

27. April 2008, 04:00 Uhr
Von Michael Santen

Beratung in aller Stille

Vor acht Jahren verlor der Börsenhändler Robert Davis sein Gehör. Eine Rückkehr in die Welt der Aktiendeals war unmöglich. Er lernte die Gebärdensprache. Jetzt ist Davis der einzige taube Geldberater in Deutschland

"Der herrlichste unserer Sinne ist das Gehör!" Johann Gottfried Herder, Philosoph

Da ist kein Vogelgezwitscher mehr, kein Kinderlachen. Das Säuseln des Windes in den Bäumen ist für ihn gestorben, die Lieder "seiner" Supremes und Commodores auch. Alles nur noch Erinnerung. In der Welt des sympathischen Engländers Robert Davis ist es still geworden. Seine Welt - das war einmal ständiges Klingeln mehrerer Telefone, zehn bis zwölf Stunden am Tag. Das waren Ruck-zuck-Gespräche mit eiligen Kunden, manchmal mit mehreren gleichzeitig. Das war sekundenschnelles Hantieren mit sechs- und siebenstelligen Summen. "Stress", sagt er, "aber positiver".

Robert Davis war Broker der Dresdner Bank an der Düsseldorfer Königsallee. Er stand im Zentrum des rasenden internationalen Wertpapiergeschäfts, in dem in trainierten Kurzformeln Kauf- und Verkauforders durch das Telefon gebellt werden. Es war nur ein Moment gewesen, der damals seine Welt aus den Angeln hob.

"Ich stand morgens vor dem Badezimmerspiegel und erschrak - ich blutete aus den Ohren", erinnert er sich. Sein HNO-Arzt stellte eine Infektion fest, eine Art gutartiger Tumor, der das gesamte Innenohr und das Trommelfell angegriffen und einfach "weggefressen" hatte. Es war Eile geboten. Robert Davis kam sofort unter das Messer. Ganz zufrieden war man danach nicht. "Nachbesserungen" waren erforderlich - eine zweite Operation. Er musste viel Kortison schlucken. Immer öfter bekam er Kopfschmerzen, immer öfter wurde ihm schwindelig. Schließlich erlitt er einen heftigen Hörsturz. Und es folgte Operation Nummer drei.

"Das war eine richtige Prozedur, mit der ich aber noch leben konnte, weil ich dachte, es renkt sich alles wieder ein, alles kommt wieder in Ordnung. Aber als dann ein Arzt plötzlich von 'sehr geringem Resthörvermögen' sprach, stand ich wie unter Schock." Resthörvermögen? Hörgerät? Drohende Taubheit? Ach was, so weit kommt es nicht. Das kann doch gar nicht sein, sagte er sich immer wieder. Fragen, Ängste - alles hat er verdrängt, ignoriert. Der Job ging über alles. Robert Davis wollte wieder so ticken, wie man es von ihm gewohnt war. Und er es von sich selbst auch.

Aber es ging nicht. Zurück im Alltag stellte er fest, dass alles Gesprochene kilometerweit entfernt war, dass Worte und Zahlen am Telefon zu einem Klangbrei vermischten. "Zwei? Drei? Nein? Was hat der Mann da gerade zu mir gesagt?" Sein Job wurde zur Qual - und zur Farce. "Ich erkannte keinen Anrufer mehr, sagte einfach Hallo. Ich verstand die Aufträge nicht mehr, sagte nur noch: 'Okay, ich mach schon.' Ich fing an, mit irgendwelchen Summen irgendwas zu handeln. Nachts lag ich schweißgebadet wach, bekam Panik: Hab' ich jetzt schlimme Fehler gemacht? Hab' ich heute vielleicht Millionen in den Sand gesetzt?"

Dass er inzwischen als "schwerbehindert" anerkannt war, verschwie er. Aus Scham. Und aus Angst, diesen, seinen Job aufgeben zu müssen. Schon ein längerer Durchhänger kann im Aktienhandel zur Katastrophe führen und eine Karriere beenden.

Aber als er schließlich zur Rehabilitation musste, ließ sich seine Krankheit nicht mehr verheimlichen. Er vertraute sich einem Vorgesetzten an. Und der signalisierte: "Du hast die volle Unterstützung unserer Bank. Du bist ein Topmann, und wir werden dir irgendwie helfen." "Das war nach den schlimmsten Monaten meines Lebens der schönste Moment", sagt Robert Davis heute. "Das Gefühl, nicht fallen gelassen, nicht ins Abseits gestoßen zu werden."

