

Blinde Vergeltung

Ein Hedgefonds-Manager
unter Verdacht

von
Bettina Büchel

Wirtschaftskrimi

Leseprobe

© 2012 Bettina Büchel

Alle Rechte vorbehalten

web: www.bettinabuechel.com

mail: book@bettinabuechel.com

Das vorliegende Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Die Inhalte dieses e-Books wurden von der Verfasserin sorgfältig erarbeitet und geprüft. Die Verfasserin übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte. Jegliche Haftung ist somit ausgeschlossen.

Prolog

Ein gut gekleideter Mann verließ bestens gelaunt die Bar, die sich inmitten der belebten Einkaufsstraße von Kowloon befand. Das Geschäft, welches ihn reich machen würde, war endgültig unter Dach und Fach. Nichts und niemand konnten ihm jetzt noch in die Quere kommen. Vor sich hin lächelnd eilte er durch die zu dieser Zeit immer noch überfüllten Gassen. Er nickte sogar den drei Hongkongchinesen freundlich zu, die seinen Weg kreuzten und ihn anrempelten. Plötzlich verspürte er einen unangenehmen Schmerz in seiner Lendengegend. Als er seinen rechten Arm an die Stelle bewegte, von der er glaubte, dass der Schmerz ausging, wurde er von hinten gepackt und unsanft in eine Seitengasse geschoben. Er stolperte und fiel zu Boden. Als er aufblickte, standen dieselben drei Burschen vor ihm, mit denen er gerade noch zusammengestoßen war. Ohne lange zu überlegen, kramte er seine Geldbörse aus der Innentasche seines Jacketts und hielt sie einem von ihnen entgegen.

»Das ist alles, was ich habe. Nehmt es und verschwindet«, sagte er mit ermutigendem Selbstvertrauen in der Stimme. Von derartigen Überfällen hatte er schon oft gehört. In so einem Fall war es das Beste, keine Gegenwehr zu zeigen und alles, was man bei sich hatte, herauszurücken. Dann würde sich das Problem von alleine lösen.

»Wir wollen dein dreckiges Geld nicht,« höhnte einer von ihnen.

Noch bevor er darüber nachdenken konnte, was sie sonst von ihm wollen konnten, traten sie mit ihren Stahlkappenschuhe brutal auf ihn ein. Nach einer geschlagenen Ewigkeit war alles still um ihn. Vorsichtig versuchte er seine Augen zu öffnen, aber diese waren derart verquollen, dass er kaum etwas sehen konnte. Er roch und schmeckte das Blut, welches ihm in Strömen über sein Gesicht zu fließen schien.

»Sie sind weg«, dachte er sich erleichtert. Doch im selben Moment hörte er das Klicken eines Klappmessers, ein Windhauch wehte knapp an seinem Kopf vorbei und ein unsäglicher Schmerz durchflutete ihn. Er schrie gequält auf und griff sich an seine Schläfe. Sein Ohr ...

Ein schwarzer, schwerer Arbeiterstiefel, der sich vor sein Gesicht stellte, war das Letzte, was er bewusst wahrnahm.

Kapitel 1

Marc musste sich eingestehen, dass er nervös war, als er mit fünfminütiger Verspätung das vereinbarte Restaurant betrat. Er ging davon aus, Daniel bereits anzutreffen, denn er hasste es, auf jemanden warten zu müssen. Aber natürlich war sein zukünftiger Partner noch nicht eingetroffen. Doch Marc wusste bereits, trotzdem sie sich erst kürzlich kennengelernt hatten, über sein notorisches Zuspätkommen bescheid. Ein junger Kellner kam direkt auf ihn zu, fragte nach seinem Namen und führte ihn zu ihrem reservierten Tisch. Marc setzte sich und bestellte einen Scotch mit Soda, um die Nerven zu beruhigen.

Nach einer halben Stunde trudelte Daniel mit der fadenscheinigen Entschuldigung, dass er im Stau aufgehalten worden sei, endlich ein. Auch er setzte sich und bestellte sein geliebtes russisches Nationalgetränk. Die Unterhaltung begann schleppend, denn die Ereignisse in Antigua gehörten doch noch nicht ganz der Vergangenheit an. Mit allgemeinem Small Talk versuchten sie, das zwischenzeitliche Schweigen zu überbrücken, bis Daniel dann endlich den Anfang machte und fast unbeteiligt erwähnte:

»Ich bin übrigens geschieden!«

»Aha«, kommentierte Marc, da ihm auf die Schnelle nichts Besseres einfiel.

