

„Ein Stück Kriminalgeschichte“

Die Handelskonzerne aus dem Westen teilen den neuen Markt in den ostdeutschen Ländern untereinander auf. Ihre Methoden sind nicht immer die feinsten; hilf-

che Ostdeutsche werden gut belohnt, kleine Einzelhändler haben kaum eine Chance. Jetzt sollen zwei Manager der Treuhandanstalt Recht und Ordnung schaffen.

Morgens um halb sechs ist für Hans Eggert, 71, und Sohn Hans-Wilhelm, 40, die Nacht vorbei. Um diese Zeit gehen die beiden runter ins Erdgeschoß ihres Hauses in der Schweriner Altstadt, ordnen Ware, reden über Preise und Sonderangebote, warten auf die ersten Lieferanten.

Erst in den Abendstunden, wenn der letzte Kunde längst gegangen ist, wird der Arbeitstag beendet sein. „Seit hier die Marktwirtschaft tobt“, sagt der Senior, „müssen wir früher aufstehen und kommen später ins Bett.“

Die Familie Eggert betreibt ein traditionsreiches Schweriner Geschäft. „Lebensmittel Gebr. Eggert“ steht in großen grauen Lettern über dem 1840 gegründeten Laden. Anfang Dezember 1990 feierte das Familienunternehmen ohne viel Aufsehen sein 150jähriges Jubiläum.

Das kleine Kaufmannsgeschlecht der Eggerts hat die Herrschaft mecklenburgischer Herzöge ebenso überlebt wie Deutschlands Kaiserreich und die Nazi-Diktatur. Selbst durch vier Jahrzehnte Sozialismus laivierte sich die Privatfirma erfolgreich. HO und Konsum, die beiden Handelsmonopolisten im SED-Reich – für Hans Eggert keine Konkurrenz. Er war immer einen Tick besser als die volkseigenen und genossenschaftlichen Warenverteiler.

Doch nun, die neue Zeit freien Unternehmertums hat gerade erst begonnen, sieht die Zukunft plötzlich düster aus. Die Kunden bleiben zunehmend weg. Im Preiskampf erprobte Handelskonzerne bestimmen in Schwerin Warenströme und Konditionen.

Der zum Mülheimer Handelskonzern Tengelmann gehörende Filialist Kaiser's



Kaufmann Eggert, Sohn: Opfer der neuen Zeit?

hat in der Stadt etliche HO-Hallen frisch herausgeputzt. Mitte November eröffnete Konkurrent Rewe einen Penny-Markt in einer leerstehenden Fabrikhalle und Aldi eine Verkaufsstelle im Gebäude einer ehemaligen Betriebskampfgruppe.

Da kann die Schweriner Kaufmannsfamilie nicht mehr mithalten. Selbst als Geschäftspartner finden die Eggerts bei den Großen keine Beachtung – der Laden mit seinen knappen 90 Quadratmetern Verkaufsfläche ist einfach zu klein.

„Es ist schon tragisch“, klagt Hans Eggert, „wenn ich als einer der letzten freien Kaufleute der alten DDR ein Opfer der neuen Zeit würde.“

Nein, für die neue Zeit scheint der brave mecklenburgische Handelsmann kaum geschaffen. Er hat weder die Mittel, noch kennt er die Tricks, um sich nun durchzudringen.

Im Ring der freien Marktwirtschaft gelten andere Gesetze. Ohne Rücksicht auf die Regeln ehrbarer Kaufleute toben die Kämpfe um Handelsmacht und Ladenflächen im neuen deutschen Osten. Quasi im Zeitraffer wird der Handel in den fünf Ostländern des Bundes aufgerollt und ganz nach Westmodell umgewühlt. Vier Jahrzehnte bundesdeutscher Handelsgeschichte, der Weg vom Kolonialwarenladen zum riesigen Discounter, sollen im Eilverfahren nachgeholt werden.

