

3 Greifer auf dem Grauen Markt

»Grauer Markt« – wer hört diesen treffenden Ausdruck schon gerne. Auf jeden Fall nicht jene, die auf diesem Feld nach Investoren suchen. Grau steht für einen ungeklärten Zustand: weder schwarz noch weiß, weder gut noch böse, weder anständig noch wirklich despektierlich. Eben in der Grauzone. Geldnehmer sprechen darum lieber von »Außerbörslichen Werten«.

Der Graue Markt hat seinen Namen auch darum zu Recht verdient, weil wohl nirgendwo sonst solche Mengen an vielleicht nicht ganz einwandfrei verdientem, jedenfalls nicht vor dem Finanzamt deklarierten Geldern in den Taschen cleverer Dritter verschwinden. Ein beinahe risikofreies Geschäft, denn jeder geschädigte, ehemalige Schwarzgeldbesitzer überlegt es sich dreimal, bevor er mit seiner Klage bei der Polizei auftaucht. Könnte es nicht sein, daß die Freunde und Helfer beizeiten die Kollegen vom Finanzamt über den Fall informieren?

Oft bleiben die Geschädigten darum mit in der Tasche geballten Fäusten zurück, verbunden mit dem Versprechen, »es diesen Typen bei Gelegenheit mal so richtig zu zeigen.« Die Abzocker wissen natürlich, daß solche Drohungen praktisch nie in die Tat umgesetzt werden. Für ein Aussitzen der Sache spricht ein Mangel an Gewaltbereitschaft und krimineller Energie auf seiten der Betroffenen sowie deren Sorge um den eigenen Ruf. Meist bleibt es darum bei zornigem Grummeln, das im Lauf der Zeit zunehmend dem Wunsch Raum gibt, die lästige Erinnerung einfach zu verdrängen.

Fachleute, welche die ungünstigen Bedingungen und die schlechten Sichtverhältnisse auf diesem Markt kennen, rätseln andererseits oft über die Naivität, mit der Anleger ihr Geld vertrauensselig und ungeprüft in fremde Hände des Grauen Marktes legen.

WRE und die Kunst des Scheingeschäfts

Die Sonne scheint hell und strahlend über Frankfurt an diesem Freitagnachmittag Ende August. Ein guter Tag für die Jahreshauptversammlung der WRE AG, ihres Zeichens »europaweit tätig in der Erzeugung und dem Vertrieb von Strom aus regenerativen Energiequellen (Sonne, Wind, Wasser und Biomasse)«.

Im großen Saal des Hotels Hessischer Hof empfängt Martin Gerd Jakubowski, Aufsichtsratsvorsitzender der WRE und designierter Vorstandschef, seine zahlreich erschienenen Opfer. Es ist auch Jakubowskis großer Tag. Nach Jahren zähen Neubeginns hat es der in Italien mit Haftbefehl Gesuchte geschafft, im Geschäft wieder ganz oben mitzumischen: Jakubowski schmeißt die Hauptversammlung wortgewandt und souverän, er ist der große Star für die mehreren Hundert erschienenen Aktionäre, denen die WRE bis dahin, im Sommer 1998, insgesamt knapp 17 Millionen Euro abgeknöpft hat.

Irm Pontenagel, Gattin des renommierten SPD-Bundestagsabgeordneten Hermann Scheer und Geschäftsführerin von »Eurosolar«, wird sich heute in den Aufsichtsrat der windigen Firma wählen lassen. Auch mit Scheer selbst, der als Vorreiter regenerativer Energien in Deutschland gilt und ein Jahr später den Alternativen Nobelpreis erhalten wird, steht Jakubowski in diesen Tagen auf gutem Fuß.

Vorbei die Zeiten, als Jakubowski nach gelungener Flucht vor der italienischen Justiz seine Geschäfte eher still aus einer kleinen Mietwohnung in der Wiener Kettenbrückengasse betreiben mußte. Innerhalb von nur zwei Jahren ist es ihm gelungen, aus einem von ihm und einem Geschäftspartner mit 50.000 Euro Anfangskapital 1996 gegründeten Kleinunternehmen die WRE AG ins Leben zu rufen und zum angeblichen Erfolg zu führen. Die Papiere werden sowohl von außerbörslichen Aktienhändlern, von zahlreichen Zeitschriften als auch vom Wiener Börsenbrief »ÖkoInvest« als Anlagetip ausdrücklich empfohlen. Gerne läßt sich Jakubowski von den Aktionären feiern.

Die wenigen kritischen Fragen gehen in der allgemeinen Jubelstimmung unter. Dabei sind diese nicht unberechtigt: Immerhin weist die Gewinn- und Verlustrechnung der WRE aus den Jahren 1997 und 1996 einen Bilanzverlust von umgerechnet bereits 2,5 Millionen Euro

aus. Eigentlich aber hätte die Aktiengesellschaft laut Prognose ein Jahresergebnis von plus 70.000 Euro einfahren müssen. Aus dem Geschäftsbericht geht ebenfalls hervor, daß von 14,3 Millionen Euro Einnahmen aus den letzten Kapitalerhöhungen sogleich 2,5 Millionen Euro an Dritte abgeflossen sind.

Einiges davon hat Michael Schöfflein eingenommen. Schöfflein ist mit 50 Prozent an der Berliner »Umweltfinanz« beteiligt, welche die WRE-Aktien handelt.

Ein weiterer Teil der WRE-Papiere wurde über Schöffleins »Ökologische Vermögensberatung« in Hilchenbach verkauft. (Dritter Aktienhändler: die »alterra consult« in Bad Homburg.) In Zeitschriften wie »Natur«, »Nebenwerte-Journal« und »Mein Geld« warb Schöfflein damals mit journalistischen Beiträgen für die WRE und den Kauf von Anteilen. Seine handfesten Interessen als WRE-Vertriebspartner verschweigt er jedoch ebenso wie die Tatsache, daß er als Mitgesellschafter der WRE gleichzeitig von den nachfragebedingten Kurssteigerungen der WRE-Aktien profitiert. Inzwischen verfügt die WRE AG über eine dicke Pressemappe, in der auch freundliche Artikel renommierter Tageszeitungen zu finden sind – das positive Medienecho wirkt wie ein Panzer, an dem die Fragen einiger Zweifler einfach abprallen.

Für Jakobowski allerdings hat der unglaubliche Erfolg auch seine Schattenseiten: Mehr und mehr scheint er zu verdrängen, welch großes Interesse die italienische Justiz an ihm hegt. Immer häufiger begibt sich der WRE-Chef auf Reisen in das Land, in dem ihn eine mehrjährige Strafe erwartet. Die Mühlen mahlen langsam: Bis zu seiner Verhaftung im Sommer 2000 werden noch knapp zwei Jahre vergehen. Statt dessen reüssiert die WRE AG als Einsammlerin alternativer Anlegergelder: Zum Jahresbeginn 1999 gelingt der Firma ihre nunmehr sechste Kapitalerhöhung um umgerechnet 24,3 Millionen Euro innerhalb von nur sechs Wochen. »Für die WRE-Aktie sehe ich noch einiges Potential nach oben«, begründet damals Horst P. Popp, Vorstand der Nürnberger Umweltbank, die große Nachfrage.

Maßgeblichen Anteil am Verkaufserfolg der WRE-Aktien hat auch der Herausgeber des Branchendienstes »Öko-Invest«, Max Deml. Mehrfach hat der angebliche Experte für ökologische Anlagen die WRE gegen Kritik verteidigt. Im Dezember 1998, kurz vor der sech-

sten Kapitalerhöhung, gelang Deml ein verkaufsfördernder Coup: Statt in gewohnter Auflage von 1.700 Exemplaren erschien Öko-Invest plötzlich als kostenlose Beilage der Süddeutschen Zeitung. Drei Firmen wurden in der Sonderausgabe mit viel Lob übergossen: ein Lebensversicherer sowie die WRE AG und Schäftleins Umweltfinanz. Die Kosten für die Herstellung der 240.000 Hefte und deren Vertrieb hätten die darin besprochenen Firmen übernommen, erklärt Deml auf Nachfrage, verneint jedoch eine damalige Einflußnahme der Finanziere auf die Redaktion.

