

Jeffery Deaver
Ein
tödlicher Plan

Roman

Ins Deutsche übertragen
von Marcel Bieger

BLANVALET

Buch

Tagsüber arbeitet Taylor Lockwood als Assistentin in einer der renommiertesten Anwaltskanzleien New Yorks, der Sozietät Hubbard, White & Willis. In den Nächten spielt sie Piano in verrauchten Jazzkneipen. Eines Tages wird sie von Anwalt Mitchell Reece gebeten, eine interne verdeckte Ermittlung für ihn durchzuführen. Es geht um das Verschwinden eines Dokuments, das Reece nicht nur viel Geld, sondern auch seine Karriere kosten könnte. Taylor willigt ein, zumal Reece ein attraktiver Mann ist, dem sie auch persönlich gern näher kommen möchte. Doch je mehr Licht sie in den Fall zu bringen versucht, umso dunkler und schmutziger erscheinen ihr die Geschäfte, die in der Kanzlei abgewickelt werden. Schließlich stößt sie auf ein Geheimnis, das den ganzen Fall in einem völlig anderen Licht erscheinen lässt. Plötzlich geht es um Mord, und Taylor selbst gerät rasch in tödliche Gefahr ...

Autor

Jeffery Deaver gilt als einer der weltweit besten Autoren intelligenter psychologischer Thriller. Der frühere Rechtsanwalt wurde durch seine Lincoln-Rhyme-Romane berühmt. Seine Bücher haben ihm zahlreiche Auszeichnungen eingetragen. Er lebt in Virginia und Kalifornien.

Von Jeffery Deaver lieferbar:

Blutiger Mond. Roman (36021), Der Insektensammler. Roman (35905), Lautloses Duell. Roman (45145), Die Tränen des Teufels. Roman (45036), Die Saat des Bösen. Roman (43715), Schule des Schweigens. Roman (43458)

Lincoln-Rhyme-Romane:

Der faule Henker. Roman (geb. Ausgabe, 0179), Das Gesicht des Drachen. Roman (36091), Letzter Tanz. Roman (41650), Die Assistentin. Roman (41644) [auch als Roman zum Film: »Der Knochenjäger« (43459)]

John-Pellam-Romane:

Ein einfacher Mord. Roman (35947), Todesstille. Roman (35946), Feuerzeit. Roman (35823)

Weitere Romane sind in Vorbereitung.

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
»Mistress of Justice« bei Doubleday, New York.

Die deutsche Erstausgabe erschien unter dem Titel
»Die Wall Street-Anwälte« beim Knaur Verlag.

Umwelthinweis:

Alle bedruckten Materialien dieses Taschenbuches
sind chlorfrei und umweltschonend.

Der Blanvalet Verlag ist ein Unternehmen
der Verlagsgruppe Random House.

1. Auflage

Taschenbuchausgabe 5/2005

Copyright © der Originalausgabe 1992 by Jeffery Wilds Deaver

Copyright © der deutschsprachigen Ausgabe 1996

by Droemersch Verlagsgesellschaft Th. Knaur Nachf., München

Umschlaggestaltung: Design Team München

Umschlagfoto: buchcover.com, doublepointpictures

Satz: deutsch-türkischer fotosatz, Berlin

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Titelnummer: 36036

V. B. · Herstellung: H. Nawrot

Made in Germany

ISBN 3-442-36036-6

www.blanvalet-verlag.de

Prolog

In der Nacht schläft die Anwaltskanzlei.

Voller Schatten, aber nicht wirklich dunkel, ruhig, aber nicht still, gleicht die Kanzlei nicht anderen Büros wie zum Beispiel denen von Banken oder Aktiengesellschaften, Museen, Konzerthallen oder den dumpf brütenden Apartments ohne Namen, die groß und klein die Insel Manhattan füllen. Die Kanzlei unterscheidet sich von ihnen, weil ihre Seele bleibt, auch wenn keine Mitarbeiter mehr da sind. Ähnlich einem viktorianischen Landhaus besitzen ihre Hallen und Flure eigene Charakterzüge – vererbt wie geprägt von Willenskraft, Ehrgeiz und Intrigen. Hier hängt am Ende eines breiten, mit edlen Tapeten beklebten Ganges das Porträt eines würdigen Herrn mit mächtigem Schnauzer und Backenbart – eines Mannes, der die Sozietät verließ, um Gouverneur des Staates New York zu werden.

Im kleinen Foyer mit frischem Blumenschmuck fällt der Blick auf einen erlesenen Fragonard, der weder von dickem Glas noch von einer Alarmanlage geschützt wird.

Und drüben, im großen Konferenzraum, stapeln sich Berge von Papieren mit den magischen Worten, die das Gesetz verlangt, um eine Klage über hundertsechzig Millionen Dollar anzustrengen. In einem ähnlichen Raum etwas weiter den Flur hinunter findet sich eine vergleichbare Menge von Papieren, die man in dunkelblauen Aktenordnern abgeheftet hat, darunter die Satzung einer gemeinnützigen Stiftung, die privater AIDS-Forschung eine finanzielle Grundlage verschafft.

Schließlich ist da ein fest verschlossener Aktensafe, in dem das Testament mit den letztwilligen Verfügungen des zehntreichsten Mannes der Welt verwahrt wird.

