

KRISTIN LUKAS

THRILLER



**DER ZORN  
DER DICH  
TRIFFT**

|g|r|a|f|it|

für den ersten Teil benötigen.«

Neben der *Nord Assekuranz*, die von Grüter gemanagt wurde, sind zwei weitere Versicherungen als Investoren beteiligt. Die *Neue Leben* aus München und die *Swiss Protect* mit Sitz in Zürich. Darüber hinaus ist der *Berliner Pensionskassenverband* in den Fonds *EuroShop XXL* investiert und fünftes Mitglied ist die *SAB*, kurz für *Stockholm Asset Bank*.

Ich mache mir Notizen und frage dann: »Wie werde ich die Reporting-Bedürfnisse bei den Kunden abfragen? Sind dazu Sitzungen in Frankfurt angedacht?«

»Nein. Bei den Kontaktpersonen handelt es sich um das oberste Management, da werden wir so schnell keinen gemeinsamen Termin finden. Daher haben wir entschieden, dass Sie vorerst Einzelgespräche bei den Unternehmen vor Ort durchführen. Eine gemeinsame Sitzung ist dann für die *MIPIM* geplant.«

Da werden die Investoren aber mit Puderzucker bestäubt. Für jeden einzelnen wird ein Vor-Ort-Besuch kreuz und quer durch Europa anberaumt. Und neben dieser Prestigebehandlung ist ein anschließendes Treffen in Cannes auf der internationalen Immobilienmesse natürlich nur standesgemäß.

»Sind die Investoren bereits über das Vorhaben informiert?«, erkundige ich mich.

»Ja, sie wissen Bescheid. Daher können Sie umgehend auf die Unternehmen zugehen. Ich sende Ihnen im Nachgang die Kontaktdaten.«

Das ging ja schnell, denke ich und frage mich, ob die Vorinformation der Investoren vor oder nach dem Gespräch mit Kellermann erfolgt ist. Hat der Kommissar fest darauf gesetzt, mich überreden zu können?

Während ich abwäge, wie sehr ich verschaukelt wurde, fährt Blasek fort: »Neben den Geschäftsführern werden Sie auch mit den Verantwortlichen aus der IT sprechen. Wir möchten unseren Kunden die Basisdaten zur Verfügung stellen, daher ist es wichtig, dass Sie deren IT-Systeme kennen.«

Ich bin überrascht über das Ausmaß der Datenlieferung. Daher stelle ich infrage, ob dieser Umfang wirklich erforderlich ist.

Blasek verdreht die Augen und erläutert: »Sie kennen das doch. Wenn man einmal den kleinen Finger reicht, reißen einem alle anderen den Arm ab. Ob sie die Daten letztendlich einsetzen, steht auf einem anderen Blatt, aber haben wollen sie sie. Die Schweden werden wahrscheinlich sogar tatsächlich damit arbeiten, die Skandinavier sind uns in ihrer IT-Entwicklung weit voraus.«

Damit mag Blasek recht haben. Nach der jahrelangen unangefochtenen Vormachtstellung der USA in der Digitalisierung bilden sich inzwischen immer mehr regionale Kompetenzinseln in der restlichen Welt heraus. Einer dieser digitalen Hotspots ist definitiv Stockholm.

»Gut«, resümiert Blasek. »Den Projektauftrag habe ich Ihnen per Mail zugestellt. Kommen wir zum Organisatorischen. Werden Sie das Projekt allein abwickeln oder ziehen

Sie einen Ihrer Kollegen hinzu?»

Kurz gehe ich in Gedanken unser Team durch. Einzig Christian käme für mich infrage. Doch er ist ein typischer IT-Nerd, der das Tageslicht scheut und sich am liebsten allein hinter seinen Datenbanken verschanzt. Er wäre für die Kommunikation mit den Investoren völlig unbrauchbar. Daher antworte ich: »Ich werde das Projekt allein abwickeln. Für technische Fragestellungen ziehe ich eventuell einen Kollegen hinzu.«

»Also gut, dann müssen wir nur für Ihre Ausrüstung sorgen.« Blasek ist sofort mit meinem Vorschlag einverstanden und schlägt noch nicht einmal vor, selbst mit zu den Investoren zu reisen. Jetzt bin ich mir sicher, dass Stallenberg ihn auf irgendeine Weise über meinen Zusatzauftrag informiert hat.

Unbedarft plaudert der IT-Leiter weiter: »Um Ihren Arbeitsplatz, einen Rechner und die Zutrittskarte für das Gebäude wird sich Frau Schröder kümmern.« Jetzt muss Blasek meinen fragenden Blick bemerkt haben, denn er ergänzt: »Prof. Stallenbergs Assistentin, Frau Tennschild, seine ehemalige Sekretärin, ist vor ein paar Monaten in den Vorruhestand gegangen. Ich werde Sie Ihnen gleich vorstellen. Sie wird Sie bei den Terminvereinbarungen unterstützen.«

Auf dieses Tempo war ich nicht eingestellt und mein Gesichtsausdruck scheint immer noch Unverständnis zu vermitteln, denn der IT-Leiter meint vorsorglich: »Also, wenn von Ihrer Seite noch Fragen sind, stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Sie können jederzeit auf mich zählen.«

Ich schüttele den Kopf. Fragen hätte ich viele, aber keine, die er mir beantworten könnte.

