

Telefonat Fuchs - Dr. Bräuer 08.07.97 17.42 Uhr

Son meier?

F: Fuchs

Br: **Bräuer, Frau Fuchs, Hallo.**

F: Grüß Gott Herr Dr. Bräuer

Br: **Ich hab jetzt nochmal folgende Frage, bevor ich jetzt an die Allianz als erstes rangehe....**

F: An die Allianz würd ich nicht gehen.

Br: **Warum?**

F: Weil das kritisch ist.

Br: **Wieso ist das kritisch?**

F: Da würde ich niemals anrufen.

Br: **Ja, aber warum?**

F: Das weiß ich eben, dass ich dort nicht hingehen würde.

Br: **Aus Sicht des Verkäufers?**

F: Ja.

Br: **Aha, aber aus Sicht der AMB..**

F: Ja, aber der Verkäufer hat das Sagen. Ihm gehören die Stücke, aber...

Br: **Ja das ist mir schon klar. Aber hat er..**

F: ( Das hätte ich selbst machen können. Das wäre überhaupt kein Problem gewesen. )

Br: **Nein, es geht ja darum, auf welcher Etage man anruft. Das ist doch das Thema. Ich mein, so eine Geschichte sollten wir schon.. wenn es um solche Pakete geht.**

F: Deshalb hab ich ja auch schon im Dezember den Herrn Bürkin diesbezüglich angesprochen.

Br: **~~Ja~~ ja, und der Verkäufer hat bestimmte Namensrestriktionen**

F: Ja die Allianz, dort wollte er nicht hingehen.

**Br: Er will dort nicht hingehen, aha. So meine entscheidene Frage ist jetzt, bevor ich irgendwo auftauche und ich bin der Meinung, aus stilistischen Gründen müssen wir das auf Vorstandsebene machen. Wie sicher ist die Verkaufsabsicht ihres Kontrahenten?**

F: Sehr sicher, Herr Dr. Bräuer. Ich weiß, was mir hier schon unterstellt wird. Machen Sie sich keine Gedanken. Denn innerhalb von Tagen ist es gar kein Problem. Deshalb hatte ich ja letzten Mittwoch, also seit dem 1. läuft das ja schon, den Herrn Schreiweis ~~jetzt~~ eingeschaltet.

**Br: Wie wir die Order machen ist ja klar: Zahlung - Lieferung, 7 Tage Valuta**

F: Nein, wir machen 2 oder 3 Tage. 2 Tage ist unüblich, wir werden wahrscheinlich 2 Tage machen und der Verkäufer macht 3 Tage, damit die Abwicklungsadresse einen Tag länger Zeit hat und die Zinsen übernimmt auch der Verkäufer, so zwischen 40 - 80 Tausend. Je nach dem, wie groß die Position ist, weil dadurch, dass das Namensaktien sind, sind die streifenbandfähig, aber trotzdem ist das eine riesige Arbeit. Ich hab mich heute überall erkundigt, in den Abwicklungsadressen hier und auch bei denen ihre Abwicklungshäuser. Das ist ein Riesenaufwand. also es sind 10 Leute den ganzen Tag beschäftigt (Minimum). Und da haben wir gedacht, wenn wir 2 und 3 Tage machen, ist die Wahrscheinlichkeit besser also..

**Br: Die Stücke lagern in verschiedenen Stellen in Deutschland...**

*die Lager an 2*  
F: Ja, an 2 Stellen in Deutschland.

**Br: ..das wird mich ja der mögliche Käufer auch fragen; "Wie bekommen wir das über die Bühne?"**

F: Kein Problem, wir schalten dann die Lombardkasse dazwischen, weil das ist die einzige Adresse, oder ne Euroclear-Nr., da müssen wir uns...