Nach kurzem Schweigen erkundigte er sich dann: »War's wegen mir?«

»Ja sicher! Nach deinem Fehltritt hatte ich doch endlich die Chance, aus dieser Fessel zu kommen. Außerdem hat sie reumütig zugegeben, dass sie von dir nicht verführt wurde, die kleine Schlampe«, antwortete er locker.

»Trotzdem möchte ich mich bei dir nochmals entschuldigen. Ich habe mich gehen lassen und das, obwohl sie nicht einmal wirklich mein Typ war und dazu noch deine Frau«, gestand Marc.

»Ich muss es wohl nötig gehabt haben!«, schmunzelte er und fuhr leise fort: »Tut mir wirklich leid. Schwamm drüber?«

»Schwamm drüber. Ich bin dann einen Monat später, nachdem die Villa verkauft und alle anderen Unannehmlichkeiten geregelt waren, zurück nach Europa und derzeit geschäftlich in London unterwegs. Ich hätte es in Amerika nicht mehr länger ausgehalten. Aber dass ich dir gerade hier über den Weg laufe, hat schon fast was Schicksalhaftes«, erwiderte er bedeutungsvoll.

Marc nickte zustimmend. Damit war für beide das Vergangene endgültig abgeschlossen. Sie plauderten die ganze Nacht und tauschten ihre Erlebnisse und Erfahrungen der letzten zwei Jahre aus. Der Alkohol floss in Strömen, aber ihr Wiedersehen musste einfach gebührend gefeiert werden. Noch in der Nacht waren sie sich einig, dass Daniel bei Marc einsteigen würde. Dieses Mal durfte nichts mehr im Wege stehen, keine Frau, kein Vertrag, kein Partner.

Da sich Stefan, Marcs langjähriger Geschäftspartner und Freund, zur selben Zeit auch in London befand, weil sie gemeinsam einige wichtige Dokumente durchgehen und unterzeichnen mussten, ergriff Marc die Gelegenheit und stellte ihm Daniel am nächsten Morgen vor. Noch etwas angeschlagen von der vergangenen Nacht wirkte Daniel auf Stefan nicht besonders vertrauenswürdig. Als ihm dann auch noch mitgeteilt wurde, dass Marc ihn auch gleich am Gewinn beteiligen wollte, fühlte sich Stefan wie vor den Kopf gestoßen. Was war nur in Marc gefahren, hatte er denn aus Antigua gar nichts gelernt? Natürlich war das damals sein Fehler gewesen, aber er war in keinsten Weise damit einverstanden, diesen Typen in ihr Unternehmen einsteigen zu lassen. Sie hatten ihre erste Investmentfirma gemeinsam in Wien aufgebaut und waren seit Kurzem sogar sehr erfolgreich damit. Er wollte sich von einem dahergelaufenen Kollegen von Marc nicht einfach alles kaputt machen lassen.

Kurzerhand nahm er Marc zur Seite und murmelte grimmig:

»Lass uns unter vier Augen reden, bitte.«

Daniel entschuldigte sich natürlich sofort, denn es war ihm nicht entgangen, dass er keinen guten Eindruck auf Stefan gemacht hatte.

Aber kein Wunder nach dieser durchzechten Nacht.

»Was ist los? Wir ...«, fing Marc an.

»Ich will diesen Typen nicht in unserem Unternehmen«, fiel Stefan ihm ins Wort. »Schau ihn dir an, er passt einfach nicht zu uns.«

»Stopp. Stopp. Stopp«, protestierte Marc. »Ich habe Daniel überprüfen lassen und er hat ausgezeichnete Referenzen. Er hat in den Staaten mehrere Firmen vor der sicheren Pleite bewahrt. Er ist ein genialer Verkäufer. Wir brauchen ihn, um international expandieren zu können. Und außerdem will ich ihn. Basta.«

»Das ist ja wieder einmal typisch für dich. Deine Art, Meinungsverschiedenheiten aus der Welt zu schaffen, bedeutet doch immer wieder, wir machen das, was du willst!«, rief Stefan erbost.