Seine Hörfähigkeit war eingeschlafen, sein Ehrgeiz aber blieb hellwach. Während der Reha kam ihm schließlich eine Idee, die er sofort seinen Chefs in Düsseldorf vorlegte: "Ich lerne die Gebärdensprache und möchte meine Leidensgenossen in Geldangelegenheiten beraten. Das ist eine riesige Klientel. In Deutschland sind 15 Millionen Menschen hörgeschädigt oder taub, allein in Nordrhein-Westfalen 1,7 Millionen", trug Davis vor.

Damit hatte er sich selbst einen neuen Job verschafft. "Wir waren begeistert von seinem Vorschlag", sagt Heribert Klein, Sprecher der Dresdner Bank Düsseldorf. "Denn Bankberatung ist für taube Menschen oft ein Tabu, weil es intime Gespräche sind, in denen es um Kredite, Schulden, Baufinanzierungen geht. Da musste stets ein Dritter dabei sein, ein Dolmetscher. Der bekommt bei dem Gespräch natürlich alles mit. Das ist vielen unangenehm. An Robert Davis wenden sie sich ohne jede Scheu, handeln alles unter vier Augen."

Und mit vier Händen und den rund 100 000 Worten der Gebärdensprache. Wie früher geht Rob Davis nun in Anzug und Krawatte in seine Bank an der Königsallee. Neu ist nur sein Arbeitsplatz, neu ist das Hinweisschild neben seinem Schreibtisch, das ein großes, durchgestrichenes Ohr zeigt. Und neu ist, dass da keine normalen Telefone mehr vor ihm stehen, die ständig klingeln. Seine Kunden, inzwischen fast 1000, erreichen ihn per Fax, E-Mail, Videotelefon.

Menschen aus ganz Deutschland wenden sich an ihn - aus Berlin, Leipzig, München, Stuttgart, Hamburg. Sie haben erfahren, dass er einer der ganz wenigen Bankberater für Taube ist. Auf jeden Fall aber, dass er der einzige ist, der selbst nichts mehr hört und seine Kunden wohl deshalb am besten "versteht".

"Ja, das tut er", schwärmt zum Beispiel Sindy Funke, 31, aus Stechlin in Brandenburg. Sie ist von Geburt an hörgeschädigt, nach mehreren Hörstürzen seit 2003 links, seit 2005 auch rechts ganz taub. "Ich hab' im Internet geforscht, wo man Bankberatung in Gebärdensprache bekommt, und bin auf Rob Davis gestoßen. Er berät ruhig und einfühlsam, man fühlt sich bei ihm sehr wohl und gut aufgehoben. Er ist kompetent, und ich bin von seiner ausführlichen Beratung begeistert. Wir schicken E-Mails oder sprechen per Bildtelefon miteinander."

Vorher, sagt sie, habe es beim Dolmetschen oft an der Verständigung gehapert, es habe Missverständnisse gegeben. Und ein Dolmetscher sei teuer, und man müsse oft Wochen auf einen Termin warten. "Zeitnahe Bankgeschäfte waren da überhaupt nicht drin."

Ähnliches schildert Milana Sanner, 58, aus Krefeld. "Wenn man mit Rob Davis Kontakt hat, merkt man schnell: 'Der ist einer von uns, der weiß, wie man sich fühlt, und versteht schnell, was man möchte.' Früher hatte ich vor Bankgesprächen große Scheu, das ist bei Herrn Davis

überhaupt nicht der Fall. Und was auch toll ist: Er ist jederzeit für uns erreichbar, per E-Mail, Bildtelefon oder fix mal per SMS."

Zuweilen gehen Davis' Bemühungen sogar über die reine Bankberatung hinaus. In Sindy Funkes Hörgeschädigtenverein samt Homepage (www.tinnitus-taube.de) arbeitet er mit, und seiner Kundin Kerstin Schmitz, 25, aus Krefeld vermittelte er einen Job als Gehörlosen-Bürokauffrau in einer Kölner Firma, die er kennt.

Einen Rat konnte er aber bisher noch nie weitergeben. "Wissen Sie, was ich überhaupt nicht verstehe? Dass sich die vielen Jugendlichen da draußen auf der Straße trotz aller Warnungen die kleinen Stöpsel in die Ohren stecken und sich permanent und laut mit Musik beschallen." Er schüttelt den Kopf: "Wissen die nicht, was die sich damit antun? Dass sie in zehn Jahren Tinnitus bekommen oder sich das Gehör völlig kaputt machen?" Das Gehör, den herrlichsten unserer Sinne. "Genau", sagt Robert Davis. "Wer weise ist, hört leise."