

Banken-Ankläger Bonse
Mit vielen Treibern auf die Jagd

AFFÄREN

WERTPAPIER-BERATUNG

Tips am Telefon

Dem Oberforstmeister Albert Bonse, 61, erteilte die Deutsche Bank in Hildesheim vor Jahren einen „auf weitere Sicht guten Rat“. Der Forstmann sollte seine nominell 3600 Mark Daimler-Benz-Aktien gegen Papiere der Landmaschinen-Firma Lanz eintauschen.

Es war das schlechteste Geschäft, das Albert Bonse aus dem niedersächsischen Diekholzen je machte. Seine Daimler-Benz-Aktien wären heute gut 220 000 Mark wert, das Lanz-Paket hingegen konnte er später lediglich zum Einstandspreis von 5000 Mark los schlagen.

Der schon auf kurze Sicht schlechte Rat war ihm zu teuer.

Vor Gericht will eine von Bonse gegründete „Aktionsgemeinschaft für Treue im Depot- und Aktienwesen“, die sich Mitte Juni im Hildesheimer Hotel „Hagentor“ konstituierte, Schadenersatz von der Deutschen Bank erstreiten.

Gleich Bonse hatten auch die anderen Gründer der Aktionsgemeinschaft Papiere des feinsten deutschen Unternehmens, der Daimler-Benz AG in Stuttgart, über Krieg und Währungsreform hinweggerettet. Gleich Bonse hatten mehr als zwei Dutzend Vereinsmitglieder den krisenfesten Besitz dann aber rasch verloren, nachdem die Deutsche Bank sie ebenso ungebeten wie dringlich aufgefordert hatte, sich von Daimler zu trennen.

Den Förster hatte das Tauschangebot schon 1953 erteilt, als das Hundert-Mark-Papier gerade 130 Mark kostete. Zweimal klingelte der Hildesheimer Deutsch-Bankier Kurt Siegel, der weder zuvor noch danach dem Weidmann je einen Börsentip gegeben hatte, in Bonses Forstamt an und riet ihm, Daimler abzustoßen und dafür Lanz zu nehmen. Auf lange Sicht werde er, Bonse, mit Lanz besser fahren.

Der Depot-Kunde vertraute dem „exzellenten Range“ der Großbank und ließ den Tausch abwickeln. Doch schon nach einem Vierteljahr fuhr das warm empfohlene Traktoren-Unternehmen Lanz in eine tiefe Geschäftsmisere. Die Dividende wurde gestrichen, der Aktienkurs stagnierte, und am Ende schluckte der US-Konzern Deere das notleidende Unternehmen.

Der schwäbische Auto-Konzern hingegen stieg zum gewinnschweren Branchen-Günstling auf. Wer 1953 eine Daimler-Aktie zum Nennwert 100 gekauft hat, verfügte am 1. Juli dieses Jahres aufgrund von Kursgewinnen und Kapitalerhöhungen — meist durch Ausgabe von Gratisaktien — über einen Wert von 6163 Mark (siehe Graphik Seite 57).

An einen Irrtum des Effekten-Beraters Siegel mochte der Forstmann bald nicht mehr glauben. Denn gerade über Daimler war die Deutsche Bank immer aus erster Hand informiert. Stets hatte ein Spitzenmanager des Instituts den Vorsitz im Daimler-Aufsichtsrat. Außerdem kontrollierte noch eine weitere Führungskraft der Deutschen Bank die Geschäfte in Stuttgart.

Und schon zwischen 1953 und 1958 konnte den Eingeweihten nicht entgangen sein, daß die Daimler-Benz AG, die den Wiederaufbau überwiegend aus eigenen Mitteln finanzierte, ein Juwel unter Deutschlands aufblühenden Industrie-Unternehmen war. Zum Geschäftsbericht des Jahres 1960 schrieb die „Zeit“ unter der Überschrift „Daimler-Aktien bleiben goldumrandert“: „Hier können die Aktionäre jetzt die Früchte einer jahrelangen Thesaurierungspolitik ernten, über deren Ausmaß lediglich die Großaktionäre unterrichtet waren.“

Bonse glaubte erwarten zu dürfen, daß die Erkenntnisse, die der Bank-Vorstand in Stuttgart gewonnen hatte, den Effekten-Beratern in den Filialen nicht vorenthalten wurden.