**Br: Will der Verkäufer auch, dass wir die Lombardkasse dazwischen schalten ?**

F: Es ist egal ob Lombardkasse, weil wir mußten ja ne Adresse suchen, die in der Lage ist, das in kürzester Zeit abzuwickeln und da kommt nur eine Euroclear-adresse, eine Cedelladresse, aber noch besser wäre eine Euroclear-adresse oder die Lombardkasse in Frankfurt., weil das die einzigsten sind, die die bündeln können und gleichzeitig dann auch weiterleiten, weil es würde keinen Sinn machen, wir schicken die von Euroclear Amsterdam nach Euroclear..

*Nein*  
**Br: Nein, ich bin da ganz klar für Lombardkasse.**

F: Deshalb, da können wir also ganz deutlich klären, das ist alles gar kein Akt.

**Br: Und meine Vorstellung ist folgende, dass wir mit dem Verkäufer einen**

**Discount vereinbaren, von wieviel? etwa 2%?** *ogler was*

F: Ja, das müssen wir dann mal sehen, in wie weit sich der Kurs bewegt, aber ..

**Br: Ich gehe rein in meine Gespräche mit Mü-Rü: bspw. Marktkurs + 1% Aufschlag oder so ne?**

F: Und wenn wir 2% dazwischen haben, haben wir eine ganz faire Abfindung.

**Br: Genau, also der andere muß aber auch als Auffanglinie Marktkurs. Wenn der nur zum Marktkurs zieht, muß ich halt auf Marktkurs eingehen.**

F: Genau, ich nehme an, das dort auch Teile davon in Fonds liegen, dass wir aus dem Grund auch nur Marktkurs zu Grunde legen können.

**Br: aha** *achso.*

F: Weil, das ist so ein Oberkorrekter, bei dem, was er tut. Und der ist nicht geizig. Der kennt sich sehr gut aus. Ich muß sie noch drauf aufmerksam machen, dass ich das heute noch der Schweizer Rück gezeigt hab.

**Br: achso**

F: Das war ein Zufall, dass der sich heut gemeldet hat. *aha*  
Der ist ja unter der Geschäftsleitung.

**Br: Ja, aber dann sind wir ja nicht mehr in einer exklusiven Ansprache, wenn ich jetzt an die Mü-Rü gehe.**

F: Nein, da brauchen Sie keine Angst zu haben. Wir wollen das auch nicht wochenlang auf die Bank schieben und dann nimmt sie mir niemand ab.

**Br: ~~ja~~, das ist klar.** *ach so*

F: Im Gegenzug würden die mir, wenn sie das Paket nehmen, das sagen sie mir morgen, also nehmen "würden" (immer in Anführungszeichen). Die wissen ja, dass das nur zuversichtlich ist. Wobei ich auch weiß, dass er nicht darüber spricht. Deshalb ist das für mich auch wichtig, ein Paket Viktoria zur Verfügung stellen, das wären 140 Tausend, 7% des Unternehmens. Könnte man mal andeuten, bei der Mü-Rü, ob die..

**Br: Ja ich überlege gerade. Ich komme jetzt gar nicht mehr mit einer Exklusivofferte an die Mü-Rü ran. Also das gefällt mir eigentlich jetzt nicht. Ich mein, ich wollte das als exklusive Angelegenheit da bei denen plazieren. Wenn sie jetzt schon mit der Schweizer Rück zusammen sind..** *gung*

F: Es ist ja so, die Schweizer Rück kommuniziert nicht mit der Mü-Rü.

**Br:** Ja, das ist ja auch OK. Sonst wäre es ja noch schlimmer.

F: Nein, da brauchen sie keinen Angst zu haben, die kommunizieren nicht..

