



Sitz der Sparkasse Harburg-Buxtehude: Der Argwohn richtet sich gegen das System, die Institute, die Leute, die dort arbeiten

GELDANLAGEN

Die Vertrauensblase

Mehr als 20 Milliarden Euro verlieren die Deutschen jährlich durch falsche Bankberatung. Das Misstrauen ist groß: Die Bank, bisher Vertrauter des Bürgers, ist zum Gegner geworden. Ein Geschäftsmann aus Norddeutschland ist durch den Streit mit seiner Sparkasse krank geworden. *Von Ralf Hoppe*

Ein verregneter Vormittag, Joachim Launhardt sitzt am gläsernen Esstisch im Wohnzimmer seines Einfamilienhauses. Das Haus steht in Buchholz, Niedersachsen. Launhardt, ein älterer Herr, hat eine Tasse Kaffee vor sich stehen, entkoffeiniert, vor ihm liegen Papiere. Er muss sich entscheiden.

„Langsam ruiniert werden oder schnell ruiniert werden – vor dieser Entscheidung steht man“, sagt er.

Joachim Launhardt, aus Lübeck stammend, ist ein liebenswürdiger Herr mit rosigem Gesicht und schmalem, grauem Schnurrbart, etwas hüftsteif, dabei von hanseatisch getönter Freundlichkeit, er ist ein Mann des Einstecktuchs und ein Opfer der Finanzkrise.

Launhardts Geschichte ist eine Geschichte über das, was bleiben wird von dieser Krise, irreparabel wahrscheinlich, für lange Zeit; sie beschreibt das angstvolle Misstrauen, mit dem die Kunden inzwischen den Banken begegnen. Das Misstrauen gilt dem System, es gilt auch dem einzelnen Institut, den Leuten, die dort arbeiten.

Zwischen 20 und 30 Milliarden Euro verlieren die Bundesbürger im Jahr durch schlechte Bankberatung; zu diesem Ergebnis kommt jetzt eine Studie des Hamburger Forschungsinstituts Evers & Jung, im Auftrag des Verbraucherschutzministeriums. Fehlleistungen seien eher die Regel als die Ausnahme, heißt es, die Standards seien mangelhaft, wildwestmäßig, der Regulie-

ungsgrad zum Beispiel sei „weit unter dem, was etwa für das Handwerk verlangt wird“. Das Vertrauen der Anleger, sagt die Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner, werde „viel zu oft enttäuscht“. Sie will jetzt die Gesetze verschärfen, ein bisschen spät, findet Launhardt.

„Schlechter Rat ist teuer“, sagt er, „aber wie ruinös teuer, das haben wir zu spüren bekommen.“

Es ist eine heikle Substanz, das Geld, tabubesezt, man spricht sonst nicht darüber, aber mit dem Bankberater besprach man es immer, der Bankberater war wie der nette Herr Kaiser von der Hamburg-Mannheimer, nur in der Wirklichkeit. Launhardt ist seit beinahe drei Jahrzehnten Kunde der Sparkasse Harburg-Buxtehude,

er kann heute noch die Namen aller Filialleiter aufzählen.

Einige wird er wohl vor Gericht wiedersehen. Eine Lawine von Prozessen rollt jetzt durchs Land, Launhardts Fall ist nur einer von Tausenden. Doch er ist exemplarisch, enthält alle unheilvollen Zutaten, die vielleicht jedem hätten zu schaffen machen können – die Arg- und Ahnungslosigkeit eines Durchschnittsbürgers, die Komplexität des Finanzmarkts, der Erfolgsdruck der Berater, Geld, Gier, Angst.

Es begann vor etwa eineinhalb Jahren.

Joachim Launhardt saß in seinem Auto, er fuhr heim. Fuhr Richtung Süden, Buchholz, es ging ihm schlecht, er hasste alles, vor allem hasste er das ockergelbe Haus, diesen schrecklichen Kasten, nichts als Ärger hatte man damit, vor allem mit den Mietnomaden, Schmarotzern, Banditen. Eben hatten er und der Hausmeister noch 15 Kubikmeter Müll aus einer verlassenen, verwüsteten Wohnung geschleppt, schmutziges Mobiliar, Elektroschrott, Schuhe, Zeitschriften, und alles stank und klebte; aber als Vermieter, fand er, war man chancenlos – und er erst recht. Er war zu höflich, zu altmodisch und zu gutmütig.