Das Tempo des Umwälzungs von sozialistischer Warenverteilung zum knallharten Wettbewerb ist abenteuerlich. Die Angst, die Konkurrenz könnte schneller vor Ort sein, trieb die Einzelhandelsriesen schon vor der Währungsunion im Juli gen Osten. Kräftige Ellenbogen galten

von Anfang an als probates Fortbewegungsmittel.

Im Handstreich übernahm etwa die Tengelmann-Tochtergesellschaft Kaiser's bereits im Sommer 27 von 31 HO-Kaufhallen im ehemaligen Bezirk Schwerin. Die Konkurrenz bemerkte den Coup erst, als es zu spät war.

Bis heute kann der Supermarkt-Filialist die Preise für Kaffee, Brot und Schokolade weitgehend im Alleingang bestimmen. Von Wettbewerb sind erst geringe Spuren zu erkennen.

Die Übernahme der meist konkurrenzlos gut gelegenen HO-Kaufhallen durch den Mülheimer Handelsgiganten, wettete die *Schweriner Volkszeitung*, sei nichts weiter als „der Übergang von einem Monopol ins nächste“. Uwe Karsten, Hauptgeschäftsführer der örtlichen Industrie- und Handelskammer, glaubte gar an Bestechung im Spiel. Nur so richtig nachweisen konnte Karsten den neuen Partnern nichts.

Eingefädelt wurde das für Tengemann lukrative Geschäft mit der Schweriner HO-Direktorin Ingrid Nysalk. Die resolute Handelsfrau wollte den Großbetrieb als Supermarktkette erhalten und damit ihren Job sichern. Tengemann dankte den Einsatz mit einem gut dotierten Vertrag.

Ein von der Treuhand vorgelegtes Alternativkonzept sah die wettbewerbsgerechte Verteilung der HO-Kaufhallen an konkurrierende Einzelhändler vor, es wurde erst gar nicht ernsthaft diskutiert. Zum einen, weil Kaufhallen-Belegschaften mit Streik für Tengemann drohten. Zum anderen, weil der von der Treuhand angeheuerte Unternehmensberater zwar mit guten Vorschlägen aufwartete, aber vielleicht doch nicht der geeignete Mann für die heikle Aufgabe war.

Als Autor des Treuhand-Gutachtens nämlich zeichnete der in Schleswig-Hol-

stein lebende Kaufmann Erich Wolf, 69. Wolf ist in Handelskreisen bestens bekannt. 1976 hatte er mit seiner Supermarktkette „mehr Wert“ den bis dahin spektakulärsten Konkurs der bundesdeutschen Handelsgeschichte verschuldet – ein Debakel, das damals die gesamte Branche erschütterte.

Vier Jahre später wurde der zeitweise in Brasilien untergetauchte Finanzjongleur wegen besonders schweren Betrugs und Urkundenfälschung zu fünf-einhalb Jahren Gefängnis verurteilt. Jetzt tauchte der Großpleitier als Treuhand-Berater wieder auf.

Alte Funktionäre und SED-Seilschaften, wenig zimperliche Konzernmanager aus dem Westen, dubiose Makler – das sind die Hauptakteure bei der Umgestaltung des Handels auf Westniveau.

Die Edeka Handelsgesellschaft Nord in Neumünster beispielsweise verdankt die Übernahme von drei lukrativen HO-Kaufhallen in Rostock dem Hamburger Immobilienmakler und Berater Hans-Werner Mix. Die Treuhand-Niederlassung, zuständig für Entflechtung und Privatisierung des Handels, bemerkte das schnelle Geschäft nicht einmal.

* Bei der Eröffnung durch Kaiser's am 15. November 1990.

Mix war nach der Wende ein wichtiger Mann für Handelsinvestoren aus dem Westen, offenbar weit wichtiger als die Treuhand. Auf eigene Rechnung und mit ausdrücklicher Billigung der Rostocker Bezirksverwaltungsbehörde übernahm der Makler die Verteilung begehrter HO-Kaufhallen an westliche Handelsketten.