Tatsächlich beurteilte der Vorstand die Lage bei Daimler-Benz anders als die Schalterberater. Denn während die Filialen ihre Kunden zum Verkauf drängten, stockte die Bank ihr zunächst kleines Daimler-Paket durch Zukäufe auf. Bereits 1958 hielt sie mindestens 15 Prozent des Daimler-Gesellschaftskapitals und war damit nach Friedrich Flick größter Mercedes-Aktionär. Heute gehören der Deutschen Bank mehr als 25 Prozent des Daimler-Kapitals von 507 Millionen Mark. Börsenwert: rund eine Milliarde Mark. Bonse: „Erstaunlich harmonische Zusammenhänge.“

Die Zusammenhänge erschienen Bonse noch klarer, als er 1961 durch Zufall von einem Rheinländer hörte,

dem Daimler-Aktien auf die gleiche Weise abhandeln gekommen waren. So keimte in ihm der Verdacht, daß diese Art Bankberatung Methode hatte: Um der Deutschen Bank den preiswerten Großeinkauf knapper Daimler-Aktien zu ermöglichen, könnten die Berater in den Filialen bei der Beschaffung des Materials nachgeholfen haben.

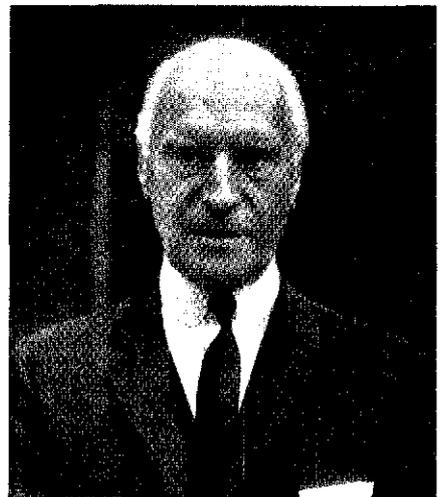
Im Sommer 1961 gab sich Bonse auf die Pirsch. Unter der fettgedruckten Überschrift „Achtung! Aktionäre!“ ließ er in der „Welt“, der „Frankfurter Allgemeinen“ und der „Stuttgarter Zeitung“ Kleinanzeigen einrücken, in denen er ehemalige Daimler-Aktionäre, die sich fehlberaten fühlten, um Zuschriften unter Chiffre bat.

Der Anzeigen-Texter konnte mit dem Resultat zufrieden sein. Allein die Annonce in der „Frankfurter Allgemeinen“ brachte ihm 70 Zuschriften. Allen Briefschreibern schickte er einen Fragebogen ins Haus.

Präzise ausgefüllt trafen 41 Fragebogen wieder im Diekholzener Forstamt ein. Bonse machte sich an die Auswertung und stellte fest:

- ▷ Die Empfehlung, Daimler-Aktien zu verkaufen, war in allen Teilen der Bundesrepublik 1951 bis 1958 von Wertpapier-Beratern abgegeben worden;
- ▷ der Rat wurde überwiegend unaufgefordert und zu 65 Prozent von Filialen der Deutschen Bank erteilt. Ein Frankfurter Industrieller schrieb: „Unerbeten nahegelegt und bis zum Erfolg intensiviert“;
- ▷ nahezu alle Kunden hatten trotz vielfach jahrzehntelanger Zusammenarbeit von ihrer Filialbank niemals vorher und danach einen Aktientip erhalten.

So schrieb beispielsweise die Filiale Altona der Deutschen Bank einen Aktionär an und teilte ihm mit: „Bei Durchsicht Ihres Wertpapierdepots stellen wir fest, daß wir für Sie einen Posten von DM 600,— Daimler-Benz-Aktien führen. Diese Aktien wurden in den letzten Tagen an der hiesigen Börse mit ca. 395 Prozent notiert. Da dieser hohe Kurs wahrscheinlich auf Interessenkäufe zurückzuführen sein



Bankier Vallenthin
Mit Daimler-Aktien zum Erfolg

dürfte, möchten wir Ihnen empfehlen, einen evtl. Tausch in kursmäßig zurückgebliebene Aktien in Erwägung zu ziehen.“ Neben Bayer und Hoechst empfahl die Filiale Klöckner, Hoesch und Deutsche Bank.