»Ich verstehe dich nicht, warum mischst du dich überhaupt in meinen Bereich ein? Bleib du bei dem, was du kannst, und ich bei dem, was ich kann. Und was den Vertrieb und die Vermarktung angeht, da hab ja wohl ich das Sagen. Ich mische mich ja auch nicht in deine mathematischen Formeln ein, aber vielleicht würden unsere Fonds ja dann noch besser performen«, schimpfte er.

»Für mich ist das Thema erledigt. Daniel macht bei uns mit.«

»Du wirst schon sehen, was du davon hast. Schau zu, dass er mir so wenig wie möglich über den Weg läuft«, machte er seinem Zorn noch einmal Luft.

Aber wie üblich zog er bei dieser Auseinandersetzung den Kürzeren.

Da somit für Marc alles geklärt war, begannen er und Daniel sofort mit ihren strategischen Plänen. Für Marc war klar, dass Daniel sich ausschließlich um die internationale Expansion kümmern müsse. So war auch sichergestellt, dass er mit Stefan kaum in Berührung kam.

Kapitel 2

Aufgrund der sehr guten Erfahrungen und Kontakte Daniels in die Staaten hätte es durchaus Sinn gemacht, die Expansion dort zu starten. Trotzdem wollten sie zuerst den asiatischen Markt aufbauen. Daniel hatte sich in seiner knappen Freizeit intensiv mit diesem Kontinent befasst, da er persönlich fasziniert von der Lebensart und Denkweise der Asiaten war. Natürlich trug zu diesem Entschluss auch der unglaubliche Boom der asiatischen Märkte bei. Dazu kam, dass Daniel die oberflächliche Lebensart der Amerikaner satt hatte und auch sonst nicht darauf erpicht war, wieder in Amerika zu leben. Somit führten all diese Überlegungen zu der gemeinsamen Entscheidung, die Geschäfte in Asien auszuweiten.

Da Daniel einen der vorherrschenden Charakterzüge von Marc bereits mehrmals miterleben durfte – seine Ungeduld - war ihm bewusst, dass er sich für den Aufbau nicht zu lange Zeit lassen durfte. Also erbat er sich vollkommene Freiheiten, um das Projekt in einem angemessen kurzen Zeitraum lancieren zu können. Er begründete dies damit, dass dieser spezielle Markt auch nur mit speziellen Mitteln erobert werden könne. Und dazu brauchte er das notwendige Kleingeld. Außerdem durfte er aufgrund der Zeitverschiebung nicht behindert werden und jedes Mal einen Tag verlieren, wenn es um Entscheidungen ging, die er durchaus alleine treffen konnte.

Marc war mit allem einverstanden, denn was ihm Daniel über die Möglichkeiten im Land der Schlitzaugen erzählt hatte, mussten sie gigantisch sein. Der Wohlstand hatte sich in diesen Ländern in den letzten Jahren so massiv gesteigert, dass das Geld sprichwörtlich auf der Straße lag. Und er war mithilfe von Daniel dazu bereit, dieses in Massen dort aufzusammeln. Um Stefan nicht unnötig aufzuregen, finanzierte er dieses Projekt aus seiner eigenen Tasche. Es war das erste Mal, dass Stefan und er geschäftlich getrennte Wege gingen. Sobald sich jedoch die Kosten hier trugen, würde er ihn auf alle Fälle involvieren.

Für den Start in Asien standen mehrere Städte zur Auswahl – Hongkong, Singapur, Tokio oder Shanghai. Alle Metropolen hatten durchaus ihren Reiz, aber am einfachsten war aus beider Sicht eindeutig Hongkong. Dieser Stadtstaat stand sehr lange unter britischer Kolonialherrschaft, bevor er am 1. Juli 1997 an China zurückgegeben wurde. Somit waren kaum sprachliche Barrieren zu befürchten. Die englische Sprache hatte sich fast schon zur Nationalsprache etabliert. Dazu kam noch, dass aufgrund dieser langen Vorherrschaft auch viele westliche Einflüsse herrschten. Denn die bei der Übergabe an China zirkulierenden Katastrophenszenarien hatten sich nicht bewahrheitet. Hongkong konnte seine Freiheiten weitestgehend beibehalten. Und zu guter Letzt waren alle renommierten internationalen Banken dort auf engstem Raum vertreten. Eine ausgezeichnete Voraussetzung, um rasch sehr gute Partner für sich zu gewinnen.

