

Lutz Otte

# SCHWARZGELD



Eine  
fast wahre  
Geschichte  
von  
Steuerbetrug  
und  
Wirtschaftsspionage  
in der  
Schweiz

EDITION TEMMEN

Lutz Otte

# **Schwarzgeld**

Eine fast wahre Geschichte von Steuerbetrug  
und Wirtschaftsspionage in der Schweiz

EDITION TEMMEN

E-Book

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Titelgrafik: Mauricio Duque, snap2objects.com

© Edition Temmen 2015

Hohenlohestraße 21

28209 Bremen

Tel. 0421-34843-0

Fax 0421-348094

info@edition-temmen.de

[www.edition-temmen.de](http://www.edition-temmen.de)

Alle Rechte vorbehalten

Gesamtherstellung: Edition Temmen

E-Book ISBN 978-3-8378-8037-3

ISBN der Printausgabe 978-3-8378-4046-9

# Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

Wenn Sie diese Geschichte lesen, werden Sie sich zu irgendeinem Zeitpunkt fragen, was ist hier Wahrheit und was Fiktion. Wie in fast jeder Geschichte, die irgendwann erzählt wurde, so steckt auch in diesem Buch eine gehörige Portion Wahrheit.

Was halten Sie denn eigentlich von den Pressemitteilungen der Schweizer Banken, in denen behauptet wird, dass es nur noch etwa 200 Milliarden Euro deutsches Schwarzgeld in der Schweiz gibt? Ist das wahr? Oder teilen Sie meine persönliche Einschätzung, wonach es sich bei diesem Betrag wohl doch eher um 2 Billionen Euro handelt? Für keine dieser Behauptungen wird es je einen stichhaltigen Beweis geben.

Aber nach 80 Jahren Bankgeheimnis ist eines klar: Die Schweiz ist nicht deshalb zu einem der reichsten Länder der Welt geworden, weil sie wertvolle Bodenschätze, findige Schokoladen- und Käseproduzenten oder eine ungemein fleißige Bevölkerung ihr Eigen nennen kann. Ihren großen Reichtum verdankt die Schweiz nur der Erfindung des Schwarzgeldes. Und mehr noch: Die Schweizer Banken haben es in diesen 80 Jahren geschafft, aus einem Gesetz, das die illegalen Vermögen von Hunderttausenden Ausländern schützt, eine patriotische Angelegenheit des Schweizer Volkes zu machen.

Erschwerend kommt in Sachen Wahrheitsfindung hinzu, dass sich die Wahrheit je nach Blickwinkel immer anders darstellt. Denn natürlich hätte sich die Bankenbranche in der Schweiz anders entwickelt, wenn es nicht auch Kunden

gäbe, die deren Dienste gerne in Anspruch nehmen. Letztlich befriedigt man also nur das Bedürfnis der Reichen und Mächtigen, die ihr Vermögen vor dem gierigen Zugriff ihres jeweiligen Heimatstaates schützen wollen. Und in keinem Land der Welt hat die Politik bekanntlich so viele komplizierte und hohe Steuern erfunden wie in Deutschland. Wen wundert es also, dass wir beim Steuernsparen - ob in der Schweiz oder anderen sogenannten Paradiesen - ganz vorne mit dabei sind? Und eine Verurteilung als Steuerhinterzieher hindert natürlich nicht daran, Bundestagsabgeordneter oder Topmanager zu werden beziehungsweise es zu bleiben.

Jetzt komme ich doch wieder auf die hier erzählte Geschichte zurück. Einige Ereignisse haben sich tatsächlich so zugetragen. Ich wurde im Juli 2012 in der Schweiz verhaftet, als Wirtschaftsspion verurteilt und für 18 Monate in den geschlossenen Vollzug eines Schweizer Gefängnisses eingeliefert. Meine Straftat bestand darin, dass ich Daten für deutsche Finanzbehörden bei einer Schweizer Bank beschafft habe. Aus Schweizer Sicht war ich als Spion für die Bundesrepublik Deutschland in der Schweiz aktiv gewesen und wurde dafür verurteilt.

Im Gefängnis hatte ich auf einmal sehr viel Zeit, um über mein Leben nachzudenken. Etwas zu schreiben war erst nur ein Mittel gegen die tödliche Langeweile, dann eine Art von Selbsttherapie, um nicht zu verblöden.

Während meiner Haft erhielt ich außerdem Einblick in eine Lebenswelt, von der ich zuvor nichts gewusst hatte. So wurde mir beispielsweise klar, dass es sich unsere Gesellschaft mit dem simplen Wegsperrern gerade von jungen Straftätern viel zu einfach macht und damit der Entwicklung vom Ersttäter zum Profiverbrecher massiv

Vorschub leistet. Auch diese Erlebnisse haben die Entstehung des Buches maßgeblich beeinflusst.

Im Übrigen gilt, dass sich alle Personen, die sich in den Protagonisten meiner Geschichte wiederzuerkennen glauben, vermutlich auch dabei gewesen sind. Sie können sich gerne bei mir beschweren, wenn ihnen meine Darstellung ihrer Rolle nicht gefällt.