„Ganz überraschend“, so schrieb eine Kriegerwitwe aus Königstein, sei der Effekten-Berater der Deutschen Bank 1953 an sie herangetreten und habe ihr dringend geraten, ihre Daimler-Aktien im Nominalwert von 8000 Mark gegen andere Papiere zu tauschen. Begründung: Der Kurs von 120 sei „recht hoch“. Die Witwe verkaufte und büßte ein Vermögen ein.

Ebenso wie Bonse erfuhr ein Kasseler Handelsvertreter von seiner Deutsche-Bank-Filiale über Telefon, daß es ratsam sei, sich von nominal 8000 Daimler beim Kurs von 280 zu trennen. Gleichfalls auf telephonischen Rat hin verkaufte ein Karlsruher Manager für nominal 12 000 Mark und erwarb dafür Montan-Papiere, deren Kurse seit 1954 nur um rund 50 Prozent stiegen.

„Stark überhöht“, mahnte die Filiale Essen 1956 einen Kunden, als der Kurs gerade 400 erreicht hatte. 1957 hielt die Deutsche Bank Wuppertal das Daimler-Papier beim Kurs 343 für „überbewertet“. Die telephonisch und schriftlich verwarnten Aktionäre verkauften und büßten damit die Chance ein, das Wirtschaftswunder aus erster Hand zu erleben. Denn schon vier Jahre später war der Börsenkurs 20mal höher*.

In nahezu allen Warnschreiben der Bank, die Förster Bonse mit Hingabe sammelte, hieß es, die Kurssteigerungen seit 1953 seien „durch Käufe von interessierten Gruppen ausgelöst“ worden. Neben Friedrich Flick aber gehörte zwischen 1953 und 1958 die Deutsche Bank selbst zu den Aufkäufern. 41 Bankkunden aus allen deutschen Ländern zwischen Flensburger Förde und Pfälzer Wald teilten dem Forstmeister mit, sie seien bereit, „über die vorstehenden Angaben vor einem Richter auszusagen und die Aussage zu beedigen“.

1962 und 1963 beschwerte sich der Forstmann beim Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen in Berlin und äußerte seinen Verdacht, die Deutsche Bank könnte ihren Kunden zum Verkauf der Daimler-Aktien geraten haben, um sich selbst in den Besitz preiswerter Papiere zu bringen. Jedesmal wies das Berliner Aufsichtsamt die Beschwerden mit der Begründung zurück, das vorgelegte Material sei „nicht ausreichend“.

Erst nachdem Bonse mit einer Dienstaufsichtsbeschwerde beim Bonner Wirtschaftsministerium durchgedrungen war, stellten die Berliner Banken-Kontrolleure auf Anweisung Bonns eigene Recherchen an. Sie überprüften Verkaufsunterlagen von 191 Daimler-Aktionären in mehreren Filialen der Deutschen Bank.

Das Ergebnis konnte den Förster nicht befriedigen. „Sämtliche eingehol-

* Die höchste Notierung erzielte Daimler am 18. August 1960: 4080. Da die Gesellschaft zuvor jedoch auf je eine Altaktie einhalb junge Papiere gratis ausgegeben hatte, betrug der tatsächliche Höchstkurs 10.200.

WHITE HORSE
Scotch Whisky

Herren runde

**WHITE HORSE
MACHT DIE RUNDE**

ten Auskünfte“, so teilte der Präsident des Aufsichtsamts Heinz Kalkstein dem Beschwerdeführer im November 1964 mit, „widerlegten nicht die Darstellung der Deutschen Bank, daß ihre Effekten-Berater die Kundenberatung stets ohne jegliche Lenkung oder auch nur Andeutung von oben allein aufgrund ihrer eigenen Erfahrung betrieben haben und auch heute noch betreiben.“

Mithin habe die Bank nicht gegen die Grundsätze ordnungsgemäßer Geschäftsführung verstoßen; daher sehe das Aufsichtsamt keinen Anlaß, „bankaufsichtliche Maßnahmen“ gegen das Institut zu ergreifen.