Daniel besuchte noch ein letztes Mal seinen aktuellen Arbeitgeber, bei dem er bereits per E-Mail gekündigt hatte, um alle offenen Angelegenheiten zu regeln und die Übergabe an seinen Nachfolger abzuschließen. Anschließend flog er direkt nach Hongkong. Er musste sich unverzüglich mit geeigneten Anwälten vor Ort zusammensetzen, um die Firmengründung voranzutreiben und ein repräsentatives Büro anzumieten. Daniel buchte auf unbestimmte Zeit ein Zimmer in einem erstklassigen Hotel direkt am Meer. Marc richtete ihm auch gleich ein Firmenkonto mit Einzelverfügungsrecht ein, damit er rasch und unbürokratisch handeln konnte, so wie er es ihm vorgeschlagen hatte. Marc selbst blieb auf Weiteres in London, wo sich leider auch weiterhin kaum Geschäft machen ließ.

Kapitel 3

Hongkong war eine aufregende Stadt. Auf engstem Raum lebten Millionen von Menschen unterschiedlichster Rassen miteinander. Ein ungewöhnlicher Mix aus Reichtum und Armut. Im Kern der Stadt ragten die modernen Glastürme sämtlicher internationaler Banken und Investmentunternehmen in unermessliche Höhen. Hier wimmelte es während des Tages nur so an Geschäftsleuten in ihren schwarzen Business-Outfits und noblen Kostümen. Es gab kaum eine andere Stadt, in der man eine so immense Geschäftigkeit und Hektik erleben konnte. Nur wenig außerhalb sah man im Kontrast dazu die halb verfallenen Wohnhäuser der einheimischen Bevölkerung, deren Fassaden immer mehr abbröckelten und langsam aufgrund der hohen Luftfeuchtigkeit zu verschimmeln drohten.

In den heißen Monaten von Juni bis Oktober lag der Smog so unbarmherzig über der Stadt, dass man das Meer kaum noch erkennen konnte. Eine wahre Dunstglocke legte sich über die Innenstadt. Aber das störte Daniel nicht, er liebte diese rastlose Geschäftigkeit und den Lebensstil der Menschen, die hier seit Langem lebten. Sogar an die teilweise sehr intensiven Gerüche hatte er sich gewöhnt, die davon rührten, dass die hiesigen Metzgereien es mit dem Ausstellen der geschlachteten Hühner und Truthähne in den Schaufenstern nicht so genau nahmen.

Aber vor allem das Nachtleben sagte ihm zu, denn diese Stadt schlief niemals. Natürlich waren viele Bars und Clubs sehr touristisch ausgelegt, denn an Touristen mangelte es hier zu keiner Jahreszeit. Trotzdem hielt er sich gerade dort gerne auf, um sich zwischendurch wieder mit westlichen Charakteren austauschen zu können. Er musste sich jedoch auch eingestehen, dass ihn vor allem die asiatischen Mädchen, die sich in diesen Pubs aufhielten, um sich einen westlichen Mann zu angeln, reizten. Im Gegensatz zu den etwas üppig gebauten Antiguanerinnen waren hier die Mädchen sehr zierlich gebaut. Vielleicht etwas zu zierlich, aber dafür von einer Liebenswürdigkeit, von der die Männer in anderen Ländern nur träumen konnten. Er ließ keine Gelegenheit aus, sich von der Hingabe der Asiatinnen immer wieder verwöhnen zu lassen.

Die Firmengründung war nahezu ein Kinderspiel. Nur die Suche nach geeigneten Büroräumlichkeiten entpuppte sich schwerer als erwartet, da das Immobiliengeschäft in Hongkong extrem boomte. Außerdem suchte er von Beginn an nach einem repräsentativen Geschäftsumfeld direkt im Zentrum, um bei wichtigen Partnern den gewünschten Eindruck zu hinterlassen. Kleine Brötchen zu backen war er nicht gewohnt und wollte dies auch in Zukunft nicht.