Mein größter Dank gilt meiner Frau Anita. Ihre Unterstützung und ihr Vertrauen haben mich durch diese schwierige Zeit gebracht. Und zu der Erkenntnis, dass es nur zwei wirklich wichtige Dinge im Leben gibt: Freiheit und Liebe. Außerdem gilt mein Dank den wenigen Freunden, die meiner Frau und mir in dieser Zeit mit Rat, Unterstützung und Hilfe in allen Lebenslagen zur Seite gestanden haben: Tommy und Heide, Achim, Susan, Sigrid, Bernhard, Ronald, Mirjam und ihre Kinder.

# 1

Schwarzenbach legte die Zeitung aus der Hand, griff nach der Kaffeekanne und setzte sich. Auf dem Tisch stand sein übliches Frühstück, bestehend aus gebuttertem Schwarzbrot mit Honig und Frischkäse. Er liebte Frischkäse. Vor allem in Kombination mit dem kräftigen Waldhonig, der einen intensiven Duft verströmte. Er nahm einen großen Löffel voll und verteilte ihn großzügig auf seinem Frischkäsebrot. Er verspeiste es genüsslich Stück für Stück und trank den Kaffee in kleinen Schlucken hinterher. Es wurde langsam Zeit, sich auf den Weg zu machen. Gerade als Schwarzenbach in Richtung Schlafzimmer gehen wollte, um sich anzuziehen, klingelte es an der Haustür. Das war ungewöhnlich. Um diese Zeit konnte es noch nicht der Postbote sein. Nach einem prüfenden Blick durch den Spion schloss er seinen Morgenmantel und öffnete die Tür.

»Guten Tag, Herr Schwarzenbach. Mein Name ist Maier, Thomas Maier. Kann ich Sie einen Moment sprechen?«

Schwarzenbach war irritiert. Irgendwie sah der grauhaarige Mann mit Brille nicht so aus, als ob er Maier heißen würde. Andererseits, wie sieht jemand aus, der Maier heißt?

»Um was geht es denn?«, fragte Schwarzenbach.

»Das ist etwas delikat. Ich wäre froh, wenn ich einen Augenblick hereinkommen dürfte. Ist das möglich?«

Schwarzenbach öffnete die Tür etwas weiter und machte eine einladende Handbewegung.

»Möchten Sie einen Kaffee? Ich ziehe mir nur rasch etwas an, wenn Sie erlauben. Bitte nehmen Sie schon mal Platz.«

Herr Maier rückte sich einen Stuhl zurecht und setzte sich. Wortlos griff er nach einer sauberen Tasse, die auf dem Tisch stand, und schenkte sich Kaffee ein.

»Ich warte gerne, bis Sie so weit sind.«

Schwarzenbach eilte ins Schlafzimmer, griff rasch nach einer Jeans und streifte sich ein Poloshirt über. Zwei Minuten später stand er wieder am Küchentisch. Maier rührte mit einem Löffel in seiner Kaffeetasse und blickte sich interessiert in der Wohnung um.

»Sie wohnen sehr nett hier, Herr Schwarzenbach. Auch die Aussicht ist herrlich.«

Sein Besucher wollte das Eis mit belanglosem Geplauder etwas brechen. Schwarzenbach musterte ihn jetzt etwas näher. Herr Maier war schlank, etwa in seinem Alter und sah ein bisschen wie ein Lehrer oder Beamter aus.

»Ja, es ist ganz schön hier. Aber kommen wir doch zur Sache. Was möchten Sie denn von mir? Ich habe alle Versicherungen, die ich brauche, und mein Auto ist auch so weit in Ordnung.«

»Oh, Herr Schwarzenbach, keine Sorge, ich möchte Ihnen nichts verkaufen.«

Maier lächelte verschmitzt.

»Ganz im Gegenteil. Ich möchte etwas *von Ihnen* kaufen.«

Schwarzenbach runzelte nachdenklich die Stirn. Er hatte keine Ahnung, was er diesem Fremden verkaufen könnte und worum es dabei eigentlich ging.

»Sehen Sie, Herr Schwarzenbach, Sie können mir etwas besorgen, was ich gerne hätte. Im Gegenzug würde ich Ihnen dafür sehr viel bezahlen. So viel, dass Sie vermutlich nie wieder in Ihrem Leben für Geld arbeiten müssten.«

Schwarzenbach wurde neugierig. Das hörte sich wirklich interessant an. Er war jetzt Anfang fünfzig, hatte einige

Ersparnisse und ein gutes Einkommen. Aber nie mehr arbeiten müssen? Das musste schon ein ordentlicher Betrag sein ...

»Sie überlegen jetzt natürlich, um welche Summe es sich handelt, Herr Schwarzenbach! Um eine Million? Oder vielleicht um zwei oder sogar fünf Millionen?«

Tatsächlich ratterten Zahlen durch seinen Kopf: Er verdiente als Freelancer rund 100.000 Franken im Jahr. Das war deutlich weniger als früher, aber er hatte sich zwangsläufig darauf eingerichtet und kam jetzt ganz gut damit aus. Er war alleinstehend und pflegte keine exklusiven Hobbys mehr. Das meiste Geld gab Schwarzenbach für Reisen aus. Und auch wenn er nicht in Luxushotels zu übernachten pflegte, so kosteten ihn allein schon die Flüge eine Stange Geld. Und für Fernreisen brauchte man natürlich Zeit. Ihm standen nur fünf Wochen Urlaub im Jahr zu.

»Fünf wären sicher genug. Vermutlich würde ich auch mit drei Millionen auskommen. Aber was, bitte schön, sollte ich Ihnen für so viel Geld verkaufen?«

Maier lächelte still in sich hinein.

