

Nachdruck aus dem Mail-Heft 2013

**„MEINE LOYALITÄT KENNT
KEINE GRENZEN“**

INTERVIEW



FOTO: BERTOLD FABRICIUS

Herr Strate, Sie kommen immer dann ins Spiel, wenn es Spitz auf Knopf steht. Von Ihrem Geschick hängen vor Gericht Schicksale ab. Wie behält man unter großem Druck in einer Verhandlung starke Nerven?

STRATE Indem man sich die eigene Aufgabe und Funktion vergegenwärtigt. Als Strafverteidiger leiste ich meinen Mandanten Beistand. Ich Sorge dafür, dass ihre Version der Geschichte gehört wird und sie eine faire Verhandlung bekommen.

Dazu muss man wissen, dass Richter in Deutschland im Grunde versteckte Staatsanwälte sind. Sie sind es, die laut unserer fast 140 Jahre alten Prozessordnung entscheiden, ob eine Anklage überhaupt zugelassen wird. Und das machen sie natürlich nur, wenn sie nach dem gründlichen Studium der Akten zu dem Schluss gekommen sind, dass ein hinreichender Tatverdacht besteht. Mit anderen Worten: Sie gehen im Grunde von vornherein vorurteilsbelastet in eine Verhandlung rein. Es ist die Aufgabe von uns Strafverteidigern,

dafür zu sorgen, dass aus diesem systemimmanenten Vorurteil eine faire und nachvollziehbare Urteil wird.

Sie haben Terrorverdächtige, Rotlichtpaten, eine vermeintliche Kindsmörderin und gefallene New-Economy-Stars verteidigt. Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, ob Sie ein Mandat übernehmen oder nicht?

STRATE Es gibt zwei Motive: Das eine ist, um ehrlich zu bleiben, die Aussicht auf ein gutes Honorar, das andere ist – unabhängig vom Honorar – das persönliche Interesse. Wenn Mandanten gut zahlen, ist das natürlich ein Anreiz, einen Fall auch dann zu übernehmen, wenn mich die Materie zunächst nicht sonderlich interessiert oder mir mein Gegenüber nicht sympathisch ist – wobei es für Letzteres auch Grenzen gibt: Ich muss zumindest eine sachliche Gesprächsebene haben.

Bei anderen Fällen juckt es mich dagegen einfach in den Fingern. Manchmal berührt mich ein Fall persönlich,

andere Male reizt mich ein Fall juristisch. Aktuell ist das etwa mein Wiederaufnahmeantrag für Gustl Mollath, ein einstiger Ferrari-Restaurator, der seit 2006 zwangseingewiesen in der Psychiatrie sitzt. Der Fall ist unheimlich spannend, und ich bin sehr zuversichtlich, was den Erfolg angeht – Geld werde ich damit allerdings höchstens indirekt verdienen.

Ihr Status als Promi-Anwalt hat also Einfluss auf Ihre Arbeit?

STRATE Wenn man viele Jahre in ein und derselben Branche arbeitet, schafft man sich immer einen Namen, das lässt sich gar nicht vermeiden. Ich störe mich jedoch an dem Wort Promi. Denn vor Gericht zählt nicht die Tatsache, ob ich auf irgendwelchen Empfängen oder Gästelisten gesichtet wurde, sondern allein meine Expertise. Ist doch logisch: Je höher die Reputation eines Menschen ist, desto mehr Gewicht bekommen seine Handlungen. Wenn die Leute einem mit Respekt entgegenreten und von vornherein als Gegner oder Partner

„MEINE LOYALITÄT KENNT KEINE GRENZEN“

Gerhard Strate ist einer der prominentesten Strafverteidiger Deutschlands. Ein Gespräch über Reputation und Respekt, die Bedeutung der Sprache als Waffe und die Kunst, auch in schwierigen Situationen gut zu argumentieren.

PROFIL

DER STRAFVERTEIDIGER

Bereits während seiner Ausbildung sammelte Gerhard Strate (63) vor Gericht praktische Erfahrungen, damals allerdings auf der Anklagebank. Er hatte in Hamburg ein Verfahren wegen angeblichen Widerstandes gegen die Staatsgewalt am Hals. Der Student wehrte sich und gewann in dritter Instanz. Strate sagt, dass sei in gewisser Weise ein Schlüsselerlebnis gewesen. Statt für eine wissenschaftliche Laufbahn entschied er sich, Strafverteidiger zu werden. Strate ist parteipolitisch ungebunden, galt jedoch wegen seines hohen politischen Interesses auch schon einmal als heißer Kandidat für das Amt des Hamburger Justizsenators.