Ein lohnendes Geschäft. Allein die Edeka zahlte für drei Kaufhallen 136 088,64 Mark Vermittlungsgebühr an Mix – gegen ordentliche Rechnung, inklusive Mehrwertsteuer.

Möglicherweise wären die Läden beim ordnungsgemäßen Gang zur Treuhand ohne solche Aufpreise zu haben gewesen. Doch die Edeka war nicht sicher, die begehrten Objekte auf geradem Wege auch tatsächlich zu bekommen.

So und ähnlich lief es kreuz und quer durch den neudeutschen Osten. „Was sich da drüben abspielt“, gesteht ein Hamburger Handelsmanager, „reicht für ein umfängliches Stück Kriminalgeschichte.“ Aber so sei es nun mal – man mache entweder mit, oder man sei draußen.

Ein Gesetz zur Entflechtung des Handels, im Juli von der Ostregierung eilig verabschiedet, schaffte mehr Verwirrung als Rechtssicherheit. Die Treu-



Umgestaltete HO-Kaufhalle in Schwerin*: Vier Jahrzehnte bundesdeutscher Handelsgeschichte im Eilverfahren nachgeholt

hand in Berlin verlor vollends den Überblick.

Erst spät reagierten Treuhand-Chef Karsten Rohwedder und sein Aufsichtsratsvorsitzender Jens Odewald. Dabei ist zumindest Odewald Experte, im Hauptberuf steht er dem erfolgreichen Warenhauskonzern Kaufhof vor.

Offensichtlich hatten die beiden Treuhand-Manager die Dimension der Aufgabe zunächst unterschätzt. Als das Chaos nicht mehr zu ignorieren war, gründete die Treuhand Anfang Oktober in Berlin die GPH Gesellschaft zur Privatisierung des Handels mbH.

Die Tochterfirma soll Tausende von Betriebsstätten der staatlichen Han-

träge zwischen den ehemaligen HO-Organisationen und ihren Westpartnern auf Herz und Manieren prüfen.

Kaum im Amt, entdeckte Bernhardt Mitte Oktober „viele schwarze Löcher“. Die Privatisierung von mehr als 17 000 zu den HO-Nachfolgesellschaften gehörenden Läden und Gaststätten wurde gestoppt.

Ehrenwerte Kaufleute müssen nun ebenso um ihre sicher geglaubten Handelsimmobilien bangen wie windige Geschäftemacher. Vor allem aber für alte SED-Seilschaften werden die Zeiten unsicher. Manch trickreich angepeilte Kapitalistenkarriere endet vorzeitig.



Kaufmann Wolf (1975): Im Osten aufgetaucht

delsorganisation HO privatisieren, vom Großhandelslager bis zur kleinen Kneipe. Lediglich die 14 Centrum-Warenhäuser der HO, die wertvollsten Stücke aus dem alten DDR-Handel, werden von der Treuhand selbst vermarktet.

Interessenten für die Warenhäuser gibt es reichlich. Karstadt und Horten gehören ebenso dazu wie der Kaufhof des Treuhand-Aufsehers Odewald. Der hält sich deshalb offiziell zurück. Wer welches Haus zu welchem Preis bekommt, wird von seinem Stellvertreter Otto Gellert ausgehandelt.

Für die Privatisierung des großen Rests wurden zwei ausgebuffte Branchenprofis angeheuert. Der Badener Unternehmensberater Wolfgang Bernhardt, 57, leitet den GPH-Aufsichtsrat, der in Sachsen geborene Schweizer Peter Neubert, 53, ist Geschäftsführer.