Er wollte das Haus loswerden. Demnächst würde er 70 werden. Und als er in Sprötze links abbog, fasste Joachim Launhardt, ehemaliger Kaufmann, den Entschluss, sein Geld von nun an mit klugen Finanzinvestitionen zu verdienen.

Launhardt hatte bis dahin Grund, seinen Fähigkeiten als Geschäftsmann zu vertrauen. Anfang der sechziger Jahre war er als leitender Angestellter einer Schweizer Firma nach Afrika gegangen, nach Nigeria. Seine Frau und er lebten in Lagos, in einem Viertel exklusiv für Weiße, hatten ein Haus, Köchin, Chauffeur, Kindermädchen; aufregend, aber trotzdem legten sie jeden Pfennig zurück.

Spare in der Zeit, das war schon immer mein Grundsatz, Launhardt räuspert sich.

Zurück in Deutschland, ließen sich die Launhardts südlich von Hamburg nieder, sie kauften ein Haus, ihr in Afrika Ersparthes stockten sie mit einem Kredit der Sparkasse Harburg-Buxtehude auf. Auch ihr erster Firmenkredit stammte von der Sparkasse.

Die Oriental Vertriebsgesellschaft mbH importierte Handbesen, Tisch-Sets, handgenähte Ledertaschen, Kerzenuntersetzer, das Zeug war spottbillig und verkaufte sich. Launhardt hatte die Woolworth-Kette als Kunden gewonnen, alle paar Wochen flog er nach Japan, Südkorea, China, er hatte 15 Angestellte, der Umsatz lag bei 5,7 Millionen Mark. Die Launhardts ver-

kauften das Haus, kauften ein größeres. Und immer wieder war es ein und dieselbe Kreissparkasse, die die Investition finanzierte.

Doch plötzlich, Mitte der neunziger Jahre, brach das Geschäft ein. Die großen Firmen schickten jetzt ihre eigenen Leute nach Fernost, sie brauchten keine Zwischenhändler, keine Launhardts. Sein Umsatz sackte auf die Hälfte ab.

Sie gaben das Importgeschäft auf, steckten alles in den Kauf jenes ockergelben Hauses, acht Wohnungen, in Hamburg-Harburg. Auch diesen Kauf ließ Launhardt über die Sparkasse finanzieren – nach sechs Jahren jedoch, entnervt von Mietern und Mietnomaden, verkaufte er es.

Im Sommer 2007 saß Launhardt in einem unscheinbaren Büro in der Zentralverwaltung der Sparkasse, einem vielstöckigen Klotz in der Harburger Innenstadt. Launhardt gegenüber saßen die Herren L. und S. Herr S. war der Ältere, Herr L. der Jüngere, Launhardt schätzte ihn auf Mitte dreißig, er schenkte Kaffee ein und lächelte viel, und jetzt errechnete er die Vorfäl-

ne Riesensumme, doch sie ärgerte Launhardt. Sein Kaufmannsinn erwachte.

Ob es nicht kreative Möglichkeiten gebe, fragte Launhardt. So erinnert er sich. Kreative Möglichkeiten?

Nun, ob die Sparkasse nicht ein bisschen mehr Flexibilität zeigen könne – einem treuen Kunden gegenüber? So ungefähr, erinnert sich Launhardt heute, drückte er sich aus; es war ein in umständlichem Kaufmannsdeutsch vorgetragener Versuch, den Preis zu drücken. Drei-, vier-, fünftausend Euro, das hätte Launhardt gereicht, als Geste des Entgegenkommens, er wusste, dass die Bank Spielraum besaß.

„Aber da“, sagt Launhardt heute, „schnappte die Falle schon.“

Die Bank war von jeher Teil des Alltagslebens, in der Kleinstadt, im Viertel, im Dorf, wie der Bäcker, Elektriker. Von jeher hatte man als Kunde *seinen* Berater und Betreuer, der alle Kontobewegungen überblickte, der eine Vertrauensperson war, ein Hausarzt für Geld.

Früher gab es den „Bankbeamten“, der mit der Zuverlässigkeit eines Staatsdieners die Bücher der kleinen Sparer führte. Aus dem Sparer wurde der dynamische Investor. Und der Phänotyp des biedereren Bankbeamten wurde ersetzt durch den Berater, den Geschäftsmann, den Profi, und die Beratung mutierte zu einem heimlichen Verkaufsgespräch. Wo die Grenze verläuft zwischen Beratung und Verkauf, das ist für Kunden nur noch schwer zu erkennen.