SEINE VERFAHREN

Die als Mörderin ihrer Kinder verurteilte Monika Böttcher, geschiedene Weimar, die Tennisspielerin Monica Seles, Kiez-Größe Ringo Klemm, der Terrorverdächtige Mounir al-Motassadeq oder Hitler-Tagebuch-Beschaffer Gerd Heidemann – auf der Mandantenliste von Gerhard Strate finden sich viele prominente Namen. Strate gilt geradezu als Spezialist für schwierige Fälle. In diesem Jahr machte er vor allem Furore durch den Wiederaufnahmeantrag für seinen Mandanten Gustl Mollath, einen seit Jahren zwangseingewiesen in der Psychiatrie sitzenden ehemaligen Auto-Restaurator. Strate war es auch, der gegen den Ex-Vorstand der HSH Nordbank eine Strafanzeige einreichte.

ernst nehmen, reichen in Verhandlungen mitunter schon angedeutete Handlungen aus. Im Gerichtssaal wäre das etwa die informelle Anregung, doch noch einen weiteren Zeugen einzubestellen. Im Juristendeutsch nennt man das eine Bewirkungshandlung.

Ganz konkret gefragt: Wie entwickeln Sie eine Verhandlungsstrategie? Lernt man das im Jurastudium?

STRATE Überhaupt nicht, das muss man sich allein aneignen. Als ich mit dem Studium fertig war, gab es im Grunde nur ein vernünftiges Lehrbuch, das sich mit der Gesprächs- und Befragungstaktik eines Strafverteidigers beschäftigte. Das müssen Sie sich mal vorstellen! Ein einziges Buch – dabei kann gute Rhetorik in einer Gerichtsverhandlung entscheidend sein.

Vor Gericht darf kein unüberlegtes Wort fallen. Man muss permanent bedenken, welche Folgen eine Äußerung haben könnte, und genau zuhören, was die Gegenseite wann und wie kommuniziert. Die Frage, ob die Verteidigung einen Zeugen aufruft oder der Staatsanwalt den Vorzug bekommt, kann etwa durchaus eine Rolle spielen. Auch die Art und Weise, wie man auf einen Zeugen zugeht, kann den Verlauf einer Verhandlung maßgeblich beeinflussen. Manchmal ist es ratsam, einen Gesprächspartner erst einmal in Sicherheit zu wiegen und erst ganz am Ende gezielt zuzustoßen.

Zum Glück wächst das Bewusstsein für den Einsatz der Sprache als Waffe – meiner Meinung nach geht es an den juristischen Fakultäten zu viel um reines Pauken und Auswendiglernen. Die Kunst der rhetorischen Rede gehört zum Handwerk eines Verteidigers.

Wenn man sich die Aktenberge auf Ihrem Schreibtisch so anschaut, scheint Fleiß für Ihren Beruf zumindest nicht abträglich zu sein ...

STRATE Keine Frage: Wenn Sie in einen Prozess hineingehen, müssen Sie Ihre Akten voll im Griff haben – man muss wirklich alles gelesen haben, und

zwar persönlich. Allerdings zeigt meine Erfahrung, dass es auch bei sehr umfangreichen Prozessen einige wenige Knackpunkte gibt, um die es wirklich geht. Wenn es gelingt, diese herauszuarbeiten, reicht es aus, die entsprechenden Passagen genau zu verinnerlichen.

Wichtige Akten und Kommentare drucke ich mir auch heute noch aus. Eine intensive Vorbereitung ist Gold wert – zumal es vermutlich kaum eine Verhandlung gibt, die derart schnell überraschende Wendungen nehmen kann wie der Strafprozess.

Haben Sie einen individuellen Verhandlungsstil?