Das Duo ist mit Pleiten, Pech und Pannen bestens vertraut: Beide haben entscheidend bei der Sanierung des skandalträchtigen Handelskonzerns co op mitgewirkt. Jetzt wollen sie die Ver-

Manfred Domagk gehört zu den ersten Opfern der Säuberungsaktion. Der frühere Staatssekretär im Ost-Berliner Amt für Preise hat als förderndes Mitglied einer hochkarätigen SED-Seilschaft kräftig geholfen, die ehemalige DDR-Handelskette Exquisit unter dem Firmenmantel Alpha-Handel AG neu zu formieren. Zuletzt wirkte Domagk hochdotiert als Alpha-Finanzvorstand.

Im Sommer fiel Alpha bei der Treuhand durch anruchige Geschäftsgebaren auf. So sollen damals rund 35 Millionen Mark nach Hongkong geschafft

worden sein. Die Treuhand entzog dem Alpha-Vorstand unter anderem „wegen grober Mißachtung des Betriebsverfassungsgesetzes das Vertrauen“.

Doch Domagk und sein Vorstandschef Hans-Joachim Herzer, auch ein Freund aus vergangenen Tagen, kümmernte die Abmahnung wenig. Gemeinsam leiteten sie das Unternehmen auch weiterhin, als sei's das eigene.

Damit ist es jetzt vorbei. Ende Dezember, kurz vor den Feiertagen, wurden die beiden Alpha-Manager fristlos gefeuert.

Domagk ist der Treuhand bereits zum zweiten Mal unangenehm aufgefallen. Im August, damals als Beauftragter der Treuhand, hatte der frühere Einheitssozialist den Pachtvertrag zwischen der Interhotel AG und dem Frankfurter Steigenberger-Konzern mit organisiert. Der bis heute umstrittene Hotel-Deal flog auf. Domagk mußte gehen – und er ging von der Treuhand direkt zur Alpha-Handel AG. Sein nächster Schritt ist unbekannt.

Um die schön geplante Zukunft bangen muß auch manch alter Handelsfunktionär in der Provinz. Im thüringischen Kreis Artern hat der frühere HO-Direktor Alfred Pfennig die Handelsgesellschaft Multi 90 gegründet. Gute Freunde bei der Treuhand in Halle waren behilflich.

Zur Multi 90 gehören sämtliche einst volkseigenen HO-Läden und -Gaststätten des Kreises. Geschäftsführer Pfennig regiert in seiner neuen Firma ungestörter als in alten Tagen. „Früher wurde der alte SED-Mann wenigstens von seiner Partei kontrolliert“, sagt ein Mitarbeiter, „heute macht er wirklich, was er will.“

Pfennig läßt auch alte Freunde nicht verkommen. So bekam der ehemalige Stasi-Chef der Kreisstadt Artern ein florierendes Restaurant in der Nähe des historischen Kyffhäuser zum günstigen Mietzins. Als sich der örtliche Pfarrer öffentlich über die neuen Privilegien der alten Seilschaft beschwerte, meinte der Multi-Chef lakonisch: „Ich habe doch nur dem Wunsch des Volkes entsprochen: Stasi in die Produktion.“

Vergebens versuchen Kommunalverwaltung und Parteien des Kreises seit Monaten, Pfennig von seinem Posten entbinden zu lassen. Die Treuhand aber hält bislang fest zu ihm. Man sehe, so hieß es, keinen Anlaß, gegen den Multi-Mann vorzugehen.

Die Edeka steht ebenso fest an Pfennigs Seite. Er hat schließlich dafür gesorgt, daß die Handelsfirma die 55 000 Menschen im Kreis Artern quasi unter Ausschluß der Konkurrenz versorgt und die Preise diktiert.

Doch auch die Freibeuter aus dem Westen sind vorsichtig geworden, um neue Pfründe nicht zu gefährden. Eilig stellte etwa der Bad Homburger Han-



GPH-Manager Bernhardt, Neubert
„Viele schwarze Löcher“

delskonzern Rewe Pläne zurück, mit vielen Tricks eroberte HO-Kaufhallen endgültig zu schlucken.

