

Roman Schreiber

Ausgespielt

LESEPROBE 1

fredeboldundfischer
fredebold&partner gmbh
schaafenstraße 25, 50676 köln

Copyright © 2007 fredebold&partner gmbh

Erscheint Oktober 2007.

Alle Rechte, einschließlich das des vollständigen oder auszugsweisen Vorabdrucks
in jeglicher Form, sind vorbehalten.

fredeboldundfischer
der deutsche autorenverlag

Morgen werde ich hingerichtet. Die Henkersmahlzeit besteht aus lauwarmer Bratwurst, Kartoffelbrei und weißen Bohnen. Die weißen Bohnen kommen schon seit Tagen immer wieder auf den Tisch, bis wir alles brav aufgegessen haben. Besser werden sie davon nicht.

Ich will Ihnen schnell meine Geschichte erzählen, denn gleich wird sie enden. Jedenfalls der Teil, den ich erzählen kann. Den Rest erfahren Sie morgen aus der Zeitung.

Ich erinnere mich noch gut an den ersten Tag, als Schneider im Besprechungsraum meiner Kanzlei saß, großkotzig, breitbeinig, gefährlich und gut aussehend. Meine Sekretärin war schier aufgelöst, Schneiders pure Anwesenheit hatte ihr das letzte an Kaffee und Contenance abverlangt. Schneider war einer diese Menschen, die sich nur still irgendwo hinzusetzen brauchten und trotzdem die Luft zum Vibrieren brachten. Ein freundlich lächelnder bulliger Boxer mit platter Nase und langen blonden Haaren, dem man seine zur Schau getragene Freundlichkeit einfach nicht abnahm. Wäre er ein Hund, so hätte er einen Maulkorb tragen müssen. Zu Recht, wie ich heute weiß. Obwohl man über Tote ja nicht schlecht reden soll.

Ich war an jenem Morgen nicht wie gewohnt um neun im Büro, sondern hatte etwas zu erledigen und ein unbefangener Beobachter hätte den Eindruck gewinnen können, als habe Schneider meine Abwesenheit gezielt ausgenutzt, um sich in Ruhe einen Eindruck von meinen Verhältnissen zu machen.

Nun, in diesem Punkt hatte ich nichts zu befürchten. Meine Kanzlei konnte sich mit jeder anderen in Düsseldorf messen. Leder, Edelholz, Chrom, knallbunte Kunst. Natürlich keine Drucke, nur Originale waren gut genug für meine Bibliothek hoch oben über der Königsallee. Die Miete war hier so Schwindel erregend, dass jeder Mandant schlucken musste. Spätestens, wenn ich im Gespräch beiläufig den Mietzins erwähnte. Ich muss meinen Mandanten schließlich irgendwie zu verstehen geben, dass ich ein guter Anwalt bin und das machen Laien immer noch an solchen Äußerlichkeiten fest.

Dabei steht für jeden Fachmann zweifelsfrei fest, dass ich ein überdurchschnittlicher Jurist bin. Darauf habe ich Brief und Siegel. Um auch den letzten Ignoranten die Augen zu öffnen, habe ich an der Stirnwand der Bibliothek meine beiden Examenszeugnisse unter Glas ausgestellt. Zweimal „gut“, das bedeutet nichts anderes, als dass ich einer der Besten meines Jahrgangs bin, basta. Und damit die Mandanten das auch einzuordnen wussten, habe ich die Statistik der Ergebnisse

meines Jahrgangs in den Ablagekorb auf dem sündhaft teuren Sideboard platziert. Nichtjuristen haben von diesen Zusammenhängen in der Regel keine Ahnung und heutzutage bedeutet ein „gut“ ja in den meisten Studiengängen, dass man so gut wie durchgefallen ist, aber Juristen sind nun mal keine Sozialpädagogen oder Lehrer. Frau Liebermann-Kirstensen, meine Chefsekretärin, hatte Anweisung, dafür zu sorgen, dass diese Information jederzeit gut sichtbar, gleichwohl aber wie zufällig oben auf dem Papierstapel thronte.