STRATE Ich bin ein Freund der klaren Worte und direkten Fragen. Man darf seinem Gegenüber schon durch die Art der Ansprache keine Möglichkeit für Ausflüchte bieten: Kennen Sie diesen Menschen? Wie lange kennen Sie ihn? In welcher Beziehung standen Sie zu ihm? Hatten Sie mit ihm eine vertragliche Vereinbarung? Man muss vom Hölzchen aufs Stöckchen kommen und darf sein Anliegen – wie ein Adler, der langsam über seiner Beute Kreise zieht – niemals aus dem Blick verlieren.

Wenn ich in den Gerichtssaal trete, muss ich genau wissen, was ich will: Will ich einen Freispruch erwirken oder will ich nur eine mildere Bestrafung? Doch auch wenn man das eigene Ziel kennt, muss einem klar sein: Wie sich ein Prozess entwickelt, ist nur beschränkt zu steuern. Strafprozesse haben, zumindest wenn sie streitig geführt werden, eine große ihnen innewohnende Dynamik. Man kann nie genau sagen, wie sie sich entwickeln, und sie können unerwartete Wendungen nehmen. Mir ist es schon mehrfach passiert, dass Zeugen der Gegenseite plötzlich überraschend zu meinen besten Zeugen werden.

Wie kann das sein? Verplappern sich die Menschen vor Gericht?

STRATE Nicht immer, aber sie stehen nun mal im Rampenlicht. Manchmal reicht schon eine Geste von ihnen aus,

um mir zu zeigen, dass irgendetwas zwielichtig ist.

Bei dem Prozess um den ehemaligen Internetunternehmer Alexander Falk bekamen wir etwa von der Staatsanwaltschaft ungeheuren Druck, weil die auch ein großes fiskalisches Interesse an dem Fall hatte. Zusätzlich machten uns die Anwälte der Nebenbeteiligten das Leben schwer.

Irgendwann wurde der Insolvenzverwalter in den Zeugenstand gerufen und mir fiel während seiner Befragung auf, dass dieser immer wieder in irgendwelchen Papieren herumnestelte. Als ich ihn bat, dem Richter diese Schreiben vorzulegen, nahm die Befragung eine wunderbare Wendung: Der Mann hatte doch tatsächlich eine Vereinbarung mit den Anwälten der Geschädigten getroffen und war unbedarft genug gewesen, diese mit ins Gericht zu nehmen. Konkret ging es um die Zulieferung von Informationen an die Anwälte der angeblich Geschädigten, für die er im Gegenzug einen bestimmten Prozentsatz aus der erhofften Schadensersatzzahlung an die Insolvenzmasse versprochen bekam. Das war nicht rechtmäßig und für mich eine großartige Vorlage: So etwas kann man vorher nicht planen, da muss man spontan reagieren.

Bedauerlicherweise scheint vielen meiner Kollegen jedoch die Lust am Taktieren verloren gegangen zu sein. Zumindest habe ich den Eindruck, dass es immer häufiger vorkommt, dass bereits vor dem eigentlichen Gerichtsverfahren unter den Parteien alles ausgehandelt wird. Mich beunruhigt das, denn eine korrekt durchgeführte Verhandlung ist eine wichtige Stütze für unseren Rechtsstaat.

Wie wichtig ist das Schlussplädoyer?

STRATE Gerade bei Verfahren, bei denen der Verfahrensausgang Spitz auf Knopf steht, hat der Schlussvortrag einen unglaublich starken Einfluss. Im Idealfall wird das Geschehen von der Strafverteidigung darin derart zusammengefasst, dass die Version der Staats-

anwaltschaft angezweifelt wird. Das Plädoyer spielt jedoch nicht nur vor Gericht eine große Rolle – die Arbeit daran hilft mir auch dabei, meine Argumentation noch einmal selbst auf den Prüfstand zu stellen. Beim Schreiben seziere ich meine eigenen Gedanken; auch deshalb arbeite ich meine Schlussreden in aller Regel druckreif aus.

Kollegen von Ihnen residieren in repräsentativeren Kanzleien, in denen Heerscharen von Juristen mit unterschiedlichen Schwerpunkten arbeiten. Sie teilen sich mit nur einem Partner Ihre Kanzlei. Warum so bescheiden?

STRATE Strafverteidiger sind sehr häufig Einzelkämpfer oder zumindest nicht Teil großer Anwaltsverbände. Vielleicht hat das auch mit dem im Strafrecht sehr engen Verhältnis zwischen Mandant und Verteidiger zu tun. Häufig genug geht es bei Strafprozessen um ganz persönliche Dinge, und die vertraut man einem anderen natürlich lieber in einem überschaubaren Umfeld als in aller Öffentlichkeit an.