Auch Pops Umweltbank hat – als Treuhänderin der WRE-Aktien – an der sechsten Kapitalerhöhung verdient. Dabei kam dem Geldinstitut zugute, daß es auch am Börsengang der Plambeck AG beteiligt war. Die Aktien dieses Planers von Windkraftparks waren sofort 17fach überzeichnet. Wer bei dem viel zu großen Andrang leer ausging, erhielt ein Angebot der Umweltbank, statt dessen doch bei der WRE AG einzusteigen. – Die Kunden griffen zu.

Die im Januar 1999 abgeschlossene Kapitalerhöhung hatte das rechnerische Portfolio der WRE auf nunmehr stolze 41 Millionen Euro anwachsen lassen. Nicht so gut stand es um die angeblichen Projekte der WRE-Tochtergesellschaften: Ein Windpark Lakonia in Griechenland etwa sollte bereits 1998 Einnahmen aus dem Stromverkauf in Höhe von umgerechnet 435.000 Euro erzielen. Tatsächlich wurde dort nie ein Windrad der WRE errichtet.

Merkwürdiges rankt sich gleichfalls um die Aktivitäten der WRE in Italien: Am Wasserkraftwerk Ancinale in Süditalien wird gebaut und gebaut, die für 1998 geplante Inbetriebnahme wurde mehrfach verschoben, und auch im Juli 2002 ist Ancinale noch nicht am Netz. Geschäftsführerin der dortigen so erfolglos operierenden WRE-Dependance ist die ehemalige Lebensgefährtin Jakubowskis aus italienischen Tagen.

In Norditalien wollte die WRE Anfang 1999 den Bau zweier Wasserkraftwerke bei Crespiano beginnen, Stromerlöse von 900.000 Euro aus den Anlagen waren für 1999 eingeplant, ein gleicher Betrag für das Jahr 2000. Über eine Bau- oder Betriebsgenehmigung der Anlagen verfügte die WRE aber nicht, lediglich die Wasserrechte waren – nach Angaben von Martin Jakubowski – gesichert. Die kommunalen Behörden wußten dagegen nichts von dem Projekt.

Statt florierender Kraftwerke hatte sich die Firma vielmehr eine Anzahl von Dienstleistern zugelegt, die im WRE-Auftrag Geschäfte tätigten und Ausgaben verursachten. Darunter befanden sich Gesellschaften wie die »Antwerp Holdings Ltd.«, ein angeblicher Entwickler von Windkraftprojekten, tatsächlich eine Briefkastenfirma mit Sitz in Gibraltar, deren Spuren sich in der karibischen Inselrepublik »Turks and Caicos Islands« verlieren. Etliches Geld soll nach späteren Aussagen Jakobowskis auch in die »G.L. Renewenergy Services & Consulting Ltd.« auf Zypern geflossen sein.

Eine andere Tochterfirma, die »CEM« in Braunschweig, bastelte an einer dubiosen »Stromampel«. Das Gerät sollte künftigen Stromkunden der WRE ständig signalisieren, wann ihr Stromverbrauch besonders günstig und wann – aufgrund knappen Angebots – besonders teuer ist. Selbstredend wurde ein betriebsfähiges Exemplar der Stromampel nie gebaut.

Im Frühjahr 1999 ermittelt bereits die Staatsanwaltschaft Frankfurt, Abteilung für Wirtschaftsstrafrecht, gegen die Vorstände der WRE AG, Martin Jakobowski und Zdenek Lomecky. Letzterer ist heute nach eigenen Angaben zur Kooperation mit den Strafverfolgern bereit. Er weilt als Beschuldigter in Zürich.

Noch 1999 wechselt das Unternehmen seinen Namen: Die WRE AG wird nun zur »unit energy europe AG«. Allerdings werden die Fragen einiger Anleger lauter, und eine siebte Kapitalerhöhung scheitert im Januar 2000. Das Emissionsvolumen von umgerechnet 11 Millionen Euro wird nur noch in Höhe von knapp 1,8 Millionen Euro gezeichnet. Gleichzeitig muß Jakobowski nach einem Beschluß des Aufsichtsrats die Firma verlassen. Neuer Chef wird der vorige Aufsichtsrat Bernd Weber.

Am 27. Juli 2000 veröffentlicht die unit energy Geschäftszahlen für 1999. Der Jahresfehlbetrag belaufe sich auf umgerechnet 13 Millionen Euro, teilt das Unternehmen mit. Jetzt ist von einem »Strategiewechsel« die Rede: »Die Konsolidierung ist jedoch weitgehend abgeschlossen. Das zeigt sich auch daran, daß wir bei steigendem Aktienkurs neue Aktionärsgruppen gewinnen«, tönt der neue Chef Bernd Weber.

Kaum zu glauben, doch die unit energy plant tatsächlich eine weitere Kapitalerhöhung, nunmehr die achte. Es ist nur ein kleiner Geld-

schub, doch immerhin fließen nochmals 2,75 Millionen Euro in die Gesellschaft. Im Frühjahr 2001 gelingt der unit energy sogar die Aufnahme in den Freiverkehr der Frankfurter Börse.

Während der Jahreshauptversammlung am 29. August 2001 wird klar, daß die Gesellschaft nur noch über geringe liquide Mittel verfügt, um den Betrieb aufrechtzuerhalten. Der Vorjahresverlust beläuft sich nach Angaben von unit energy auf 10,4 Millionen Euro. Der neue Vorstand heißt jetzt Walter Felix Beyer. Bernd Weber, der als Vorstand mit einem Jahresgehalt von rund 150.000 Euro belohnt wurde, wechselt zurück in den Aufsichtsrat.

Die Ermittlungen der Staatsanwaltschaft schreiten voran. Am 20. März 2002 durchsucht die Behörde die Geschäftsräume des Unternehmens in Bad Homburg wegen des Verdachts auf Untreue und zweckwidrige Verwendung von Gesellschaftsvermögen. Unter Beteiligung des hessischen Landeskriminalamtes stellen die Fahnder umfangreiches Material sicher. Vorstand Walter-Felix Beyer hat sich nach eigenem Bekunden zur Zusammenarbeit mit den Behörden bereit erklärt.

Wabag – Millionenzock mit Biomüll und frommen Brüdern

Die Anlagen hatten stets klangvolle Namen wie »Bio-Kraftwerk Zittau AG«, »Z.E.N.I.T. Zentrum für Industrie-Recycling Teileverarbeitung AG« oder »Kompact Bioorganische Energie System AG«. Auch die Geschäftsideen der »wachstumsstarken Unternehmen« klangen so schön innovativ-fortschrittlich: »Chancenreiche Perspektive durch vorbörsliche Aktienbeteiligung« war in Prospekten zu lesen, »überdurchschnittliche Renditeprognosen« und »staatliche Fördermittel in Millionenhöhe«.

So versprach ein Kraftwerkprojekt, aus Gülle, Hausmüll und sonstigen organischen Abfällen Wasserstoff und Energie herzustellen. Aber die mit fremden Geldern hochgepuschten Firmen, so fanden die Staatsanwälte später heraus, hatten wohl auch einen anderen Zweck, sie seien gezielt »ausgeplündert« worden. Der Schaden: rund 100 Millionen Euro. Die Wirtschaftsanalyse und Beratung AG (Wabag)

hatte mit angeblich umweltfreundlichen Recycling-Anlagen und Kraftwerken private Anleger und die öffentlichen Kassen abgezockt.

Schon Mitte der neunziger Jahre warnten Branchendienste vor der windigen Geldanlage. Die versprochenen Gewinne von bis zu 17 Prozent im Jahr klangen allzu abenteuerlich. Doch es dauerte immerhin bis Anfang 2000, dann erst war endlich Schluß mit den krummen Touren. 19 Staatsanwälte und 200 Polizisten durchsuchten die Büros der Aktiengesellschaft. Aufsichtsratschef Erich Dallinger und weitere Firmenmanager kamen in Haft.

Das Finanzunternehmen war eine der größten Abzockfirmen der neunziger Jahre in Deutschland. Die Wabag plazierte bis Sommer 1999 elf Projekte für umgerechnet 125 Millionen Euro. Von diesen Beteiligungsangeboten kauften Anleger und bezahlten 85.771.371 Euro. Insgesamt immerhin 28 Prozent des Kapitals behielt die Wabag für sich – 19 Prozent für den Vertrieb, 2 Prozent für die Kundenbetreuung, 7 Prozent für das kaufmännische Projektkonzept. Tatsächlich investiert wurden aber nur 28 Millionen Euro. Der Rest, so fanden die Ermittler heraus, seien für private Zwecke abgezweigt worden.