Auf der anderen Seite der Bibliothek hing das Portrait meines Opas. Ich habe früher einmal in einer amerikanischen Kanzlei gearbeitet und mir imponierte die Sitte, Bilder des Kanzleigründers aufzuhängen. In meinem Fall hätte das bedeutet, dass ich mein eigenes Konterfei hätte aufhängen müssen, immerhin war meine Kanzlei damals erst sechs Monate alt, wogegen ich zwar nichts gehabt hätte, was aber diesseits des Atlantiks doch als geschmackliche Entgleisung gewertet worden wäre. Nun hatte mein Opa mit meiner Kanzlei nicht das Geringste zu tun (mein Opa arbeitete beim Zoll und starb lange vor meiner Geburt), aber niemand hatte mich bisher nach dem Verhältnis des Abgebildeten zu meiner Kanzlei gefragt, die Rechnung war also aufgegangen.

In dieser prachtvollen Umgebung wartete Schneider an jenem Morgen also auf mich.

Dass meine viel zu große Büroetage weitgehend leer stand und dass meine Kanzlei mit dem schönen Namen König und Partner nur aus mir, meiner Sekretärin und einem juristischen Teilzeitmitarbeiter bestand, war ihm natürlich verborgen geblieben. Wir hatten mittlerweile Training darin, Geschäftigkeit vorzutäuschen und leere Räume verschlossen zu halten.

Nicht verborgen blieb Schneider leider mein juristischer Mitarbeiter. Dies war ein Umstand, den ich angesichts der Güteklasse von Ronald Claus – so hieß der Mann – zu vermeiden suchte, wann immer es ging, heute freilich fand sich hierzu kein Weg. Immerhin hatte Claus den Erstkontakt zu Schneider hergestellt, oder vielmehr war es umgekehrt, Schneider hatte Claus angesprochen und Claus hatte sich, völlig zu Recht, mit dem Mandat überfordert gesehen und mich um Hilfe gebeten. Das alles erfuhr ich erst später, an diesem Morgen erreichte mich nur der atemlose Hilferuf meiner Sekretärin über das Autotelefon, die sich vor Aufregung regelrecht verschluckte.

Herr Claus habe einen neuen Mandanten an Land gezogen! Diesmal einen richtigen, einen mit einer Firma! Ich müsse sofort kommen, die beiden warteten schon auf mich! Unbedingt!

Ich vermochte ihre Euphorie nicht zu teilen. Bestimmt hatte der rührige Claus wieder einmal einen selbständigen Hundetrainer angeschleppt, der ganz unverbindlich bei einer warmen Tasse Kaffee erfragen wollte, wie weit er mit Prozesskostenhilfe käme, weil seine Kampfhunde immer noch so verbissen waren. Aber was hatte ich schon zu verlieren? Nichts, jedenfalls dachte ich das damals. Also ließ ich meinen Termin beim BMW-Händler sausen und den Autoverkäufern ausrichten, ein wichtiger Mandant benötige dringend meinen Rat.

Ich habe heute noch vor Augen, wie sehr sich die Atmosphäre im Büro verändert hatte. Alles war straffer, aufgeräumter, ordentlicher, arbeitsamer als sonst. Frau Liebermann-Kirstensen sah so respektheischend aus wie früher, als sie noch den deutschen Wirtschaftsbossen am Empfang einer noblen Großkanzlei den richtigen Weg wies. Selbst Claus, dessen Mode bisher vom Grabbeltisch bei Woolworth inspiriert war, hatte sich für seine Verhältnisse in Schale geschmissen. Er war hörbar erleichtert, als ich mich endlich durch die Türe zwängte.

„Das ist mein Chef, der Herr Rechtsanwalt König.“

Es klang ein bisschen, als sei ich sein Herrchen. In gewisser Weise stimmte das auch.

Ich ignorierte Claus, begrüßte Schneider und ließ ihn erst einmal reden. Das mache ich beim ersten Mal immer so.