Hartnäckig verfolgte er sein Ziel, bis ihm ein für seinen Zweck ausgezeichnetes Objekt inmitten des Finanzdistrikts von Hongkong angeboten wurde. Nicht billig, aber auch nicht unverschämt. 500 qm im 22igsten Stockwerk eines bekannten Hongkonger Bürogebäudes war durchaus ein guter Start. Jetzt war es an der Zeit, auch die richtigen Mitarbeiter für sein Vorhaben zu finden. Er brauchte junge, attraktive Menschen, die mit vollem Elan und Enthusiasmus für ihn arbeiteten. Den Israeli, den er vor Kurzem in einer der hippen Bars im Central kennengelernt hatte, konnte er schon fast davon überzeugen, bei ihm einzusteigen. Er war Jude und somit, was das Gespür für gute Geschäfte anging, sicherlich ein Volltreffer. Zudem war er sehr wortgewandt. Er konnte derart überzeugend seine Meinung äußern, dass man gar nicht anders konnte, als ihm zuzustimmen.

Normalerweise war das doch seine Spezialität, dachte er.

Einen Monat später hatte er Elias an Bord und nicht nur ihn, sondern auch gleich seinen Halbbruder Adam und dessen Freund. Daniel war überzeugt, mit den Dreien die Verkaufsabteilung perfekt besetzt zu haben. Elias war eindeutig das Alpha-Tier von den Dreien. Die anderen beiden würden das tun, was er ihnen auftrug. So musste Daniel im Prinzip nur ihn im Auge behalten. Da er das Gefühl hatte, dass Elias

und er dasselbe Ziel vor Augen hatten, sollte dies kein Problem darstellen. Und als Vollblut-Verkäufer, wie Elias einer war, würde er durchaus in der Lage sein, den Hongkonger Investmentmarkt aufzumischen. Für Daniel großartige Voraussetzungen, um Marc bestätigen zu können, dass sie mit der Expansion nach Asien die richtige Entscheidung getroffen hatten. Aber es war noch zu früh, Marc über den aktuellen, positiven Stand vor Ort zu berichten, da ihn noch eine Sorge plagte. Sie hatten repräsentative Räumlichkeiten inmitten der Finanzhochburg Hongkong, fähiges und engagiertes Personal und verfügten zudem noch über die notwendige Lizenz, aber Elias schien dies noch nicht auszureichen.

»Du gibst dich einfach viel zu schnell zufrieden, Daniel. Mit der grandiosen Performance, die unser Titan Fonds vorweist, könnten wir noch weit mehr verdienen, als wir es auf dem geteerten Weg machen werden. Ich garantiere dir, dass sie uns den Fonds aus den Händen reißen werden. Glaub mir.«

Da Daniel darauf nichts entgegnete, fügte Elias bedeutungsvoll hinzu:

»Außerdem müssten wir ja das investierte Geld nicht unbedingt hier in Hongkong verwalten, sondern wir überweisen es auf das Firmenkonto einer geeigneten Offshoregesellschaft.«

»Was meinst du damit?«, wollte Daniel wissen.

»Noch nie davon gehört? Das machen doch die meisten hier. Wer will schon sein ganzes Vermögen dem Staat in den Rachen stecken. Nein, die wirklich Reichen suchen sich doch genau diese Anlagemöglichkeiten.

Das Geld unserer Anleger wandert von ihrem Hongkonger Konto direkt auf ein Bankdepot auf - zum Beispiel - den Bermudas, dem Firmenkonto unserer Offshorefirma. Von dort investieren wir dann den Betrag in unseren Titan Fonds, betreut von unserer Fondsverwaltungsgesellschaft auf Antigua. Unsere zukünftigen Kunden verfügen doch alle schon über ein Offshorekonto, damit sie Steuern sparen können. Was aus meiner Sicht durchaus vernünftig ist.«

So ganz richtig verstand Daniel diese Sache noch nicht. Er war schließlich neu im Finanz-Business und mit den Details noch nicht sehr vertraut. Aber Elias ließ nicht locker und erklärte ihm die Vorgehensweise bei einem Offshoregeschäft so lange, bis er es kapiert hatte.

Nach langem Hin und Her ließ sich Daniel – wenn auch widerwillig – überreden, da die zusätzliche Geldquelle durchaus verlockend klang. Außerdem hatte ihm Elias versichert, dass viele Finanzunternehmen nach diesem Geschäftsmodell vorgehen würden. Und er hatte vor Marc so großspurig mit all dem vielen Geld hier in Hongkong geprahlt, dass er jetzt keinen Rückzieher machen konnte.