Die Berater L. und S. luden Launhardt in den folgenden Wochen zu vier Gesprächen ein, sie erläuterten, erinnert er sich, wie er jene 24 000 Euro einsparen könnte. Er sollte sein Darlehen einfach nicht zurückzahlen, sondern Schuldner der Sparkasse bleiben. Doch sollte er seinen Erlös aus dem Hausverkauf kreativer anlegen, und zwar, dies war der Clou, in ein Papier, das mehr Rendite abwürfe, als Launhardt an Zinsen zahlen müsste.

„Ich dachte“, sagt Launhardt heute, „na, wie gut, dass es so was gibt.“

War das nicht naiv, Herr Launhardt? Für einen Kaufmann, für einen Geschäftsmann? „Nun ja“, sagt er, „wir hätten uns nicht in diesem Maße verlassen sollen auf die Bank.“

Das Papier, das die Herren L. und S. dem Ehepaar Launhardt schließlich präsentierten wie ein kostbares Geschenk, war ein Zertifikat. Juristisch-technisch war es eine Schuldverschreibung, eine von ungefähr 200 000, die zu jener Zeit auf dem Markt waren. Der Käufer kaufte damit gewisse Versprechen und Leistungen der Bank ein. Von seiner Investitionsausrich-



FOTOS: GREGOR SCHLAEGER

Sparkassenkunden Launhardt: „Falle zugeschnappt“

ligkeitsentschädigung, die Launhardt zu erstatten hatte. Es waren 24 000 Euro.

Launhardt hatte das Haus für 750 000 Euro an eine dänische Investorengruppe verkauft. Weil er es für ungerechnet eine halbe Million Euro gekauft und etwa 260 000 Euro investiert hatte, hatte er mit dem Verkauf einen leichten Verlust realisiert. Das Gebäude war außerdem mit einer Grundschuld in Höhe von 650 000 Euro belastet, die nun abgelöst werden sollte. So fiel jene Vorfälligkeitsentschädigung an, die Herr L. für Launhardt errechnete.

Eine Vorfälligkeitsentschädigung ersetzt der Gläubigerbank die Zinsen, die ihr entgehen, sofern sie eine vorzeitige Tilgung des Kredits akzeptiert. 24 000 Euro war kei-

tung her war das Ganze ein Mischprodukt: Sicherheit und Risiko waren eng verschachtelt, so eng, dass Launhardt, selbst wenn er es versucht hätte, die Konstruktion wohl kaum hätte durchschauen können.

Das Papier enthielt einerseits das Versprechen, am Ende der Laufzeit das investierte Kapital zurückzuzahlen. Und zwar zu hundert Prozent. Um dies sicherzustellen, floss das Geld zum Teil in den konservativen, wenn auch renditeschwachen Rentenmarkt.

Doch gleichzeitig sollte das Produkt Rendite abwerfen – und nicht zu knapp. Der andere Teil des Geldes wurde darum in den spekulativen Derivatemarkt gesteckt.

Wie diese flexible Verteilung, Allokation genannt, aussah, darauf hatten die Anleger, Leute wie Launhardt, keinen Einfluss. In seiner Broschüre war Launhardt auf das Wort gestoßen, und er schrieb an den Rand: „Was heißt Allokation?“

„Auch was Derivate sind“, sagt Launhardt, er räuspert sich, „auch was Derivate sind, genau kann ich es leider nicht erklären.“

Was er kaufte, war der Einstieg in eine Wette. Keine Aktie, sondern eine vom Aktienkurs oder einem Aktienindex abgeleitete Annahme, wie der Kurs sich entwickeln würde. „Derivat“, das bedeutet: Gehandelt wird nicht eine Ware, sondern die Erwartung, wie begehrt eine Ware sein wird. Oder, weil es im Finanzmarkt schnelle und starke Rückkopplungen gibt: Erwartungen, die sich auf Erwartungen beziehen. Gehandelt wird, was niemand kennt: die Zukunft.

Beim letzten Treffen mit den Herren Beratern L. und S. war Launhardts Frau Dagmar dabei. Sie erinnert sich heute, sagt sie, dass sie mehrmals nachfragte, wie sicher das alles sei. Schließlich handele es sich um ihre Altersvorsorge.