Sein lässiger, bestimmter Auftritt gefiel mir nicht sonderlich. Schneider war arrogant und schien zu genau zu wissen, was er wollte. Er ließ sich weder durch die prachtvolle Umgebung noch durch meine Person einschüchtern, sondern berichtete in knappen, präzisen Worten, dass er aus Südafrika käme, Prokurist und Abteilungsleiter der Firma ERW technical components Inc. in Johannesburg sei, die Schiffszubehör und Maschinenteile vertreibe und den Aufbau einer Niederlassung in Deutschland erwäge. Die Visitenkarte wiederholte diese viel versprechende Geschichte mehrsprachig in Kurzform und verriet darüber hinaus seinen Vornamen. David. David S. Schneider. Das S stand vermutlich für Schwarzenegger-Klon.

Es wurde Zeit, die Gesprächsführung zu übernehmen.

„Was können wir denn für Sie tun?“

Schneider zog als Antwort einen imposanten Aktenstapel aus seinem schwarzen Pilotenkoffer. Auf den ersten Blick erkannte ich, dass es sich um eines dieser Exemplare aus der Schweiz für zweitausend Euro

handelte, ich hatte schließlich das gleiche Modell. Leider konnte man die nicht leasen. Er warf den Stapel achtlos auf den Tisch.

„So, zunächst muss ich von Ihnen wissen, ob Sie die Weststahl AG vertreten oder ob Sie oder einer Ihrer Kollegen dorthin engere Kontakte hat.“

Die Weststahl AG ist eine imposante Waffenschmiede, die über zig Ecken zu einem großen süddeutschen Automobilkonzern gehört. Ich hatte mit der Weststahl AG natürlich nichts zu schaffen, die wussten mit Sicherheit nicht einmal etwas von meiner Existenz, aber diese Antwort wäre zu einfach gewesen.

„Nein, zurzeit nicht, aber, früher, in meiner alten Kanzlei, da habe ich für den Konzern gearbeitet, ich bin also mit den Verhältnissen vertraut.“

Schneider schien das zu reichen.

„Gut. Es ist im Grunde auch nichts wirklich Wichtiges. Ich will nur sichergehen, dass kein Interessenkonflikt vorliegt. Wir haben nämlich noch eine ältere Forderung gegen die Weststahl AG und überlegen, ob wir die geltend machen. Es geht auch nicht um allzu viel, gerade mal vier Millionen. Lohnt kaum den Aufwand.“

Er ließ mir etwas Zeit, das zu verdauen. Vier Millionen! Da spielte die Währung auch schon keine Rolle mehr. Claus verschluckte sich vor Aufregung und verschwand auf die Toilette, vermutlich, um seine Zunge wieder aus dem Hals zu würgen.

Ich beschloss, den abgeklärten Ratgeber zu spielen.

„Nun ja, da haben Sie sicher Recht, aber auf der anderen Seite spielen heutzutage vier Millionen Euro wohl immer eine Rolle. Ich kann mir vorstellen, dass Ihre Aktionäre es begrüßen würden, wenn der Betrag realisiert würde. Immerhin besteht an der Zahlungsfähigkeit der Weststahl AG nicht der geringste Zweifel.“

„Dollar.“

„Wie?“

„Vier Millionen Dollar, nicht Euro. In unserer Branche bevorzugen wir harte Währungen.“

„Natürlich.“

Ich wusste nicht, was ich zu diesem Unsinn sagen sollte, aber Schneider schien meine Ratlosigkeit nicht zu bemerken.

„Es geht nicht um das Geld alleine. Wir machen mit Weststahl gute Geschäfte. Der letzte Auftrag hatte ein Volumen von knapp 40 Millionen. Sie verstehen, dass wir die Kerle da kaum mit solchen Lappalien verärgern können. Außerdem steht ein neues Geschäft ins Haus, eins mit einem ähnlichen Volumen. Da wäre es ziemlich blöde, wegen einem Taschengeld den Affen zu machen.“

Die ganze Zeit schon hatte ich überlegt, woran mich Schneider erinnerte, jetzt durchschoss mich die Erkenntnis. Affe! Schneider war ein großer, athletischer, blonder Affe mit zu langen Haaren!

Der Affe nippte an seinem dritten oder vierten Kaffee und nickte mir zu.