Bonses Frage, ob denn die Deutsche Bank jene Aktien, zu deren Verkauf ihre Effekten-Spezialisten geraten hätten, selbst erworben habe, wies Aufsichtsamts-Präsident Kalkstein unter Hinweis auf den Paragraphen neun des Kreditwesengesetzes zurück. Kalkstein: „Nach dieser Vorschrift ist es dem Bundesaufsichtsamt ausdrücklich untersagt, die ihm bekannt gewordenen Tatsachen Dritten zu offenbaren, wenn die Geheimhaltung dieser Tatsachen im Interesse des Kreditinstituts liegen kann.“

Bankchef Hermann Josef Abs ließ dem Beschwerdeführer Bonse durch seinen damaligen Sekretär Dr. Martin Peltzer den Trost zukommen, angesichts der „Beschränktheit menschlicher Erkenntnis“ könnten auch Effekten-Berater irren. Daran schloß sich die Belehrung: „Die Deutsche Bank ist wegen ihrer Zurückhaltung und Solidität im Wertpapiergeschäft bekannt... Der Kunde, der spekulativ und schnell Geld verdienen will, findet in einem Effektenberater der Deutschen Bank möglicherweise nicht den richtigen Gesprächspartner.“

Auch das Vorstandsmitglied der Deutschen Bank Dr. Wilhelm Vallenthin bezeichnet Bonses Vorwürfe als unbegründet: „Ich gebe zu, daß der äußere Anschein gegen uns sprechen könnte.“ Aber: „Wenn man uns schon die Moral absprechen will, sollte man uns wenigstens nicht für dumm halten.“

„Niemals“, so Vallenthin, habe die Deutsche Bank ihre Filialen angewiesen, den Kunden zum Verkauf von Daimler-Aktien zu raten. Eine derartige Geschäftspraxis sei „absurd“, weil der Gewinn einer solchen Aktion in keinem Verhältnis zu jenem Vertrauensverlust stehen würde, den solches Verhalten unweigerlich nach sich ziehen müßte.

Niemand habe in jenen Jahren voraussehen können, welchen Aufstieg der deutsche Automobilmus nehmen würde. So hätten 1955 nicht nur einige Vorstandsmitglieder der Deutschen Bank und des Stuttgarter Autokonzerns befürchtet, der Automarkt sei zunächst gesättigt, sondern auch die Wirtschaftspresse. Vallenthin: „Sogar einige Vorstandskollegen haben zu den damaligen Kursen ihre eigenen Aktien verkauft. Auch der erfahrene Bremer Holzindustrielle Krages hat sich seinerzeit von seinem Daimler-Paket getrennt.“

Schließlich hätten die Bankberater laut Vallenthin mit Fug vermuten können, daß der für die damaligen Verhältnisse hohe Kurs zusammenbrechen würde, sobald Friedrich Flick seine Käufe einstellen würde. Die Deutsche Bank selbst habe ihr Daimler-Paket im übrigen Jahre später abgerundet. Das habe man nicht getan, um Gewinne zu erzielen. Maßgeblich hierfür seien vielmehr andere Überlegungen gewesen.

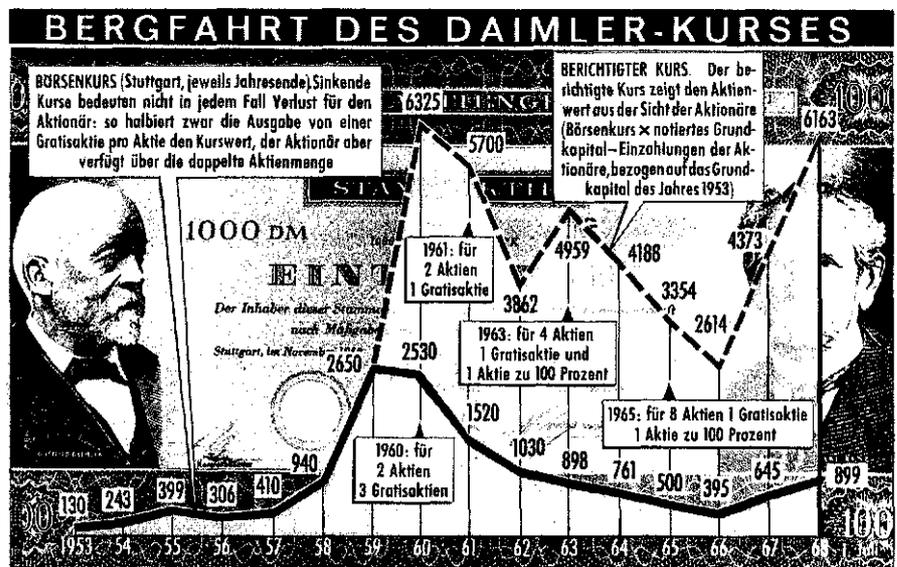
Es darf freilich bezweifelt werden, ob die Effekten-Berater einer Bank, die für eigene Rechnung ein Aktienpaket zusammenkauft, dem Schalterpublikum überhaupt noch „nach bestem Wissen und Gewissen“ dienen können, wie es die Allgemeinen Geschäftsbedingungen vorschreiben.