Die Tatsache, dass Sie überwiegend als Einzelkämpfer agieren, hinderte Sie im Frühjahr 2009 nicht daran, mitten im Poker um einen Rettungsplan für die HSH Nordbank, Strafanzeige gegen die dortigen Vorstände und Aufsichtsräte einzureichen. Wie ist es dazu gekommen?

STRATE Die Erkenntnis, dass Volksvermögen in Milliardenhöhe versenkt wurde und die Verantwortlichen ungeschoren davonkommen, hat mich wütend gemacht. Ich hatte kurz zuvor einen Mandanten verteidigt, der wegen Beihilfe zur Untreue belangt wurde; dem hatte eine kleine Volksbank zu großzügig Kredite gewährt. Der Mann hatte alles zurückgezahlt, es ging nur noch um den reinen Gefährdungsschaden. Trotzdem wurde er am Ende zu viereinhalb Jahren Haft verurteilt. Und dann muss ich in der Presse lesen, dass bei der HSH Nordbank finanzielle Ungereimtheiten in mindestens zehnstel-

liger Höhe aufgetaucht sind. Und nichts passiert? So etwas widerspricht meinem persönlichen Rechtsempfinden, auch deshalb habe ich die Strafanzeige eingereicht, die die Staatsanwaltschaft auch ernst nahm. Am Ende stand eine Anklage von 605 Seiten, über deren Zulassung das Gericht noch entscheidet.

Es gibt ganze Abteilungen, die sich in Kreditinstituten um das Aufbereiten und mitunter auch Verbergen von Informationen bemühen. Wie haben Sie sich so schnell so viel Sachkenntnis aneignen können?

STRATE Auch eine Bankbilanz ist keine Hexenkunst. Wer einen gesunden Menschenverstand hat und sich nicht scheut, im Notfall auch einmal 20 dumme Fragen zu stellen, braucht nicht von vornherein klein beigeben. Als ich in der Bilanz der HSH Nordbank von immensen Anleihen und Schuldverschreibungen las, die nicht einmal zu zwei Drittel als bei der Bundesbank beleihbar eingestuft wurden, lag es auf der Hand, dass die restlichen Papiere mehr oder weniger faul sein mussten, jedenfalls als Sicherheit unbrauchbar waren.

Je mehr ich in ein Thema einsteige, desto spannender wird es. Nebenbei stehen fünf Bücher über Ophthalmologie, das ist das Fachwort für Augenheilkunde. Bevor ich einen Augenarzt verteidigte, kannte ich das Wort noch nicht einmal. Nach dem Verfahren hätte ich fast schon selbst am OP-Tisch stehen können. Als Strafverteidiger hat man qua Beruf in vielen Bereichen ein ausgeprägtes Halbwissen.

Wie viele Mandate übernehmen Sie zeitgleich?

STRATE Das ist ganz unterschiedlich, im Durchschnitt sind es vielleicht zwischen 40 und 50. Allerdings sind ja niemals alle gleich zeitintensiv und noch dazu gelingt es mir ganz gut, mich in intensiven Verhandlungsphasen vollkommen auf einzelne Mandanten zu konzentrieren. Wenn ich an einem Plädoyer arbeite, schaue ich weder nach rechts noch nach links.

Ziel eines Gerichtsprozesses ist die Wahrheitsfindung, doch nicht immer entspricht ein Urteil am Ende der Version Ihrer Mandanten. Hat Ihre Tätigkeit als Strafverteidiger Ihr Menschenbild beeinflusst?

STRATE Nichts, was man regelmäßig macht, geht spurlos an einem vorüber. Aber ich bin froh, über die Jahre nicht zum Zyniker geworden zu sein. Ich habe viele Mandanten sehr gern und versuche auch immer wieder aufs Neue, Vertrauen zu ihnen zu haben. Nur, wenn ich von etwas überzeugt bin, laufe ich zu Höchstform auf.

Sind Sie mit dieser Strategie schon einmal auf die Nase gefallen?