**Br:** Ja, aber ich kann das aber dann nicht mehr sagen. Verstehen Sie, ich will sie ja auf Vorstandsebene haben und will ja sagen... Paß auf, wir haben hier die Möglichkeit, ein Paket in der Größenordnung von - bis zu schnüren, ja? Und ich wollte als 1. mal Sie ansprechen. So will ich ja stilistisch vorgehen bei der Kiste, ja? Und das kann ich ja jetzt nicht mehr. Der fragt mich ja, wenn er clever ist und wer Profi ist, fragt er mich ja, zumindest War das immer die Frage, die ich vorgestellt bekommen habe. Wie exklusiv ist die Geschichte? Wer ist da noch mit im Boot usw. ? Und dann sage ich ihm, ja wollte ich ihm eigentlich sagen: besteht eine Gesprächslage zwischen Verkäufer und uns, und die ist exklusiv..X und es besteht jetzt ab meinem Telefonat eine Gesprächslage zwischen DG BANK und Mü-Rü und die ist auch exklusiv, so wollte ich an das Ding herangehen. Das kann ich jetzt aber nicht mehr.

F: Ja, aber auf der anderen Seite brauchen die ja gar nicht zu wissen, das wir mit der Schweizer Rück zusammen arbeiten. Wir wollen ja ein Geschäft machen und nicht wochenlang darauf arbeiten. *Das weiß ich ja!*

**Br:** Na gut, also was heißt wochenlang? Wir haben es jetzt erst- ich hab es am Freitag erst erfahren.

F: ja Sie..

**Br:** und so kann ich ja nicht an die Sache herangehen, ja? Ich mein, das muß alles sehr abgehoben sein. Ich hab heut morgen mit der AMB gesprochen, das ist dort auch alles grünes Licht. Ich hab da mit dem Dr. Jäger (dem designierten Vorstandsvorsitzenden der AMB - jetziger Vorstand der Volksfürsorge) gesprochen. Alles schön sauber eingetütet und ich will halt auch weiter das sehr sauber praktizieren. Wie weit sind Sie mit ihrem Gespräch mit der Schweizer Rück?

F: die Schweizer Rück, die hat schon Stücke

**Br:** aha

F: So ist es nicht, die haben schon primär Inhaber, das ist mir auch bekannt, schon länger bekannt. Ich kam heute eigentlich auf Biotest und da sagte der zu mir: "Sag mal, ich such noch einen Block, wir wollen eine Viktoria rausbringen, kannst du mir nicht was zeigen?"

**Br:** aha

F: darum sagte ich zuversichtlich, ich hätte eine AMB da, in der und der Größenordnung. Die recherchieren im Moment. es wird dann zur Vorstandslage, weil der Herr Stutz, der steht ja unmittelbar unter dem Vorstand. Das ist absolut und außer ihm und dem dafür zuständigen Vorstandsmitglied weiß es niemand. Und ich weiß, von seiner Hand, die wollen dagegen eine 7%ige Beteiligung von Viktoria geben, das sei schon mal im Gespräch angedacht worden, ob mir dazu was einfiel, weil man ein Problem damit gehabt hätte. Man hätte die Viktoria gekauft, in der Hoffnung, das die Mü-Rü die bei denen abholen würde. Das hat die Mü-Rü nicht getan. Also daher hat er mir dann deutlich signalisiert, die stehen eher auf Kriegsfuß mit der Mü-Rü. *im Moment.*

Br: **Ja, aber umso weniger möchte ich jetzt dort anrufen, Frau Fuchs. Das gefällt mir nicht 'stilistisch. Da können Tausende Querverbindungen sein. Der lacht mich doch aus von der Mü-Rü, wenn der durch irgendwelche Verbindung was erfährt. Sie riefen mich an, unter dem Deckmantel der Exklusivität, was ich jetzt gar nicht mehr sagen kann. Expressis verbis. Ich kann nur so tun als wäre es exklusiv, aber sagen kann ich schon gar nichts und dann erfährt er das hinten rum. Das kann ich mir nicht leisten. Das ist unmöglich. Das ist alles möglich, er kann über alle möglichen Kanäle was herausfinden. Also da muß ich erstmal.., das geht jetzt nicht mehr.** *nicken*

F: Dann muß ich es selbst tun.