Heute schläft die Kanzlei wie ein Wesen, das auf sich gestellt ist, und sein sonorer Atem klingt wie das weiße Rauschen nach Macht, Geld und Bedeutung. Man kann diese Laute selbst jetzt, mitten in der Nacht vom Samstag auf den Sonntag, hören.

Doch plötzlich eine Störung. Ein hartes Geräusch pflanzt sich durch die trockene Luft fort. Ein widerhallendes Einschnappen von Metall, ein unpassender Laut wie ein unwillkürliches Aufstöhnen im Traum. Dann das leise Zischen einer Tür, die geschlossen wird, und dem folgt das Wispern von Schritten, die sich rasch über den Teppich zurückziehen. Jemand flieht durch die düsteren Gänge, die solch dringliche Hast nicht gewöhnt sind. Als eine weitere Tür ins Schloss gezogen wird, kehrt erneut Frieden ein. Der Traum – oder Albtraum – ist vergangen, und die Kanzlei findet wieder zu ihrem vornehmen, satten, doch wachsamem Schlaf.

... Eins

Als ihr Telefon klingelte, dachte Taylor Lockwood gerade darüber nach, warum man die fünfzehnte Etage Halsted Street nannte.

Irgendwann in den Siebzigerjahren hatte die Kanzlei heftig einen jungen Juristen umworben. Der hatte sein Staatsexamen an der juristischen Fakultät der University of Chicago und seinen Doktor »magna cum laude« gemacht, war Schreiber der Verbindung »Der Siebente Kreis« und besaß auch sonst alles, was zum Geschäft gehört. In ihrem Bestreben, den jungen Mann unbedingt für die Kanzlei zu gewinnen, führten die Senioranwälte ihn durch die Büros. Er stieg die Marmortreppe zum fünfzehnten Stockwerk hinunter, wo die nichtjuristischen Mitarbeiter und Anwaltsassistenten tätig waren. Als er dort die vierzig Arbeitsbereiche mit den brusthohen Raumteilern erblickte, die Verschlagen glichen, sagte er: »Ha, das sieht wie die Halsted Street aus!« Er grinste. Die ihn begleitenden Anwälte lächelten ebenfalls, doch keiner von ihnen besaß genug Geistesgegenwart oder den Mut, den jungen Mann zu fragen, was er damit meine.

Als er wenige Tage später die Stelle ablehnte, die ihm von der Kanzlei angeboten worden war, hatte sich seine Bezeichnung für das Großraumbüro wie ein Lauffeuer durch die ganze Kanzlei verbreitet. Und seitdem hatte sich Halsted Street als Synonym für den Arbeitsbereich der Gehilfen, Schreibkräfte und Assistenten im Hause etabliert.

Taylor folgte der vorherrschenden Meinung, wonach der junge Mann mit dem Straßennamen auf die Viehstallungen

bei den Schlachthöfen auf der South Side von Chicago angepielt hatte. Als sie heute Morgen in ihrem winzigen Büro saß, kam sie zu dem Schluss, dass es sich bei dieser Theorie um die einzig richtige handeln musste. Es war der Dienstagmorgen nach Thanksgiving, und die Uhr zeigte halb neun. Seit drei Uhr früh war sie damit beschäftigt gewesen, zwischen dem Kopierraum und einem Konferenzsaal hin und her zu laufen, und hatte einige hundert Schriftstücke für einen Vertragsabschluss, der für heute Nachmittag angesetzt war, herausgesucht, geordnet und gestapelt. Als der Anwalt, dem sie zugeteilt war, gesagt hatte, sie solle eine Pause einlegen, war sie hierher geflüchtet. Sie lehnte sich nun auf ihrem bequemen roten Drehstuhl zurück, leerte ihren fünften Becher schwarzen Kaffee, saugte an dem Finger, in den sie sich mit einer Papierkante geschnitten hatte, und versuchte intensiv, das Bild von der Viehherde, die in die Stallungen getrieben und dann zu den Schlachthöfen geführt wurde, aus ihrem Bewusstsein zu verbannen.

Das Telefon läutete.

Müde hob Taylor ab. Eine halbe Stunde. Er hat gesagt, ich könne eine halbe Stunde Pause machen. Und davon sind gerade erst zehn Minuten vergangen. Zehn Minuten sind nie und nimmer eine halbe Stunde ...

Doch aus dem Hörer kam nicht die Stimme ihres Anwalts, sondern die der Oberaufseherin des Viehhofs. Die Supervisorin der Assistenten und Anwaltsgehilfen, eine dreißigjährige Frau mit dem umständlichen Gehabe einer Bibliothekarin und dem Feingefühl eines Bestattungsunternehmers, sagte: »Taylor, ich frage ja nur ungerne, aber würde es Ihnen etwas ausmachen, ich meine, wären Sie sehr enttäuscht, wenn man Sie vom SBI-Projekt abzieht?«

»Wie bitte?«

»Könnten Sie sich damit abfinden? Ich meine, kein SBI mehr?«

Taylor entgegnete verwundert: »Aber die Verhandlungen sollen doch heute um vierzehn Uhr abgeschlossen werden. Ich arbeite jetzt seit drei Wochen an der Sache.«

»Wäre es denn so schlimm, damit aufzuhören?« Die Supervisorin klang, als bereitete ihr schon die Frage physische Schmerzen.