Nun, die Ausschüttung könne freilich um ein oder zwei Zehntel unter dem erwünschten Wert liegen, so hätten es ihr die Bankberater erklärt, sagt sie.

Das verstand Frau Launhardt, sie war nicht gierig.

Ihr Mann und sie blickten sich an. Sie nickte ihm zu. Letztlich war es seine Entscheidung, er war der Kaufmann. Geld aus dem Nichts, er beließ es dabei, es schien ein zu gutes Geschäft zu sein.

Joachim Launhardt kaufte auf Vermittlung der Sparkasse Harburg-Buxtehude das Citigroup Euro Income Plus, Emittentin war die Allegro Investment Corp. S. A., eingetragen im Firmenregister von Luxemburg unter der Nummer B.82.192. Laut Verkaufsbroschüre und Basisprospekt sollte das Papier etwa 9,5 bis 9,8 Prozent im Jahr ausschütten können, die Ausschüttung sollte vierteljährlich erfolgen.

Auf der Auftragsbestätigung, Schreiben der Sparkasse vom 31. August 2007, stand:



Bankberater, Kundschaft (1965): Hausarzt fürs Geld

„Ich/wir haben(n) den Auftrag aus eigener Initiative erteilt. Ich/wir sind beraten worden.“ Fünf Tage später die Abrechnung, über 644 Stück, zum Preis von 663 320 Euro, damit war er ein guter Kunde, er bekam ein *upgrading*, nur zwei statt drei Prozent Ausgabeaufschlag. Das ocker-gelbe Mietshaus mit seinen renitenten Mietnomaden war er nun auch los. Die Vorfälligkeitsentschädigung in Höhe von 24 000 Euro hatte er gespart, und die monatlichen 3000 Euro Zinsen für den stehengelassenen Kredit würde er mit den Zertifikat-Ausschüttungen bezahlen. Ende September wurde der erste Coupon fällig, die erste Auszahlung. Es waren 13 248 Euro für drei Monate, 4416 im Monat.

Klappt also, dachte Launhardt.

Das Produkt, in das er sich eingekauft hatte, war die Kreation der damals größten Bank der Welt, der Citigroup. Geschmiedet wurden diese Papiere in New York und vor allem in London, im Osten der Stadt, in Canary Wharf. Einer dieser Bankentürme, die Tag und Nacht beleuchtet sind, ist das Citigroup Centre. Dort, in London und New York, sitzen die angeblich Cleversten der Branche. Die Leute, deren Aufgabe es ist, in die Zukunft zu schauen.

Es sind Leute aus allen Fakultäten darunter, promovierte Mathematiker, Finanzwissenschaftler, Physiker, Nerds aller Art; und sie hocken da in Teams von etwa fünf bis acht Mann und basteln am Design hochkomplizierter Wetten, an raffinierten Formeln. Und weil in den Türmen neben-

an ihre Kollegen und Konkurrenten ebenfalls nach solchen raffinierten Formeln fahnden, herrscht ein ständiger Konkurrenzkampf um die beste Wette.

Schon die äußere, die juristische Konstruktion des Papiers, die Staffellung der beteiligten Gesellschaften und Banken, hatte Launhardt nie recht begriffen. Juristisch war sein Vertragspartner eine sogenannte Zweckgesellschaft, eingetragen in Luxemburg, ohne nennenswertes Kapital, also eigentlich nicht mehr als ein Name, ein Eintrag. Dieser Zweckgesellschaft war ein sogenannter Swap-Partner an die Seite gestellt, die Citigroup Financial Products Inc., eine Citi-Tochter. Und dahinter erst, als Garantin, stand die Mutterbank, die Citigroup.

Zweckgesellschaft, Garantin, Swap – es sollte der Tag kommen, an dem Launhardt sich fragte, ob seine Bank ihn einfach hatte plündern wollen. Doch auch hier irrte er sich. Die Konstruktion des Zertifikats sah durchaus vor, dass der Kunde Geld verdient, und tatsächlich wurde eine Rendite von etwa neuneneinhalb Prozent für den Kunden angepeilt.

