

19. Juli 1999

Lupo und ich schauten zum Fenster hinaus, als sich der Jumbo in einer lang gezogenen Schleife Richtung Westen wandte. Die Luft über Frankfurt zitterte vor Hitze. Sie zitterte über den Glasfassaden der Bankentürme, durch die ich noch vor wenigen Tagen gehetzt war. Sie zitterte über dem rötlichen Gebäude der Börse, vor dem wir gestern unser Festzelt aufgeschlagen, vor dem wir unsere riesigen blauen Luftballons angebunden hatten.

Das Licht blendete mich. In dem gestrigen Trubel war mir meine neue Sonnenbrille abhanden gekommen. Ein ärgerlicher Verlust, aber was bedeutete der schon, gegen einen Tag wie diesen. Ich akzeptierte keine Omen, erst recht keine bösen. Ich schloss meine Augen und atmete durch.

Drei Wochen Urlaub! Drei Wochen, in denen ich weder mit meiner Firma telefonieren noch mir Gedanken ums Geschäft machen würde.

Ich hatte es mir verdient. Ein beispielloser Parcours lag hinter mir.

Vor wenig mehr als einem Jahr hatten wir Foris der Öffentlichkeit vorgestellt, vor weniger als einem halben waren wir in Richtung Börse durchgestartet. Seit gestern flimmerte ihr Aktienkurs in Frankfurt, New York und Tokio über die Bildschirme der Börsenjobber. Gegenüber dem Ausgabepreis hatte er sich mehr als verdoppelt und war in der Spitze auf über 100 gesprungen. Mein Aktienpaket war – zumindest auf dem Papier – zwanzig Millionen Euro wert. Und das, obwohl Foris bis dahin noch keinen nennenswerten Umsatz, noch keinen Pfennig Gewinn gemacht hatte. Neuer Markt hieß das Zauberwort, das alle in den Bann schlug. Ob es der Goldrausch war, der noch die letzte Hausfrau zum Zocker gemacht hatte, oder die Überzeugungskraft einer Idee – meiner Idee – wer konnte das noch auseinander halten. Mir fiel einer der klassenkämpferischen Sprüche von den Wandzeitungen ein, die 1968 die Wände der Unis verziert hatten: „Die Idee wird zur materiellen Gewalt, wenn sie die Massen ergreift“. Meine Idee war nicht zur materiellen Gewalt geworden. Aber zu dem Geld, das durch den Börsengang auf die Bankkonten unserer AG geschwappt war. Nur noch eines fehlte: der Beweis, dass die Idee richtig, dass mit ihr aus dem Geld der Anleger noch mehr Geld zu machen war. Ein Beweis, den ich glaubte liefern zu können. Unser Geschäftsmodell war von uns, von der Emissionsbank, von den Wirtschaftsprüfern durchgerechnet und für plausibel befunden worden. Wir hatten Kapital. Unsere Mitarbeiter waren jung, gutaussehend, hatten glänzende Examina und glänzende Augen. Der Ruf von Foris in der Anwaltschaft war der eines unerschrockenen Unternehmens mit einer frappierenden Rechtsinnovation, die allen nützte. Jetzt lag es nur noch an uns. Wenn der Erfolg ausblieb, gab es niemanden, an den wir den schwarzen Peter hätten weiterreichen können. Nicht an die angeblich knauserigen Banken; sie hatten uns an die Börse gebracht. Nicht an die bösen Konkurrenten; es gab – noch – keine. Und nicht an die Behörden, die in Deutschland erst einmal gegen alles sind; Bank- und Versicherungsaufsicht hatten unser Modell abgesegnet. Auch für mich galt der Satz, den Dwight D. Eisenhower, in einen Granitstein graviert, auf seinem Schreibtisch täglich vor Augen hatte: „The buck ends here“.

Häuser, Straßen und Landschaftsformationen unter uns wurden kleiner. Das Flugzeug ackerte sich geduldig auf seine Reiseflughöhe empor. Was ich nicht ahnte in diesem Moment, in dem ich die Augen schloss und mich zurücklehnte – und nicht bereit gewesen wäre, es jemandem zu glauben, der es gesagt hätte – war, dass der Sinkflug der Foris AG schon begonnen hatte.