»Etwas, was Sie heute noch nicht besitzen. Aber Sie können es vermutlich ohne großen Aufwand innerhalb kurzer Zeit beschaffen.«

»Ich verstehe nicht, was das sein soll, Herr Maier!«

»Schauen Sie, Herr Schwarzenbach, Sie sind doch Informatiker. Da haben Sie also Zugang zu sensiblen Daten.«

Aha, jetzt war die Katze endlich aus dem Sack. Darauf hätte er auch selbst kommen können.

»Das kommt überhaupt nicht infrage. Was bilden Sie sich ein, Herr Maier?«

»Sehen Sie, Herr Schwarzenbach, selbstverständlich kann ich Sie zu nichts zwingen. Aber stellen Sie sich einmal vor, Sie würden die Daten, die ich und meine Auftraggeber gerne hätten, beschaffen können. Je nach Menge und Qualität der Informationen würden wir Ihnen dafür – zum Beispiel – drei Millionen Euro zahlen. Selbstverständlich wäre das dann kein Schwarzgeld. Meine Auftraggeber würden auch die anfallenden Steuern für diesen Betrag übernehmen. Somit könnten Sie völlig problemlos über die Summe verfügen. Sie erhalten sogar einen Nachweis darüber, dass Ihnen dieses Geld rechtmäßig zusteht.«

Schwarzenbach war überrascht. Drei Millionen Euro als Prämie, und zwar als ganz legal erworbenes Geld. Mit dieser Summe in der Hand könnte er endlich sein Büro verlassen und müsste es nie wieder betreten. Er müsste nicht mehr täglich bei irgendeinem Kunden blödsinnige Programme installieren und individuelle Anpassungen vornehmen. Keine Diskussionen mehr über Termine, Verzögerungen oder irgendwelche Konzepte.

Schwarzenbach kannte das Geschäft schließlich seit dreißig Jahren. Keiner erzählte ihm hier wirklich etwas Neues. Niemand wollte überhaupt etwas Neues. Die Sparte Softwareentwicklung, die er einmal so geliebt hatte, war mittlerweile zu einer Art »drittklassiger Reparaturwerkstatt für alte Autos« verkommen. Die Besitzer fuhren ihre alten Autos nicht etwa deshalb, weil sie ihre Oldtimer liebten, sondern weil sie schlicht zu geizig waren, um sich etwas Neues zu kaufen. Lieber flickte man an allen Ecken und Enden, damit die Karre möglichst lange weiterfahren konnte.

Schwarzenbach blickte Herrn Maierforsch ins Gesicht.

»Wie sind Sie überhaupt auf mich gekommen?«

»Wir überlegen natürlich, wer für uns infrage kommen könnte. Selbstverständlich kennen wir nicht jeden, der die Möglichkeit hat, die von uns gewünschten Informationen zu beschaffen. Andererseits melden sich bei uns manchmal Personen, die Informationen verkaufen wollen. Sehr häufig sind diese allerdings unbrauchbar. In Ihrem Fall ist es so, dass Sie uns empfohlen wurden.«

Schwarzenbach grübelte. Wer konnte auf die Idee kommen, ihn an irgendwelche Datenhändler weiterzuempfehlen? Natürlich kannte er eine ganze Reihe von mehr oder weniger wichtigen Personen aus seinen früheren Jobs in Deutschland. Aber mit diesen Leuten hatte er in den letzten Jahren wenig Kontakt gehabt. Hier in der Schweiz war sein Beziehungsnetz weniger weit gespannt, ehemalige Arbeitskollegen und einige Bekannte zählten dazu, alles sehr übersichtlich.

»Wer sollte mich für so einen ›Job‹ empfehlen?«

Die Antwort auf diese Frage interessierte ihn wirklich, aber dieser Herr Maier würde sich vermutlich nicht weiter aus dem Fenster lehnen wollen.

»Wir nennen niemals unsere Quellen. Das gilt übrigens auch für Sie, Herr Schwarzenbach, wenn Sie sich für eine Zusammenarbeit entscheiden sollten. Wir garantieren absolute Anonymität für jeden unserer Lieferanten.«

Schwarzenbach spürte Ärger in sich aufsteigen. Das war ihm doch alles sehr suspekt. Er hatte jetzt genug von dieser undurchsichtigen Geschichte. Außerdem lief ihm die Zeit davon. Er musste endlich ins Büro, dort wartete Arbeit auf ihn. Schluss jetzt mit dem Geplänkel.

»Herr Maier, ich nehme Ihr Angebot zur Kenntnis. Ich denke aber nicht, dass es für mich infrage kommen wird.«

»Herr Schwarzenbach, die Entscheidung liegt natürlich ganz bei Ihnen. Sollten Sie es sich anders überlegen, hier ist eine Telefonnummer, unter der Sie mich jederzeit erreichen können.«

Er zog eine kleine Karte aus seiner Hemdtasche und legte sie auf den Tisch. Ein Name, eine Telefonnummer, weiter nichts. Maier erhob sich, bedankte sich mit einem verbindlichen Lächeln für den Kaffee, wünschte Schwarzenbach noch einen schönen Tag und verließ mit schnellen Schritten die Wohnung.