Die Wabag war 1991 gegründet worden. Angegebenes Ziel: umweltfreundliche Recyclinganlagen und Bio-Kraftwerke in strukturschwachen Gebieten der neuen Bundesländer zu errichten. Geplant waren zwölf Anlagen. Das Kapital sollte vornehmlich durch den Verkauf von Aktien kommen, ein Drittel sollte durch stille Beteiligungen akquiriert werden. Die Wabag galt bald als Marktführer bei der Produktlinie ökologischer Kapitalanlagen. Den Anlegern wurde suggeriert, daß die Auslastung der geplanten Anlagen durch feste Liefer- und Abnahmeverträge bereits gesichert sei.

Die Firmenchefs Dallinger und Harald Staiger hatten innerhalb nur weniger Jahre unter dem Dach der Wabag ein Geflecht von 17 Firmen gebildet. Ob die Harzer Lackfabrik, das Holzkraftwerk Siebenlehn, die Sachsenholz AG oder die WABA öko-energen Horka AG – jede neue Unternehmung der Gruppe wurde in eine eigene Tochtergesellschaft ausgelagert. Und um Geldabflüsse innerhalb der Firmengruppe zu verschleiern, wurden zwischen den einzelnen Projektgesellschaften wiederum Beratungs- und Betreuungsverträge geschlossen.

Dallinger suchte sich treuergebene Mitarbeiter aus. Rund zehn Wabag-Mitarbeiter hatte Dallinger aus dem Kreis der Mormonen-Kirche »Kirche Jesu Christi der Heiligen der Letzten Tage« rekrutiert. Vor dem Staatsanwalt beschrieb ein Aufsichtsrat mehrerer Wabag-Gesellschaften, wie das funktionierte: »Mein Hauptgrund, zur Wabag zu wechseln, bestand darin, daß ich der Überzeugung war, daß hier genau das nicht passiert, was jetzt passiert ist. Herr Dallinger war mein Freund, und viele andere Mitglieder der Kirche kamen mit den gleichen moralischen Grundsätzen, die ich eigentlich vertrete. Dazu gehören Ehrlichkeit, Loyalität und Rechtschaffenheit. Das hört sich in der jetzigen Situation komisch an. Ich bedauere unendlich, was hier passiert ist, und muß jetzt lernen, daß man auch Kirchenmitgliedern nicht mit solch einem Vertrauen begegnen kann, wie ich es getan habe ... Herr Dallinger hat mich in den Aufsichtsrat der Compact AG, der Biospan AG und zum Schluß noch in die Wabag berufen. Bei der Compact habe ich es noch als Auszeichnung empfunden. Bei der Biospan und vor allem bei der Wabag wollte ich es nicht. Dort hat er es einfach getan mit der Begründung, es gäbe sonst niemanden.«

Schon in die Anfängeuphorie mischten sich von außen immer mal wieder kritische Stimmen ein. So schrieb der »Direkte Anlegerschutz« 1997, daß man das Treiben der Wabag sehr aufmerksam beobachte: »Auch, weil sich in den Vertrieb der Wabag-Emissionen, beispielsweise für die Aktien der Trentec Werkstoff-Rückgewinnungsanlage AG, nun auch Uwe Frenzel aus Ganderkesee eingeschaltet hat. Und Frenzel hat ein scheinbar todsicheres Gespür für Flop-Emissionen ... So plazierte er zuletzt für die in Konkurs gegangene HAG Hanseatische Aktiengesellschaft.« In persönlichen Gesprächen, schrieb Anlegerschutz-Chef Heinz Gerlach, habe er Dallinger und dessen Rechtsberater Max Strauß bereits 1996 aufgefordert, unabhängige Rechtsanwälte, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer zu installieren. Wäre das auch passiert, hätten die Umwelt- und Recyclingfonds nicht »ausgeplündert werden können«.

Auch das Fachblatt »Börse online« hatte bereits im Juni 1996 versucht, potentielle Anleger mit drastischen Formulierungen vom Kauf der Anteile abzuhalten: »Wenig Freude werden Anleger an der angeblich ökologischen Geldanlage der Wabag haben. In Form eines geschlossenen »Umwelt- und Recyclingfonds« werden Aktien und

stille Beteiligungen am Projekt Bio-Kraftwerk Zittau AG vertrieben. Das Kraftwerk soll hauptsächlich mit Pflanzenöl befeuert werden ... Die Kapital-Renditen sollen dabei bis zum Jahr 2011 auf traumhafte 32,62 Prozent steigen. Die im Prospekt angegebenen Erlös- und Energiezahlen sind jedoch äußerst zweifelhaft. Dazu kommt, daß im Einkauf des Pflanzenöls bis zum Jahre 2011 mit konstanten Preisen von 35 bis 50 Pfennig je Liter gerechnet wird. Für »absolut unrealistisch« hält ein Öl-Händler diese Kalkulation. Um interessierte Anleger dennoch von der Seriosität des Projekts zu überzeugen, zieht die Wabag einige recht zweifelhafte Register. So wurde ein Münchner Professor der Technischen Universität als Aufsichtsrat ... in den Verkaufsprospekt geschrieben, ohne daß diesem der Inhalt vor Drucklegung mitgeteilt wurde.«

Der »gerlach report« schrieb 1998, daß sich die Wabag mit Staiger und Michael B. zwei Vertriebskoordinatoren ins Haus geholt habe, »die nach unserem Dafürhalten für eine breite Blutspur demnächst geschädigter Anleger gut sein dürfte«.

Viele der Warnungen verhallten, der Vertrieb lief jahrelang wie geschmiert. Nur wenige Vertriebsleute, die anfänglich begeistert die Wabag-Produkte unter die Leute gebracht hatten, wurden irgendwann skeptisch – so wie Jens Stallkamp vom Münchner Vertriebsunternehmen Innovativ Capital. Er vermittelte rund drei Millionen Euro Beteiligungskapital und stellte Ende 1998 seine Arbeit für die Wabag ein. Er hatte Nachforschungen angestellt und schlüssige Geschäftsberichte angefordert. Vergeblich. Stallkamps Anwalt stellte deshalb im Oktober 1999 Strafanzeige wegen des Verdachts des Kapitalanlagebetrugs.

So kam die Wabag allmählich immer stärker ins Visier der Ermittlungsbehörden. Zunächst galt auch Wabag-Rechtsberater Strauß junior den Ermittlern nur als Zeuge. Nach Auswertung von Aussagen ehemaliger Wabag-Manager und Sichtung tausender Seiten von Firmendokumenten ergab sich für die Staatsanwaltschaft aber ein ganz anderes Bild von der Rolle des Promi-Anwalts. »Mein Eindruck war, daß sich Dallinger mit Geld in die Familie Strauß eingekauft hat«, gab ein ehemaliger Vertriebsleiter bei der Anklagebehörde zu Protokoll. Jede Projektgesellschaft, behauptete er, habe auf Anordnung von Dallinger einen Beratervertrag mit Max Strauß abschließen müssen.

Alle Proteste von Firmenmanagern, die meinten, Strauß sei »überbezahlt«, habe Dallinger abgetan. »Ich weiß, daß Strauß für ein Jahr Honorarforderungen von gut einer Million Mark beanspruchte und bekam«, sagte der Vertriebsmann weiter aus. Nach dem Ergebnis der Ermittlungen soll Dallinger Strauß allein für die Teilnahme an der Eröffnungsveranstaltung einer der vielen neugegründeten Firmen, der Trentec I, ein Pauschalhonorar von umgerechnet 184.000 Euro angeboten haben. Getarnt werden sollte diese fürstliche Entlohnung als »rechtliche Beratung«. Strauß wollte sich auch später vor Gericht nicht zu seiner Rolle bei Wabag äußern.

Auch Max Strauß' Schwager Michael Hohlmeier, der Ehemann der bayerischen Kultusministerin und Strauß-Tochter Monika, arbeitete als Manager für die Wabag. In zwei Tochtergesellschaften schaffte er es bis in den Aufsichtsrat.