## 5

»Frau Wagenfeld, herzlich willkommen. Ich bin Frau Schröder. Sie wollen bestimmt Ihre Zugangskarte abholen?« Mit dynamischem Schritt kommt Stallenbergs neue Assistentin mit flotter Kurzhaarfrisur auf mich zu. Ihre Statur und Vitalität erinnert mich an meine damalige Sportlehrerin aus Schulzeiten.

»Genau. Freut mich, Sie kennenzulernen.« Ich schüttele ihre Hand.

»Ich habe Ihnen ein ganz besonders hübsches Büro besorgt«, berichtet die Assistentin beschwingt. »Wir haben hier auf der Geschäftsführungsetage noch einen Raum frei, mit Blick auf die Alte Oper.«

Ich finde Gefallen an meiner neuen Rolle. Neben Schokoladenkeksen erhalte ich ein Büro mit exklusivem Ausblick. Bevor ich mir meine neuen Räumlichkeiten anschau, frage ich jedoch: »Und Prof. Stallenberg? Ist er im Haus?«

»Ja, er ist heute hier. Soll ich kurz fragen, ob er einen Moment Zeit hat?«

Ohne auf meine Antwort zu warten, eilt Frau Schröder in ihren Ballerinas auf das Büro des Aufsichtsratsvorsitzenden zu. Der Kopf der Assistentin verschwindet im Türspalt und kurz darauf winkt sie mich heran. Ich trete über die Schwelle und erblicke Prof. Stallenberg, der hinter seinem massiven Eichenpult thront, das einer Kanzel gleicht.

Der Aufsichtsratsvorsitzende tritt hinter seinem Pult hervor und schreitet mir zackig entgegen. Ein General alter Schule. Das schlohweiße Haar verkündet sein fortgeschrittenes Alter. Die langen Strähnen sind zurückgekämmt, um die ersten kahlen Stellen zu überdecken.

Die Tür in meinem Rücken hat Frau Schröder bereits sanft geschlossen. Noch etwas überrumpelt blicke ich auf Stallenbergs ausgestreckte Hand. Ich bin unsicher, ob ich sie einfach ergreifen soll. Der Aufsichtsratsvorsitzende hätte allen Grund zur Wut auf mich. Doch aus seinen Augen blitzt kein Ärger hervor. Ich spüre keine Antipathie, er nimmt mich nicht in Sippenhaft. Beherzt greife ich nach seiner Hand. Während ich sie fest umschließe, vermittelt mir sein Blick noch etwas ganz anderes. Eine Spur von Vertrauen. Wir haben damals beide den Mörder gejagt, auch wenn ich lange nicht wusste, dass mein Bruder das Zielobjekt war. So wurden wir zu Mitstreitern, die es beide bis zum Ziel geschafft haben. Daraus entstand Anerkennung, ein gegenseitiger Respekt, den ich jetzt in seinen Augen erkenne.

»Herr Stallenberg«, grüße ich und erhöhe kurz den Händedruck.

»Frau Wagenfeld«, erklingt betont das Echo.

Dann weist Stallenberg mit der freien Hand auf eine Polstergruppe und wir setzen uns

einander gegenüber. Auf Augenhöhe.

Der Aufsichtsratsvorsitzende wählt eine förmliche Eröffnung: »Schön, dass Sie Ihre Teilnahme am Projekt zugesagt haben. Ich bin sicher, dass Sie die richtige Person zur Erstellung des Reporting-Konzepts sind.«

Und um als verdeckte Ermittlerin die Mitarbeiter und die Investoren auszuspionieren, ergänze ich stillschweigend.

Just kommt Stallenberg auf dieses brisante Thema zu sprechen: »Ihre Analysequalitäten haben wir in der Vergangenheit ja bereits kennengelernt. Ich denke, Kommissar Kellermann hat Sie über die delikatsten Zwischenfälle in unserem Firmenumfeld informiert. Es käme uns sehr gelegen, wenn Sie bei der Erstellung des Reporting-Konzepts Augen und Ohren offen halten könnten.«

»Gerne«, antworte ich zustimmend, frage mich jedoch, was der Auftrag alles beinhalten wird.