Vom Fenster aus beobachtete Schwarzenbach, wie sein seltsamer Gast die Straße überquerte und auf die nächstgelegene Bushaltestelle zusteuerte. Wenig später kam der gelbe Postbus bereits um die Ecke und sammelte den Wartenden ein. Beim Vorbeifahren blickte Maier noch einmal zu seiner Wohnung hoch und Schwarzenbach wich erschrocken vom Fenster zurück. Er fühlte sich ertappt wie ein kleiner Schuljunge, dabei durfte er schließlich aus seinem Fenster schauen, wann immer er wollte.

Er griff nach seinem Sportsakko, zog die schwarzen Slipper an und verließ die Wohnung. Heute schloss er besonders sorgfältig ab. Der Lift beförderte ihn bequem in die Tiefgarage, er stieg in seinen Wagen, startete und fuhr hinaus.

Schwarzenbach nahm die Dorfstraße und fuhr dann weiter in Richtung des Autobahnzubringers nach Zürich. Der neue Autobahnabschnitt von Luzern nach Zürich an Zug vorbei bedeutete für ihn eine deutliche Verkürzung seines Arbeitsweges. Manchmal wählte er auch die alte Strecke über die Dörfer nach Zürich-Altstetten, nur um zu sehen, wo neue Häuser entstanden waren und was sich sonst noch verändert hatte.

Der Morgenverkehr nach Zürich wurde dichter. In Urdorf verließ Schwarzenbach die Autobahn und fuhr weiter Richtung Schlieren. Mitten in Altstetten hatte die Bank ihren Hauptsitz und aus Kostengründen war auch die IT-Abteilung hier untergebracht. Die Bank, für die Schwarzenbach arbeitete, war keine von den international bekannten Großbanken. Natürlich war der Name in der Branche bekannt. Aber als Privatbank für die gehobene Kundschaft war man nicht um große Öffentlichkeit bemüht – im Gegenteil. Das gesamte Geschäftsmodell beruhte auf Diskretion. Der Kundenkreis rekrutierte sich aus dem internationalen Geldadel, der bekanntlich keinen Wert auf Transparenz legte.

Schwarzenbach griff nach seiner Zugangskarte, die immer im Wagen lag. Für eine Bank mit so exklusiver Kundschaft und entsprechend vielen Aktivitäten, die zur Diskretion verpflichteten, wurden die Sicherheitsauflagen erstaunlich leger gehandhabt. Er parkte im ZVV-Parkhaus, wo er einen vergleichsweise erschwinglichen Dauerparkplatz gemietet hatte. Das Bürogebäude lag in fußläufiger Entfernung, um ihn herum pulsierte bereits das Leben.

Dieser Stadtteil war kein Edelviertel von Zürich, eher die Arbeitergegend. Es gab noch den einen oder anderen Produktionsbetrieb, dann die Verwaltungsbüros und IT-Abteilungen verschiedener Banken und Versicherungen. Außerdem hatte hier das Zollfreilager Zürich als vermutlich einer der größten europäischen Lagerplätze für Edelmetalle, Kunst und Antiquitäten seinen Sitz. Spezialisierte Anlagefonds aus ganz Europa bunkerten dort ihre Vorräte, um Mehrwertsteuer zu sparen. Dazu gab es ein breites Angebot an Pizzerien, Asia-Restaurants und

Gaststätten mit regionaler Küche, in denen die Mitarbeiter der verschiedenen Firmen mittags essen konnten.

Schwarzenbach erreichte das Bankgebäude, die Schiebetüren öffneten sich, und er trat in die Drehtür, die den Zugang zum Gebäude versperrte. Erst der Kontakt mit seinem Ausweis setzte den Drehmechanismus in Bewegung. Diese Türen waren so konzipiert, dass immer nur eine Person passieren konnte. Ob die Gewichtskontrolle, die in diesen Drehtüren eingebaut war, wirklich funktionierte, wusste er nicht. Es kursierte das Gerücht, dass sie aufgrund ihrer Störanfälligkeit ausgeschaltet sei. Ohnehin war meistens eine von drei Drehtüren defekt.

Auf dem Weg durchs Treppenhaus zu seinem Büro traf er Janine Egli. Sie arbeitete in dem Fachbereich, für den er einige Systeme betreute. Eine junge attraktive Frau, die ihn freundlich grüßte. Für Schwarzenbach war sie immer ein freundlicher Lichtblick am Anfang des Tages.

Überhaupt war das Thema »Frauen« für Schwarzenbach so eine Sache. Er war Single und nie verheiratet gewesen. Zwar hatte es hin und wieder die eine oder andere feste Beziehung in seinem Leben gegeben, aber irgendwie war nie die »Richtige« dabei gewesen. Die Frauen aus seinem unmittelbaren Arbeitsumfeld waren längst verheiratet oder liiert – oder sie waren einfach nicht nach seinem Geschmack. Er wollte nichts Kompliziertes und hatte keine allzu hohen Erwartungen. Schwarzenbach wollte eine Partnerin, die alltagstauglich war, mit der er abends ein Glas Wein trinken, gemeinsam um die Welt reisen und im Bett liegen konnte. Das war eigentlich schon alles – und trotzdem lebte er noch immer allein.