Nach einem Jahr allerdings stieg Hohlmeier wieder aus. »Interne Querelen« seien für den schnellen Abschied ausschlaggebend gewesen, sagte er. »Ich habe Kritik geäußert, die aber nicht auf fruchtbaren Boden fiel.« Von irgendwelchen krummen Machenschaften habe er nichts erfahren und auch nichts geahnt. Deshalb galt der Gatte der Ministerin für die Staatsanwaltschaft nur als Zeuge und nicht als Beschuldigter.

Für den Rechtsanwalt Martin Arendts, der mehrere geprellte Anleger vertritt, hatte es durchaus System, daß sich Dallinger mit den Promis Strauß und Hohlmeier zusammentat: »Erst dadurch gelang es den Wabag-Akteuren, ihr Renommee am Markt zu verbessern. Mittels prominenter Persönlichkeiten wurde Seriosität vorgetäuscht und das Anlegervertrauen erschlichen – gerade bei unseriösen Kapitalanlageanbietern ein typisches Vorgehen.« Die angesehene PR-Agentur Ferency Publicity aus Grünwald kassierte nach Erkenntnissen der Staatsanwaltschaft 1,37 Millionen Euro, um die Wabag in ein gutes Licht zu rücken.

Eine besondere Rolle bei den Geschäften der Wabag spielten die beiden Vertriebsleute Michael B. und Axel F. Die beiden hatten einen Exklusivvertrag mit der Wabag, der ihnen 19 Prozent vom Verkauf zubilligte – ein erstklassiges Geschäft. Im Mai 1998, als die Firma für jeden Insider ersichtlich schon den Bach heruntergerauscht war, schieden die listigen Vertreiber aus und zeigten die Wabag an.

Michael B. wurde im Januar 2000 verhaftet und als Kronzeuge gegen Kaution wieder aus der Untersuchungshaft entlassen. In einer Beschuldigtenvernehmung erzählte sein Kollege F., wer sich von seinesgleichen was in die Taschen gestopft hatte: »In den Jahren 1995 und 1996 erhielten die Endvermittler 5 bis 7 Prozent der angelegten Gelder als Provision. Weitere 1,5 Prozent erhielten B. und ich und schließlich der Vertriebskoordinator in der Wabag, der die einzelnen Endvermittler angeworben und betreut hatte ... Später war die Wabag gezwungen, die Provisionen für die Endvermittler aufgrund von Konkurrenz zu erhöhen. Auf dem Markt wurden bis zu 20 Prozent an Endvermittler (z.B. BVT München 15 Prozent, Bassmann Berlin 16 Prozent) bezahlt.«

Wie skrupellos die Vertriebszene vorgeht, wenn es darum geht, an das Geld anderer zu kommen, davon zeugen Aussagen des F. im Kommissariat 243 der Münchner Kripo am 20. Januar 2000. Schon im Frühjahr 1996 habe er Bedenken gehabt, daß das von ihm vertriebene Biokraftwerk in Zittau nicht funktionieren könne, berichtete F. Auf Seminaren mit Fachleuten seien die Probleme immer wieder angesprochen worden. Doch ihn habe letztlich überzeugt, daß das Land Sachsen sein Auge auf der Anlage hatte, die Macher in Zittau hätten gesagt, daß »das Projekt immerhin von der Förderstelle des Landes geprüft und unterstützt und es deshalb auch funktionieren würde«.

Doch bei der Wabag kassierten nicht nur die Vertriebsleute erstklassig, es wurde an vielen Stellen getrickst, offensichtlich auch bei der Erstellung der Testate. Die waren besonders wichtig, weil sonst die Vertriebsleute sich wohl geweigert hätten, die Aktienpakete zu verkaufen, um nicht später selbst in Haftung genommen zu werden. Einmal, berichtete ein Manager dem Staatsanwalt, habe der eigentliche Prospektprüfer B., ein Münchner Anwalt, einen Steuerberater als Vertreter geschickt. Dieser P. »schaute sich bei der Wabag zwei bis drei Stunden die Unterlagen an, brach die Prüfung ab und kehrte zur Kanzlei zurück. Er erklärte Herrn B., daß er festgestellt hatte, daß mit der Trentec II Betrug betrieben wird. Wortwörtlich gab P. gegenüber B. an: ›Was da bei der Wabag läuft, ist offensichtlich‹. Gemeint waren die Geldabflüsse. B. hat daraufhin die Bilanz, den Geschäftsbericht und das uneingeschränkte Testat selbst erstellt, nachdem sich P. geweigert hatte.«

Später erzählte das Vorstandsmitglied einer Wabag-Tochter in einer Vernehmung der Staatsanwaltschaft, mit welchen anderen Tricks die Herren zugegriffen hatten – etwa indem die weichen Kosten künstlich in die Höhe getrieben wurden: »Dies lief so, daß ich von Dallinger gesagt bekam, daß 28 Prozent an Weichkosten für die Wabag anfallen. Die Wabag sollte bekommen: 19 Prozent der Gesamtkapitalsumme für Vertrieb, 7 Prozent als sogenannte Hebammengebühr (darunter verstand Dallinger einen Ersatz der Wabag für die Vorlaufkosten) ... Um letztlich dem Anleger gegenüber zu verschleiern, daß im Prospekt an der Stelle »Marketing/Kapitalbeschaffung« 28 Prozent stehen, würde dies eben aufgeteilt ... Die Quintessenz dessen, was mir gesagt wurde, war, das würden andere Aktiengesellschaften auch so machen ... Mir wurde gesagt, daß diese Aufteilung so üblich sei, und das habe ich so hingenommen. Ich mußte auch die gesamten Verträge über die Weichkosten unterschreiben, weil ich wohl andernfalls nicht Vorstand der AG geblieben wäre.«

Die Wabag-Leute schreckten offenbar auch nicht davor zurück, den Anlegern vorzugaukeln, daß ihr Investment einen guten Verlauf nehme, zum Beispiel bei der Zenit. Ein Manager sagte später gegenüber dem Staatsanwalt aus: »Wenn Anleger der Zenit fragten, was dort bereits getan sei, wurde auch immer die Palisadenanlage der TOP als Anlage der Zenit vorgestellt. Sie stand jedoch nur in der Halle der Zenit und gehört dieser nur sicherungshalber für ein Darlehen an die TOP. Hier wurde eindeutig verschleiert, daß die Zenit keine Gesellschaftstätigkeit hat. Dies habe ich auf Veranlassung des Herrn Dallinger gemacht.«

Das Ende der Wabag war typisch für so manchen geschlossenen Immobilienfonds, der im vergangenen Jahrzehnt mit tollen Renditeversprechungen und großen Hoffnungen auf Steuerminderungen gestartet und dann in einem finanziellen Desaster geendet war. Im Juli 2000 versuchte die damals bereits unter Insolvenzverwaltung stehende Bio-Kraftwerk Zittau AG neues Geld zu akquirieren. Vorstand und Aufsichtsrat verkauften dies als letzten Hoffnungsschimmer. Sollten die Anleger nicht umgerechnet 424.000 Euro nachschießen, hieß es, »wird die Bio-Kraftwerk Zittau AG in die Insolvenz (Konkurs) gehen«. Besondere Drohung in dem Bettelbrief: Dann seien auch die Steuervorteile weg.

Intern wurde versucht zu retten, was gar nicht mehr zu retten war. Die Methoden waren dabei nicht die feinsten. Auf einer der vielen Krisensitzungen muckte der Buchhalter K. auf. Ein Zeuge berichtete später den Ermittlern: »Er war auch der einzige dort, der ›aufmüpfig‹ war und den Finger in die Wunde legte, als er zu Herrn Dallinger sagte, die Wabag könne nur gerettet werden, wenn Dallinger zurücktrete. Ich erfuhr auch von einer Versammlung, bei der Dallinger alle Wabag-Mitarbeiter zur Verschwiegenheit verpflichtete und für den Fall, daß nochmals Informationen nach draußen sickerten, dem Informanten Verfolgung bis ans Lebensende androhte.«

Dagegen hatten die ehemaligen Geldeinsammler ihre kleine Krise schnell wieder überwunden. Nur wenige Tage nachdem sie aus der Untersuchungshaft entlassen worden waren, suchten die beiden Haupt-Vertriebsleute F. und B. schon wieder neue Kunden. Sie gründeten die »Fundag Fonds-Konzepte und Unternehmensanalyse AG«, eine Koordinierungsstelle innovativer Anlagekonzepte, und boten sich damit bei Banken und Kapitalanlagegesellschaften an. Ihr Angebot: Der »gesetzeskonforme Aktienverkauf« für Unternehmen, »auch wenn Sie keine Zulassung nach KWG« haben.