Der Coup war sorgsam eingefädelt. Im Juni beteiligte sich Rewe in Potsdam mit 49 Prozent an der Partnerschaftsgesellschaft Märkha-Rewe GmbH. Die Mehrheit behielt, wie es das alte Joint-venture-Gesetz der Regierung Modrow befahl, die HO-Nachfolgefirma Märkha.

Zweiter Schritt: Märkha-Rewe übernimmt wenig später 13 der 14 HO-Kaufhallen in Potsdam und Umgebung. Im Oktober endlich sollten die Gemeinschaftsmärkte, Phase drei des Plans, endgültig an Rewe gebunden werden – mit computergesteuerten Liefersystemen, die ausschließlich von Rewe oder deren Tochtergesellschaft Penny gelistete Waren in die Regale lassen.

Solche einträglichen Verbindungen will Bernhardt verhindern – im Prinzip jedenfalls. „Wir werden bei erkennbaren Unregelmäßigkeiten niemanden schonen“, verspricht der GPH-Aufsichtsratschef, einerseits. Andererseits: Er sei, so Bernhardt, keinesfalls bestrebt, sinnvolle Handelsstrukturen, die sich in den vergangenen Monaten bewährt hätten, wieder aufzubrechen. Schließlich hätten Konzerne wie Tengelmann und Rewe, Spar und Edeka nach der Wende für die Versorgung der Ostbevölkerung „Hervorragendes geleistet“.

Ob Ober-Privatisierer Bernhardt die Beutezüge westlicher Handelskonzerne wirklich mit aller Strenge beurteilt, ist noch nicht sicher. Zunächst kümmert sich seine GPH um die Privatisierung ehemaliger HO-Betriebe, die großen Lieferanten aus dem Westen nicht lohnend erscheinen.

Ende November wurden 8500 Mini-läden bis zu 100 Quadratmeter Verkaufsfläche und 2500 kleinere Gaststätten aus ehemals volkseigenem Besitz ein zweites Mal öffentlich angeboten. Die erste Ausschreibung nach dem Entflechtungsgesetz vom Sommer wurde für nichtig erklärt – zu viele Immobilien, kleine Läden und Kneipen, waren unter der Hand verschoben worden.

Jetzt werden die Objekte von den Treuhand-Niederlassungen in den Ländern meistbietend versteigert. „Wir



Konsum-Laden in der alten DDR (1985): Noch Jahre bis zum Westniveau

sorgen dafür“, verspricht Bernhardt, „daß diesmal alles rechtlich einwandfrei abläuft.“ Ärger wird es dennoch geben: Interessenten, die bereits nach einer ersten Treuhand-Ausschreibung im Juli den Zuschlag erhielten, bekommen plötzlich Konkurrenz. Für Gaststätten und Läden in guter Lage gibt es bis zu 50 Bieter – auch aus dem Westen.

Handelsmultis wie Tengelmann oder Rewe müssen sich ebenfalls noch einmal um ihre Ost-Latifundien bemühen, offiziell jedenfalls. Vom 2. bis zum 21. Januar läuft die Ausschreibung für die Großbetriebe der alten HO.

Jedermann kann sich daran beteiligen, doch Überraschungen wird es kaum geben. Für die Westkonzerne wird sich manch dreister Coup diesseits und jenseits gesetzlicher Grenzen am Ende als lohnend erweisen.

„Die Verbindungen zwischen Westunternehmen und ehemaligen HO-Großbetrieben“, sagt ein Hamburger Handelsexperte, „sind bereits so festgezurr, daß kaum noch substantielle Änderungen möglich sein werden.“

Einen besonders potenten Partner meinte der Saarbrücker Handelsgigant Asko gefunden zu haben. Asko gründete mit dem Verband der Konsumgenossenschaften (VdK) in Berlin die Einkaufsgesellschaft Konsum-Interbuy. Ein Vorteil: Die Genossenschaften sind nicht der lästigen Aufsicht der GPH-Treuhand unterstellt.