## 2

Schwarzenbach öffnete die Tür zum Großraumbüro und war nach wenigen Schritten an seinem Arbeitsplatz. Die Schreibtische waren hier ziemlich eng gestellt und die gesamte Einrichtung wirkte in die Jahre gekommen. Das Unternehmen legte keinen besonderen Wert auf eine angenehme Arbeitsumgebung für seine Mitarbeiter, jedenfalls nicht für den Bereich der Verwaltung, dem die IT-Abteilung angegliedert war. Schwarzenbach hatte sich an die Tristesse längst gewöhnt. Heute hatte er allerdings den Eindruck, die Wände seien grauer, die Tische matter und der alte Teppichboden noch dünner als sonst.

Er setzte sich an seinen Schreibtisch und startete den PC. Dass die Rechner noch mit dem alten Windows XP liefen, störte ihn nicht. Er war es gewohnt, dass seine Auftraggeber solche Systeme meist noch viele Jahre in Betrieb hatten, auch wenn der Hersteller die Wartung dafür längst eingestellt hatte. Technischen Umstellungen gingen meist endlose Auswahlprozesse, Qualitätsprüfungen und Sicherheitskontrollen voraus. Manchmal wurde ein neues PC-Betriebssystem gerade in dem Moment eingeführt, in dem der Hersteller die Wartung und Weiterentwicklung gestoppt hatte.

Als Schwarzenbach vor drei Jahren seinen Job hier begann, war es für ihn eine Art Rückkehr in die Urzeit gewesen. Natürlich kannte er die CICS-Großrechner-Programme aus den Zeiten, als Personal Computer noch der Traum eines kleinen Mannes in einer Garage waren. Zehn Jahre nach dem Start dieser »Taschenrechner« - wie die PCs abfällig von den Großrechnerentwicklern der

Achtziger- und Neunzigerjahre genannt wurden - hatten viele Unternehmen die alten Terminals immer noch im Einsatz. Aber selbst bei den rückschrittlichsten Firmen mussten irgendwann neue grafische Benutzeroberflächen her. Das ging eben nur mit PCs. Hier standen zwar überall Personal Computer herum, aber gearbeitet wurde mit den Terminalemulationen der Achtzigerjahre und den guten alten CICS-Oberflächen im freundlichen 80 x 24 Zeichen-Design. Ähnlich verhielt es sich mit der Technologie der Datenbanken. Auch das war ein System aus den 80er-Jahren. Die Herstellerfirma existierte schon längst nicht mehr.

Anfänglich hatte sich Schwarzenbach an dieser Arbeitssituation nicht gestört, weil er sein Dinosaurierwissen noch kompetent einbringen konnte. Denn die Programme waren in den dreißig Jahren Nutzung mehr oder weniger zu Tode gewartet worden. Hunderte von Änderungen hatten sich über Jahre selbst überholt, und man brauchte Forschergeist und Erfahrung, um herauszufinden, wie was zusammenlief, denn es gab so gut wie keine Dokumentation.

Andererseits war den Verantwortlichen natürlich längst klar geworden, dass es nicht ewig so weitergehen konnte. Aber die Zeiten waren schlecht. Man steckte schließlich mitten in der Finanzkrise! Die Kundenportfolios warfen längst nicht mehr so viel Profit ab wie gewünscht, auch der Börsenhandel war deutlich schlechter als die Jahre zuvor. Also baute man Personal ab, um Kosten zu sparen. Trotzdem mussten die Systeme aber weiterlaufen. Und deshalb ersetzte man die Angestellten, die man eigentlich gebraucht hätte, Stück für Stück durch externe Dienstleister.

Schwarzenbach hatte noch die Zeiten erlebt, als Leute wie er heiß begehrt waren und teuer bezahlt wurden. Aber das war heute vorbei. Im Laufe der letzten zwanzig Jahre hatte sich sein Einkommen geviertelt. Eine Welle von jungen IT-Leuten drängte in den Markt und übte dementsprechenden Druck auf die Preise aus. Heute war jeder froh, wenn er irgendwo einen Auftrag bekam, der länger als sechs Monate dauerte. Man lebte mehr oder weniger von der Hand in den Mund.

Schwarzenbach hatte noch einige Kontakte zu alten Kollegen aus den besseren Zeiten der Branche und gejamert wurde eigentlich überall. Was ihm aber immer mehr zu schaffen machte, war die Qualität der Arbeit, die von ihm erwartet wurde. Schnell, billig und dabei gerne etwas schlampig, so lautete das Motto, während dauerhaft stabile und flexible Lösungen eigentlich gar nicht gefragt waren.

Wie es hieß, sollten die alten Systeme ja sowieso bald abgelöst werden, da lohnte es sich angeblich nicht mehr, noch groß zu investieren. Natürlich löste sie niemand wirklich ab, sie liefen ja gerade erst wieder. Eine Bank dieser Größenordnung mit einem neuen IT-System auszustatten kostete mindestens 100 bis 200 Millionen Franken Investition über die Zeit von drei oder mehr Jahren. Was schlecht wäre für den Shareholder-Value.

Man kann eine Bank mit dem menschlichen Organismus vergleichen, wobei die Informationstechnik die Rolle des Blutkreislaufs übernimmt. Natürlich ist den meisten Menschen klar, dass sie ohne einen funktionierenden Blutkreislauf sterben müssen. Trotzdem missachten sie die Spielregeln, füllen ihren Körper mit fettem Essen, trinken jede Menge Alkohol und liegen gerne auf dem Sofa herum.

Und der Kreislauf macht das ungesunde Spiel verhältnismäßig lange mit. Bluthochdruck und Arterienverkalkung bleiben lange unerkannt – meldet sich der Schmerz, ist es meistens schon zu spät.