»Es ist gut, dass wir Sie an Bord haben.« Stallenberg räuspert sich. Sein sonst so strammes Auftreten wird weicher, sein Tonfall milde. »Ich schätze Sie und Ihre Arbeit wirklich sehr, Frau Wagenfeld. Ich vertraue Ihnen und das ist mir wichtig. Ich möchte nicht mit irgendeinem x-beliebigen Ermittler zusammenarbeiten. Wir brauchen jemanden, der Rückgrat hat und sich auch vor unbequemen Fragen nicht scheut.«

Diese offene, persönliche Herzlichkeit macht mich sprachlos. Der Manager ist nicht gerade für warme Töne bekannt und hat sich in der Vergangenheit eher durch sein konsequentes Auftreten einen Namen gemacht. Unsere gemeinsame Jagd hat sein Verhalten mir gegenüber tatsächlich verändert.

Weil ich bisher nichts erwidert habe, räuspert sich Stallenberg erneut und fragt: »Haben Sie denn bereits alle Unterlagen erhalten? Wurden Sie von Herrn Blasek umfassend informiert?«

Seine Pupillen sind auf mich fixiert, die Augen erscheinen mir wässriger als noch vor einem Jahr. Auch die Altersflecken haben zugenommen. Die Geschehnisse haben ihre Spuren hinterlassen.

»Ja, alles bestens. Auch ein Büro habe ich bereits bekommen. Wir sind jetzt quasi Nachbarn.«

»Hervorragend. Das freut mich.« Eine kinnlange weiße Haarsträhne löst sich bei dem euphorischen Ausstoß aus seinem zurückgekämmten Haar und schwingt eigenwillig vor Stallenbergs rechter Wange.

Die IT-Themen habe ich bereits mit Blasek diskutiert, die sind auch nicht Stallenbergs Steckenpferd. Dafür hoffe ich, von ihm weitere Informationen zu den Investoren zu bekommen, und spreche ihn darauf an.

Geschäftsmäßig erläutert er mir die Beziehung zu den Unternehmen, ihr Anteilsvolumen, die vereinbarte Laufzeit der Investition und beschreibt jede einzelne verantwortliche Person auf Kundenseite. Ich mache mir Notizen, doch Besonderheiten

fallen mir keine auf. Alle Eckdaten weisen auf eine übliche Geschäftsbeziehung hin.

Als ich nach seinem persönlichen Kontakt frage, versichert er: »Ich bin bei den regelmäßigen Anlegersitzungen dabei und treffe den einen oder anderen Geschäftsführer bei den üblichen Branchenveranstaltungen. Zu keinem von ihnen habe ich ein besonders gutes oder schlechtes Verhältnis. Das galt auch für Grüter. Ich kannte ihn allerdings seit vielen Jahren und schätzte ihn als Immobilienexperten.«

»Gab es keine Konflikte? Keine Reklamationen zur Performance des Fonds?«, hake ich nach. Ich weiß, dass das unwahrscheinlich ist, denn ich habe mir die guten Ergebnisse des *EuroShop XXL* im Vorfeld angesehen. Dennoch stelle ich die Frage, in der Hoffnung, auf eine andere brauchbare Information zu stoßen.

»Nein«, antwortet Stallenberg und unterstreicht seine Aussage mit einem Kopfschütteln. »Die Performance war einwandfrei.«

»Und Herr Kerbas war verantwortlich für diese positive Wertentwicklung?« Ich nutze das Thema für eine Überleitung zum toten Fondsmanager, meinem zweiten Interessenschwerpunkt.

»Ja, er hat den *EuroShop XXL* gemanagt, zweifelsohne mit Erfolg. Der Fonds hat in den letzten Jahren an Wert zugelegt und den Investoren eine beachtliche Ausschüttung beschert. Auch als Person war Herr Kerbas bei unseren Kunden geschätzt und anerkannt.«

Diese Lobeshymne auf den mir so unsympathischen Fondsmanager ist mir suspekt. Doch ich will mich nicht von persönlichen Eindrücken leiten lassen. Kerbas' arrogantes Auftreten wird in Investorenkreisen sicher auf seinesgleichen gestoßen sein.

»Hat Herr Kerbas einen intensiven Kundenkontakt auch außerhalb der Anlegerausschusssitzungen geführt?«, frage ich mein Gegenüber.

»Auf jeden Fall, er hat eine enge Beziehung zu den Geschäftsführern gesucht. Insbesondere in Zürich war er sehr oft.«

Stallenbergs Bestätigung wundert mich nicht im Geringsten. Wie die Motten das Licht suchen Menschen wie Kerbas die Nähe statuträchtiger Amtsträger. An deren Schein möchten sie partizipieren, in ihrem Licht mit erstrahlen. Reiß dich zusammen, herrsche ich mich innerlich an, als ich merke, wie meine Skepsis Kerbas gegenüber mit mir durchgeht. Diese Kritik ist weder berechtigt noch angebracht und bei all dem Lob, das Stallenberg dem verstorbenen Fondsmanager zuteilwerden lässt, sicher auch nicht erwünscht.

Bevor ich mich in die Nesseln setze, frage ich daher diplomatisch: »Kannten Sie Herrn Kerbas persönlich?«

»Aber sicher. Er war mein Neffe.«