»Wie sieht denn die Alternative aus?«

»Eigentlich«, das Wort kam langsam und unendlich zerdehnt heraus, »gibt es keine Alternative. Ich habe Mr. Bradshaw bereits Ersatz geschickt.«

Taylor drehte sich mit ihrem Stuhl erst weit nach links und dann nach rechts. Die Schnittwunde fing wieder an zu bluten, und sie wickelte eine Papierserviette um ihren Finger, die mit einem fröhlichen Truthahn verziert war – ein Überbleibsel von der Cocktailparty, die vergangene Woche in der Kanzlei stattgefunden hatte. »Habe ich irgendetwas falsch gemacht?«

»Mitchell Reece hat Sie angefordert, um ihm bei einem Projekt zu assistieren.«

»Reece? Aber ich habe noch nie für ihn gearbeitet.«

»Offenbar eilt Ihnen ein ganz besonderer Ruf voraus.« Die Supervisorin klang vorsichtig, als wäre es ihr neu, dass Taylor schon so etwas wie eine Reputation besaß. »Er sagte, er wolle nur Sie und keine andere.«

»Äh ... Sie erinnern sich bestimmt, dass ich nächste Woche in den Skiurlaub wollte.«

»Darüber sollten Sie mit Mr. Reece sprechen, er wird sicher Verständnis dafür haben. Ich habe ihn aber bereits davon in Kenntnis gesetzt.«

»Und wie hat er reagiert?«

»Es schien ihm nicht allzu viel auszumachen.«

»Warum sollte es auch? Er ist schließlich nicht derjenige, der Ski fahren will.« Blut drang durch die Serviette auf das grinsende Gesicht des Truthahns.

»Melden Sie sich in einer Stunde in seinem Büro.«

»Soll ich Mr. Bradshaw Bescheid geben?«

»Darum habe ich mich schon gekümmert. Finden Sie sich in einer Stunde ...«

»... in Mr. Reeces Büro ein.« Taylor legte auf.

Sie ging zwischen den mit Teppich ausgelegten Arbeitsverschlägen hindurch zum einzigen Fenster von Halsted Street.

Draußen wurde das Finanzviertel in das Licht des frühmorgendlichen bedeckten Himmels getaucht. Heute konnte der Anblick Taylor jedoch nicht begeistern. Für ihren Geschmack war da zu viel schmutziger alter Stein; wie Berge, die eine starke Hand abrupt zusammengeschoben und dann liegen gelassen hatte, auf dass sie verwitterten und ein immer unheimlicheres Aussehen annähmen. Im Fenster eines der gegenüberliegenden Gebäude war ein Hausmeister zu erkennen, der sich damit abmühte, einen Weihnachtsbaum aufzustellen. In der kalten Marmorhalle erschien das Grün wie ein Fremdkörper. Taylor kam es eigenartig vor, dass nicht das Grau der Fassaden, sondern die Farbe des Baums sie störte. Sie war viel zu dunkel und wirkte gegenüber normalem Grün wie getrocknetes Blut zu Rot.

Taylor konzentrierte ihren Blick auf das Fenster vor ihr und bemerkte, dass sie ihr eigenes Spiegelbild anstarrte.

Taylor Lockwood litt nicht eigentlich an Übergewicht, aber sie besaß auch nicht die knochige Figur eines Models. Erdverbunden, so empfand sie ihren Körper. Wenn jemand sie nach ihrer Größe fragte, antwortete sie: ein Meter dreiundsiebzig. Dabei waren es gerade mal einssiebzig. Aber sie hatte dichtes schwarzes Haar, und wenn sie das toupierte, kam sie leicht auf die angegebene Größe. Früher hatte ein Freund ihr einmal gesagt, mit ihrem gekräuselten und lose herabhängenden Haar passe sie in ein Gemälde der Präraffaeliten.

So sah sich Taylor allerdings überhaupt nicht. An guten

Tagen glaubte sie eine Ähnlichkeit mit der jungen Mary Pickford zu haben. An den anderen Tagen kam sie sich wie ein dreißigjähriges kleines Mädchen vor, das mit nach innen gestellten Füßen dastand und ungeduldig darauf wartete, dass Reife, Entschlusskraft und Autorität endlich auch den Weg zu ihr fänden. (Es geschah sogar heute noch, dass sie Ich bin erwachsen! Ich bin erwachsen! zu sich sagte und dabei richtige Tränen vergoss.) Taylor mochte ihr Spiegelbild am liebsten in Behelfsspiegeln wie zum Beispiel schwarzen Schauwindeln.

Oder in den Fenstern von Anwaltskanzleien in der Wall Street. Sie wandte sich ab und kehrte zu ihrem Drehstuhl zurück. Es war jetzt kurz vor neun Uhr, und die Kanzlei erwachte überall zum Leben. Die anderen Mitarbeiter trafen ein. Grüße – oder Warnungen vor anstehenden Krisen – wurden kreuz und quer durch die Halsted Street gerufen, Erlebnisse in der U-Bahn oder im Verkehrsstau ausgetauscht. Taylor saß an ihrem Schreibtisch und dachte darüber nach, wie abrupt sich der Verlauf eines Lebens verändern konnte – und das aus der Laune eines anderen heraus. Doch diese gewichtigen Betrachtungen vergingen ebenso rasch, wie sie gekommen waren, und Taylor stand auf, um sich ein Pflaster für den Finger zu besorgen.