Br: **Ja nee, wir waren gestern so verblieben, das wir das jetzt erstmal vorstandsseitig abklären, bevor wir aktiv werden und das hab ich heute abgeklärt und sogar mit der AMB.**

F: Aber da hat mein Kunde auch sehr deutlich gesagt, das hab ich dem Herrn Schreiweis auch gesagt, das ihm das nicht paßt, das wir das mit der AMB abklären, weil er da überhaupt keine Veranlassung dazu sieht.

Br: **Welcher Kunde? Ihr Verkäufer?**

F: Ja, und da hat er vollkommen rechtlich Recht. Wir dürfen normalerweise....

Br: **Ja rechtlich hat er Recht.**

F: Wir dürfen noch nicht einmal sagen, dass wir ein Paket im Haus haben, der AMB.

Br: **Ja gut, wenn sie das mir gestern oder vorgestern gesagt hätten, wir haben ja darüber gesprochen.**

F: Wir sind gestern aus dem Büro gegangen, dass ich erstmal mit meinem Kunde spreche, was ich auch dann sofort gemacht habe. Hab dann den Schreiweis darüber informiert und er meint: naja, dann lassen wir das eben. Da sag ich: Naja, wenn der Herr v. Stechow so gute Beziehungen hat, dass ich mir sicher sein kann, dass er das nicht hintenrum erfährt, dann kann er das ruhig machen; dann gehen wir das Risiko einfach mal ein und bis jetzt hab ich ja noch nichts negatives gehört.

**Br: Na gut, also ich wäre..**

F: Die AMB weiß ja woher die Stücke kommen. Die machen das Buch auf und sehen genau woher die Stücke kommen.

**Br: Na gut, also wir müssen in unserer Kundenverantwortung wissen, wie wir mit unseren Kunden umgehen. Das ist doch ganz klar, ja? Und deshalb war das für mich keine Frage da. Wenn der Kunde allerdings der Verkäufer uns sagt, er will das nicht, dann läuft der Deal nicht. Das ist ganz klar.**

F: Wieso läuft der dann nicht?

**Br: Wenn der Kunde, wenn sie mir gestern gesagt hätten, dass der Kunde das nicht will, dass der Verkäufer nicht will, das wir AMB ansprechen, dann hätte ich Ihnen gestern schon gesagt, dann laß ich den Deal sein.**

F: Ja, aber warum denn?

**Br: Ja, weil ich in meiner Beziehung zu dem Kunden AMB und dem designierten Vorstandsvorsitzenden von der Volksfürsorge mich dazu verpflichtet fühle, aus politischen und übergeordneten Gründen. Das ist doch eine ganz klare Angelegenheit.**

F: Nein, für mich nicht.

**Br: Ah ja, aber für mich**

F: Nein

**Br: Na ist doch klar, ich mein, der Kundenverantwortliche von Stechow muß doch wissen, was er seinen Kunden schuldig ist - an Vertrauen und an..**

F: Ja, das muß ich auch wissen.

**Br:** Naja gut, deshalb sag ich ja Frau Fuchs, Sie müssen mir sagen, ob der Verkäufer das will oder nicht. Wenn Sie mir sagen, der will es nicht und ich bin der Meinung und von Stechow ist der Meinung, dass wir es aber der AMB mitteilen müssen, dann wird aus beiden nichts.

F: Wir dürfen es der AMB gar nicht mitteilen. *m*

**Br:** Wieso nicht?

F: Dafür gibt es das Finanzmarktförderungsgesetz.

**Br:** Was hat das damit zu tun?

F: Wir dürfen es nicht.

**Br:** Wer hat das gesagt? Wo steht das?

F: Das steht im Finanzmarktförderungsgesetz.

**Br:** Ach was.

F: ja

**Br:** um Gottes willen

F: Herr Dr.. Bräuer. wir dürfen das gar nicht.

**Br:** Naja dann zeigen Sie mir das mal.

F: ich suche Ihnen das heraus.

