen, die uns mit wertvollen Nahrungsmitteln versorgen. Nahrungsmittel, die den Namen „Lebensmittel“ auch wirklich verdient haben.

*Anna Lassonczyk: Lebensmittel, die lebendig sind.*

Ludger Quante: Genau, Lebensmittel, die Leben stiften, lebendig sind und die lebendig erzeugt wurden. Vieles, was in den Supermarktregalen ist, verdient meiner Meinung nach nicht den Begriff „Lebensmittel“. Das ist nur noch ein Produkt, mehr nicht.



*Anna Lassonczyk: Das ist eine schöne Metapher. Somit können wir zum Buchstabieren kommen. Mal gucken, ob es klappt. „I“ steht für individualistisch oder gruppenorientiert. Was meinst Du, ist Deutschland eher im weltweiten Vergleich? Und hilft es uns mehr individualistischer oder gruppenorientierter zu sein, wenn wir eine gesunde Einstellung zu Geld haben wollen?*

Ludger Quante: Ich glaube, dass der Deutsche eher individuell orientiert ist. Gerade beim Thema Geld heißt es: „Ich, ich, ich“. Eine gesunde Einstellung zum Geld ist: Geht einfach arbeiten, dann wisst Ihr es. Geht einfach mal zum Bauern und arbeitet eine Woche für 5 bis 8 Euro pro Stunde. Dann wisst Ihr, was es bedeutet, Geld verdienen zu müssen und was echte Arbeit ist. Dann kann man es wieder wertschätzen.

*Anna Lassonczyk: „N“ steht für neutral oder emotional. Sind die Deutschen im globalen Vergleich eher neutral oder emotional? Und was wäre das Optimale, um eine gesunde Einstellung zu Geld zu haben?*

Ludger Quante: Der Deutsche ist, was das Thema Geld betrifft, extrem emotional. Gerade, wenn dem Deutschen irgendwelche Informationen gegeben werden oder wenn es ans eigene Portemonnaie geht. Wir haben vor einigen Jahren einen Versuch gemacht und haben dazu eine Anzeige geschaltet. Wir haben eine Kapitalanlage mit 16% Rendite beworben. Das war hoch interessant, wer sich da alles gemeldet hat. Normalerweise denkt man sich ja: „16%, da kann etwas nicht stimmen.“ Aber es haben sich tatsächlich Ärzte, Professoren und Geschäftsführer gemeldet, wo ich mir nur dachte: „Ey Leute, Ihr müsst doch wissen, dass das gar nicht geht.“ Die Deutschen sind also hoch emotional. Man muss den Menschen nur die richtigen Teaser geben, dann springen sie darauf an.

*Anna Lassonczyk: Und was wäre Dein Tipp? Eine neutrale Einstellung zu Geld zu haben?*

Ludger Quante: Ja, Geld an sich ist nämlich nichts wert. Geld ist nichts. Die Frage ist ja nicht „Was ist Geld?“, sondern „Was macht Geld mit mir? Was macht es mit meiner Seele?“

*Anna Lassonczyk: „T“ steht für Thema, also Sachlichkeit, oder Beziehung. Sind die Deutschen eher themen- oder beziehungsorientiert? Und sollten wir eher das eine oder das andere sein, um im Hinblick auf das Thema Geld und Erfolg richtig zu handeln?*

Ludger Quante: Ich glaube, dass der Deutsche eher themenorientiert ist und nicht beziehungsorientiert. Er ist maximal individualisiert. Und alles, was extrem ist, hilft einem Menschen nie. Das betrifft auch das Thema Geld.

*Anna Lassonczyk: Die goldene Mitte*

Ludger Quante: Richtig, die goldene Mitte. Auch eine Neutralität muss nicht immer gut sein. Wir brauchen ja Geld, um zu leben.

*Anna Lassonczyk: Geld soll ja auch Spaß machen.*

Ludger Quante: Ja, wenn das Geld verdient ist, darf man auch Spaß dran haben.

*Anna Lassonczyk: Der nächst Buchstabe „E“ steht für Ehrlichkeit oder Höflichkeit.*

Ludger Quante: Weder noch. Der Deutsche ist nicht ehrlich zu sich selber, er verarscht sich auch gerne selber, indem er sich selbst etwas vormacht oder sich selbst belügt. Das ist natürlich auch den Glaubenssätzen geschuldet, die man teilweise mit sich trägt oder der Erziehung, also wo man herkommt. Der Deutsche ist nicht zu sich und auch nicht zu anderen ehrlich. Er kennt sich auch selber



nicht. Nehmen wir mal das Beispiel Risikobereitschaft. Es gibt Leute, die behaupten, dass sie risikobereit sind. Das ist alles gelogen. Die Leute sind solange risikobereit, bis sie nicht selbst davon betroffen sind. Wenn der Risikofall dann eintritt, haben sie es alle nicht gewollt.