Ähnlich verhält es auch mit der IT-Technik in einer Bank: Man füllt permanent mehr Geschäfte und Kunden hinein und erhöht immer weiter die Drehzahl. Gleichzeitig versucht man die Kosten für die ständige Versorgung zu reduzieren. Irgendwann kollabiert der Kreislauf, weil die Venen und einige Organe zu alt sind. Dann holt man teure Ärzte – man nennt sie auch Unternehmensberater –, um den Kreislauf wieder in Gang zu bringen.

Wenn es ein gewissenhafter Arzt ist, versucht er die Ursachen für den Kollaps zu finden. Weil diese Suche jedoch zeitaufwendig und für das Unternehmen teuer ist, kommt es in der Regel schon bald zu einem Arztwechsel. Der »Neue« hat dann schnell kapiert, dass er keine umfangreiche Analyse vorlegen, sondern nur ein paar Pillen verschreiben soll. Die verkauft er dann der Bank für sehr viel Geld – und meist hält der Placebo-Effekt für eine kurze Weile an. Zumindest so lange, bis sich der CEO und sein »Winning Team« eine neue Bank für ihren nächsten Karriereschritt gesucht haben und den kaputten Kreislauf dem Nachfolger hinterlassen. Der hat in der Regel nur zwei Möglichkeiten: Entweder er ist ernsthaft bemüht und versucht, den alten kaputten Kreislauf durch einen neuen zu ersetzen. Das kostet aber viel Geld, führt zu einer schlechten Performance, verärgerten Aktionären und letztlich zu seinem eigenen Rauswurf. Oder er macht weiter wie sein Vorgänger, bastelt ein bisschen herum, sieht zu, dass die Erträge stimmen, und setzt sich nach zwei Jahren mit einem goldenen Handschlag wieder ab.

Der einzige Unterschied zum Menschen besteht allerdings darin, dass die Bank an der Krankheit nicht stirbt. Zumindest so lange nicht, wie ihr Blut, also das Geld der Kunden, weiter fließt.

Mit diesen Problemen beschäftigte sich Schwarzenbach in seinem Berufsalltag schon viele Jahre. Wenn er ehrlich mit sich selbst war, dann hing ihm das alles mehr und mehr zum Hals heraus. Andererseits gab es eine Menge Menschen auf der Welt, denen es viel schlechter ging als ihm. Man brauchte nur die Nachrichten zu verfolgen. Wozu also sich aufregen?

Heute aber überwog bei Schwarzenbach das Gefühl von Überdruß und er fühlte eine große Leere in seinem Kopf. Als er gegen halb sechs das Büro verließ, war es draußen noch sonnig und warm. Er schlenderte etwas ziellos durch die Straßen und landete schließlich am Parkhaus.

Für den Rückweg wählte er die längere Strecke über die Dörfer, denn er brauchte das Gefühl von Langsamkeit. Am Ufer der Reuss gab es ein kleines Lokal, dort macht er halt und setzte sich an einen Tisch im Garten.

Der Wirt war aus Bayern ausgewandert, daher war die Bestellung eines Hefeweizens kein Problem. Der erste Schluck war immer der beste. Schwarzenbach genoss es, als das kalte Bier seine Kehle hinunterlief und dort eine eisige Spur hinterließ. Heute musste er wohl noch ein zweites davon bestellen. Der Wirt kannte ihn bereits vom Sehen. Mit dem zweiten Bier setzte er sich zu ihm an den Tisch.

»Wie geht's denn so? Alles in Ordnung? Sie waren länger nicht mehr da.«

Das stimmte, es war sicherlich schon einige Wochen her, dass er hier zum letzten Mal eingekehrt war.

»Stimmt, ja. Ich hatte viel zu tun in letzter Zeit. Wie läuft's so mit dem Lokal? Als Deutscher hat man es ja hier nicht immer leicht im Verkauf.«

»Ich bin ganz zufrieden. Besser laufen kann's natürlich immer. Aber mit meinem bayrischen Dialekt ist es ganz gut. Hochdeutsch ist problematischer.«

»Mit dem Hochdeutsch hat man es bei Schweizer Kunden nicht leicht. Ich muss zum Glück nichts verkaufen.«

»Wie lange sind Sie jetzt schon in der Schweiz?«

»Mit Unterbrechungen schon über zwölf Jahre. Ich hab schon einmal ein paar Jahre hier gearbeitet. Dann wieder einige Jahre in Deutschland. Jetzt bin ich seit sieben Jahren dauerhaft hier.«

»Was machen Sie eigentlich beruflich?«

»Softwareentwicklung, derzeit bei einer Bank.«

»Na, das ist ja im Moment wohl auch kein Zuckerschlecken. Die Banken haben momentan wenig Freunde.«

»Und je größer, desto unbeliebter. Aber man muss ja froh sein, wenn man Arbeit hat.«

Der Wirt schaute sich um, es waren neue Gäste eingetroffen.

»Also, dann noch guten Durst, bis später.«

Schwarzenbach widmete sich seinem Hefeweizen. Nach diesem zweiten halben Liter in der warmen Sonne hatte er schon leicht einen sitzen. Anhalten durfte man ihn schon jetzt nicht mehr. Aber die Gefahr, von der Polizei angehalten zu werden, war ziemlich gering. Er würde die Strecke über die Feldwege nehmen, wo normalerweise nur die Bauern fahren.

