

FEODOR LYNEN

# Forscher, Lehrer, Diplomat

Von Ulrike Abel-Wanek / Professor für Biochemie, Direktor des Max-Planck-Instituts für Zellchemie, Nobelpreisträger: Feodor Lynen war ein Pionier der Biochemie. Die Pharmazeutin Heike Will schildert sein bewegtes Leben in der vorliegenden Biografie.

Therapien gegen Volkskrankheiten wie Diabetes und Arteriosklerose oder Medikamente gegen hohes Cholesterin gehen auf seine Entdeckungen zurück: Der Münchner Chemiker Lynen identifizierte die Substanzen, mit denen Zellen ihren Energiehaushalt steuern und gab wertvolle Einblicke in die Biochemie des Stoffwechsels und seiner Katalysatoren.

Dank der gründlichen Recherche der Autorin begleitet der Leser Lynen durch sein spannendes Forscherleben: 1911 in München geboren, studierte er von 1930 bis 1934 dort Chemie. 1937 promovierte er unter Anleitung des Nobelpreisträgers Heinrich Wieland, der kurze Zeit später sein Schwiegervater wurde. 1950 glückte ihm der wissenschaftliche Durchbruch: Er entdeckte eine

»aktivierte Essigsäure«, das an zahlreichen Stoffwechselprozessen beteiligte Acetyl-Coenzym A. Zusammen mit Konrad Bloch erhielt er 1964 den Nobelpreis für Physiologie oder Medizin.

Aber Lynen war kein Wissenschaftler im Elfenbeinturm. Er war ein ruheloser Forscher, der mehr auf ein Experiment gab als auf Diskussionen. Er war Diplomat, der sich nach dem Zweiten Weltkrieg um die Wiedereingliederung Deutschlands in die Völkergemeinschaft verdient machte – im Wissenschaftsbetrieb und darüber hinaus. Er war heimatverbundener Bayer, Familienmensch, liebte das Skifahren und das Reisen. München blieb er aber trotz zahlreicher Berufungen weltweit renommierter Institute zeitlebens treu. Die Veröffentlichung der spannend ge-



schriebenen nicht nur für Chemiker und Pharmazeuten lesenswerten Biografie fällt mit dem »Internationalen Jahr der Chemie« 2011 zusammen und einem runden Geburtstag: 100 Jahre alt wäre Lynen in diesem Jahr geworden. /

Heike Will: Sei naiv und mach' ein Experiment – Feodor Lynen. Biografie des Münchner Biochemikers und Nobelpreisträgers. 349 Seiten, 75 Abbildungen, Hardcover, Wiley-VCH, Weinheim 2011. ISBN: 978-3-527-32893-2. EUR 29,90.

KOMMUNIKATION

# Ich bin okay – du bist okay

Von Ulrike Abel-Wanek / Verkaufsgespräche bestehen häufig aus Standardformulierungen, die nicht immer zum Kunden passen. Das Buch »Verkaufen auf Augenhöhe« will für Stolpersteine in der Kommunikation sensibilisieren.

Autor Oliver Schumacher, Berater und Coach in Sachen Verkaufen, erklärt zunächst gängige Kommunikationsmodelle und legt Mechanismen offen, die – teils unbewusst – in jedem Verkaufsgespräch wirken. Er kommt zu dem Schluss: Schuld am Misslingen eines Gesprächs ist meist die mangelnde Kommunikationsfähigkeit des Verkäufers. Wie sich schon seit Kindertagen gewachsene Einstellungen und Gewohnheiten ändern lassen, zeigt er in diesem »Lernbuch«. Begriffe wie »wert-

schätzende Kommunikation«, »aktives Zuhören«, »Sender-Empfänger-Prinzip« sind dabei nicht neu. Neu ist aber der große Praxisbezug mit einer Fülle ausführlicher Beispiele aus dem Verkaufsalldag, die immer wieder zur Selbstreflexion beim Lesen anregen. Man fühlt sich »ertappt« bei stressigen oder fehlgelaufenen Gesprächen, die jeder kennt – und ist neugierig darauf, wie man es besser machen kann.

Ein nützliches Arbeitsbuch mit gelungener Mischung aus Theorie, Praxis



und Leserservice: Am Ende jedes Kapitels stehen spezielle »Einsendeaufgaben«, die der Autor auf Wunsch kommentiert zurücksendet – kostenlos. /

Oliver Schumacher: Verkaufen auf Augenhöhe. Wie Sie wertschätzend kommunizieren und Kunden nachhaltig überzeugen. 204 Seiten, 12 Abb. Broschur. Gabler Verlag Wiesbaden 2011. ISBN 978-3-8349-2937-2. EUR 29,95.