Um die Fragwürdigkeit eines Bankensystems zu beweisen, in dem die Interessen des Instituts mit denen der Kunden kollidieren können, bedarf es nicht einmal eines Belegs, daß die

Diese Broker aber müssen bei schärfster Strafandrohung stets ihr Eigeninteresse deklarieren, wenn sie ihren Kunden zum Kauf oder Verkauf von Aktien raten. Auf einem vorgedruckten Formular müssen sie den Klienten anzeigen, welche Eigenbestände sie haben, ferner, ob sie diesen Besitz zu verkleinern oder zu vergrößern gedenken. Zudem droht Lizenzentzug jenen Brokern, die unter Umgehung der Börse mit Wertpapieren aus ihrem Portefeuille handeln.

Bislang hat der westdeutsche Gesetzgeber nicht den Hauch eines Versuchs unternommen, die konfliktgeladene Doppelfunktion deutscher Großbanken als Aktionär und Aktionärsberater zu beseitigen. Für Fehlberatungen halten sich die Banken durch eine sogenannte Freizeichnungsklausel schadlos: Laut Geschäftsbedingungen werden Tips nach bestem Wissen und Gewissen, aber ohne Gewähr erteilt.

Den Nachweis, daß die Bankiers ihre Kunden im Fall Daimler-Benz



Wertpapier-Berater aufgrund einer zentralen Anweisung ihren Klienten zum Verkauf der Daimler-Papiere rieten. Denn schon die Kenntnis der Tatsache, daß die Bank selbst zu den Daimler-Käufern gehörte, hätte ihre Vertreter an der Filialfront in einen unlösbaren Konflikt treiben müssen.

Und Informationen über eigene Engagements der großen Kreditinstitute dringen immer wieder zu den Filialberatern, obwohl die Deutsche Bank ihr Eigengeschäft „personell und organisatorisch streng getrennt vom Kundengeschäft abwickeln läßt“ (Vallenthin).

In keinem anderen der großen kapitalistischen Länder sind Interessen-Kollisionen dieser Art möglich. So ist es beispielsweise den Geschäftsbanken in den angelsächsischen Ländern, in Frankreich und Japan grundsätzlich untersagt, Wertpapiergeschäfte für ihre Kunden zu betreiben. Lediglich Spezialinstitute, sogenannte Broker, dürfen an der Börse kaufen und verkaufen.

nicht nach bestem Wissen und Gewissen beraten haben konnten, will Bonses Aktionärsverein „Aktion Treue“ nunmehr im Zivilprozeß führen. Die Schwierigkeit, jedem Effekten-Berater nachzuweisen, daß er die Verkaufstips im Interesse seines Hauses — und gegen die Interessen des Kunden — abgab, ist freilich so groß, daß die Beweislast des Klägers der beste Verteidiger eines unhaltbaren Zustandes zu sein scheint.

Um sich für den Prozeß zu wappnen, will Bonse sein Aktenmaterial durch eine neue Anzeigen-Aktion kompletieren. Die Mitglieder seines Klubs sollen jeweils mindestens 80 Mark für neue Zeitungsinserate bereitstellen. Der Forstmann glaubt nämlich, daß er bislang „höchstens ein Prozent aller fehlberatenen Kunden“ erreicht hat.

Eine Vielzahl neuer Klubmitglieder, so Bonse, könnte dann auch die Mittel aufbringen, die erforderlich sind, um einen langjährigen Prozeß gegen die Deutsche Bank zu führen. Förster Bonse: „Zur Großwildjagd sind viele Treiber nötig.“