An einem warmen Aprilmorgen des Jahres 1887 betrat ein zweiunddreißigjähriger Anwalt namens Frederick Phyle Hubbard, dessen mächtige Koteletten in auffälligem Kontrast zur Lichtung seines Haupthaars standen, ein kleines Büro auf dem Lower Broadway, hängte seinen Seidenhut und Prinz-Albert-Mantel an den Garderobenhaken und sagte zu seinem Partner: »Guten Morgen, Mr. White. Haben Sie schon irgendwelche Klienten?«

So begann das Leben einer Anwaltskanzlei.

Sowohl Hubbard als auch C. T. White hatten an der juris-

tischen Fakultät der University of Columbia ihr Examen gemacht und waren sofort dem wachsamem Auge des ehrenwerten Walter Carter, Esquire, einem der Seniorpartner von Carter, Hughes & Cravath, aufgefallen. Er nahm die beiden für ein Jahr auf Probe in die Kanzlei auf, und in dieser Zeit erhielten sie, wie damals üblich, keinen Cent Lohn. Nach Ablauf der Frist stellte Carter Hubbard und White fest ein und zahlte ihnen ein laufendes Gehalt von nicht unbeträchtlichen zwanzig Dollar im Monat.

Sechs Jahre später liehen sich die beiden – sie waren jetzt so ambitioniert, wie Carter sie in weiser Voraussicht geformt hatte – von Whites Vater dreitausend Dollar, stellten einen Assistenten und einen Sekretär (zu jener Zeit üblicherweise ein Mann) ein und eröffneten ihre eigene Kanzlei.

Obwohl Hubbard und White von Büroräumen im Equitable Building am Broadway Nr. 120 träumten, gaben sie sich am Anfang mit weniger zufrieden. Die Miete in dem alten Gebäude nahe der Trinity Church, für das sie sich schließlich entschieden, betrug vierundsechzig Dollar im Monat, und dafür erhielten die beiden aufstrebenden Anwälte zwei dunkle Räume. Allerdings verfügte ihr Büro über eine Zentralheizung (auch wenn sie im Januar und Februar die beiden darin befindlichen Öfen zu benutzen pflegten) und einen Fahrstuhl, der mittels eines Stricks bedient wurde, welcher mitten durch die Kabine verlief. Auf den Böden lagen gobelinartige Teppiche, die Hubbards Frau zurechtgeschnitten und bestickt hatte. Die bereits vorhandenen Filzbeläge waren für Hubbards Geschmack nicht elegant genug, und er fürchtete, sie könnten »mögliche Klienten eher abschrecken«.

Und das Büro besaß noch weitere Vorzüge. Beim Mittagessen im Delmonico's auf der Fifth Avenue, wo Hubbard und White den Großteil ihrer ersten Einnahmen ließen, um bereits existierende wie mögliche Klienten mit einem Mahl bei

Laune zu halten, konnten die beiden mit der neuen Druckpresse ihrer Firma prahlen; dieses Gerät stellte vermittels eines feuchten Tuchs Kopien von der Geschäftskorrespondenz her. Die Anwälte hatten sich auch einen Telefonapparat vorführen lassen, sich dann aber gegen einen Erwerb desselben entschieden. Die Mietgebühr betrug zehn Dollar im Monat, doch davon abgesehen, gab es bis auf Gerichtsbedienstete oder ein paar Regierungsbeamte niemanden, den man hätte anrufen können. Die Kanzlei war außerdem mit einer Schreibmaschine ausgestattet, aber man erledigte den überwiegenden Teil der Geschäftspost immer noch mit Stahlfeder und Tintenfass. Hubbard und White legten großen Wert darauf, dass ihr Sekretär die Streusanddosen zum Tintenlöschen nur mit dem schwarzen Sand vom Champlain-See füllte.

In den Vorlesungen hatten beide Männer davon geträumt, bewährte Prozessanwälte zu werden, und während ihrer Wochen und Monate der Knechtschaft bei Carter, Hughes & Cravath hatten sie tatsächlich viele Stunden in den verschiedenen Gerichtssälen mit der Beobachtung verbracht, wie bekanntere Prozessanwälte schmeichelten, plädierten, Winkelzüge machten und Zeugen wie Jurymitglieder gleichermaßen verschreckten.