Als er sein Glas geleert hatte, war die Sonne schon fast untergegangen. Was soll's - es wartete niemand auf ihn. Er

setzte sich etwas beschwingt in den ML und machte sich auf den Heimweg. In seiner Wohnung angekommen, fiel ihm der große Berg Wäsche ein, den er in seinem Gästezimmer gestapelt hatte. Meistens öffnete er nur kurz die Tür und warf die schmutzige Wäsche einfach hinein. Aus den Augen, aus dem Sinn. Aber so alle zwei Wochen wurde ihm klar, dass das Problem damit nicht gelöst war. Aber dieser Tag war nicht heute, das war sicher.

### 3

*Kaum hatte Vittorio Giacometti die Autobahn in Zürich verlassen, war es vorbei mit dem flüssigen Verkehr. Er lehnte sich resigniert im Sitz seines italienischen Sportwagens zurück. Schade, dass man das Auto nie wirklich ausfahren konnte. Doch am Tempolimit war nichts zu ändern. Giacometti und seine Freunde hatten zwar erheblichen politischen Einfluss, aber das ging über ihre Möglichkeiten. Außerdem gab es wirklich Wichtigeres. Er passte sich dem Verkehrsfluss an und erreichte schließlich die Einfahrt zur Tiefgarage der Bank. Sein Parkplatz befand sich in einem separaten Teil der Garage, so konnte er unbeobachtet seinen Wagen verlassen und in den Lift zur Vorstandsetage steigen. Seine Sekretärin erwartete ihn schon. Er hatte ihre Nachricht bereits auf dem Weg empfangen, demnach wollten die Amerikaner also verhandeln. Endlich bewegte sich wieder etwas im Markt.*

*Giacometti war seit nun acht Jahren Vorstandschef der Bank. In dieser Zeit hatte er es geschafft, das verwaltete Vermögen deutlich zu erhöhen und gleichzeitig auf die Kostenbremse zu treten. Die Aktionäre waren recht zufrieden mit dieser Entwicklung. Die Finanzkrise der letzten zwei Jahre hatte dann allerdings einige seiner Ergebnisse wieder zunichtegemacht. Das war ärgerlich. Zumal es immer schwieriger wurde, weitere vermögende Kunden in die Bank zu locken. Er hatte keine Möglichkeit, zusätzliche Einnahmen durch das Investment Banking zu generieren, denn das lag nicht im Geschäftsfeld seiner Bank. Seit über hundert Jahren verwaltete sie diskret und mehr oder weniger effektiv die Vermögen reicher Kunden.*

*Das war ihr Kerngeschäft. Viele dieser Kunden waren politische und wirtschaftliche Machteliten in ihren Heimatländern, oft genug bei der eigenen Bevölkerung verhasst. Aber das war nicht sein Problem. Giacometti kümmerte sich normalerweise nicht um einzelne Kundenengagements. Er hatte die strategische Ausrichtung und den Shareholder-Value der Bank im Blick. Und, wenn möglich, die Erweiterung des Geschäfts durch Zukäufe. Das war ihm in den letzten Jahren mehrfach gelungen. Sie hatten drei kleinere Banken geschluckt und den größten Teil der Portfolios behalten.*

*Die Standorte Guernsey und Bahamas hatten sich gut entwickelt, das Offshore-Geschäft nahm zu. Sie hatten sich schon vor Jahren darauf eingerichtet, besonders ängstliche Kunden mit einem »Rundum-sorglos-Paket« zu versorgen. Die Furcht davor, dass ihre illegalen Vermögen aufgedeckt würden, plagte inzwischen viele Kunden. Der Hunger der EU-Finanzbehörden nach Steuergeldern war groß, jede noch so kleine Spur wurde hartnäckig durch die Steuerbehörden verfolgt.*

*Die Aufdeckung eines Kunden hatte meist zur Folge, dass andere Vermögen mit aufflogen. Viele wurden daher inzwischen von Treuhändern verwaltet. Diese deklarierten die Konten als Eigentum von Offshore-Gesellschaften auf irgendwelchen Inselstaaten in irgendeinem Ozean. Die Eigentümer dieser Gesellschaften wiederum blieben im Dunkeln. Damit war die Bank aus dem Schneider, und die eigene Weste blieb sauber.*

*Was das Neukundengeschäft betraf, so musste man wesentlich vorsichtiger sein. Echtes Wachstum konnte oft nur durch Ankauf von Kundenbeständen anderer Banken oder durch deren vollständige Übernahme geschehen.*

Hier kamen die Amerikaner ins Spiel. Diese amerikanische Großbank war daran interessiert, ihren Bestand an nichtamerikanische Kundschaft zu verkaufen. Wenn der Preis stimmte, wäre so eine Übernahme eine gute Gelegenheit, ein paar positive Schlagzeilen über Wachstum und kluge Geschäftsführung zu bekommen, die außerdem den Kurs der eigenen Aktie nach oben beförderten.

Mark Johnson und seine beiden Mitarbeiter betraten das Büro von Giacometti. Alle trugen die klassischen schwarzen Banker-Anzüge, obwohl Johnson lediglich von der Anwaltskanzlei kam, die mit dem Erstkontakt beauftragt war.