*Anna Lassonczyk: Dann der nächste Buchstabe: „R“ steht für Regeln oder Rücksicht und Ausnahmen machen. Sind die Deutschen eher regelorientiert oder nehmen sie eher Rücksicht und machen Ausnahmen?*

Ludger Quante: Rücksicht erlebe ich relativ selten. Ich glaube schon, dass Deutsche regelorientiert sind und ihnen Regeln wichtiger sind als die Vernunft.

*Anna Lassonczyk: Was empfiehlst Du denn hier zum Thema Geld?*

Ludger Quante: Selbstreflexion. Es ist manchmal wichtiger, dass man seiner Vernunft folgt als irgendeiner Regel. Regeln sind ja gut, um einen Rahmen zu halten. Trotzdem muss eine Regel individuell angepasst werden.

*Anna Lassonczyk: Du empfiehlst also Rücksicht und Ausnahmen zu machen.*

Ludger Quante: Das ist immer individuell. Ich bin kein Freund von Pauschalaussagen wie „Das ist gut“ und „Das ist schlecht“. Ich bin überhaupt kein Fan von Riesta und von Bausparplänen. Aber es gibt Situationen, wo man sie maßvoll und intelligent verwenden kann, sodass sie durchaus einen Zweck erfüllen, einen höheren Zweck. Vielleicht ist der Ries von dem Bausparer die geringste Krücke und das geringere Übel, um einen höheren Zweck zu erreichen. Ich verwende also manchmal Sachen, die ich im Rohverzehr überhaupt nicht mag, aber die in einzelnen Situationen durchaus Sinn ergeben können. Ich kann ja etwas 1000 Mal kritisieren, dadurch wird der Blödsinn ja nicht abgeschafft. Wenn es schon mal da ist, kann ich es ja an den Stellen verwenden, wo es hilfreich ist. Aber das wird immer individuell betrachtet.

*Anna Lassonczyk: Der nächste Buchstabe „K“ steht für kurzfristig oder langfristig. Was trifft eher auf die Deutschen Deiner Meinung nach zu?*

Ludger Quante: Ich denke, dass sie eher langfristig-orientiert denken, aber kurzfristig handeln. Es gibt 20-Jährige, die schon über die Rente nachdenken.

*Anna Lassonczyk: Ein einzigartiges Phänomen, ich kenne kein Land, in dem sich 20-Jährige über ihre Rente Gedanken machen.*

Ludger Quante: Ich habe da auch in den letzten Tagen etwas Spannendes erlebt, wo ich mir dachte: „Ey komm, jetzt halt mal den Ball flach.“ Ich habe 40- bis 45-Jährige angetroffen, die sich gerade ein Haus gekauft haben und über Barrierefreiheit für das Alter nachgedacht haben. Da denke ich mir nur: „Bis dahin fließt noch so viel Wasser durch den Rhein.“ Bei ihnen würde es noch 30 Jahre dauern, wo sie aller frühestens überhaupt ansatzweise damit rechnen könnten, dass sie ein barrierefreies Haus benötigen. Sie machen sich schon heute darüber Gedanken, was in 30 Jahren ist.

*Anna Lassonczyk: Die Medizin macht schnelle Fortschritte. Wir können heute gar nicht vorhersehen, wie unsere Häuser in 30 Jahren aussehen werden.*

Ludger Quante: Und vielleicht will ich da ja auch gar nicht mehr wohnen, wer weiß. Aber es ist wirklich spannend, wie langfristig manche Menschen orientiert sind.





*Anna Lassonczyk: Der Buchstabe „U“ steht für unsicher oder sicher.*

Ludger Quante: Die Deutschen sind im Handel unsicher, aber möchten gerne Sicherheit haben. Sie sind extrem Sicherheits-orientierte Anleger, was das Thema Geld betrifft. Zumindest von ihrem Anspruch her. Von ihrem Verhalten her sind sie allerdings ganz anders, teilweise sind sie extrem riskant und möchten jedoch Sicherheit. Aber sie erkennen das Risiko nicht, etwas zu erkennen ist ja auch wichtig. Das ist die Schizophrenie der Deutschen. Das was sie eigentlich möchten, tun sie nicht. Ich erlebe das oft bei Neukunden, bei denen ich versuche herauszufinden, wie ihre Anlegermentalität ist. Sie antworten oft mit: „konservativ“, „unsicher“, „private equity“ oder „hochspekulative Aktienform“, worauf ich dann sage: „Warum handeln Sie nicht danach?“ Wenn man denen dann sagt, dass man nun tatsächlich etwas Konservatives macht und da etwas weniger Rendite herauskommen, finden sie das nicht gut. Die Deutschen kriegst Du aber auch nicht zufrieden gestellt. Da kannst Du machen, was Du willst.