Heute weiß ich es. Am 19.07.1999 war die Foris auf ihrem Scheitelpunkt angelangt. Wir wähten uns noch im Aufwind, doch in Wirklichkeit waren wir schon wieder auf dem Weg zum Boden. Lange Zeit unmerklich, aber dann mit stetig wachsender Geschwindigkeit. Der Kurs dieses Tages sollte der höchste gewesen sein, den die Aktie jemals erlebte. Das Eigenkapital der Foris sollte niemals wieder die Größe erreichen, die sie an diesem Tag hatte. Auch nicht die Begeisterung, die von allen Mitarbeitern der Foris Besitz ergriffen hatte, der Rausch des Zusammengehörens und des Bewusstseins, etwas ganz besonderes zu tun und einer ganz besonderen Firma anzugehören. Vor allem aber, wie es einer meiner engsten Mitarbeiter später einmal formulierte: am 19.07.1999 war der Treibstoffvorrat an Gemeinsamkeiten verbrannt, der meinen Mitvorstand mit mir verband und der diesen raketenartigen Aufstieg eines Unternehmens buchstäblich aus dem Nichts heraus gespeist hatte. Wir wussten es nur noch nicht.

Fünf Jahre später sind wir Feinde. Wir prozessieren gegeneinander vor dem Landgericht Berlin, vor dem Kammergericht und anderswo. Der Neue Markt ist liquidiert. Finanzstarke Versicherungskonzerne haben meine Idee aufgegriffen und Konkurrenzunternehmen gegründet, die der Foris längst den Rang abgelaufen haben. Ihr Aktienkurs dümpelt bei einem hundertstel seines Höchststandes. Von ihren rund 30 Mitarbeitern, die mit uns in dem Zelt vor der Börse gefeiert hatten, ist noch ein einziger da. Ihre Bilanzen zeigen ein ausgelaugtes Unternehmen, einen gespenstischen Schatten dessen, was sie an dem Tag war, an dem ich meinem Urlaub entgegen flog. Dem letzten dreiwöchigen Urlaub übrigens, den ich mit meiner Frau und den drei Kindern gemeinsam verbrachte, denn zwei Jahre später waren wir getrennt, nach einundzwanzigjähriger Ehe.

Wie konnte das passieren? Wie konnten wir mit unserem Unternehmen, dem das Glück hold und die Umstände mehr als gewogen schienen, so schnell auf die schiefe Bahn geraten? Was ist falsch gelaufen, und vor allem: was habe ich falsch gemacht, und wie hätte ich verhindern können, dass es dazu kam?

Die Geschichte von Foris ist auch eine Geschichte des Gründungsfiebers und Börsenwahns der neunziger Jahre, aber nicht nur. Unternehmen der „New Economy“ entwarfen Chips, managten Mobilfunknetze, experimentierten mit dem pflanzlichen oder tierischen Genom, produzierten Filme und Shows. Das Geschäft der Foris dagegen brauchte nichts, was es nicht schon zu Zeiten von Moses gab, nämlich Geld und Gesetze. Foris finanzierte Prozesse. Gerichtsprozesse. So ist dies auch eine Geschichte von Gerichten, Prozessen und Anwälten, vom Recht und seinem Preis. Und es ist eine Geschichte von mir.

...

Panama

Das Oberlandesgericht hebt die klagabweisende Entscheidung des Landgerichts auf und spricht uns den eingeklagten Teilbetrag von 5 Millionen DM und Zinsen zu.

Westenfeld und sein Anwalt, vorher beinhart und zugeknöpft, werden plötzlich gesprächig. Sie könnten zwar gegen das Urteil Revision beim Bundesgerichtshof einlegen. Doch das ist für sie zweischneidig. Denn wir haben ja nur einen Teil eingeklagt. Bestätigt der Bundesgerichtshof das Urteil, so folgt unsere zweite Klage auf dem Fuß. Mit dieser würden wir auch die Forderungen geltend machen, die die bisher eingeklagten 5 Millionen übersteigen. Je nach dem, wie hoch wir rangehen, könnte es Westenfeld passieren, dass er dann ein Mehrfaches der zugesprochenen 5 Millionen zahlen muss – 10, 20 oder gar 100 Millionen DM. Die Schweizer Bank will sich vergleichen. Sie hat wohl von Anfang an Westenfelds Pläne gekannt und jetzt wird ihr der Boden zu heiß. Sie will die Affäre vom Hals haben.

Wir haben uns bereits auf eine Zahlung von 20 Millionen DM geeinigt, um alle Ansprüche – auch die noch nicht eingeklagten – endgültig aus der Welt zu schaffen, als der Ärger losgeht. Kletschil will sich mit seinem Anteil an den 20 Millionen nicht begnügen. Er erhebt über seinen Anwalt aus seiner Gefängniszelle heraus Forderungen, die jeden Vergleich verhindern würden. Die Forderungen hat er an eine panamesische Briefkastenfirma abgetreten. Diese gehört offensichtlich ihm selbst. Beweisen können wir es ihm nicht. Direktor der panamesischen Gesellschaft ist ein in Paris lebender Franzose mit dem beziehungsreichen Namen d'Argent.