»Guten Tag, Herr Giacometti, ich freue mich, dass Sie Zeit gefunden haben, mit uns zu sprechen.«

»Guten Tag, Herr Johnson. Die Freude liegt ganz bei mir. Möchten Sie einen Kaffee?«

»Natürlich gern. Allerdings habe ich heute noch einen weiteren Termin und möchte Ihre Zeit nicht überstrapazieren.«

Aha, es gab also noch weitere Gespräche mit anderen Interessenten. Klar, dass er das durchblicken ließ, schließlich wollte man einen ordentlichen Preis erzielen.

»Dann lassen Sie uns doch gleich beginnen. Was können Sie mir an Informationen liefern?«

»Nun, wir haben hier die Bestandszahlen der Portfoliogruppen, um die es geht. Mein Kunde möchte sowohl die europäischen als auch die asiatischen Kundengruppen übertragen. Das Gesamtvolumen des angelegten Vermögens beträgt rund 320 Milliarden US-Dollar.«

*Das war eine schöne Summe. Nicht zu groß für die Bank, aber doch ein sehr nennenswerter Posten. Hoffentlich zu wenig für die beiden Schweizer Großbanken, die vermutlich auch als Käufer infrage kommen.*

*»Hier habe ich Ihnen eine detaillierte Aufstellung der Vermögensstrukturen mitgebracht. Zur Prüfung für Ihre Spezialisten. Natürlich wird nicht auf einzelne Kunden eingegangen.«*

*»Das klingt sehr interessant. Wir sind grundsätzlich am Ankauf eines solchen Bestandes interessiert. Sicherlich hat Ihr Kunde auch schon eine Preisvorstellung?«*

*»Allerdings, die Bestände wurden nach den bekannten Kriterien bewertet, und daraus hat man die Werthaltigkeit und Ertragskraft ermittelt. Hieraus ergibt sich ein Kaufbetrag von 3,5 Milliarden US-Dollar.«*

*»Das ist eine ziemliche Summe. Grundsätzlich sind wir natürlich in der Lage, einen solchen Betrag zu zahlen. Aber sicherlich haben Sie Verständnis dafür, dass wir eine Bewertung nach unseren eigenen Kriterien vornehmen möchten.«*

*»Davon sind wir ausgegangen. Möglicherweise benötigen Sie ja noch weitere Angaben zu den Portfolios. Ich bin ermächtigt, Ihnen jede gewünschte Information anzubieten, abgesehen von einer Einzelkundenansicht.«*

*»Ich werde ein Spezialistenteam beauftragen, sich dieser Sache anzunehmen.«*

*»Wunderbar, dann sind wir uns so weit einig. Eines ist noch wichtig. Mein Kunde hat Interesse an einer schnellen Abwicklung. Gegebenenfalls sogar zugunsten eines geringeren Preises. Sie sollten sich also innerhalb der nächsten acht Wochen entscheiden.«*

*»Ich denke, das wird machbar sein. Ich melde mich so schnell wie möglich bei Ihnen.«*

*Johnson verabschiedete sich von Giacometti und dieser machte sich auf den Weg zum Direktorenmeeting. Nach einer kurzen Begrüßung erklärte er die neue Situation. Für ihn war es vor allem wichtig, dass das normale Geschäft störungsfrei weiterlief und dass die Öffentlichkeit nicht zu früh Kenntnis von den Ankaufverhandlungen bekam. Einen Kaufpreis in dieser Höhe konnte man nicht aus der vorhandenen Liquidität bezahlen. Selbst wenn er den Kaufpreis auf drei Milliarden drücken konnte, müssten die Amerikaner mindestens fünfzig Prozent in Bankaktien akzeptieren. Dazu war es aber notwendig, dass das operative Geschäft ohne Probleme funktionierte, um jede negative Beeinflussung des Aktienkurses zu vermeiden.*

*Das Prüfungsteam begann noch am selben Tag mit den Arbeiten. Die Mitinteressenten bei den anderen Banken würden das ebenfalls tun. Wer kam dafür überhaupt infrage? Für die UBS war das ein kleinerer Fisch. Andererseits füllen auch kleine Fische den Magen. Die Credite Suisse wäre vermutlich auch interessiert, hatte aber derzeit panische Angst vor allem, was irgendwie mit Amerika im Zusammenhang stand. Die anderen Banken waren größtenteils zu klein, um so einen Happen verschlucken zu können. Außerdem musste man die Bestände ja auch irgendwie verwalten. Das bedeutete eine technische Übernahme. Darin hatte seine IT-Abteilung einige Übung. Da brauchte man vielleicht ein paar Hundert Überstunden und einen opulenten Aperó zur Feier des Abschlusses. Aber das war das kleinste Problem. Hoffentlich kamen die Deutschen oder Italiener ihm nicht dazwischen. Allerdings waren die im Moment mit der*

*Finanzkrise beschäftigt und hatten daher an solchen Akquisitionen weniger Interesse.*

*Am Nachmittag beschloss Giacometti, seine Überlegungen beim Golf fortzusetzen. Also verließ er um 14 Uhr sein Büro und steuerte bei schönstem Sonnenschein den Wagen Richtung Golfclub Schönenberg. Er mochte diesen Golfplatz schon deswegen, weil hier nicht Hinz und Kunz spielen konnte. Man musste reich sein und die richtigen Leute kennen, um eine Mitgliedschaft zu erhalten. Schließlich wollte er nicht seinen eigenen Mitarbeitern in der Freizeit begegnen, und hier war man zum Glück noch unter seinesgleichen.*