STRATE Es gab einmal einen Mordfall in Itzehoe. Da hatte mich die Schwester des Hauptangeklagten für den Fall gewonnen. Im Nachhinein muss ich sagen, dass ihr Bruder wohl ein unglaublich guter Schauspieler war. Es ist ihm gelungen, auch mich von seiner vermeintlichen Unschuld zu überzeugen. Am Ende hatte ich das Gericht so weit, dass der Haftbefehl aufgehoben wurde. Plötzlich erschien dann eine neue Zeugin, deren Aussage die Entscheidung rückgängig machte. Mein Mandant wurde zu „lebenslanglich“ verurteilt. Im Nachhinein habe ich über Kontakte erfahren, dass er im Gefängnis Mitinsassen gegenüber die Tat gestanden hat.

Haben Sie einen Mandanten wegen moralischer Bedenken abgelehnt?

STRATE In der Regel bringe ich die meisten meiner Mandanten dazu, mir die Wahrheit zu sagen. Wenn ich erkenne, dass sie nach der sich bietenden Beweislage mit hoher Wahrscheinlichkeit verurteilt werden, rate ich ihnen bereits im Vorfeld zur Kooperation. Aber das muss klar sein: Jeder Mensch, ob er der Täter oder nur ein Angeklagter ist, hat vor Gericht das Recht auf Beistand. Ein schönes altmodisches Wort, das im Grunde nicht viel weniger als das moralische Fundament der Strafverteidigung beinhaltet.

Ihre Loyalität zu Ihren Mandanten kennt also keine Grenzen?

STRATE Der Rechtswissenschaftler Julius Glaser, der bereits im 19. Jahrhundert mit ungeheurer Klarheit die deutsche Prozessordnung durchleuchtet hat, bringt meine Haltung auf den Punkt. In einem seiner Grundwerke schreibt Glaser, ein Strafverteidiger sei nicht nur nicht verpflichtet, sondern auch nicht berechtigt, etwas vorzubringen oder zu tun, was dem Interesse des Angeschuldigten abträglich sei. Gerade durch diese Einseitigkeit diene er dem Prozesszweck und der öffentlichen Ordnung. Insofern lautet meine Antwort: Ja, meine Loyalität kennt keine Grenzen.

Wie fatal ein gegenteiliges Verhalten eines Verteidigers sein kann, zeigt etwa das Verfahren gegen meinen Mandanten Gustl Mollath. Dessen Pflichtverteidiger präsentierte sich doch tatsächlich als Zeuge gegen den eigenen Mandanten. Das war ein klarer Interessenkonflikt. Kein Wunder, dass Mollath einen Antrag stellte, den Mann von seinem Amt zu entbinden – leider vergeblich. Solche Geschichten erschüttern mein Vertrauen in unseren Rechtsstaat.

Zumindest einmal standen Sie selbst vor Gericht ...

STRATE Das ist richtig. Ich war damals Student und hatte eine kleine Demonstration gegen die Fahrpreiserhöhung im öffentlichen Nahverkehr besucht. Im Zuge dieser Demo beobachtete ich, wie ein gehbehinderter Kommilitone von Polizisten, die um seine Behinderung nicht wussten, brachial festgenommen wurde. Nachdem ich diesem zu Hilfe geeilt war, hatte ich plötzlich eine Anklage der versuchten Gefangenbefreiung und des Widerstandes gegen die Staatsgewalt am Hals und wurde zu einer Geldstrafe von 1000 Mark verurteilt. Auch wenn meine Berufung gegen das Urteil erfolgreich war, muss ich den damaligen Beamten rückblickend in einem Punkt recht geben: Ich habe tatsächlich Widerstand gegen die Staatsgewalt geleistet. Und im Grunde tue ich das bis heute. ♡

SERVICE

LITERATUR

JULIUS GLASER: Anklage, Wahrspruch und Rechtsmittel im englischen Schwurgerichtsverfahren. Nachdruck der Ausgabe Erlangen, Enke 1866; Keip 1996.

HEINRICH HANNOVER: Reden vor Gericht. Plädoyers in Text und Ton, 2. Auflage, PapyRossa 2012.

HBM ONLINE

JULIA KIRBY: Noch irgendwelche Fragen?, in: Harvard Business Manager, Juli 2007, Seite 14, Nachdrucknummer 200707014.

CHIP HEATH, DAN HEATH: Werden Sie endlich konkret!, in: Harvard Business Manager, Februar 2007, Seite 114, Nachdrucknummer 200702114.