„Wie auch immer, ich möchte mich absichern und bitte Sie, den Vorgang zunächst zu begutachten. Sie werden sehen, dass es da schon einiges an Schriftverkehr gibt. Wenn die Forderung juristisch einwandfrei ist, beabsichtige ich auch, sie durchzusetzen, andernfalls vergessen wir die Sache besser.“

„Sicher. Man muss schließlich genau wissen, wie die eigene Position ist, bevor man sich in ein Abenteuer stürzt. Das sage ich auch immer. Und falls es zur Durchsetzung der Forderung kommt, sind wir Ihnen natürlich auch gerne behilflich. Unsere Kanzlei verfügt über eine nicht geringe forensische Praxis.“

Schneider fragte zum Glück nicht weiter nach, worin diese forensische Praxis bestand, ich hätte mich dann auch nur auf den Datenschutz zurückziehen können, aber für ihn war scheinbar bereits alles gesagt. Er erhob sich und mir fiel erst jetzt auf, wie klein er in Wirklichkeit war. Ein kleiner, athletischer, gefährlich und, vermutlich, gut aussehender Mann. Davon verstehe ich nichts, aber eins interessierte mich doch noch.

„Woher sprechen Sie eigentlich so gut Deutsch?“

Schneider hatte nur einen ganz leichten englischen Akzent.

„Das erzähle ich Ihnen ein anderes Mal.“

Was für ein Arschloch!

„Dann also bis demnächst! Ich freue mich schon auf Ihren Besuch!“

Dann war Schneider verschwunden, noch bevor ich ihn fragen konnte, wie er eigentlich auf uns gekommen war. Mir entging nicht, dass er meiner Sekretärin noch unverschämt zuzwinkerte, was einiges über ihn aussagte, wenn man in Rechnung stellt, dass meine Frau Liebermann-Kirstensen ebenso wie Angela Merkel aus dem Osten kommt und ihrem Vorbild in Alter, Gestalt und Modedefragen nacheiferte. Wer solch einer Frau lüsterne Blicke zuwirft, muss nicht mehr alle Sinne beisammen haben. Ein südafrikanischer Affe halt. Wahrhaftig nicht meine Welt.

Ich fragte Claus, auf welchem Weg Schneider zu ihm gefunden habe, aber Claus wusste es nicht. Das hatte bei ihm Tradition, Claus wusste nie etwas. Wenigstens etwas konnte ich ihm aber durch hartnäckiges Nachfragen entlocken. Schneider habe ihn vor ein paar Tagen angerufen, etwas von einem neuen Mandat erzählt, er habe dann den Termin heute Vormittag gemacht und als er eben bei der Vorbereitung gesehen habe, worum es ging, habe er gemeint, es sei besser, mich einzuschalten. Wirtschaftsrecht sei schließlich nicht seine Materie. Das

war sicher gut erkannt, aber wieder einmal fragte ich mich seufzend, was wirklich seine Materie war.

Meine Hinzuziehung war zweifellos die richtige Entscheidung, denn Claus wäre mit dem Mandat hoffnungslos überfordert gewesen, wie sich beim anschließenden Aktenstudium herausstellte. Es ging um eine Lieferung von Maschinenteilen im Wert von über 40 Mio. Dollar, die sich über Jahre hinzog. Die Teile wurden offenbar in irgendwelche Gerätschaften der Weststahl AG eingebaut und dann schließlich bei einer deutschen Werft in Marineschiffe eingebaut. Worum es bei der Technik im Einzelnen ging, verstand ich nicht, aber das war auch nicht wichtig. Natürlich wusste ich, dass es sich bei der Weststahl AG um die bedeutendste Waffenschmiede Deutschlands handelte, da passten die Marineschiffe gut ins Bild. Ein letzter Teil der Lieferung war angeblich fehlerhaft, wobei sich die Parteien ausweislich der dicken Akten heftig darum stritten, ob ein von meiner Mandantin zu vertretender Herstellungsfehler oder ein von der Weststahl AG verursachter Konstruktionsfehler vorlag. Wie auch immer, die Lösung lag ganz woanders und war so versteckt, dass jemand ohne meine Erfahrung und ohne meine Kenntnisse sie nicht gefunden hätte. Ganz am Ende des in Englisch abgefassten dreißigseitigen Vertrages fand ich den Hinweis auf die subsidiäre Geltung des Internationalen Kaufrechts. Es ging also gar nicht um die höchst zweifelhafte Frage, welches Recht zugrunde zu legen war, wie der Umstand der Abnahme, der Weiterverarbeitung oder der verzögerten Beanstandung zu bewerten war, welchen Einfluss Verhandlungen über die Beilegung des Streits hatten oder gar, ob der Vertrag ohne Genehmigung durch die Bundesregierung nach dem Kriegswaffenkontrollgesetz überhaupt rechtsgültig war. Nein, am Ende reduzierte sich alles auf eine einfache Verjährungsfrage. Und es bestand kein vernünftiger Zweifel: Die Forderung meiner neuen Mandantin war seit Jahresbeginn verjährt.

