

Böse Menschen lassen singen

will Gregor R. Meinel, Frankfurt/Main, eine Platte verkaufen, die sonst ziemlich unverkäuflich wäre.

- Nachwuchs fördern will er sicher nicht. Kann er auch gar nicht.

Gregor Meinel ist die Firma beroton. Außer ihm gibt es da keinen, der fachmännisch mitarbeiten könnte. Seine Fachkenntnisse muß sich Meinel erst in letzter und in sehr kurzer Zeit angeeignet haben. Vor 1962 arbeitete Meinel noch als Vertreter. Im Februar 1962 gründete er seine erste Firma. Ganz ohne Musik.

Auf den Namen seiner Frau Rita meldete Meinel ein Schreibbüro mit Adressenverlag an. Das Unternehmen sollte Adressen an Heimarbeiter vermitteln und die zum Adressenschreiben nötigen Schreibmaschinen verkaufen. Weil die zugesagte Heimarbeit selten vermittelt werden konnte, wurde aus diesem geplanten Verdienst ohne viel Arbeitsaufwand nichts.

UNTERNEHMENS-LUSTIG

Aber schon 1963 stand er mit einer neuen Firma da: mit dem General-Elektric-Vertrieb. Diese wohlklingende Firma sollte technische Neuheiten vertreiben. Auch das ging schief. Meinels finanzielle Verhältnisse galten als schwach. Er erhielt Haftbefehle zur Erzwingung des Offenbarungseides. Und beeidete am 26. 10. 1964 seine Zahlungsunfähigkeit. Das brachte nun Meinel nicht etwa zum regelmäßigen Achtstunden-Arbeitstag. Ausgerechnet am 1. April 1965 machte er sich stark für den deutschen Schlagerstar-Nachwuchs. Er gründete einen Schallplattenverlag, der zunächst in Offenbach/Main eingetragen war. Die Qualität der Platten, die Auswahl der Interpreten kann bei einem so kleinen Verlag das große Geld nicht bringen. Da ist die Idee, den Nachwuchs zur Kasse zu bitten, nicht schlecht.

- Aber der Nachwuchs kann bei beroton mit keiner Gegenleistung rechnen.

- Bei beroton sitzt kein Fachmann, der ein Talent sicher erkennen und auch fördern könnte.
- beroton-Platten haben ohne den zugkräftigen Nachwuchs-Wettbewerb gar keine Aussichten auf dem Markt.
- Außerdem arbeitet die Firma beroton zur Zeit nicht.
- Und schließlich behauptet Meinel, er habe die Firma verkauft. Er hat auch ein Opfer, das für beroton zahlen soll — und zwar 65 000 Mark.

Mit dem angeblichen Firmenverkauf beginnt eine neue, phantastische Meinel-Geschichte:

Am 15. 9. 1965 wurde der am 1. April 1965 in Offenbach eingetragene Meinel-Schallplattenverlag wieder abgemeldet. Meinel verzog nach Frankfurt/Main. Dort wurde seine Firma Mitte Oktober wieder ins Handelsregister eingetragen. Ein Kapitalnachweis war dazu nicht nötig.

Schon am 29. 9. 1965 bot aber Meinel seine „vielversprechende“ Firma in der Frankfurter Rundschau zum Verkauf an. Er fand auch einen Interessenten: den Kaufmann Helmuth Müller, Elektro-Großhandlung, Bensheim.

Der Kaufmann Müller blieb aber nicht interessiert. Er erlebte mit Meinel und einem angeblichen Meinel-Mitarbeiter, „der die Verbindung zu Funk und Fernsehen herstellt“, ein für einen Kaufmann unmögliches Informationsgespräch: Meinel behauptete zunächst, ca. eine Million Umsatz zu haben, blieb dann aber die Bilanzen und alle wichtigen Geschäftsunterlagen schuldig. Dafür bot er ein weiteres Gespräch mit Essen, Trinken und netten Frauen an. Auch damit war Müller nicht gedient. Er verzichtete.

Meinel verzichtete nicht. Am 11. 10. 65 bekam der biedere Kaufmann Müller vom Rechtsanwalt Karl Englisch aus Frankfurt die Hiobs-Botschaft, er habe beroton gekauft. Mit allen Passiva. Für 65 000 Mark. Zeugen für den abgeschlossenen Kauf seien vorhanden. Der Rechtsanwalt stellte dem Kaufmann Müller eine Reihe von Bedingungen. Die wichtigste: er möge zahlen. Spätestens bis zum 15. 10. 1965.

Ein Verzweigungsschritt von Meinel? Immerhin hat der 30jährige Unternehmens-Lustige eine Frau und drei kleine Kinder. Eins seiner „Geschäfte“ müßte wohl dringend mal klappen...

Nun haben die Anwälte Arbeit mit der sanft ruhenden Firma beroton.

Der Müller-Anwalt Karlheinz Hahn aus Bensheim betont, daß der Meinel-Anwalt Englisch falsch informiert sei. — Der Meinel-Anwalt Englisch betont, daß man



Welterfolg Silver Strings — nur auf beroton-Schallplatten

seinem Mandanten alles glauben müsse. DM erklärte er, er habe tatsächlich schon solche mündlichen Vertragsabschlüsse erlebt. Über höhere Beträge als 65 000 Mark. Freilich „nicht unter typischen Deutschen“. Eher auf dem Bargebiet. Unter „so Leuten, die sich halt auf dem Bargebiet betätigen“.

Das tut der Kaufmann Müller nicht. Und genau genommen führt er seine Geschäfte typisch deutsch. Deshalb ist er auch entschlossen, den Gregor Meinel, der ihm einen solchen mündlichen Vertragsabschluß unterstellt, vor den Staatsanwalt zu bringen. Sein Anwalt ist nicht unbedingt dafür: „Bei einem Mann, der nichts hat. Da bekäme man ja am Ende nicht mal die Gerichtskosten wieder heraus.“

TYPISCH DEUTSCH

Hat Gregor Meinel, der schließlich im vergangenen Jahr noch den Offenbarungseid leistete, nun eine Firma, die 65 000 Mark wert ist oder hat er nichts?

Darauf muß auch sein Anwalt die bindende Auskunft schuldig bleiben: „Wissen Sie, da gilt nicht nur das, was investiert ist — da gelten zum Beispiel auch Aufführungsrechte“, sagt er.

Sollen vielleicht die Aufführungsrechte für die Leistungen der unbekanntenen Künstler des Hauses beroton oder gar für die Lieder der gesuchten Talente so viel wert sein?

Die Gerichte werden es wahrscheinlich jetzt noch nicht klären müssen. Weil Rechtsanwalt Englisch für Meinel auf die Zahlung durch Müller eben verzichtet hat. Jetzt will er nur noch Schadensersatz, falls Meinel billiger verkaufen muß.

Gesucht werden also weiterhin gleichzeitig: zahlende Talente und Käufer für das Unternehmen beroton. Und für beide ist der Weg über beroton sicher kein Weg zu Ruhm und Gewinn. Sonja Siebert