**Br:** Schicken Sie mir das mal hoch.

F: Sie dürfen das nicht *Gerade*

**Br:** Also Frau Fuchs, eines ist klar. Wir haben gestern darüber gesprochen und da haben wir noch diskutiert, was ist der richtigere Weg. Und genau das war der richtige Weg, unseren Kunden, jetzt nicht den Kontrahenten - den Verkäufer, sondern den Kunden anzusprechen, aus Kundenbeziehungsüberlegungen heraus. Also wenn es sich um ein solches Paket handelt, wo ja Politik eine große Rolle spielt und davon ist auch von Stechow überzeugt gewesen, dass wir das machen müssen. Wenn jetzt der Kontrahent-der Verkäufer uns sagt, er will dies nicht bspw. dann sag...

F: Das geht die AMB gar nichts an, wohin er das verkauft. Die AMB stimmt nachher nur zu...

**Br:** Ja gut, dann sage ich aber, ja..

F: .. ob er dem Käufer ein Stimmrecht gibt, oder dem Käufer kein Stimmrecht gibt.

**Br:** Ja das ist doch klar, natürlich geht das niemanden was an. Aber uns hat es zu interessieren, wir haben doch mit dem... schauen Sie Frau Fuchs, ist doch ganz klar. Wir haben Kunden, ja? Wir haben Kunden die heißen AMB und Volksfürsorge und wir haben einen Kontrahenten, das ist dieser Privatkunde, der Verkäufer. Wir müssen wissen, was wir unseren Kunden schuldig sind an Stilistik und Verhaltensweise, und wenn wir der Meinung sind, wir müssen eine solche Sache abstimmen, und der Verkäufer will das nicht, dann dürfen wir den Deal nicht machen. Wenn wir der Meinung sind, nein wir brauchen der AMB das gar nicht mitzuteilen, dann kann der Deal laufen. Aber wenn die Kundenverantwortlichen der Meinung sind und ich selbst war ja der Meinung auch, wir müssen dies abstimmen bei einer solchen Transaktion aus bisher historischen Beziehungen zur AMB und zukünftigen Beziehungen zur AMB, insbesondere zu dem designierten Vorstandsvorsitzenden, dann muß das so gemacht werden. Das ist eine ganz andere Geschichte. Dass der Verkäufer bestimmen kann was er will, das ist seine Sache. Das ist völlig legitim. Das ist völlig legitim.

F: Also muß ich jetzt meinem Kunden sagen, die DG BANK möchte dieses Geschäft nicht abwickeln.

**Br:** Nein, wieso? Wer hat das gesagt? Wie kommen Sie darauf?

F: Ich versteh das so.

**Br:** Nein, Sie haben es doch schon der Schweizer Rück angeboten.

F: Ja ich hab es der Schweizer Rück angeboten.

**Br:** Ja das ist doch schon längst.... die Frage, will die DG BANK das nicht machen? ist doch gar kein Thema. Sie haben es doch schon längst angeboten. Und ich wollte es doch eben auch anbieten.

F: Sie können es auch der Mü-Rü Rück anbieten. Meiner Meinung nach stehen Sie da in keinem Zwiespalt. Wer als Erstes sagt, ich nehm die Stücke, der bekommt sie auch.

**Br:** Ja, also mir gefällt es nicht ganz, muß ich sagen. Ich wollte es als Exklusiv-Angebot, das jetzt weitergeben und wenn ich es jetzt der Mü-Rü das anbiete, dann...

F: Ich sag ihnen jetzt mal, warum ich denke, dass wir das der Allianz nicht zeigen können. Weil die Allianz ihre kompletten Bestände gegeben hat, in der letzten Zeit.



**Br:** ja ja.

F: Das ist der Grund. da geh ich nicht hin und ich hab meine Hausaufgaben gemacht. da geh ich nicht hin und biete denen einen Block an. Die haben keine mehr und ich nehme an, die haben die entweder zu der Mü-Rü oder einer anderen Adresse gegeben.