Elias erwies sich wirklich als Teufelskerl. Er schien halb Hongkong zu kennen, denn die nächsten Wochen war ihr Kalender prall gefüllt mit Terminen, die ihnen nicht einmal Zeit für ein kurzes gemeinsames Mittagessen ließen. Nachdem sie genügend mögliche Partner gefunden hatten, die über Investoren verfügten, die ihr Geld gewinnbringend bei ihnen im Ausland anlegen würden, planten sie die nächsten Schritte. Daniel war sich klar darüber, dass er mit einem konkreten Vorschlag an Marc herantreten musste, damit dieser sein Einverständnis gab und vor allem sein Geld zu diesem Vorhaben beisteuerte. Es war kein unerhebliches Risiko und durchaus möglich, dass Marc hier alles abbrach, wenn sie ihn nicht überzeugen konnten. Aber Elias drängte ihn, jetzt schnell zu handeln, bevor seine Kontakte bei der Konkurrenz anfragten.

Da Marc sowieso noch nie das Büro hier in Hongkong besucht hatte, entschied Daniel sich, ihn kurzfristig einzuladen und das Ganze gemeinsam mit ihm und Elias vor Ort zu besprechen. Er hatte das Gefühl, dass es wesentlich einfacher sein würde, wenn er Marc persönlich gegenüberstand. Außerdem konnte er ihm gleich auch Elias vorstellen, von dem er sicherlich begeistert sein würde. Diesen einen Vorteil musste er für sich nutzen.

Marc traf eine Woche später in Hongkong ein. Er war begeistert von den Büroräumlichkeiten und erst recht von Elias. Sie verstanden sich auf Anhieb sehr gut. Marc war von der Power und Motivation, die von

Elias ausgingen sehr angetan. In einer ruhigen Minute in Daniels Büro klopfte Marc ihm freundschaftlich auf die Schultern und meinte:

»Hey, da hast du ja echt was vorwärtsgebracht in dieser kurzen Zeit. Ich bin wirklich begeistert. Vor allem mit Elias scheinst du ein wahres Verkaufstalent gefunden zu haben. Wenn der nur die Hälfte von dem bringt, was er erzählt hat, dann machen wir hier wirklich das große Geld. Wie bist du denn auf ihn gestoßen?«

»Eigentlich ganz ähnlich, wie ich auf dich gestoßen bin«, schmunzelte Daniel. »Natürlich in einer Bar, allerdings in einer der gehobenen Klasse. Nein, mal im Ernst. Um leichter geschäftliche Kontakte knüpfen zu können, habe ich mich hier bei einem Investmentklub registrieren lassen und an einer der Partys teilgenommen. Beim anschließenden Small Talk haben wir uns dann zufällig kennengelernt. Er war mir auch gleich sympathisch, und nachdem er mir von sich und seinen Geschäften mehr erzählt hat, habe ich ihm am selben Abend noch ein Angebot unterbreitet. Und er hat es dann auch nach mehreren gemeinsamen Verhandlungen tatsächlich angenommen. Allerdings nur unter der Bedingung, dass ich auch seinen Halbbruder und dessen Freund einstelle. Aber du wirst sehen, auch diese Zwei machen einen ganz passablen Eindruck. Ich bin mir sicher, dass wir da ganz schön profitieren.«

»Wollen wir's hoffen. Einen Dampfplauderer will ich nämlich nicht durchfüttern. Was kostet er uns überhaupt?«, wollte Marc noch wissen.

»Er wird uns sicher nicht enttäuschen. Du wirst sehen, er hat schon eine Idee parat, wie wir ohne Verzögerung bereits mit den ersten Partnern durchstarten können. Ich blicke zwar noch nicht hundertprozentig durch, aber ich bin ja auch nicht vom Fach wie du«, lenkte er ein.

»Das war nicht die Antwort auf meine Frage«, wandte Marc mit ernstem Blick ein.

»Was er verdient? Wenig ist es natürlich nicht. Aber dafür habe ich die beiden anderen günstig bekommen. Deren Gehalt liegt unter dem allgemeinen Durchschnitt. Somit gleicht es sich wieder aus.«

»O.k. Ich mag ihn. Scheint ein aufgeweckter Bursche zu sein. Aber behalte ihn trotzdem im Auge. Was wollt ihr sonst noch mit mir besprechen?«

Jetzt war es an der Zeit, ein intensives Gespräch zu dritt zu vereinbaren. Daniel schlug ein gemeinsames Abendessen im Restaurant seines Hotels vor, wo sie über alles in gemütlicher Atmosphäre diskutieren konnten.