Für die geprellten Anleger sah es indes duster aus. Die Erlanger Schutzgemeinschaft für Bankkunden versuchte mit großen Mühen zu erkunden, auf welche Weise die Geldgeber ihre Einlagen zurückbekommen könnten.

Daß die Berater und Vermittler ebenso in Haftung genommen werden könnten wie die Manager der Anlagen, schien nach Einsicht und Prüfung der Unterlagen durchaus sinnvoll zu sein. Der »Direkte Anlegerschutz« machte die Branche schon auf Rückforderungen aufmerksam: »Alle Vertriebe haften im Fall Wabag für die von ihnen akquirierten Anleger und Sparer, wenn sie – wie üblich – über die Warnung in einschlägigen Publikationen ... nach den Anforderungen der Rechtsprechung nicht aufgeklärt haben«.

Anfang 2001 war die Staatsanwaltschaft mit ihren Ermittlungen fertig. Sie beschuldigte insgesamt 29 Personen. Anklage wegen gewerbsmäßigen Betruges stellte sie gegen Dallinger und Staiger, die seit Januar 2000 in Untersuchungshaft saßen.

Als im Herbst 2001 der Prozeß gegen die vier Hauptbeschuldigten begann, entschloß sich der ehemalige Vertriebsmann Michael B. zur

Aussage: »Ich bin selbst schwer betroffen von dem, was da angerichtet wurde. Ich bedauere sehr, daß ich daran beteiligt war.« Um die Anleger über die wirklichen Renditen täuschen zu können, gab der 40jährige unumwunden zu, habe man sich verständigt, die Prospekte zu manipulieren. Kosten wie Provisionen und Honorare seien deshalb nicht eigens ausgewiesen worden, ebenso seien die Vertriebskosten verschleiert worden. Er allein habe über eine Million Euro an Provision kassiert. »Wenn man sagt, sie wollten sich nur die Taschen vollstopfen, würden sie dem widersprechen?«, fragte der Richter. Antwort von B.: »Nein«. Quittung durch das Gericht: Vier Jahre Haft wegen Betrugs in 4.336 Fällen.

Axel F. nutzte seine Aussage für eine Abrechnung mit den Promis Strauß und Hohlmeier. Er habe seine Bedenken, sagte er vor Gericht, »immer wieder« Hohlmeier vorgetragen, der ihm stets versichert habe, »es sei alles in Ordnung«. Strauß habe Dallinger immer als »Visionär« gepriesen. Der 53jährige F. bekam acht Jahre Haft aufgebürdet. Nur sein spätes Geständnis, sagte der Richter, bewahre ihn vor einer zusätzlichen Sicherheitsverwahrung.

Während sich Strauß vor Gericht auf sein Auskunftsverweigerungsrecht zurückzog, packte auch Hohlmeier aus. Als Kontrolleur, der ein Jahresgehalt von umgerechnet 128.000 Euro kassierte, sei er in zahlreichen Aktenvermerken auf Ungereimtheiten gestoßen. So seien bei einer Werkstoffrückgewinnungsanlage rund drei Millionen Euro an eine Firma gegangen, die dafür »nur ein paar Striche« einer Bauzeichnung geliefert habe. Er habe seine Bedenken auch den Vorständen Dallinger und Staiger vorgetragen, sei aber dort auf »taube Ohren« gestoßen.

Das große Rätsel aber, wohin die vielen Millionen der Anleger verschwunden sind, darauf wußte auch Hohlmeier keine Antwort: »Ich denke darüber seit Monaten nach.«

Im April 2002 ging endlich der Prozeß gegen die Hauptbeschuldigten zu Ende. 27 Monate Untersuchungshaft hatten Staiger und Dallinger offensichtlich weichgekocht. Über ihre Verteidiger legten sie ein Geständnis ab, sie bedauerten, »ihre Familien in den Ruin getrieben und die Anleger geschädigt zu haben«. Wegen Betruges, Subventionsbetruges und Gründungsschwindels wurden sie jeweils zu acht Jahren und zwei Monaten Haft verurteilt. Der Richter hatte wenig

Mitleid mit den beiden »Herrschern« der Wabag. Sie hätten den Leuten eine »idiotensichere Anlage« vorgegaukelt und den Anlegern den Eindruck vermittelt, »sie würden sich in ein gemachtes Nest setzen«.

Nichts Gutes von der Göttinger Gruppe

Draußen war die Stimmung feindlich. An der Stadionmauer des Berliner Mommsenstadions hing ein Werbeschild der Göttinger Gruppe. Mit einer schwarzen Spraydose hatten Unbekannte »Fuck off!« darüber gesprüht. An einer Mauer des Stadioncasinos stand in großen Buchstaben: »Wir sind Borussen und ihr nicht – G.G. raus.«

Im »Casino am Mommsenstadion« herrschte derweil eine typische Vereinsatmosphäre: Stehtische mit Barhockern, eine dunkle Holzbar, Sitznischen mit Tischen aus Holzimitat. Auf den Tischen standen Thermoskannen mit Blümchenmuster, ein Buffet war hergerichtet mit Mettbrötchen und hartgekochten Eiern. Auf der linken Seite war ein Blick auf den Rasen möglich, dorthin, wo normalerweise der Fußballverein Tennis Borussia Berlin seine Heimspiele austrägt.

Nur die vielen Kameras und Mikrofone deuteten daraufhin, daß heute ein besonderer Tag war. Die Spannung stieg, als ein gebräunter Mann im dunklen Anzug, mit weißem Hemd und dunkelgrüner Kravatte das Wort ergriff.

Erwin Zacharias, in Personalunion Chef der milliardenschweren Göttinger Gruppe und des Fußball-Zweitligavereins Tennis Borussia Berlin, erklärte wortreich, warum der Deutsche Fußball-Bund (DFB) seinem Verein die Lizenz für die kommende Saison verweigert hatte. Er betrachtete sich als Opfer von DFB-Funktionären, die dem als Kapitalgesellschaft organisierten Fußballclub nicht wohlgesinnt seien.

Der Verband habe »diffuse« Sicherheiten verlangt, obwohl der Etat des Vereins durch das Eigenkapital der Kapitalgesellschaft gedeckt sei: »Wenn TeBe ein Vermögen von 100 Millionen in Immobilien angelegt hätte, hätte der DFB genauso entschieden.«

Und dann verwirrte Zacharias die anwesenden Sportreporter noch mit einem merkwürdigen Vergleich: »Wenn Sie zum Autohändler gehen und das Geld für das Auto bar auf den Tisch legen, wundern

sie sich doch auch, wenn der dann eine Bankbürgschaft von ihnen verlangt.«

Was am 7. Juni 2000 als großer Befreiungsschlag gedacht war, funktionierte an diesem Tag schon nicht mehr. Die Investitionen der Göttinger Gruppe in den »boomenden Wachstumsmarkt« Profifußball waren da schon längst gescheitert, und das Publikum nahm Zacharias die kämpferischen Worte nicht mehr ab. Zwar ging TeBe weiter gerichtlich gegen den DFB vor, doch der Lizenzentzug für den Berliner Traditionsverein war nicht mehr aufzuhalten. Der Verein wurde in die Amateurlasse heruntergestuft – der Abschied von einem großartigen Plan.

Zwischen 70 und 90 Millionen hatte die Göttinger Gruppe in den Sand gesetzt, weil sie statt Fußballklasse nur müde Kicker bekam. Damit verlor das Unternehmen nicht nur jede Menge Geld. Entscheidender war der Imageverlust des angeschlagenen Anlagekonzerns.