**Br:** Ja, aber vorhin haben Sie gesagt, der Verkäufer will das nicht.

F: Der will das aus dem Grund nicht, weil er mich darauf aufmerksam gemacht hat. Ich soll mir mal die Beteiligungsstruktur näher anschauen. Und das ist, warum ich nicht die Allianz ansprechen will.

**Br:** Gut, also ich hab kein Faibel für Allianz.

F: weil,...?? hab ich auch gute Beziehungen rein.. Das wäre nicht das Problem.

**Br:** Es gibt die 2 Adressen aus meiner Sicht naheliegender Weise...

F: Für mich kommt im Moment nur die Mü-Rü in Frage. Das ist für mich der Große, den wir ansprechen können oder wie jetzt die Schweizer Rück, die das noch schlucken können.

**Br:** also mir gefällt halt im Moment nicht, wenn ich zum Telefon greife, das ist also ganz klar...

F: Wir können ja bis morgen früh warten, ob die ja sagen oder nein sagen..

**Br:** Also im Moment greife ich mit Sicherheit nicht zum Telefon bei der Mü-Rü , ja. Und das müssen wir erstmal abwarten wie jetzt Ihre Gespräche mit der Schweizer Rück ..

F: Aber sie wollen mir morgen früh antworten.

**Br:** ..da weiter bringen. Also ich bin auf keinen Fall bei so einer Geschichte, fahr ich 2gleisig. Um Gottes willen, das wäre das letztemal, dass der mich am Telefon empfängt. Darauf können Sie sich verlassen. Das ist doch ganz klar. Das hab ich noch nie gemacht. Gerade bei so einer Größenordnung. Das wissen Sie ja am besten. Und gerade bei solchen Dingen ist Exklusivität das A und O bei der ganzen Kiste, ja. Und ich mein, wenn ich so etwas der Mü-Rü Rück anbiete, dann hat die das Gefühl, dass ich sie besonders und exklusiv behandle. Das ist doch klar. Das tu ich aber in dem Moment nicht. Ich mein, ich kann sie austricksen und kann gar nichts davon sagen, dass wir mit jemand anderes noch sprechen. Aber wenn der mir die Frage stellen sollte am Telefon: "Ja sind Sie denn mit noch jemandem im Gespräch?", dann müßte ich ja lügen, wenn ich sagen würde - nein. Das will ich nicht. Und die andere Blöße will ich mir auch nicht geben, dass ich ihn anrufe,

**nachdem ich schon jemand anderes angesprochen habe. Hausieren will ich bei der Mü-Rü nicht und schon gar nicht auf Vorstandsebene.**

F: Das hab ich noch nie getan und würde ich auch bei einer Schweizer Rück nicht tun.

**Br: Also sehen Sie, da können Sie meine Position verstehen. Machen wir das jetzt mal so, Sie sagen mir morgen noch mal Bescheid, was jetzt mit ihrem Herrn Stutz da..**

F: Der Vorstand wird sich dann eh hier melden.

**Br: .. rauskommt. oder dass Sie mir das einfach zurufen und dann werden wir noch mal weiter sehen, wie ich verfare. Also Allianz laß ich jetzt sein. Wenn es der Wunsch des Verkäufers ist, natürlich keine Frage, sonst geht der ja auf den Deal gar nicht ein, ..**

F: Die haben die Stücke nicht mehr und die hatten auch eine Beteiligung dran. Die sind auch in unseren neuesten Hoppenstedt nicht mehr drin. Also ist es offiziell, dass die Allianz..

**Br: sich verabschiedet hat.**

F: .. abgegeben hat.

**Br: Na das hätte ich dann wahrscheinlich Rück zuck erfahren, wenn ich die am Telefon gehabt hätte. Machen wir es mal so, ja?**

F: OK

**Br: OK Tschüß**

F: Tschüß