*Anna Lassonczyk: Der nächste Buchstabe ist „L“ wie langsam oder schnell.*

Ludger Quante: Ich würde sagen, dass die Deutschen im Handeln, im Denken und im Verändern eher langsamer sind.

*Anna Lassonczyk: „T“ steht für terminiert oder flexibel.*

Ludger Quante: Die Deutschen sind eher terminiert. Es gibt eher wenige Leute, die flexibel sind. Die meisten machen lieber Termine, planen und legen vieles im Vorhinein fest. Du kannst nicht abends um 8 Uhr mit einer Weinflasche an der Haustür klopfen. Sie gucken Dich dann alle an wie ein kaputtes Auto. Das ist in anderen Ländern anders.

*Anna Lassonczyk: Inzwischen machen wir Termine zum Telefonieren.*

Ludger Quante: Ja, das hatte ich auch mal. Jemand hat mich angerufen und wollte einen Telefontermin vereinbaren. Ich sagte zu dieser Person: „Du bist doch gerade dran, lass uns jetzt darüber reden“. Ich finde, dass auch so viel Qualität und Spontaneität dadurch verloren geht. Ich sage da immer: „Ruf doch einfach an, wenn Du das Bedürfnis dazu hast.“ Und wenn es gerade nicht passt, dann muss der andere das Recht haben, um zu sagen: „Das passt gerade nicht“. Ich denke mir da immer: „Kommt Leute, macht Euch da nicht so wichtig“. Ich glaube, dass da auch Ego eine gewisse Rolle spielt.

*Anna Lassonczyk: Der nächste Buchstabe ist „U“ und dieser steht für Unterschiede oder Gleichberechtigung im Sinne von Statusunterschieden. Z.B. gibt es in jedem Land arm und reich. Aber einige Länder versuchen, die Unterschiede anzugleichen, während andere Länder versuchen, die Unterschiede groß zu machen.*

Ludger Quante: Auf politischer Ebene heißt es immer, dass die Einkommensverteilung gerechter werden muss. Wir machen die Armen aber nicht stärker, indem wir die Starken schwächer machen. Das funktioniert nicht. Und da muss ich auch sagen, dass jeder seines Glückes Schmied ist. Die Unterschiede in Deutschland sind schon erkennbar, keine Frage. Das sieht man auf den Autobahnen und in den Restaurants. Das finde ich aber auch überhaupt nicht schlimm. Das soll die Leute, die nicht auf der goldenen Seite des Lebens leben, motivieren.

Ich kann mich ja auch selbst als Beispiel nehmen: Ich komme eher aus ärmlichen Verhältnissen. Es gab Zeiten, in denen meine Mutter nicht wusste, was sie am nächsten Tag kochen soll. Das färbt ab, das ist traurig, auch für meine Mutter. Meine Mutter möchte ihren Kindern nämlich das Beste geben. Aber das ist keine Entschuldigung dafür, dass man sich deswegen nicht trotzdem bewegen kann. Man muss



auch bereit sein, den Preis dafür zu zahlen. Der Preis dafür war, dass ich mich so richtig auf den Arsch setzen musste, mal anfangen musste zu lernen, die Schulbank zu drücken, nachdem ich mich 13 Jahre lang durchgemogelt und durchgequält habe und dass ich mich im Beruf engagiert habe und zwar weit über das normale Maß hinaus. Aber Viele sind nicht dafür bereit, den Preis zu bezahlen. Sie jammern dann, dass die Wohlhabenden viel haben, gehen dann aber um 16 Uhr nach Hause und sitzen für den Rest des Tages vor dem Fernseher, anstatt etwas Vernünftiges zu schauen.

Jeder in Deutschland hat die Chance dazu, ein einigermaßen vernünftiges Leben zu führen. Vielleicht nicht den Reichtum zu haben, aber genug, um eine Familie zu ernähren, sich einen Urlaub leisten zu können, ein Dach über den Kopf zu haben und genug, um ein Auto fahren zu können. Alles darüber hinaus ist eh Luxus. Aber wenn ich das schon einmal habe, geht es mir besser als 60% der Bevölkerung. Dazu hat jeder die Chance, da kann mir niemand etwas anderes erzählen.