Die Saarbrücker könnten, gelingt der Plan, die nach einer Neugliederung

rund 40 regionalen Konsumgenossenschaften in Deutschland-Ost weitgehend allein beliefern. „Asko“, urteilt das Branchenblatt *Lebensmittel Zeitung*, „will den Konsum beherrschen.“

So reibungslos wie geplant wird das kaum gehen. In der Provinz rebellieren bereits viele Konsum-Genossen gegen Asko und die alten wie neuen Bosse im Verbandsvorstand.

„Solche Knebelverträge sind für uns nicht akzeptabel“, sagt Jörg Schulze, Vorstand der regionalen Genossenschaft in Halle. „Vier Jahrzehnte wurde uns vorgeschrieben, was wir verkaufen durften, damit muß jetzt Schluß sein.“

Am Streit um die Lieferverträge mit Asko droht der riesige VdK zu zerbröseln. Wie in Halle wollen viele örtliche Konsumgenossenschaften sich ihre Lieferanten lieber selber aussuchen.

Die Scharmützel der Konsum-Genossen nehmen zuweilen skurrile Formen an. Noch im Oktober stellte Rolf Russ, Direktor des Leipziger Konsum-Warenhauses am Brühl, zusammen mit Konsum-Generaldirektor Manfred Bergner das neue Konzept der 14 genossenschaftlichen Warenhäuser der alten DDR öffentlich vor.

Wichtigster Partner der eigenständig organisierten Konsum-Warenhäuser: der Düsseldorf-Kaufhauskonzern Horten. Alles schien perfekt. Horten sollte bei der Standortentwicklung helfen und einen Großteil der Ware liefern. Dann aber brach ein offener

Kampf um die Macht im geplanten Kaufhauskonzern aus. Russ bekam von seinem Generaldirektor die fristlose Kündigung und Hausverbot wie ein Ladendieb.

Der Direktor dachte allerdings gar nicht daran, seinen Posten zu räumen. Im Gegenteil: Anfang Dezember präsentierte er überraschend einen Vertrag seines Leipziger Hauses mit dem Horten-Konkurrenten Hertie.

Von Januar an, so sieht es der Vertrag vor, sollte das Kaufhaus am Brühl (Umsatz 1989: 440 Millionen Ost-Mark) als Gemeinschaftsunternehmen von Russ und Hertie geführt werden.

Der merkwürdige Kampf um eines der größten Warenhäuser der Ex-DDR beschäftigt inzwischen die Gerichte. Per einstweiliger Verfügung versucht Hertie die Neueröffnung des umkämpften Kaufhauses zu verhindern. Hertie hat vergangene Woche umgehend Widerspruch eingelegt. Das Ende des Spektakels ist offen.

Die Horten-Manager haben inzwischen auch ganz andere Probleme mit dem Osten. Anfang Dezember nämlich hatte die Westdeutsche Landesbank (WestLB) eine Mehrheitsbeteiligung an Horten übernommen – jetzt verhandelt der Verband der Konsumgenossenschaften mit der WestLB über einen möglichen Horten-Kauf. Der Junior möchte Senior werden.

Kapital genug scheinen die Konsumgenossen zu haben. Bereits im Juli hatte der Ost-Konsum 20 Bolle-Läden in West-Berlin übernommen.

Es dauert noch einige Jahre, bis der Einzelhandel im Osten Westniveau erreicht haben wird. Bis dahin wird es noch viele Kämpfe und Konkurse geben. Doch der Einsatz lohnt. Allein der Lebensmittel-Einzelhandel erwartet in den fünf neuen Bundesländern einen Umsatz von rund 35 Milliarden Mark.

Vor allem mittelständische Händler allerdings, die jetzt mit viel Hoffnung und wenig Kapital kleine Läden eröffnen, werden die ersten Jahre kaum überstehen. Zu groß ist die Macht der Konkurrenz, zu gering sind die Kenntnisse um die Tücken des Wettbewerbs.