Denn der Streit mit dem DFB traf das Unternehmen zum ungünstigsten Zeitpunkt. Wochen vor diesem Juni 2000 hatten Staatsanwälte begonnen, die Göttinger Gruppe in die Mangel zu nehmen. Auch das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen (BAKre) war dem Konzern auf den Fersen. Die Unfähigkeit, die geforderte Bankbürgschaft für den DFB beizubringen, registrierten kundige Beobachter als schlimmes Zeichen für den Zustand der gesamten Gruppe. »Dieser Vorgang deutet darauf hin, daß die Göttinger Gruppe bereits klamm ist«, schrieb der Branchendienst »Direkter Anlegerschutz«. Und Ursula Dolscius vom Deutschen Finanzdienstleistungs-Informationszentrum in Frankfurt (früher »gerlach report«) hielt den Streit mit dem DFB für einen Managementfehler: In seiner damaligen Situation hätte Zacharias »auf keinen Fall den Verdacht aufkommen lassen dürfen, daß er keine Liquidität mehr besitzt«.

Bis Anfang der 90er Jahre galt den meisten Anlegerschützern die Göttinger Gruppe noch als seriöse Firma. 1989 betrug das Vertriebsvolumen rund 200 Millionen Mark, die Göttinger hatten ein neues System entwickelt, Gelder aus der Vermögensförderung als stille Beteiligung zu nutzen. Der Konzern wuchs rasant, ein Jahr später war das Vertriebsvolumen mit 367 Millionen DM fast verdoppelt. Der Aufstieg zu einer der größten deutschen Anlagefirmen ging zwar

unvermindert weiter, doch seit 1991 warnten Anlegerschützer, Brancheninformationsdienste und Teile der Wirtschaftspresse in regelmäßigen Abständen vor den Göttingern.

Ganz dick kam es für das aufstrebende Unternehmen in der Universitätsstadt in der Ausgabe 39/91 des »gerlach report«. Dort hieß es, die Securenta/Langenbach, das wichtigste Produkt der Göttinger Gruppe, mache im operativen Geschäft starke Verluste und sei nur durch die Position »Vertriebsserträge« noch zu einem Gewinn gekommen. Erst mit dem Geld neuer Sparer und Anleger habe der ausgewiesene Gewinn von 3,9 Millionen DM ermöglicht werden können. Einige Ausgaben später schrieb der gerlach report, daß die Prognosescherechnungen auf der Annahme beruhen, aus sicheren Anlagen durchgängig 12 Prozent Rendite zu erzielen. Das sei ein planerischer Wahnsinn. Aus all diesen Fakten zog der Report den Schluß, daß das, was die Göttinger Gruppe betreibe, ein »modifiziertes Schneeballsystem« sei. Das ganze System könne nur funktionieren, weil immer wieder frisches Geld von Anlegern in den Umlauf gepumpt werde.

Die Göttinger Gruppe hielt dagegen, die Securente sei so konzipiert, »daß Anleger alle drei Jahre in eine neue Gesellschaft wechseln«. Dort fallen wieder steuersparende Anfangsverluste an. Nach der Anlaufphase aber sollten die Unternehmen Gewinne machen, um die – je nach Laufzeit des Vertrages – nach bis zu 40 Jahren fälligen Auszahlungen der Securente finanzieren zu können. Ursula Dolscius kritisierte indes die mangelhafte Transparenz: »Es werden Segmente gebildet, zwischen denen das Geld hin und her geschoben wird. Das durchschaut keiner mehr«. Und Branchenbeobachter Gerlach rechnete vor, daß das Konzept nicht aufgehen könne: Ein Anleger, der 15 Jahre lang mit monatlich 100 DM insgesamt 18.000 DM ansparen will, finanzierte in den ersten drei Jahren ausschließlich die Vertriebs-, Marketing- und Konzeptionskosten – insgesamt 20 Prozent der Zielsparsumme. Erst danach werde die erste Mark des Anlegers investiert. Zum Vergleich: Lebensversicherungen berechnen nur drei Prozent Anfangskosten.

Doch die Geschäfte der Göttinger Gruppe blieben trotz aller kritischen Einwände zunächst ein Faszinosum der deutschen Finanzwelt. Durch aggressives Marketing wuchs und wuchs der »innovative Bank-, Finanz- und Versicherungskonzern« (Eigenwerbung), wobei

ihnen auch spektakuläre Coups gelangen. So lobte der damalige »Tagesschau«-Chefsprecher Werner Veigel die Göttinger Produkte in malerischen Tönen: »Ein maßgeschneidertes Konzept für den modernen Anleger. Für Menschen wie Sie und ich.« Und später engagierten sich die Göttinger mit einem geplanten Aufwand von 20 Millionen als Trikotsponsor des Fußball-Bundesligisten VfB Stuttgart – was dem eigenen Unternehmen einiges Renommee einbrachte. Schließlich war der damalige baden-württembergische Finanzminister Gerhard Meyer-Vorfelder Präsident des Clubs – ein solch ehrenwerter Mann würde doch wohl nicht auf ein zwielichtiges Unternehmen hereinfallen und dieses fördern.

Auf der anderen Seite rissen aber die Negativmeldungen über die Göttinger Gruppe nie ab. Der gerlach report erhob 1992 den Vorwurf, daß es im Zusammenhang mit dem Erwerb der SFR-Bank eine Mittelfehlverwendung von 20 Millionen DM gegeben habe. Der Branchendienst bezeichnete die Göttinger deshalb als Abzockunternehmen. Jahrelang stritten sich die Parteien vor Gerichten, ob diese Qualifizierung zulässig sei. Der Bundesgerichtshof bestätigte später die Aussage.

Und das Feuer gegen die Göttinger ging weiter. Der gerlach report veröffentlichte 1993 ein Gutachten von Professor Otto, das zum Schluß kam, die Werbung der Göttinger Gruppe erfülle den Tatbestand des Kapitalanlagebetrugs. Im gleichen Jahr setzte die Berliner Verbraucherzentrale die Göttinger erstmals auf ihre schwarze Liste, das Landgericht Köln bestätigte, daß es den Verbraucherschützern erlaubt sein mußte zu warnen. Im Jahre 1997 wurde vom Oberlandesgericht Köln die Aussage abgesegnet, daß die Göttinger Gruppe vermögensvernichtende Angebote mache.

Trotzdem florierte das Geschäft jahrelang weiter. Besonders das exzellente Vertriebssystem garantierte den Göttingern, daß immer wieder neues Geld in den großen Topf kam. Bei über 200.000 Anlegern haben die Göttinger nach eigenen Angaben über zwei Milliarden Euro eingesammelt. Die rund 2.500 Vertriebspartner akquirierten Großkunden, die sechsstelligen Summen investierten, besonders aber Ratensparer, denen sie »persönliche Vorsorge nach Maß« versprachen. Den Vorwurf, daß diese Verrentungspläne in Wahrheit ein risikobehaftetes Schneeballsystem sein sollen, bei dem die Initiatoren

kräftig kassieren und die Anleger am Ende leer ausgehen – so wie das Anlageschützer und Verbraucherverbände nicht aufhörten zu behaupten –, bezeichneten die Göttinger als Verleumdungen und Kampagnen. Mit der Wucht der Expertisen von 17 Professoren wehrten sie alle Angriffe ab – jahrelang und ziemlich erfolgreich. »Die Pensions-Sparpläne der Göttinger Gruppe«, formulierte etwa der Freiburger Rechtsprofessor Uwe Blauruck, seien nicht als »Schneeballsystem angelegt«.

Und womöglich hätte die Göttinger Gruppe mit der Methode Erfolg gehabt, alle Kritiker abzustrafen und gerichtlich gegen sie vorzugehen, wenn sich nicht im Jahre 2000 die Nackenschläge auf eigenartige Weise dramatisch geballt hätten. Zunächst kanzelte der Präsident des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen (BAKre), Wolfgang Artopoeus, das System mit schärfsten Worten ab. Artopoeus war eingeschritten, nachdem ihm die Staatsanwaltschaft Braunschweig mitgeteilt hatte, »daß sie nach dem Stand der Vorermittlungen nicht beabsichtigt, ein Ermittlungsverfahren wegen des Verdachts des Betruges oder der Untreue gegen die Verantwortlichen der ›Göttinger Gruppe‹ in bezug auf die vermeintliche Nichterfüllbarkeit der Renditeversprechungen oder den Vermögensverschiebungen in den einzelnen Segmenten einzuleiten, da es sich bei den Angeboten der Göttinger Gruppe nicht um ein modifiziertes Schneeballsystem handele«.