Aber was sie selbst betraf, mussten sie bald feststellen, dass es auch nötig war, sich mit anderem abzugeben, um Geld in die Kasse zu bekommen, und so wurde das lukrative Feld des Handels- und Gesellschafts- beziehungsweise Körperschaftsrechts bald zur Haupteinnahmequelle ihrer noch jungen Kanzlei. Für jede Arbeitsstunde stellten sie ihren Klienten zweiundfünfzig Cent in Rechnung, gewährten aber für gewisse Treuhandtätigkeiten willkürliche und großzügige Bonusse. Es waren eben noch die guten alten Zeiten vor Einführung der Einkommenssteuer, der Antitrustgesetze oder des Kartellamts. Handelsgesellschaften aller Arten rasten da-

mals wie eine Hunnenhorde über die Landschaft des amerikanischen freien Unternehmertums. Hubbard und White waren der Generalstab dieser Armeen, und in dem Maße, in dem ihre Klienten ungeheuren Reichtum erwarben, gelangten auch sie zu Wohlstand. Ein dritter Seniorpartner, Colonel Benjamin Willis, trat 1920 in die Kanzlei ein. Er starb einige Jahre später an einer Lungenentzündung, die auf einen Senfgasangriff im Ersten Weltkrieg zurückzuführen war. Als sein Vermächtnis hinterließ er der Kanzlei als Klienten eine Eisenbahnlinie, eine Bank und einige andere größere Versorgungsbetriebe. Hubbard und Willis erbten auch die Frage, was sie mit seinem Namen tun sollten. Dessen Nennung im Firmentitel war der Preis gewesen, den sie sowohl für den Eintritt des Colonels in die Kanzlei als auch für die betuchten Klienten, die er mitbrachte, hatten bezahlen müssen. Sie hatten das damals per Handschlag besiegelt und nichts schriftlich fixiert. Doch nach seinem Tod hielten die beiden ihr Wort.

Die Anwaltskanzlei war seitdem als Triumvirat bekannt und würde es immer bleiben. Als gegen Ende der Zwanzigerjahre die Ära der Glühstrumpflampen ihrem Ende zugeht, war die Sozietät Hubbard, White & Willis auf achtunddreißig Anwälte gewachsen. Der lang ersehnte Wunsch der Gründer hatte sich erfüllt, und man war ins Equitable Building umgezogen. Bankgeschäfte, Kreditsicherheiten und Zivilprozesse bildeten den Schwerpunkt der Kanzleitätigkeiten, und die Arbeit wurde auch weiterhin so wie im 19. Jahrhundert angegangen – das heißt, von Gentlemen, und zwar nur von denen einer bestimmten Art. Anwälte, die zu einem Einstellungsgespräch kamen und aussahen wie Juden, Italiener oder Iren oder es sogar waren, wurden zwar freundlich empfangen, und man hörte sie auch mit Interesse an, aber in die Firma aufgenommen wurden sie nie.

Weibliche Arbeitskräfte wurden gerne eingestellt; gute

Stenografinnen fand man schließlich nicht wie Sand am Meer.

Die Kanzlei wurde immer größer, und aus ihr erwachsen gelegentlich Filialbetriebe oder politische Karrieren. Es verwundert sicher nicht zu erfahren, dass ausschließlich Mitglieder der republikanischen Partei gefördert wurden. Hubbard, White & Willis brachte einige Generalbundesanwälte hervor, des Weiteren einen Commissioner der Börsen- und Bankenaufsicht, einen Senator und zwei Gouverneure. Doch im Gegensatz zu anderen Kanzleien von gleicher Größe und ähnlichem Prestige hatte Hubbard, White & Willis nie ein besonderes Interesse daran, sich zu einer Politiker-Kaderschmiede zu entwickeln. In dieser Kanzlei pflegte man den Grundsatz, dass Politik zwar Macht, aber kein Geld einbrachte, und die Seniorpartner sahen nicht ein, warum sie um einer politischen Karriere willen die Praxis in der Wall Street aufgeben sollten, wo sie doch beides, Macht und Geld, hatten.

Derzeit beschäftigte Hubbard, White & Willis über zweihundert Anwälte sowie dreihundert Assistenten, Anwaltsgehilfen und andere Angestellte; damit rangierte man größtmäßig im Mittelfeld der Anwaltskanzleien von Manhattan. Unter den vierundachtzig Partnern fanden sich elf Frauen, zehn Juden (fünf von ihnen weiblichen Geschlechts), eine Amerikanerin ostasiatischer Herkunft und drei Schwarze (darunter zur großen Freude der Geschäftsleitung einer von gleichzeitig iberamerikanischer Herkunft). Wenn die Kanzlei von den Medien oder von den Anwälten aus Bevölkerungsminderheiten darauf angesprochen – gelegentlich eher hart angegangen – wurde, wie sie es mit den Minderheiten hielte, erklärte ihre Sprecherin gewöhnlich: »Hubbard, White & Willis macht keine Unterschiede hinsichtlich Rasse, Geschlecht, sexuellen Vorlieben, nationaler oder Stammesherkunft. Unsere Geschäftspolitik besteht einzig und allein

darin, nur die besten juristischen Köpfe dieses Landes für unsere Kanzlei zu gewinnen.« Des Weiteren verwies die Sprecherin dann darauf, dass Hubbard, White & Willis nicht nur eines der aktivsten und effektivsten Minderheitenschutzprogramme in der ganzen Stadt verfolge, sondern auch bereitwillig Anwälte für Klienten stelle, die unter das Armenrecht fielen.