Westenfelds Anwalt ist eine grauhaarige, großgewachsene Eminenz aus einer der angesehensten deutschen Kanzleien. Ein harter, aber höflicher und verlässlicher Verhandlungspartner, ein Mann von scharfer Zunge und Humor. Als ich ihn kennen lerne, bin ich noch ledig und erwähne es beiläufig. „Aha“, sagt er, „Sie speisen à la carte“.

Ich fliege tagelang zwischen Hamburg, München und Frankfurt hin und her, um zwischen den Parteien zu vermitteln. Schließlich haben wir es – fast – geschafft: ein von allen unterzeichnetes Vertragswerk, 50 Seiten stark, das nächtelang verhandelt und immer wieder verändert worden ist.

Inzwischen gibt es die ersten Textautomaten, aber sie schleichen im Schneckentempo von 7 Zeichen pro Sekunde über das Papier. Friedrichs Sekretärin schreibt schneller, aber sie arbeitet nicht nachts um zwei. Einen neu verhandelten Entwurf von 10 Seiten Länge auszudrucken, dauert eine Stunde. Ihn mit dem Fernschreiber zu übermitteln, noch länger. Faxe sind Zukunftsmusik.

Der unterzeichnete Vertrag sieht unter anderem vor, dass die Vergleichssumme von 20 Millionen DM spätestens am Freitag, dem 10. September 1982, 24 Uhr zu begleichen ist. Wenn nicht, ist der Vergleich geplatzt. Kletschil und sein Hintermann Schrader haben sich so kurze Fristen ausbedungen. Sie fürchten, die Gelder könnten gesperrt, gepfändet oder durch einstweilige Verfügungen blockiert werden. Aus diesem Grund muss die Vergleichssumme auch bar gezahlt werden. Keine Bankbürgschaften, keine Überweisungen, keine Schecks! 20 Millionen in Scheinen.

Die Schweizer Bank wiederum hat auf einer anderen Klausel bestanden. Jeder der jemals an dem Verfahren Beteiligten, einschließlich Weiß & Co. und aller ihrer Tochtergesellschaften, Herr Friedrich und ich persönlich, Schrader und Kletschil und seine panamesische Briefkastenfirma sowie deren Direktor, müssen für alle Zeit und auf alle Ansprüche verzichten, die in Zusammenhang mit den Vorgängen stehen, und sei der auch noch so an den Haaren herbeigezogen. Alle Verzichte müssen im Original vorliegen. Alle Vertretungsbefugnisse müssen durch beglaubigte Handelsregisterauszüge nachgewiesen werden. Auch die von d'Argent für die Firma aus Panama. Wir sollen durch notarielle und öffentliche Urkunden belegen, dass sie ins Handelsregister eingetragen und dass er alleinvertretungsberechtigt ist. Auch diese Urkunden müssen am Freitag, dem 10. September im Original vorhanden sein. Ohne Dokumente keine Zahlung, ohne Zahlung kein Vergleich.

Als wir die Einigung erreicht haben und alle Unterschriften darunter stehen, ist es Sonntagabend. Noch am Wochenende haben wir auf Kletschils Frau einreden müssen. Sie hat ihn in der U-Haft besucht und ihn beschworen, den Vergleich nicht scheitern zu lassen. Aber noch kann er scheitern. Dann nämlich, wenn am Freitag nicht alle Unterlagen beieinander sind. Danach wird es keinen Vergleich mehr geben. Kletschil bereut es zugestimmt zu haben, kaum dass die Tinte aus seinem Füller trocken ist. Wahrscheinlich beschimpft er uns in seiner Zelle als zwölfmal geschlitzte Hundsfotts. Jedenfalls lässt er uns mitteilen, eine weitere Unterschrift würden wir nicht mehr von ihm bekommen. Für nichts und unter keinen Umständen.

Als Schwierigstes stellt sich heraus, den Vertretungsnachweis für d'Argent zu beschaffen. Nach dem Wortlaut des Vergleiches muss das Panamesische Handelsregister einen Registerauszug anfertigen. Der ist von einem panamesischen Notar zu beglaubigen, und dessen Beglaubigung bedarf der Apostille des Landgerichts von Panama City, für die dessen Präsident zuständig ist. Die Unterschrift des Landgerichtspräsidenten muss vom Panamesischen Justizministerium überbeglaubigt werden, die durch das Panamesische Außenministerium, und dessen Unterschrift durch die Deutsche Botschaft in Panama.