Früher, als ich noch angestellter Rechtsanwalt in einer der größten deutschen Anwaltskanzleien war, hätte ich dieses Ergebnis stolz in eine angemessene Aktennotiz gekleidet und die atemlos dem Senior zur weiteren Bearbeitung überlassen. Der hätte alles noch einmal überprüft, wäre natürlich zum gleichen Ergebnis gekommen und hätte das Ganze dann mit ein paar bedauernden Worten und einer angemessen exorbitanten Rechnung dem Delinquenten zukommen lassen.

Später arbeitete ich dann einige Jahre für amerikanische Anwälte in Deutschland. Bei denen wäre die Rechnung noch höher ausgefallen, weil wir dem Mandanten zusätzlich ein 50-seitiges zweisprachiges Gutachten

über alle möglichen und unmöglichen Aspekte des Falles bis hin zu einer verfassungsrechtlichen Analyse der Verjährung an sich beigelegt hätten, das er zwar weder bestellt hatte noch verstehen würde, aber eben bezahlen musste.

Und bei König und Partner? Konnte ich es mir leisten, meinen ersten echten wirtschaftsrechtlichen Mandanten zu verprellen? Ihm mit ein paar drögen Worten mitzuteilen, dass er keine Chance habe? Sobald Weststahl sich auf die Verjährung berufen würde, könnte er sich die vier Millionen in seine schicken blonden Haare schmieren! Und da die Weststahl AG seit alters her vom Senior meiner alten Kanzlei beraten wurde, war es nur eine Frage der Zeit, bis dies geschehen würde.

Oder sollte ich ihm Hoffnung machen? Ihm ein teures Gutachten in den Rachen schieben, ihn möglicherweise in einen Prozess treiben? Das ging schon deshalb nicht, weil mein alter Arbeitgeber Wedekind auf der anderen Seite stand. Der würde jeden Fehler von mir genüsslich unter der Decke hervorzerren und meinem Mandanten unter die Nase reiben. Nein, ich war gezwungen, bei der Wahrheit zu bleiben.

Blieb die Frage der Honorierung. Amerikanisch nach Zeitaufwand? Mittlerweile in solchen Mandaten üblich. Also aufgerundet zehn Stunden à 250 Euro. Oder doch nach der Gebührentabelle? Bei vier Millionen Dollar Streitwert kam da schon ein bisschen was zusammen, jedenfalls mehr als bei einer Abrechnung nach Zeitaufwand. Aber immer noch nicht genug.

Als ich realisierte, dass ich keine Chance hatte, mich über das Mandat ernsthaft zu sanieren, entschloss ich mich zur Geradlinigkeit. Ich faxte Schneider eine exzellente, gut verständliche Stellungnahme und fügte meine Rechnung über 2.500 Euro bei. Wenn er noch Fragen hätte, würde ich mich über seinen Rückruf freuen. Ganz der coole, erfolgreiche Anwalt, der freundlicherweise trotz akuter Arbeitsüberlastung ein Bagatellmandat übernommen und blitzschnell gelöst hat.

Die folgenden Tage geschah nichts und ich wurde immer sicherer, von Herrn Schneider und seiner ERW technical components Inc. nie wieder etwas zu hören. Eben doch ein Hundetrainer im Konkurs. Die südafrikanische Variante halt. Vermutlich würde ich sogar auf meiner Rechnung sitzen bleiben. Es wäre nicht das erste Mal.

Ende der Leseprobe