Um acht trafen sie sich zu einem Aperitif an der Bar. Anschließend wechselten sie ins feudale Restaurant des Hotels, in dem Daniel schon seit Monaten eine Suite bewohnte. Alle drei bestellten die Empfehlung des Küchenchefs und zur Feier des Tages genehmigten sie sich einen prämierten kalifornischen Rotwein, Jahrgang 1996. Ein Spitzenwein aus dem Napa Valley. Der Wein mundete köstlich zu den servierten Speisen und so fühlten sich alle in kurzer Zeit sichtlich wohl.

Die Stimmung war heiter und gelöst. Sie sprachen über Gott und die Welt, nur nicht über das Thema ihres heutigen Zusammentreffens. Daniel wurde langsam etwas nervös. Elias war nichts anzumerken, denn er unterhielt sich prächtig mit Marc. Als Daniel sich dann wirklich nicht mehr länger auf das allgemeine Geplaudere der beiden konzentrieren konnte, unterbrach er die beiden abrupt:

»Elias bitte komm jetzt endlich auf den Punkt. Lass uns das Geschäftliche besprechen, bevor wir alle zu viel des guten Weins getrunken haben. Das ist ja der Grund unseres heutigen Zusammentreffens. Erzähle Marc von deiner Idee.«

»O.k., o.k., du hast ja recht. Genug geplaudert«, erwiderte Elias.

Ohne weitere Ablenkung wiederholte er vor Marc nochmals seine Idee der Gründung einer Offshoregesellschaft auf den Bermudas, um das Geld ihrer Investoren außer Landes zu verwalten. Er trug seine Idee mit einer solchen Begeisterung vor und erläuterte sämtliche Vorteile bis ins Detail, dass ihm

beide wie gebannt zuhorchten, sogar Daniel, für den die Geschichte ja nicht mehr so neu war. Bis Marc einwandte:

»Das klingt ja alles sehr verlockend, aber irgendein Haken muss an der Sache sein. Das hört sich alles viel zu einfach an.«

»Was sollte daran nicht stimmen? Wir sind nicht die Ersten, die eine Offshorefirma gründen und sich dabei immense Vorteile verschaffen. Eine sogenannte Domizilgesellschaft in diesen Ländern kann binnen 24 Stunden gegründet werden. Wir benötigen dann nur noch ein Bankkonto dort und können bereits Gelder meiner interessierten Partner entgegennehmen. Dazu kommt, dass wir uns eine Menge Steuern sparen würden«, entgegnete Elias.

»Und die Kunden unserer Partner profitieren, indem auch sie Steuern sparen können, wenn ich das richtig verstanden habe«, meldete sich Daniel zu Wort.

»Aber ist das nicht Beihilfe zur Steuerhinterziehung?«, fragte Marc nach.

»Wieso?«, antwortete Elias entrüstet. »Der Investor ist verpflichtet, seine Vermögenswerte bei der Finanzbehörde anzugeben und nicht wir. Wenn er das unterlässt, liegt das nicht in unserer Verantwortung.«

»Hmm ...«, war der einzige Kommentar von Marc.

So richtig gefiel ihm die Sache nicht. Es wollte ihm nicht in den Kopf, warum hier in Hongkong die Abwicklung des Investmentgeschäftes anders verlaufen sollte als in Europa. Sie waren damit sehr erfolgreich und hatten auch keine Probleme mit den zuständigen Behörden. Außerdem war es seiner Meinung nach der korrekte Weg.

»Hey, Marc. Wir könnten auf dem schnellsten Weg mit dem Geldverdienen hier in Asien beginnen und allen Beteiligten wäre geholfen. Außerdem macht das jeder. Immer nur den sicheren Weg zu gehen, bringt nicht den wirklichen Erfolg. Lass es uns doch einfach ausprobieren. Du kommst doch immer wieder mit deinem ›Wir müssen die Extramiles gehen! Und jetzt, wo wir sie gehen wollen, kneifst du«, rief Daniel erbost.

»Tut mir leid, ich versteh den Sinn nicht. Auch Hongkong ist ein sogenanntes Offshoreland und bietet einige Vorteile, warum vertreiben wir nicht, wie sonst auch überall, Onshore unser Produkt?«

»Weil wir damit wesentlich mehr Geld verdienen können. Das muss dir doch einleuchten«, platzte es aus Daniel heraus.»Aha, also da liegt der Hund begraben. Und nur wegen des Profits kommst du mir mit dieser Spezialkonstruktion. Anstatt mir gleich reinen Wein einzuschenken, redet ihr beide seit Stunden um den heißen Brei«, schimpfte Marc wütend. Er konnte diese Art der Vertuschung nicht ausstehen.