Erst gegen 16 Uhr deutscher Zeit am Montag erreiche ich einen Anwalt in Panama und schildere ihm mein Problem. Er erklärt mir zunächst, ein solches Verfahren würde Wochen dauern. Als er die Summe hört, die auf dem Spiel steht, wird er plötzlich zuversichtlicher. Er meint, es sei sicherer, wenn ich einen Kurier schicken würde, der die Unterlagen abholt. Ich sage ihm, ich würde selber kommen.

Am Mittwochabend fliege ich los. Einem diffusen Instinkt folgend, lasse ich mir vor der Reise 15.000 US\$ in bar auszahlen und stecke sie ein. Der KLM-Flug nach Panama City geht über Amsterdam, mit Zwischenlandungen in Trinidad und Tobago. Alle anderen Verbindungen sind ausgebucht. Das Zeitfenster ist furchterregend eng. Freitag Mitternacht ist keine 60 Stunden mehr entfernt. Planmäßige Ankunft in Panama ist um 7 Uhr morgens. Der Rückflug geht um 12:30. Es ist die letzte Linienmaschine überhaupt, die Panama City an diesem Tag in Richtung Europa, Nord- oder Südamerika verlässt. Als ich aus dem Flughafengebäude trete, beginnt es zu gießen, als hätten in den Himmeln ferne Panamakanäle ihre Schleusen geöffnet. Sekunden nur, und in den Straßen sprudelt knietief eine rotbraune Masse zu Tal. An eine Taxifahrt ist nicht zu denken. Es ist 11 Uhr, als sich der Regen verläuft. Die Stadt dampft. Gegen 12 Uhr betrete ich die Anwaltskanzlei.

Als erstes telefoniere ich mit KLM. Ich erfahre, dass der Rückflug sich um ca. 2 Stunden verspätet. Entwarnung? Sie währt nur so lange, bis ich ins Anwaltszimmer gebeten werde. Der Anwalt begrüßt mich überschwänglich. Er drückt mir gleich ein Buch in die Hand, das er selbst verfasst hat – eine Beschreibung seiner Europareise vor dreißig Jahren. Seither ist er nicht mehr dort gewesen. Er freut sich ehrlich. Er hat ein Hotelzimmer für mich gebucht. Heute, am Donnerstag, hat seine Tochter sich einen Tag freigenommen, um mir den Panamakanal zu zeigen. Für Sonntag laden er und seine Frau mich zum Essen ein. Am Montag könne ich dann sicher das ersehnte Dokument mit nach Hause nehmen.

Die Straßen sind wieder trocken, die Pfützen draußen verdunstet. Panama City glüht in der Sonne, aber ich spüre, wie mir die Kälte unter die Stirn kriecht. Der Anwalt hat noch nicht einmal angefangen, den Vertretungsnachweis zu beschaffen. 20 Millionen, eine ganze Bank werden den Bach runtergehen, weil ich nicht in der Lage war, ein läppisches Dokument mit Stempeln und Unterschriften darunter rechtzeitig zu besorgen?! Was jetzt? Erneut versuche ich, ihm meine Lage verständlich zu machen. Es ist nicht einfach, denn ich kann kaum Spanisch und sein Englisch ist eingerostet. Irgendwann scheint er zu begreifen, dass ich das Papier nicht Montag brauche, oder „mañana“. Sondern morgen. In Hamburg. Und dass ich dort noch hinkommen muss. Und dass ich mir weder von seiner Tochter den Panamakanal zeigen lassen kann noch seiner Einladung zum Abendessen auf seine sicher wunderschöne Hacienda folgen.

Resignierend über soviel deutsche Beflissen- und Terminversessenheit sagt er schließlich, dann solle ich mich um meinen Flug kümmern, er würde das Dokument und die vielen Unterschriften schon besorgen. Auf meine Frage, wie er das in der Zeit hinkriegen wollte, gibt er „Trust me, trust me“ zur Antwort. Da er immerhin kein Geld im Voraus haben will, tue ich es. Etwas anderes bleibt mir ohnehin nicht übrig. Unmöglich kann ich auf eigene Faust die Unterschriften und Beglaubigungen in wenigen Stunden besorgen.

Den Rückflug zu organisieren erscheint schwierig genug. Inzwischen ist Siesta. Läden und Reisebüros sind geschlossen. Ich gehe in das Hotel, das der Anwalt mir reserviert hat, und telefoniere. In Deutschland ist Feierabend. Die Lufthansa in New York, die ich anrufe, bestätigt mir, dass es keinen regulären Flieger mehr aus Panama an diesem Tag gibt. Lufthansa fliegt um neun Uhr abends von Atlanta nach Frankfurt. Um die gleiche Zeit geht eine Alitalia-Maschine von Caracas nach Mailand. Damit hätte ich vielleicht die Chance, noch am Freitagabend in Hamburg zu sein.

