

Nahezu vier Jahre lang verhandelte der Rechtsanwalt mit der Kammer für Außenhandel in Ost-Berlin, legte Wareniisten vor, machte konkrete Angebote und wurde durch Rückfragen, den Wunsch nach Auskünften oder durch direkte Einladungen immer wieder nach Ost-Berlin „befohlen“. Er traf jedesmal mit Herrn Markgraf zusammen, der ihn nach eineinhalb Jahren einem Kollegen zuteilte, den er unter dem Namen Kühne vorstellte. Kühne wollte von dem Anwalt bei einem ersten Gespräch in einem Ost-Berliner Stadtlokal einige Fragen beantwortet haben: Welche generelle Einstellung bezieht Frankreich zur Bundesrepublik? Wie sieht Frankreich die Oder-Neiße-Linie? Wie beurteilen einflußreiche französische Wirtschafts- und politische Kreise die deutsche Aufrüstung unter Einschluß der atomaren Bewaffnung? Wie beurteilen die gleichen Kreise die Politik de Gaulles? — Daneben gab es Fragen, die einige Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens in Frankreich und Deutschland betrafen. Die Herren in Ost-Berlin hatten sich solche Persönlichkeiten ausgesucht, die dem Anwalt persönlich bekannt waren. Herr Kühne verlangte nicht einmal eine sofortige Beantwortung seiner Fragen; er bat vielmehr, der Anwalt solle seine französischen Freunde befragen und von ihnen briefliche Stellungnahmen einholen. Mit anderen Worten: Ost-Berlin wollte handfestes Material. Bei jeder Unterhaltung, auch bei der oben geschilderten, wurden dem Anwalt Angebote für eine Tätigkeit in der sogenannten DDR gemacht. Man wollte ihn für eine Position in der Kammer für Außenhandel gewinnen, die Kontakte zu französischen Kreisen einschloß. Er lehnte jedesmal ab, und die Ost-Berliner Herren taten so, als hätten sie nichts anderes erwartet.

Bei einem späteren Besuch in Ost-Berlin wollte Herr Kühne den Anwalt mit seinem „Abteilungsleiter“ in Verbindung bringen, was der Anwalt zunächst ablehnte, dann aber doch akzeptierte. Der Abteilungsleiter wurde unter dem Namen Busch vorgestellt. Man besuchte ihn in einem Landhaus in Erkner. Busch machte den Eindruck eines russischen Funktionärs. Er sprach ein hartes, aber idiomfreies Deutsch. Er erklärte ohne Umschweife, seine Mitarbeiter seien am Abschluß eines effektiven Handelsgeschäftes außerordentlich interessiert. Er selbst aber leite eine nachrichtendienstliche Abteilung auf dem wirtschafts-politischen Sektor und lege deshalb Wert auf die Beschaffung nachrichtendienstlichen Materials.

Damit lagen die Karten auf dem Tisch.

Busch wollte mit französischen Wirtschaftlern und Politikern in Verbindung gebracht werden. Außerdem wollte er Nachrichten aus geheimen Quellen beschafft haben. Er sagte Erfolgshonorare zu und meinte, man könne jede Summe zahlen und wäre auch bereit, eine wichtige Nachricht in jeder W ä h r u n g an jedem Ort der Welt mit 10 oder 1 000 000 DM zu honorieren. Auf eine Zwischenfrage nach der Art der Honorierung und der Abwicklung dieses „Geschäftsverkehrs“ antwortete Busch, man werde ohne große Umstände sofort nach Ablieferung der Nachrichten, sozusagen aus der Brieftasche, bezahlen. Nach diesem Gespräch unterrichtete der Rechtsanwalt seine französischen Auftraggeber und brach den Kontakt mit Ost-Berlin ab.