Hubbard, White & Willis machte nun das große Geld. Allein die Betriebskosten beliefen sich mittlerweile auf über zwei Millionen Dollar im Monat, und die Partner der Kanzlei verlangten heute erheblich höhere Gebühren als Frederick Hubbard zu seiner Zeit. Eine Stunde bei einem ihrer Anwälte kostete bis zu vierhundertfünfzig Dollar, und bei wirklich großen Transaktionen wurde dem betreffenden Klienten zusätzlich eine Prämie (die von den Assistenten und Anwaltsgehilfen als »Granitgebühr« bezeichnet wurde, weil keiner der Anwälte in diesem Punkt nachgab) von bis zu zweihundertfünfzigtausend Dollar auf die Rechnung gesetzt. Junge Assistenten, gerade fünfundzwanzig Jahre alt und frisch von der Uni, verdienten im Jahr fünfundneunzigtausend Dollar.

Die gegenwärtigen Partner konnten nicht verleugnen, Nachfahren von Hubbard und White zu sein. Es handelte sich bei ihnen durchweg um brillante, gebildete Geister mit gefestigter Persönlichkeit, die verantwortungsbewusst handelten und Risiken mieden. Sie ähnelten eher Ratgebern und Gelehrten als knallharten Geschäftsleuten und waren Mitglieder in Clubs wie King of Meadowbrook oder Creek Club. Bei den Juniorpartnern konnte man eine eigenartige Mischung aus Gegenwart und vergangenen Jahrzehnten feststellen. Sie trugen unter ihren Hart-Schaffner-&-Marx-Anzügen Hosenträger, liebten die hölzerne College-Atmosphäre des Yale Club, und ihre Handflächen wurden noch feucht, wenn sie Finanzierungen von Stadtverwaltungen planten

oder Firmenaufkäufe in die Wege leiteten. Zur gleichen Zeit schworen sie alle auf HD-Lipoproteine und Diätpläne und joggten pro Woche rund neunhundert Meilen. Und mehr als ein männlicher Partner hatte Unterschriftenleistungen von Salomon Brothers oder Merrill Lynch so terminiert, dass seine Frau diesen Vorgang überwachen konnte, während er selbst dafür sorgte, dass Paul junior oder der kleine Atkins in die Dalton School kam.

Hubbard, White & Willis war aus dem Kalksteingebäude in einen Palast aus Glas und Stahl gezogen. Die Kanzlei belegte nun drei Etagen in einem Wolkenkratzer nahe dem World Trade Center. Ein Innenarchitekt hatte eine Dreiviertelmillion dafür erhalten, die Klienten mit unübersehbarem Understatement in Ehrfurcht zu versetzen. Im Gesamteindruck überwogen Lavendel, Burgunderrot und Meeresblau, dazu Rauchglas, gebürstete Metallflächen und dunkles Holz mit Seidenglanzoberfläche. Marmorne Wendeltreppen verbanden die einzelnen Etagen miteinander, und die Bibliothek war in einem drei Stockwerke hohen Atrium mit fünfzehn Meter hohen Fenstern untergebracht, von denen man einen atemberaubenden Ausblick auf den Hafen von New York City hatte. Die zahlreichen Stahl- und Bronzeskulpturen (darunter einige wenige mit dezent erotischen Darstellungen), die Textiltapeten und die seidenen Kozo-Trennwände prägten sich zwar nicht so sehr ins Gedächtnis des Besuchers ein wie die Gemälde von Calder, Pollack, Monet und Matisse, verstärkten aber dennoch die Wertschätzung der Kunstsammlung der Kanzlei, die auf gut und gerne acht Millionen Dollar geschätzt wurde.

In dieser Kombination von Modelleinrichtungen, wie man sie in den Zeitschriften *MOMA* und *Interieur Design* vorgestellt bekam, war der Konferenzraum 16-2 als Einziger groß genug, um alle Partner der Kanzlei aufzunehmen. Doch am heutigen Dienstagmorgen saßen dort nur zwei Männer am Ende des hufeisenförmigen Konferenztisches, der aus in Ro-

senholz gefasstem dunkelrotem Marmor bestand. Inmitten des Dunstes von Fußbodenheizung und frisch aufgebühtem Kaffee beschäftigten sie sich mit einem einzigen Blatt Papier.

Donald Burdick präsierte seit zwölf Jahren dem Vorstand. Er war siebenundsechzig Jahre alt, schlank und hatte kurzes, glattes graues Haar. Alle vierzehn Tage fand sich in seinem Büro ein Friseur ein, ein alter Italiener, der im firmeneigenen Rolls-Royce Silver Cloud zur Kanzlei gebracht wurde – herbeizitiert wurde, wie Burdick es auszudrücken beliebte. (Wenn man zu ihm ins Büro kommen sollte, beschlich einen des Öfteren das Gefühl, er habe einen zu sich zitiert.) Es gab nicht wenige, die ihn einen »flotten Oldie« nannten. Auf den ersten Blick wirkte diese Bezeichnung durchaus zutreffend, und doch wurde sie nur von denen gebraucht, die ihn nicht besonders gut kannten. Denn »flott« oder »Oldie« vermittelte nichts von der Macht und der Autorität, die dieser Mann besaß. Donald Burdick war ein überaus mächtiger Mann, viel mächtiger, als seine große Ähnlichkeit mit Sir Laurence Olivier und seine guten Manieren eines Kavaliere alter Schule vermuten ließen.