»Marc, du tust uns unrecht. Es war meine Idee und mein Vorschlag. Und vor allem habe ich mit allen meinen Partnern Vorgespräche geführt, und wenn wir nicht schnell handeln, werden sie ihr Kundenvermögen bei einem Konkurrenten anlegen, das sollte dir bewusst sein. Wenn du hier und jetzt in Hongkong erfolgreich werden willst, dann musst du es nach meinem Weg machen«, beharrte Elias.

»Wenn nicht, hat mich Daniel falsch informiert, und ich werde mich neu orientieren«, fügte er zornig hinzu.

Er stand auf und verließ wütend das Restaurant.

Verdutzt schauten Marc und Daniel ihm nach.

»Was war das denn? Ist der immer so?«, fragte Marc nach.

»Ich erlebe das heute auch zum ersten Mal. Ich weiß natürlich, dass er sehr temperamentvoll ist, aber so ...«

»Das gefällt mir nicht. Der droht uns ja.«

»Jetzt übertreibe nicht. Er hat uns ganz einfach seinen Standpunkt mitgeteilt. Er will uns ja eigentlich nur helfen, auf dem schnellsten Weg hier Fuß zu fassen.«

Marc wollte nicht weiter darüber diskutieren. Er hasste es, wenn man ihn vor vollendete Tatsachen stellte. Daniel hätte ihn vorab über diese angebliche Geschäftsidee informieren müssen. Diese falsche Vorgehensweise machte er ihm auch unmissverständlich zum Vorwurf. Zerknirscht entschuldigte Daniel sich. Doch gleich darauf fing er wieder an, die Idee von Elias anzupreisen.

»Jetzt gib doch auch zu, dass die Sache genial ist. Das würde uns ganz andere Dimensionen eröffnen, die wir noch gar nicht in Erwägung gezogen haben«, fuhr er fort.

»Und mit Elias haben wir genau den richtigen Mann dafür. Der zieht die Sache durch. Außerdem hat er schon viele seiner Kontakte damit heißgemacht. Also, was soll denn für uns noch schiefgehen? Nur wer auch ein Risiko eingeht, kann gewinnen. Das kommt übrigens nicht von mir. Ich verstehe dein Zögern in dieser Sache nicht.«

Marc schaute ihn durchdringend an. Er musste sich eingestehen, dass es ihn in gewisser Hinsicht reizte und er durchaus nicht abgeneigt war, es zu versuchen. Er durfte dabei aber Stefan nicht vergessen. Obwohl er ihm die Asienexpansion noch nicht offiziell mitgeteilt hatte, müsste er ihn jetzt als sein Teilhaber und enger Freund eigentlich ins Vertrauen ziehen. Hier ging es um eine sehr wichtige Entscheidung, die nur gemeinsam getroffen werden konnte. Seit er Daniel kennengelernt und ihn ins Unternehmen geholt hatte, verlor sich diese Gemeinsamkeit mehr und mehr, sowohl was das Geschäftliche als auch das Private betraf. Wahrscheinlich lag es daran, dass Stefan Daniel nicht über den Weg traute. Und Marc wollte sich seine negativen Bemerkungen, jedes Mal, wenn er nur seinen Namen erwähnte, einfach nicht mehr anhören. Wenn er Stefan jetzt diesen Vorschlag unterbreiten würde, das wusste Marc genau, wäre das Asien Geschäft gestorben. Er hatte die Expansion nach Asien mit Daniel begonnen und würde diese jetzt auch mit ihm weiterführen. Daran sollte Stefan nichts ändern können. Auch wenn dies im Moment bedeutete, nicht den ganz korrekten Weg zu gehen.

»Also gut! Meinen Segen habt ihr. Aber ich will über alles jederzeit informiert sein. Sowohl über das Positive als auch über das Negative, verstanden?«, warnte er ihn.

Daniel war erleichtert, ließ sich dies jedoch nicht zu offenkundig anmerken. Jetzt konnte der Spaß erst so richtig beginnen.

--- Ende der Leseprobe ---