Bei Zertifikaten wie diesem beträgt das der Bank zur Verfügung stehende Spielgeld zwischen 10 und 25 Millionen Euro. Angenommen, die Zertifikat-Manager beleihen die 25 Millionen, „hebeln“ sie, wie der Fachausdruck lautet. Dann können sie mit einem Vielfachen von 25 Millionen ins Spiel gehen, zum Beispiel mit 200 Millionen. Auch wenn sie mit diesem gehebelten Betrag nur einen vergleichsweise geringen



Londoner Bankenviertel Canary Wharf: *Seltame Welt der Stochastik und der Optionstheorie*

Gewinn erzielen, beispielsweise ein Prozent, also zwei Millionen, so sind, auf den ursprünglichen Betrag gerechnet, auch zwei Millionen erklecklich, nämlich acht Prozent. Es ist ein gewagtes Geschäft, aber kein Hütchenspiel.

Das Zertifikat-Design sah vor, dass im Jahr rund 15 Prozent Rendite zu erwirtschaften wären, rund 9 für den Anleger, der Rest für die Bank. Dieses ehrgeizige Ziel hätte sich nur verwirklichen lassen mit einer aggressiven, beinahe waghalsigen Strategie, die dem konservativen Kurs beigemischt war.

Ein Teil des Geldes wurde möglichst sicher angelegt. Mit dem anderen Teil wur-

solchen Option erwirbt das Recht, die Option eben, zum Beispiel in drei Monaten soundso viele Aktien zu einem bestimmten Preis zu beziehen, herbeizurufen, *to call*. Etwa 100 VW-Aktien zum Stückpreis von 100 Euro. Der Inhaber der Option kann dann zuschlagen, wenn er will; er kann es aber auch lassen.

Das bedeutet nicht, dass der Verkäufer der Call-Option diese Aktien jetzt unbedingt horten muss. Er gibt lediglich das Versprechen ab, sie liefern zu können. Dafür kassiert er eine Gebühr.

Falls der tatsächliche Aktienkurs zum Ende der Frist etwa bei 90 liegt, dann wird niemand die Call-Option ausüben.

In den Banktürmen herrscht der Kampf um die beste Zukunftsformel.

de riskant gezockt. Lief es gut, wurde umgeschichtet, weniger Geld in sicheren Anlagen gehalten, mehr in riskante Spekulationen gesteckt. Lief es schlecht, wurde mehr auf die sichere Seite gepackt. Und lief es ganz schlecht, wurde die Spekulation komplett eingestellt. Alles Geld wurde nun auf sicher gesetzt, um bis zum Ende der Laufzeit die Verluste auszugleichen und das Kapital zu 100 Prozent rückzahlen zu können. Wie auf das jeweilige Szenario schnell zu reagieren sei, wurde per Computer und durch die Formel entschieden, wie durch Autopilot, das war das Werk der Finanzmathematiker.

Im Fall von Launhardts Papier wollte man vor allem verdienen am Verkauf sogenannter Call-Optionen. Der Käufer einer

Wenn jedoch der Aktienkurs zum Ende der Frist höher liegt, etwa bei 110, muss die Call-Option bedient werden – der Verkäufer der Option muss also Aktien zum abgemachten Preis von 100 Euro liefern, die er für 110 Euro kauft. Der Verlust geht zu Lasten der Gebührengewinne und kann sie auch übersteigen.

So steht und fällt alles mit der Frage, wie zu einem bestimmten Zeitpunkt eine bestimmte Aktie stehen wird. Wie wird die Zukunft aussehen? Wer gute Prognosen hat, verdient Geld.

Launhardt, der freundliche Herr aus Buchholz, hätte seinen Bankberatern zwei schlichte Fragen stellen können. Die erste Frage: Warum sollten ausgerechnet seine Investmentbanker, die Erfinder des Euro-

Income-Plus-Zertifikats, weiterblickend sein als ihre Kontrahenten? Unwahrscheinlich, dass ihm seine Berater von der Sparkasse Harburg-Buxtehude, die Herren L. und S., hierauf eine befriedigende Antwort hätten geben können.

Auf der Suche nach der Antwort kann es einem gehen wie bei „Alice im Wunderland“, im Märchen von Lewis Carroll, einem Mathematiker. Man fällt durch ein Kaninchenloch und findet sich wieder in einer seltsamen Welt, der Welt der Optionstheorie und der Stochastik, also der Kunst des Ratens, man befindet sich im Land der induktiven Statistik und höheren Mathematik. Beängstigend? Ja. Aber manche Menschen kennen sich hier aus, sie glauben daran, mittels einer Formel die Zukunft tatsächlich berechnen zu können.