Aber wie nach Caracas oder Atlanta kommen? Atlanta ist 3000, Caracas 1500 km entfernt. Ein Anruf bei Westenfelds Anwalt macht jede Hoffnung auf einen Aufschub zur Illusion. Er sagt mir sogar, die Frist würde schon Freitagnachmittag, 16:00 Uhr enden. Wegen der automatischen Tresore und Alarmsysteme gebe es keinerlei Möglichkeit für ihn, das Geld noch später in der Zentralkasse der Dresdner Bank in Hamburg abzuholen. Auf meine Frage, ob er das Geld nicht vorsorglich abholen könne, auch wenn ich noch nicht zurück sei, antwortet er, das werde er nicht tun. Er werde doch bei einem Scheitern des Vergleichs nicht ein Wochenende lang mit 20 Millionen DM in bar in der Tasche herumlaufen. Er empfiehlt mir, ein Flugzeug zu chartern. Ich rufe Friedrich an, der mich nur anranzt: „Es ist mir egal, wie Sie das Scheißding beschaffen, aber beschaffen Sie es“.

Die Augen der sehr jungen Frau hinter dem Tresen des kleinen Reisebüros sind tiefbraun, ihr pechschwarzes gelocktes Haar fällt auf die dunkelhäutigen Schultern. Sie lächelt mich an, was ihre Schönheit und meine Befangenheit noch vergrößert... Wohl etwas wirr schildere ich ihr meine Lage, nachdem ich meine Sprache wieder gefunden habe. Ich frage sie, ob sie ein Flugcharterunternehmen kennt. Sie meint in tadellosem Englisch, wenn überhaupt, gebe es in Panama kleine Propellerflugzeuge, mit denen ich nie und nimmer nach Caracas oder gar Atlanta kommen würde. Ich bitte sie, sich dennoch zu erkundigen. Sie telefoniert herum, ohne Ergebnis.

Die Anspannung, unter der ich stehe, überträgt sich auf das ganze Reisebüro. Nicht lange, und alle reden durcheinander, ohne dass ich ein Wort verstehe. Plötzlich fällt einer Mitarbeiterin etwas ein: der Verlobte ihrer Schwester arbeitet als Pilot. Sie versucht dort anzurufen, aber niemand meldet sich. Sie kichert, wahrscheinlich liegen die beiden im Bett. Ich greife nach dem Strohalm und schlage vor, dass wir hinfahren. Der Manager gestattet es erstaunlicherweise. Zu dritt setzen wir uns in ein verbeultes Taxi, einen uralten amerikanischen Schlitten, dessen Klimaanlage kaputt ist, und fahren, so scheint es mir jedenfalls, ans andere Ende der Stadt.

In meinem Kopf hämmert es, als wolle er platzen. 20 Millionen DM, die Zukunft eines Unternehmens hängen von der lächerlichen Frage ab, ob wir den Freund der Schwester einer namenlosen Reisebüroangestellten in Panama an einem Donnerstagnachmittag im Bett antreffen. Und auch das nur vielleicht, denn woher weiß ich, was für ein Bruchpilot das ist, und mit was für einer fliegenden Kiste. Den jungen Mädchen neben mir fällt meine düstere Stimmung nicht auf. Der Ausflug ist eine willkommene Abwechslung, sie sind lustig und ausgelassen und fragen mich aus: ob ich verheiratet bin, ob ich Geschwister habe, ob ich gerne tanze. Je nachdem, ob das Taxi eine Rechts- oder Linkskurve macht, spüre ich den jungen Körper des einen oder des anderen Mädchens und die kühle Haut unter ihren dünnen Sommerkleidern. Ich ertappe mich bei Gedankenspielen über ein Scheitern meiner Mission. In meiner Brusttasche knistern die Tausend-Dollar-Scheine. Alles hinter mir lassen..., heute Abend mit den Mädchen ausgehen... mich als Kneipier in Panama durchschlagen... oder Pilot werden, gefährliche Missionen mit dem Wasserflugzeug, die Nachmittage mit einer glutäugigen Schönheit im Bett verbringen und auf den Auftrag eines bleichgesichtigen, beflissenen Gringos warten, der ein lächerliches Stück Papier rechtzeitig nach Deutschland bringen muss...

Aus "Das Recht und sein Preis - Der Fall Foris" von Lothar Müller Güldemeister.