Seine Macht war jedoch nicht in Zahlen oder anderen Größen auszudrücken. Sie war eher ein Konglomerat aus altem Geld, alten Freunden an wichtigen Stellen und Gefälligkeitsschulden. Ein Aspekt seiner Macht ließ sich allerdings rechnerisch schätzen – die komplizierte Formel der Gesellschafter- und Partnergewinnverteilung bei Hubbard, White & Willis. Bei Licht besehen war diese Formel jedoch gar nicht so kompliziert. Man musste sich nur vor Augen halten, dass die Stimmen, die man in den Versammlungen bekam, und das Gehalt, das man nach Hause trug, in direkter Linie davon abhingen, wie viele Klienten man der Kanzlei einbrachte und wie viel Geld diese daließen.

Donald Burdick verdiente im Jahr knapp zwei Millionen Dollar.

Burdick zog seine Hand zurück und überließ das Papier dem festen Zugriff von William Winston Stanley. Stanley war fünfundsechzig, stämmig, rotgesichtig und blickte ständig grimmig drein. Man konnte ihn sich leicht als einen der Pilgerväter vorstellen, wie er an einem kalten Morgen in Neu-England Dampfwolken ausatmete. Und man konnte ihn als denjenigen vor sich sehen, der die Anklageschrift gegen eine Hexe verlas.

Burdick war auf den besten Universitäten wie Dartmouth und Harvard gewesen. Stanley hatte in Abendkursen die Fordham Law School besucht und tagsüber in der Poststelle von Hubbard, White & Willis gearbeitet. Mit einer gesunden Mischung aus Charme, Sturheit und einer natürlichen Begabung für das Metier hatte er sich in der Kanzlei bis nach oben durchgeboxt, vorbei an Männern, deren vornehme Wohnorte (Locust Valley und Westport) ihm so fremd waren wie der seine (Williamsburg in Brooklyn) ihnen. Das Einzige, was für ihn sprach und ihn in wortwörtlichem Sinn für höhere Weihen qualifizierte, war seine Zugehörigkeit zur Episkopal-Kirche.

Seit über einem Jahrzehnt gedieh Hubbard, White & Willis unter der Ägide dieser beiden Männer. Vor einigen Jahren hatten die Gebildeten unter den Angestellten Burdick und Stanley »die Raben« genannt und damit auf die Vögel angespielt, deren Anwesenheit die Standfestigkeit des Tower of London gewährleistete. Für neuere Assistenten und Anwaltsgehilfen waren Burdick und Stanley, wenn überhaupt über die beiden gesprochen wurde, nur »die alten Männer«.

»Ist das zuverlässig?«, fragte Burdick jetzt.

Stanley betrachtete das Blatt. »Meine Jungs haben nur eine informelle Liste über das vermutliche Wahlverhalten der einzelnen Partner zusammengestellt. Aber wer weiß schon, wie jeder im Ernstfall wirklich abstimmen wird?«

»Ich muss gestehen, ich bin von ihm überrascht. Wie hat

er das geschafft? Wie ist es ihm gelungen, so viele Partner in sein Lager zu ziehen, ohne dass wir etwas davon mitbekommen haben?»

Stanley lachte heiser. »Wir haben doch jetzt davon erfahren.«

»Der Scheißkerl!« Burdick griff nach dem Blatt. Für einen Moment sah es so aus, als wollte er das Papier zerknüllen, doch dann faltete er es sorgfältig zusammen und schob es in die Innentasche seines maßgeschneiderten Anzugs.

... *Zwei*

»Ich habe in einer halben Stunde ein Arbeitsfrühstück, und danach erwartet mich die Partnerversammlung, die den ganzen Vormittag in Anspruch nehmen wird«, sagte Wendall Clayton. »Kümmern *Sie* sich darum.«

»Sie können sich auf mich verlassen, Wendall.« Der Assistent nickte mehrmals, um dahinter die pure Angst zu verbergen, die in ihm aufgestiegen war.

»Und wenn Sie die Herrschaften dann zurückrufen, aristokratisieren Sie die Blödmänner!«

»Selbstverständlich.« Der junge Mitarbeiter nickte noch heftiger, eilte aus dem Büro und grübelte darüber nach, was genau von ihm verlangt wurde.

»Die Blödmänner aristokratisieren«, das schrieb Clayton manchmal an den Rand eines Memos, das jemand aus seiner Truppe aufgesetzt hatte. Wenn der oder die Betreffende das Papier dann wieder in Händen hielt, konnte man zusehen, wie die Lippen angestrengt versuchten, das Wort auszusprechen – aris-to-kra-ti-sie-ren. Clayton hatte das Wort selbst erfunden, und es hatte vornehmlich mit Benehmen, Haltung und Auftreten zu tun, natürlich auch mit überlegenen

Rechtskenntnissen, aber noch mehr mit dem Drumherum. Übersetzt hieß es so viel wie »Mach sie zur Ratte«. Clayton praktizierte diese Kunst meisterhaft.