Im Jahr 1997 wurden zwei Finanzmathematiker mit dem Nobelpreis geehrt, für eine Formel, mit der die möglichst genaue Preisfindung bei solchen Optionen ermöglicht werden sollte – ähnlich jenen Optionen also, mit denen Launhardts vierteljährlicher Coupon erwirtschaftet werden sollte. Es waren Myron Scholes und Fischer Black, und ihre Formel ist unter Finanzmathematikern gleichsam heilig.

Eine Formel ist wie ein Kaugummiautomat: Man wirft oben etwas ein, Daten etwa, dreht am Knauf, unten kollert die Antwort ins Ausgabefach. Zum Beispiel die Ankunftszeit nach einer 500 Kilometer langen Autobahnfahrt: Strecke, Durchschnittstempo, Pausendauer, damit kommt man auf ganz ordentliche Prognosen.

Auf dem Finanzmarkt ist es ungleich schwieriger, viel mehr Variablen, unvorhersehbare Kurssprünge. Die Annahme, ein Risiko berechnen zu können, erhöht außerdem die Risikobereitschaft jedes Einzelnen – somit entsteht aus Berechenbarkeit eine neue Unberechenbarkeit. Die man ebenfalls in das Modell einbauen müsste. Und schon wird es wieder komplizierter.

Black und Scholes machten sich also daran, Preise, Laufzeit, Zinssatz, Normalverteilungsfunktion, Varianz der jeweiligen Aktie, also ihre Schwankungsanfälligkeit, in einer Formel zusammenzusetzen, für die es später den Nobelpreis gab:

$$w = xN\left(\frac{\ln\left(\frac{x}{c}\right) + \left(r + \frac{v^2}{2}\right)T}{v\sqrt{T}}\right) - ce^{-rT}N\left(\frac{\ln\left(\frac{x}{c}\right) + \left(r - \frac{v^2}{2}\right)T}{v\sqrt{T}}\right)$$

Diese Formel, an der Grenzlinie zum Mystischen, ist das Urmeter, davon gibt es Varianten und Abervarianten. Und alle wollen die Zukunft berechnen. Aber sie werden mit Vermutungen gefüttert, das ist unvermeidbar. Und mit falschen Vermutungen liefert jede Formel falsche Ergebnisse.

Etwa drei Monate hatte es gedauert, bis das Papier, das Launhardt später kaufen



GREGOR SCHLAGER

Launhardt-Anwalt Husack: „Es ist nicht angenehm, aber ich bin Krisengewinnler“

sollte, fertiggestellt war, bis die Formel errechnet, getestet und sodann in juristische Form gebracht worden war, der zeitaufwendigste Teil.

Nun, nach Ablauf der Zeichnungsfrist, probierte man sie aus und spielte. Es war Herbst 2007. Launhardt, erpicht auf die hohe Rendite, hatte seine hohen Schulden stehenlassen.

Anfangs lief es gut. Doch dann nicht mehr. Entweder war der Markt so außer Rand und Band, dass die Volatilitätsannahmen, die in der Formel steckten, nicht ausreichten. Oder die Formel hatte einen grundsätzlichen Fehler. Auf jeden Fall funktionierte sie nicht.

Oft sind Bankberater wie Kellner, die niemals in der Küche waren.

Und dies war die zweite Frage, die Launhardt beim Beratungsgespräch hätte stellen können: Kann denn nichts schiefgehen?

Die Antwort hätte lauten müssen: Klar kann was schiefgehen.

Für diesen Fall war jedoch seitens der Bank vorgesorgt. Sobald der spekulative Teil der Anlage hohe Verluste machte, zog man einfach den Stecker raus, und das Ganze erstarrte. Mitten in der Bewegung, wie schockgefroren. Und so wird es bleiben, bis zum Ende der Laufzeit. Für die Anleger gilt: Rendite gibt es nun nicht mehr, null. So steht es im Prospekt, so stand es auch in der Verkaufsbroschüre, die Launhardt damals ausgehändigt bekam. Der Fairness halber muss man sagen: Launhardt konnte wissen, worauf er sich einließ.

War Launhardt zu gutgläubig, zu gierig? Hätten seine Berater von der Sparkasse, die Herren L. und S., ihm dieses Zertifikat überhaupt verkaufen dürfen? Sahen sie nicht, dass der alte Herr eigentlich von der Sache nichts begriff? Wollten sie es nicht sehen?