Wie schwer das Geschäft ist, hat Udo („Johnnie“) Walker aus Leipzig bereits gelernt. Der ehemalige Stasi-Offizier hatte sich kurz nach der Wende nach neuen Möglichkeiten umgesehen. In Leipzig besorgte er sich, noch mit der alten Autorität, einen Laden und bot dort von Partnern aus dem Westen gelieferte Textil-Restposten an.

Der Handel lief nicht schlecht, zunächst. Doch Einnahmen und Ausgaben standen offenbar nicht im richtigen Verhältnis. Der Laden ist inzwischen geschlossen.

Jetzt sind die Gläubiger Stasi-Walker auf der Spur.

Affären

Tatkräftig mitgeholfen

Die Rothschild Bank ist in verbotene Geschäfte verwickelt, der Staatsanwalt ermittelt.

Für Baron Elie de Rothschild, 73, sind zwei Dinge im Leben besonders wertvoll. Als Weingutbesitzer weiß er ein Glas Château Lafite zu schätzen, als Bankier geht ihm Diskretion über alles.

Den 1799er aus eigenem Anbau kann der Präsident des Verwaltungsrates der Rothschild Bank in Zürich weiter genießen, mit der Verschwiegenheit ist es al-

kauf den unwissenden Aktionären die Anteilsscheine vergleichsweise günstig ab. Wird die Übernahme bekannt, steigen die Kurse – der Insider verkauft mit Gewinn.

Solche Geschäfte sind fast risikolos und meist besonders gewinnträchtig. Aber sie sind, in der Schweiz und in vielen anderen Staaten, verboten.

Diese Art der schnellen Geldvermehrung hat Tradition, auch im Hause Rothschild. Nathan Rothschild, der Begründer der englischen Familienlinie, landete anno 1815 nach der Schlacht von Waterloo an der Londoner Börse den wohl windigsten Coup seiner Sippe – ein geradezu klassischer Insider-Fall.

Nathan erfuhr einen Tag vor der Allgemeinheit vom Sieg Wellingtons über Napoleon, an der Börse streute



Bankier Rothschild: Die Spur führt in die Zentrale

lerdings vorbei: Das vornehme Bankhaus ist ins Gerede gekommen.

Das traditionsreiche Geldinstitut wickelte im Frühjahr 1990, diskret natürlich, ein Milliardengeschäft ab: die Übernahme der Kaffee- und Schokoladenfirma Jacobs Suchard durch den US-Konzern Philip Morris.

Die Art der Abwicklung allerdings entsprach nicht ganz dem vornehmen Stil des Hauses. Über dunkle Kanäle wanderten Aktienpakete ins Ausland, der Staatsanwalt ermittelt.

Es geht um sogenannte Insider-Geschäfte, bei denen vorzugsweise Banker oder Börsianer Aktien von Firmen kaufen, die kurze Zeit später von einem anderen Unternehmen geschluckt werden.

Wer, wie die Insider, von solchen Aufkäufen weiß, bevor sie publik werden, kann seinen Informationsvorsprung gewinnbringend nutzen: Er

er jedoch die Nachricht von einer britischen Niederlage. Die Kurse stürzten, wie beabsichtigt, ab; Nathan Rothschild ließ alle Werte zu Spottpreisen aufkaufen.

Einen Tag später löste die Nachricht von Napoleons Niederlage eine Hausse aus, der Manipulant stieß die günstig erstandenen Aktien zu Höchstkursen ab. Sein Gewinn: über eine Million Pfund Sterling.

Der verführerische Gedanke, Insider-Wissen in bare Münze umzusetzen, konnte 1990 auch all jenen kommen, die an der Übernahme von Jacobs Suchard beteiligt waren. Der Zigaretten-Multi Philip Morris hatte die Rothschild und Cie. Banque in Paris und die Rothschild Corporate Finance, eine Tochter des Zürcher Bankhauses, eingeschaltet.

Nach monatelangen Verhandlungen kam das Geschäft Mitte Juni zustande.