Die Sonne schien an diesem Dienstagmorgen in sein Büro, das Eckbüro, auf das er in zweifacher Hinsicht stolz war. Zum einen genoss er die Atmosphäre, welche dieser Raum ausstrahlte, für die seine Frau, eine Amateurinnenarchitektin, verantwortlich war. Zum anderen gefielen ihm die Lage und die Größe seines Büros. Es befand sich auf der Vorstandsetage, dem siebzehnten Stockwerk, und maß neun mal sieben Meter. Ein Büro von solchen Dimensionen gebührte von Rechts wegen eher einem Partner, der in der Firmenhierarchie deutlich über Clayton stand. Doch als dieser Raum frei geworden war, hatte man ihn ihm zugewiesen. Niemand wusste so recht den Grund dafür.

Die Sonne. Er mochte es, wie ihr Licht tief und golden auf die Teppiche, die Chippendale-Stühle, den Sheraton-Schrank, die beiden Apothekergläser aus Padua, die Delfter Kachel, das schwedische Astrolabium aus dem 19. Jahrhundert, die massiven Messingurnen und den Steuben-Aschenbecher fiel.

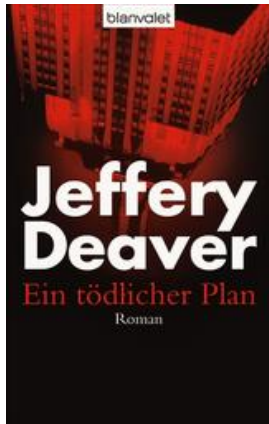
Clayton sah ausgesprochen gut aus. Er war nicht besonders groß, unter einsachtzig, besaß aber einen sportlichen, durchtrainierten Körper, den er mit Laufen (er joggte nicht, er praktizierte Langstreckenlauf), Tennis und der Sechsdreißig-Fuß-Yacht *Ginnie May* in Form hielt, die er von April bis September an jedem zweiten Wochenende um Newport herumsteuerte. Er hatte den dichten Haarschopf eines Harvard-Professors und trug europäische Anzüge (ohne Schlitz am Rücken und manchmal sogar Zweireiher), weil ihm die dunklen und konservativen Nadelstreifenanzüge nicht zusagten, die den meisten Männern in der Kanzlei wie Säcke von den Schultern ihrer birnenförmigen Körper hingen. Die weiblichen Angestellten tuschelten einander zu, dass sie bei

einem wie ihm durchaus schwach werden könnten. Ein paar Zentimeter mehr, und jede Modelagentur hätte Clayton mit Kusshand genommen. Er arbeitete hart an seinem Image. Ein Duke musste gut aussehen. Ein Duke mochte es, wenn man für seine Anzüge Bürsten aus Naturborsten benutzte und seine teuren dunkelroten Schuhe von Bally auf Hochglanz poliert waren. Clayton genoss die kleinen Rituale anspruchsvoller Persönlichkeiten mit Wonne.

Er warf einen Blick auf die Schiffsuhr, die auf seinem Schreibtisch stand, und lehnte sich in seinem Sessel zurück – seinem Thron, einem mächtigen Gebilde aus Eiche und rotem Leder, das er für zweitausend Pfund in England erstanden hatte.

Aristokratisieren.

Wendall Clayton schaute zum Fenster hinaus. Die Sonne stand tief über Brooklyn und ließ all den Dreck in der Luft feurig und dramatisch erscheinen. Das rote Licht fiel auf sein Gesicht. Er glaubte Wärme zu spüren, obwohl das bei dieser Novembersonne kaum möglich war. Clayton rieb sich die Haut unter den Augen. Er war ziemlich erschöpft. Am vergangenen Freitagabend hatte er um achtzehn Uhr mit einigen jungen Assistenten im Murphy's gesessen, ihnen ein paar Drinks ausgegeben, über ihre eher harmlosen schmutzigen Witze gelacht, selbst einige seiner weniger harmlosen erzählt und gerade über Football gefachsimpelt, als sein Piepser sich gemeldet hatte. Einer seiner Klienten stand kurz vor einer Panik. Seiner Firma war eine einstweilige Verfügung zugestellt worden. Clayton war Wirtschaftsanwalt, genauer Anwalt für Körperschaftsrecht, aber nicht bei Gericht zugelassen, und hatte daher nur vage Vorstellungen, wie man eine solche Verfügung außer Kraft setzen konnte. Doch der Mann gehörte zu seinem Klientenstamm, und binnen drei Stunden hatte er einen bei Gericht zugelassenen Partner der Kanzlei telefonisch von seinem Dinner vor dem Theaterbesuch weggeholt und ihm zwei



Jeffery Deaver

Ein tödlicher Plan

Roman

Taschenbuch, 512 Seiten, 11,5 x 18,3 cm

ISBN: 978-3-442-36036-9

Blanvalet

Erscheinungstermin: Mai 2005

Als die junge Anwaltsassistentin Taylor Lockwood von ihrem Vorgesetzten Mitchell Reese gebeten wird, eine verdeckte interne Ermittlung für ihn durchzuführen, willigt sie sofort ein. Es geht um das rätselhafte Verschwinden eines Dokuments. Doch bei ihren Ermittlungen stößt Taylor auf ein Geheimnis, das den Fall in einem völlig anderen Licht erscheinen lässt. Plötzlich geht es um Mord. Und Taylor selbst schwebt in tödlicher Gefahr ...

 [Der Titel im Katalog](#)