Das Landgericht Hamburg wird diese Fragen wohl beantworten müssen. Der SPIEGEL hat um ein Gespräch mit den Beratern Launhardts gebeten, dies wurde seitens der Sparkasse abgelehnt, mit Hinweis auf den möglicherweise bevorstehenden Prozess.

Launhardt begriff damals die Welt nicht mehr. Wieso blieb die Zahlung aus? Er brauchte sie doch, brauchte die viertel-

jährliche Ausschüttung, denn er hatte ja, auf Anraten oder Vorschlag seiner Bankberater, dieses Wunder-Zertifikat gekauft, statt seine Schulden zu tilgen.

Jeden Monat zahlte er rund 3000 Euro an Zinsen und Tilgung und musste nun neue Schulden machen, um seine alten Schulden zu bedienen.

Nichts ist so verzweifelt lang wie eine schlaflose Nacht voller Selbstvorwürfe. Es folgten quälende Gespräche zwischen den Launhardts und ihren Bankberatern. Man saß unbehaglich am Glastisch der Launhardts, auf den knarrenden Rattanstühlen, und auch die Berater, erinnert sich Launhardt, wirkten beklommen.

Irgendwann boten sie eine Umwandlung der Papiere an, boten ein Alternativpapier

an, es stammte von einer Investmentbank, Lehman Brothers. Bis zur deren Pleite waren es damals nur noch drei Monate. Allein Launhardts Verdrossenheit bewirkte ein instinktives Misstrauen, verhinderte, dass er zugriff, sich vollständig ruinierte.

Die Launhardts wurden krank. Bluthochdruck, Allergien, Gürtelrose, die Palette der Stresssymptome.

„Wir hatten ganz klargemacht: Sicherheit geht vor“, sagt Dagmar Launhardt.

„Diese Leute“, sagt Joachim Launhardt, „haben unser Vertrauen missbraucht.“

Von Vertrauen steht nichts im Vertrag. Die Herren L. und S. waren Teil eines Systems, in dem Anleger und Banken sich unheilvoll ergänzten.

Der Vertriebsdruck aus den Zentralen der Banken, noch mehr Kredite, Fonds, Versicherungen, Kreditkartenverträge zu verkaufen, ist gestiegen. Insider erzählen von Listen, die neben der Kaffeemaschine hängen, auf denen die Abschlüsse der einzelnen Berater stehen. Der leistungsabhängige Gehaltsanteil kann bis zu einem Drittel des Festgehalts betragen. Der Leistungsdruck erreicht anscheinend auch die Berater in den bislang braven Filialen, und viele Berater wissen oft selbst nicht recht, was sie verkaufen: Kellner, die nie in der Küche waren.

Inzwischen hat Launhardt einen Anwalt, einen Mann aus Hamburg-Altona, er heißt Ulrich Husack.

Husack ist zu einem Teil Rockmusiker und zu neun Teilen Jurist. Er wurde berühmt, weil er für 150 Zertifikate-Käufer gegen die Hamburger Sparkasse kämpfte und in allen 150 Fällen eine Rückführung durchsetzte, der Streitwert betrug knapp vier Millionen Euro.

Seitdem kann Husack – der am Anfang seiner Karriere auch schon Warentermin-Beträger bis Lanzarote verfolgte und wochenlang gemeinsam mit einem Detektiv beschattete – sich vor Mandanten kaum retten. Die Wochenenden verbringt er im Büro, am Schreibtisch, hinter sich drei Jimi-Hendrix-Seriografien, für ihn ist jetzt die Zeit, in der er Geld verdienen muss.

„Es ist mir nicht angenehm“, sagt er, „aber ich bin Krisengewinnler.“

An jenem verregneten Vormittag, am Glastisch seines Einfamilienhauses in Buchholz, trifft Joachim Launhardt schließlich seine Entscheidung.

Er verkauft das Papier, das ihn zu ruinieren droht, verkauft es an die Emittentin zurück, zu einem deutlich schlechteren Kurs, und er realisiert einen Verlust von 107 419 Euro und 20 Cent.

Doch er verringert damit den möglichen Streitwert vor Gericht auf ein Sechstel, und damit die Prozesskosten. Und als Husack, sein Anwalt, anruft und fragt, ob Launhardt immer noch einen Prozess will, sagt er ja. ♦