Als ich von zu Hause ausgezogen bin, hatte ich gerade mal ein Taschentuch in der Tasche. Das war auch schon alles. Ich hatte keine vernünftige Bildung, weil ich mich 13 Jahre durch die Schule durchgemogelt habe und ich hatte keine Vorbilder, denn meine Eltern waren keine Vorbilder für mich. Aber ich hatte eines: Ich hatte einen unbändigen Willen. Ich wollte da raus, ein besseres Leben führen, ich wollte diesen Scheiß nicht machen, den meine Eltern gemacht haben und das ganze Umfeld ja auch. Meine Eltern waren ja keine Einzelfälle. Ich habe das damals nur nicht gewusst. Damals dachte ich, dass wir in einer Ausnahmesituation sind. Damals wusste ich nicht, dass es bei anderen noch viel schlechter war. Ich habe es als Kind nur nicht gesehen.

*Anna Lassonczyk: Ich kann das nachvollziehen. Ich bin auch mit einem Koffer von Polen nach Deutschland umgezogen.*

Ludger Quante: Du hattest ja wenigstens einen Koffer, das hatte ich auch nicht. Ich hatte nichts und auch wirklich gar nichts. Ich hatte weder etwas Materielles noch etwas Immaterielles. Ich hatte aber eine gute Erziehung, denn meine Mutter hat uns versucht, Anstand und Benehmen beizubringen. Heute muss ich sagen, dass das Gold wert ist. Genau das, Benehmen und Anstand, fehlt den meisten Leuten heute. Das hat sie versucht uns beizubringen und das ist ihr zum Glück auch gelungen. Den Rest haben wir uns selber beigebracht.

*Anna Lassonczyk: Schön, „R“ steht für Raum und Distanz oder Nähe.*

Ludger Quante: Deutsche merkst Du daran, dass sie auf Distanz gehen, wenn Du sie umarmen möchtest. Es ist für einen Deutschen relativ schwierig, sich mal in den Arm nehmen zu lassen und Gefühle zu zulassen.

*Anna Lassonczyk: „E“ steht für ehrgeizig oder hilfsbereit z.B. im Hinblick auf Kollegen im Unternehmen.*

Ludger Quante: Ich war ja schon in vielen Unternehmen und die Hilfsbereitschaft war hin und wieder da. Ich würde aber nicht sagen, dass es generell so ist. Ich würde schon sagen, dass der Deutsche tendenziell eher egoistischer als hilfsbereit ist. Aber ich habe auch andere Erfahrungen gemacht. Ich würde hier nicht pauschalieren wollen.

*Anna Lassonczyk: Das vorletzte „L“ steht für Leistung oder Status. Was meinst Du zählt in Deutschland im internationalen Vergleich mehr? Eher Leistung, was ich kann, oder eher Status, wen ich kenne?*

Ludger Quante: Ich glaube, dass das mehr der Status ist, der zählt. Man sieht den Status mehr als die Leistung. Es gibt Menschen, die unglaublich viel leisten, aber keinen Status haben wie z.B. Krankenpfleger, Grundschullehrer und Kindergärtner. Auch der Mann oder die Frau an der Tankstelle,



die mich um 3 Uhr nachts an der Tankstelle bedienen und dafür sorgen, dass ich überall hinkomme und das 24 Stunden lang und dann noch freundlich sind. Diese Personen bringen eine enorme Leistung, haben aber keinen Status. Das ist das Perverse in unserem Land: Die Leute, die die Leistung erbringen, und zwar für die Allgemeinheit, sodass das System überhaupt funktioniert z.B. der Mann bei der Müllabfuhr, der einen ganz wesentlichen Beitrag dazu leistet, werden nicht anerkannt, weil sie nicht den Status haben.

*Anna Lassonczyk: Das letzte „L“ steht für Lust oder Pflicht.*

Ludger Quante: Ganz klar Pflicht. Die Deutschen sind tendenziell eher lustfeindlich und eher pflichtbewusst. Aber wenn sie dann mal Lust haben, übertreiben sie es.

*Anna Lassonczyk: Und was kann uns helfen, um eine gesunde Einstellung zu Geld zu entwickeln? Eher danach handeln, worauf wir Lust haben oder eher pflichtbewusst agieren?*

Ludger Quante: Kommt einfach zu den Seminaren. Da lösen wir das auf und machen schöne Übungen. Wir tanzen da auch ein bisschen, spielen mit Luftballons, ich habe auch eine Überraschung.

*Anna Lassonczyk: Für alle, die sich für das Seminar interessieren und die von Deinem unglaublichen Erfahrungsschatz profitieren wollen, packen wir die Einladung und die Informationen in die Shownotes. Mir hat es riesen Spaß gemacht. Jetzt haben wir den zeitlichen Rahmen schon seeeehr gesprengt. Es war aber sehr spannend und wertvoll, was Du gesagt hast. Vielen lieben Dank, Ludger und bis bald!*

Ludger Quante: Bis bald, alles Gute!