Wegen »der eventuellen Schädigung mehrerer zehntausend Anleger um mehrere hundert Millionen Mark« hatte der BAKre-Präsident am 18. Januar 2000 einen fünfseitigen Beschwerdebrief an den niedersächsischen Justizminister Wolfgang Weber (SPD) geschrieben. Artopoeus forderte darin ein Einschreiten der Staatsanwaltschaft Braunschweig. Sollte die Anklagebehörde das Verfahren wirklich ohne nähere Prüfung beenden, so drohte der BAKre-Chef, »fällt die Gefahr der weiteren Schädigung großer Anlegerkreise, die laufend neue Einzahlungen leisten, in den Verantwortungsbereich der niedersächsischen Justiz«. Es sei festgestellt worden, so Artopoeus, daß Rückzahlungen an die Anleger nur getätigt werden können, wenn es der Göttinger Gruppe gelinge, »neue Vertragsverhältnisse zu begründen«. Daß sie stets auf »frisches Geld« angewiesen sei, hätte deutlicher in den Prospekten stehen müssen.

Die Bemerkung der Staatsanwaltschaft, daß ein Schuldnachweis gegen die Verantwortlichen, wenn überhaupt, nur schwer zu führen sein werde, verfange dann nicht mehr, »wenn – wie vorliegend – die realen wirtschaftlichen Ergebnisse dauernd hinter der Planung zurückbleiben, die Anleger der neuanzulegenden Beträge darüber aber nicht informiert werden«. Minister Weber leitete Artopoulos' Brandbrief an den Generalstaatsanwalt in Braunschweig weiter. Seitdem ermittelt die Anklagebehörde offiziell wegen des Verdachts des Kapitalanlagebetruges gegen die Göttinger Gruppe.

Fast gleichzeitig ging der jahrelange Mammutprozeß der Göttinger Gruppe gegen den gerlach report in seine entscheidende Phase. In dem Zivilverfahren war der Sachverständige Norbert Herzig zu dem Schluß gekommen, daß es keine Anhaltspunkte dafür gebe, daß eine Rückzahlung des »Kapitals ausgeschlossen erscheint«. Allerdings hatte der Steuerfachmann Herzig auch hinzugefügt, daß eine Rückzahlung des Geldes von »Ereignissen in der Zukunft abhängig« sei und gegenwärtig nicht einmal »im Sinne einer prozentualen Wahrscheinlichkeit vorhergesagt werden« könne. Am 6. März 2001 stellte das Oberlandesgericht Köln fest, daß der Artikel des gerlach report aus dem Jahre 1993, in dem die Pensions-Sparpläne als modifiziertes Schneeballsystem bezeichnet worden waren, in weiten Teilen nicht zu beanstanden sei.

Doch womöglich hätte die Göttinger Gruppe, die schon zuvor so viel Gegenwind bekommen hatte, auch diese Niederlage verkraftet, hätte sich nicht der Aufsichtsratsvorsitzende Helmut Zacharias mit seinen hochfliegenden Fußballplänen verdrібbelt. Zunächst raunte die Branche noch respektvoll über den mutigen Weg des Finanzexperten – schließlich hatte Zacharias nicht nur den Verein Tennis Borussia unter seine Fittiche genommen, er konnte auch wunderbar über seine Kickerpläne schreiben und reden. »Going Public einer Fußball-Kapitalgesellschaft« heißt das Werk, das Zacharias bekannt machte. Als Honorarprofessor hielt er zudem an der privaten Fachhochschule in Göttingen Vorlesungen in den Fächern Existenzgründung, Finanzierung und Sportmanagement.

Die Liaison mit der damals finanziell am Abgrund stehenden Tennis Borussia begann im September 1996, als der marode Verein seine Marketingrechte bis zum Jahre 2001 an die Göttinger Gruppe über-

trug. Über sein Vertriebsnetz bot der Finanzkonzern gleichzeitig eine Unternehmensbeteiligung an der eigens gegründeten »Fußballmarketing- und Investitions AG Tennis Borussia Berlin« an. Ab 1.000 DM plus fünf Prozent Agio konnten TeBe-Fans und Investoren nun als atypische Gesellschafter Anteile erwerben – erstmalig konnten sich damit Anleger an einem Verein als Spekulationsobjekt auf dem Kapitalmarkt beteiligen.

Mit ihrer Einlage, die eine Laufzeit von zehn Jahren hatte, nahmen die Aktionäre Anteil am sportlichen Werdegang des Klubs, denn die eingesammelten Gelder wurden direkt in die Mannschaft investiert. Schnell zeichneten über 2.000 Anleger für insgesamt zehn Millionen DM, weitere 4,5 Millionen DM schoß die Göttinger Gruppe als Sponsor zu. Es herrschte allgemeine Euphorie, schließlich elektrisierte Chef Zacharias die Leute: »Unser Ziel ist langfristig die Champions League. Es geht nur darum, in welchem zeitlichen Korridor man das erreichen will. In vier bis sechs Jahren wollen wir das geschafft haben. Vereine ohne Visionen verschwinden von der Bildfläche.«

Um die Anlage TeBe möglichst schnell aus der Verlustphase zu holen, wurde die Regionalliga-Mannschaft mit Profis wie dem ehemaligen Leverkusener Jens Melzig aufgerüstet. Auch Trainer Hermann Gerland kannte die Bundesliga als ehemaliger Coach vom 1. FC Nürnberg und dem VfL Bochum. Es sprach sich zudem blitzschnell herum in der Branche, daß die Charlottenburger neuerdings fürstliche Gehälter zahlen konnten.

Nur die Verbraucherschützer quengelten wieder einmal. Als »hochspekulative Geldanlage«, bei der »zuallererst die Initiatoren aus Göttingen« verdienen, kritisierte »Stiftung Warentest« das Modell. Die Anlage bringe den Aktionären nur dann Rendite, wenn die Marketing AG über Merchandising und Fernsehgelder satte Gewinne einfahre. Weil sich sportliche Erfolge aber nicht planen lassen, müßten die Anleger mit dem »Totalverlust ihrer Einlage rechnen«. An der Borussia AG sollten sich nur Leute beteiligen, die ihre Einlage »eher als Spende denn als gewinnbringende Anlage ansehen«. Die Möglichkeit eines Crash räumte TeBe-Präsident Kuno Konrad, zugleich Vertriebschef der Göttinger Gruppe, sogar ein: »Die Leute, die bislang investiert haben, sind nicht darauf angewiesen, das Geld zurückzubekommen.«

Vor dieser Situation standen die Geldgeber jedoch schneller, als sie dies jemals gedacht hatten. Zwar schaffte Tennis Borussia den Sprung in die zweite Bundesliga, doch danach ging es nur noch bergab. Neuverpflichtungen wie der ehemalige russische Nationalspieler Sergej Kirjakow erwiesen sich als Flops. »Die Leute kommen nicht per se liebend gern aus der ersten Liga in die zweite«, mußte Zacharias erkennen, »wir wollen eine höhere Wahrscheinlichkeit des sportlichen Erfolges erzielen, also müssen wir dafür bezahlen«. Doch die meisten Kicker, so stellte sich heraus, gingen wohl eher zum Abzocken nach Berlin, als Zacharias' Plänen, der bald auch den Vorstandsvorsitz von Konrad übernommen hatte, zu folgen. Vier Trainer wurden geheuert und gefeuert, insgesamt 60 Spieler verbraucht. Doch der angestrebte Aufstieg in die erste Fußball-Bundesliga klappte nicht.

Das Fußballabenteuer war ausgeträumt, als der DFB den Berlinern im Sommer 2000 die Lizenz verweigerte, nachdem der Verband verblichend darauf gewartet hatte, daß Tennis Borussia zwei Bankgarantien in Höhe von 20 Millionen DM zur Deckung des Etats vorlegte. Mitte März 2001 legte Zacharias sein Amt als Vorstandsvorsitzender des Vereins nieder.

Fast gleichzeitig floppte ein zweites ehrgeiziges Projekt. Im Oktober 1997 hatten die Göttinger die angeschlagene Partin-Bank in Mergentheim aufgekauft. Eine echte, wenn auch kleine Vollbank – das schien für den Finanz- und Versicherungskonzern genau die richtige Abrundung seiner Geschäfte zu sein.