INTERNET

Die Website der Kanzlei:
www.strate.net/de/kanzlei/profil.html

Der Wiederaufnahmeantrag im Fall Gustl Mollath:
www.strate.net/de/dokumentation/Mollath-Wiederaufnahmeantrag-2013-02-19.pdf

NACHDRUCK

Nummer 201305056, oder
www.harvardbusinessmanager.de
© 2013 Harvard Business Manager

Mit GERHARD STRATE sprach
Gesine Braun, Redakteurin
des Harvard Business Managers.

So gehen Sie in Führung:

Jetzt 3 x Harvard Business Manager testen, 35 % sparen und Geschenk sichern!



**GRATIS
zur Wahl!**

Sinus-Soundtube

Perfekter Anschluss für Ihre Lieblingsmusik:

- Lautsprecher für iPods und MP3-Player
- mit Autoscan-Radio
- Maße: ca. 18,5 x 4,8 x 4,8 cm



Madison-Armbanduhr-Set

Effektives Zeitmanagement:

- Quarzuhrwerk mit Datumsanzeige
- inkl. Uhrenwerkzeug, Wechselarmband, Manschettenknöpfen



Harvard Business Manager ist das führende Managementmagazin für Fach- und Führungskräfte: Erfahren Sie alles über innovative Unternehmensführung. Profitieren Sie von zukunftsweisenden Strategien. Nutzen Sie das Wissen der besten Managementexperten für Ihren Erfolg!

IHRE TESTVORTEILE:

- ✓ Ein Geschenk Ihrer Wahl!
- ✓ 3 Ausgaben mit 35 % Ersparnis!
- ✓ Bequeme Lieferung frei Haus!
- ✓ Nach dem Test jederzeit kündbar!

Bitte hier ausschneiden. ✂

Ja, ich möchte mein Harvard-Business-Manager-Testpaket!

Ich wähle folgendes Geschenk (bitte nur ein Kreuz):

- Sinus-Soundtube (2622, Lieferung ohne iPod)
- Madison-Armbanduhr-Set (2695)

Für 3 Ausgaben Harvard Business Manager zahle ich nur €28,30. Als Dankeschön erhalte ich ein Geschenk meiner Wahl gratis. Wenn mich Ihr Angebot überzeugt, beziehe ich Harvard Business Manager nach dem Test monatlich frei Haus zum Preis von zurzeit nur € 14,50 (inkl. MwSt./Inland) pro Ausgabe. Anderenfalls melde ich mich innerhalb von 10 Tagen nach Erhalt der dritten Ausgabe. Der Bezug ist jederzeit zur übernächsten Ausgabe kündbar. Das Dankeschön erhalte ich nach Eingang der Zahlung. Das Angebot gilt nur in Deutschland.

Ja, ich möchte auch von weiteren Vorteilen profitieren. Deshalb bin ich damit einverstanden, dass mich der SPIEGEL-Verlag, die manager magazin Verlagsgesellschaft oder die New Scientist Deutschland GmbH künftig per Telefon und/oder E-Mail über weitere interessante Medienangebote informiert.

Wenn Sie künftig unsere Angebote nicht mehr erhalten möchten, können Sie bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen.

Coupon bitte ausfüllen und schicken an:

**manager magazin
Kunden-Service
20637 Hamburg**

Name, Vorname _____

Firma _____

Straße, Hausnummer _____

PLZ _____ Ort _____

Telefon (bitte für eventuelle Rückfragen angeben) _____ E-Mail (bitte für eventuelle Rückfragen angeben) _____

Ich bezahle bequem und bargeldlos per Bankeinzug:

BLZ _____ Kontonummer _____ Geldinstitut _____

Datum, Unterschrift _____ **HB13-AVP**

So einfach bestellen Sie: Bitte nennen Sie die Aktionsnummer: HB13-AVP

☎ 040 3007-3400

☎ 040 3007-857085

🌐 www.harvardbusinessmanager.de/test

 **Harvard
Business
manager**

DAS WISSEN DER BESTEN

Harvard Business Manager erscheint in der manager magazin Verlagsgesellschaft mbH, Ericusspitze 1, 20457 Hamburg.
Geschäftsführer: Ove Safté. Sitz und Registergericht Hamburg HRB 16 123.