Doch von Beginn an gab es Querelen und Gerüchte um die Bank. Im Januar 2001 schloß das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen nach einer Sonderprüfung die Kasse für den Kundenverkehr. Sonderprüfer hatten einen »erheblichen, bislang ungedeckten Wertberichtsbedarf« entdeckt. Dieser habe das haftende Eigenkapital nahezu aufgezehrt.

Intern knirschte es erheblich bei der Göttinger Gruppe. Im Herbst 2000 mußten die Arbeiten an der neuen Konzernzentrale – einem Büropalast aus Glas und Stahl – vorläufig eingestellt werden. Besonders der Ausflug ins Bank- und Fußballgeschäft hatte zuviel Substanz gekostet. Erstmals seit Gründung des Unternehmens mußte die größte Firmtochter, die Securenta AG, ein Minus verbuchen: 202,9 Millionen DM.

Es kam zu Verwerfungen in der Unternehmensführung: Konzernchef Jürgen Rinnewitz machte Zacharias, den Vater und langjährigen Macher in den wichtigsten Konzerntöchtern, für das Desaster bei Tennis Borussia Berlin und bei der Partin-Bank verantwortlich. Zacharias schied aus allen Funktionen aus. Offizielle Begründung: »Unüberbrückbare Differenzen in Grundsatzfragen der Neuausrichtung.« Und wie so vieles bei den Göttingern endete auch dieser Personalwechsel vor Gericht.

Laut einem Vertrag aus dem Jahre 1997 sollte Zacharias als stiller Gesellschafter 30 Jahre lang unabhängig von der Vertragsentwicklung der Firma jedes Jahr eine Vorauszahlung von rund 500.000 Euro erhalten. Das Landgericht Göttingen befand diesen Kontrakt in erster Instanz indes als nichtig. Der vorsitzende Richter sah jedoch weitere Arbeit auf die Justiz zuströmen: »Hier geht es um insgesamt 25 Millionen DM. Wir sind hier nur eine Durchlaufinstanz. Was daraus wird, wissen nur die Götter.«

Ein Sieg für die Göttinger Gruppe vor Gericht – gravierender aber war, daß auf der anderen Seite nicht mehr genug frisches Geld in die Kasse kam. Der Ruf der Göttinger als Abzockertruppe hatte sich überall verbreitet. Nur rund ein Viertel der ehemals 2.500 Vertriebspartner wollte noch für die einst so erfolgsverwöhnten Göttinger arbeiten. Die Einnahmen sanken drastisch. Auch die Neuausrichtung auf andere Produkte führte die Göttinger Gruppe nicht auf die Siegerstraße zurück. Unternehmensgegenstand sollte nun der Erwerb, die Verwaltung und die Veräußerung von offenen Immobilien- und Unternehmensbeteiligungs- und sonstigen Fondsanteilen sowie von Immobilien, Wertpapieren und Unternehmensbeteiligungen als direkte Investitionen sein.

Doch die Branche war noch kritischer geworden. Das neue Produkt der Göttinger Gruppe, VarioFondsGlobale KG genannt, sei für die anvisierte Kleinanlegergruppe »absolut ungeeignet«, schrieb der DFI-Report Ende 2001. Die Anleger sollten sich nicht davon ablenken lassen, daß die Größenordnung mit 40 Millionen Euro im Vergleich zu früher winzig klein sei. Womöglich, mutmaßte der Branchendienst, »werden die Angebote nur klein genug gehalten«, denn dann fehle »auch die vertriebsstörende öffentliche Aufmerksamkeit. Und im Dunkeln lassen sich sehr gut schlechte Geschäfte machen«.

Und auch die vom Vertrieb einst so gepriesenen steuerlichen Vorteile gerieten nun plötzlich auf die Kippe. Anleger bekamen Bescheide ihrer Finanzämter, die das ganze Konzept der Göttinger in Frage stellten. Die Behörde prüfe die Investition, hieß es in der Steuermitteilung eines Göttinger-Gruppe-Kunden, weil womöglich die »Einkunftserzielungsabsicht« fehle. Sollten die Finanzämter die Abschreibungsmöglichkeiten nicht mehr anerkennen, wäre das Berechnungsmodell endgültig gescheitert, weil Nachzahlungen für die Anleger fällig würden.

So begannen die Schneebälle langsam zu schmelzen.

Für die rund 200.000 Anleger war die Lage prekär. Mit einer Dutzendschaft von Rechtsanwälten versuchten viele der Sparer aus ihren Verträgen herauszukommen – mit mäßigem Erfolg. Einige der Anwälte konnten zumindest zu bestimmten Zeiten Vergleiche mit den Göttingern schließen, mit denen die Sparer 60 bis 90 Prozent ihres Investments zurückbekommen konnten. So endete das Abenteuer Göttinger Gruppe für einige Kunden, die rechtzeitig die Kurve kriegen wollten, nur mit einem leichten Schrecken.

Doch das Geschäft für die Anlegeranwälte wurde nicht einfacher, im Gegenteil. Der Göttinger Anwalt Jürgen Machunsky arbeitet seit Jahren an den Problemfällen. Er kennt die Gegenseite genau, denn er wirkte in den Anfangsphase, als alles noch nach einem seriösen Anlagespaket für den kleinen Mann aussah, für die Rinnwitz-Zacharias-Truppe. Machunsky konnte viele kleine Teilsiege gegen den großen Konkurrenten erwirken. Doch zu schaffen machte den Anwälten dann ein Spruch des Oberlandesgerichts Braunschweig. Die Richter sahen schon in den zarten Hinweisen auf das Risiko der Anlage, die im Zeichnungsschein standen, eine ausreichende Risikoaufklärung. Das war juristisch durchaus umstritten.

Durchgreifender noch, so Machunsky, sei die Argumentation der Richter, »daß eine einmal in Vollzug gesetzte Gesellschaft nicht rückabgewickelt werden kann« – die sogenannte Lehre von der fehlerhaften Gesellschaft. Das bedeutet, daß alle Anleger in einem Boot sitzen. Es soll damit verhindert werden, daß ein Teil der Passagiere womöglich mit den restlichen Vorräten aussteigt und damit die übrigen in noch größerer Not zurückläßt. Dabei spielt es keine Rolle, daß die Passagiere mit falschen Versprechungen in das Boot gelockt wor-

den sind. Das bedeutete für die vielen tausend Anleger: notfalls mit der Göttinger Gruppe untergehen. Machunsky: »Es besteht keine Möglichkeit, eine Rückzahlung der geleisteten Zahlungen zu erzwingen.« Entsprechende Klagen hatte das Landgericht Göttingen mit Verweis auf das OLG Braunschweig abgeschmettert. Anleger würden nun sogar Gefahr laufen, daß im Konkursfall Nachschußforderungen vom Konkursverwalter gestellt würden.

Für die geprellten Anleger bestehen deshalb nur drei Möglichkeiten – eine teure: wegen fehlerhafter Beratung den Vertrag zu kündigen; eine ärgerliche: mit den Göttingern eine Vereinbarung über die Beendigung des Vertrages zu erzielen, um nicht in ein Faß ohne Boden einzuzahlen, und eine ungewisse: den Vermittler der Anlage auf Schadensersatz zu verklagen. Solche Klagen sind durchaus nicht ohne Aussicht auf Erfolg, aber sie sind kostspielig und riskant, weil in jedem Einzelfall geprüft werden muß, wie der Vertreiber aufgeklärt hatte: Hatte er zum Beispiel auf die kritischen Berichte zur Göttinger Gruppe in der Wirtschaftspresse hingewiesen; hatte er die Veröffentlichungen im *gerlach report* erwähnt?

Noch schwieriger dürfte es sein, an das Geld der Bosse heranzukommen. Der Münchner Anwalt Wilhelm Lachmair hatte Rinnewitz und Co. öffentlich vorgeworfen, jährlich bis zu elf Millionen DM kassiert zu haben. Zudem sollen bei Transfers zwischen den einzelnen Konzernteilen hohe Summen fehlgeleitet worden sein. Doch Zacharias ließ sich bereits 1997 von der Hauptversammlung der Göttinger Gruppe aus der persönlichen Haftung entlassen. Die gesetzliche Frist der Nachhaftung läuft somit im Sommer 2002 ab. Danach hätte niemand mehr Zugriff auf Zacharias' Vermögen. Rinnewitz schied erst im Frühjahr 2000 als persönlich haftender Gesellschafter aus.