

2 Dukatenesel GmbH & Co. KG

Wer mutwillig nach ungünstigen Anlagemöglichkeiten sucht, wird bestimmt auf jedem Gebiet fündig. Im Bereich der legalen Abzockerei scheint dies aber nirgendwo leichter zu gelingen als bei einer angebotenen Investition in eine GmbH & Co. KG.

Eine derartige Firmenkonstruktion wird von richtigen Betrügern, die Geld einsammeln und dann rasch abtauchen wollen, eher selten genutzt, denn der Aufbau der Gesellschaft erfordert einen gewissen Aufwand und ein paar kaufmännische Kenntnisse. Um so besser ist die GmbH & Co. KG aber geeignet, wenn der Plan darin besteht, gleich mehrere Jahrgänge von Anlegern möglichst langfristig und nach Recht und Gesetz auszunehmen. Solche Geschäftemacher finden in der GmbH & Co. KG ein ideales Umfeld, um Investoren erst einmal mit Steuersparversprechen und Ausschüttungen bei Laune zu halten, sie anschließend über Jahre zu vertrösten und ihnen die ausgeschütteten Gewinne später wieder abzunehmen – und das alles beinahe ganz legal.

Nur selten nimmt eine Staatsanwaltschaft die Ermittlungen auf – der Vorwurf des Betrugs oder der Untreue steht allzu oft auf tönernen Füßen. Meist beträgt die Schadenssumme ohnehin nur einige Millionen, und niemand hat die Investoren zur Geldanlage gezwungen. Warum sich da in mühevollen, jahrelangen Untersuchungen und Vernehmungen verwickeln lassen? Praktisch jedesmal ist solch eine ausgenommene Gesellschaft durch komplizierte Schachtelverträge an andere Gesellschaften gebunden oder von diesen abhängig. Geschäftsführer tauchen unter und an anderer Stelle wieder auf. Selbst für erfahrene Ermittler ist es schwierig, noch den Überblick zu behalten. Von Strafverfolgungsbehörden haben geprellte Anleger in eine GmbH & Co. KG daher selten etwas zu erwarten. Auch zivilrechtliche Versuche, sich als Kommanditist aus einer KG zu lösen, scheitern in aller Regel. Kaum einmal erhält ein noch so schwer Geschädigter wenigstens das ursprünglich eingezahlte Geld zurück.

Verkauft wird eine Investition in eine GmbH & Co. KG natürlich wie eine bombensichere Geldanlage mit bester Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Vielen Kommanditisten ist bei Unterzeichnung des

entsprechenden Vertrages nicht klar, daß kein Anspruch auf Auszahlung der eingezahlten Einlage bei Auflösung der GmbH & Co. KG besteht. Ihnen ist auch nicht bewußt, daß die KG-Einlage im Grunde nichts anderes als Verfügungsmasse der Banken darstellt.

Die der KG vorangestellte GmbH hat praktisch nie nennenswertes Eigenkapital. Demzufolge hat sie einer Darlehen gewährenden Bank nicht genügend Sicherheiten zu bieten. Was, wenn sich keine Käufer oder Mieter zu den versprochenen Preisen für die Wohnung finden? Was, wenn das Frachtschiff mangels Kunden monatelang vor Anker liegen muß? Was, wenn der Windpark gewaltige Instandhaltungskosten und nur geringe Erträge produziert? Ganz einfach: Dann werden neben den Einnahmen der GmbH & Co. KG die Einlagen der Kommanditisten zur Bedienung der Kredite herangezogen. Denn deren Ansprüche stehen stets hinten an.

Für eine Bank ist daher die Ausleihe an eine GmbH & Co. KG fast immer äußerst lukrativ. So schaffen es selbst die windigsten Geschäftemacher, für ihre zweifelhaften Projekte ein Geldinstitut mit gutem Namen als Kreditgeber zu finden und im Verkaufsprospekt benennen zu können. Ein im Prospekt auftauchender Name wie »Deutsche Bank«, »Commerzbank« oder »Raiffeisenbank« macht dann Investoren glauben, die Geldanlage sei gewiß seriös. Das ist sie aber allein dadurch keineswegs. Vielmehr vertreten Banken erst einmal ihre Interessen, danach die ihrer Kunden. Kunden sind in diesem Fall aber nicht die Kommanditisten, sondern die Geschäftsführer der dazugehörigen GmbH. Die haben auch die Kreditkonditionen mit der Bank ausgehandelt, und so entstehen auf diesem Feld erste gemeinsame Interessen zwischen jenen, die sich im Zweifelsfall an den Kommanditisten schadlos halten werden.

Zudem ist die betreffende Bank meist in der Nähe des Sitzes der GmbH & Co. KG plaziert. So ist sie den Geschäftsführern der GmbH wesentlich näher als den Kommanditisten, welche die Bank im Schadensfall vermutlich nie zu Gesicht bekommen wird. Manches Geldinstitut, das irgendwo in der Provinz ein absehbar unrentierliches Projekt finanziert, wird sich wohl diese Tatsache bei der Kreditvergabe vor Augen halten.

Der Trick, mit dem den potentiellen Investoren in eine GmbH & Co. KG – den Kommanditisten – die Geldanlage schöneredet wird,

ist stets der gleiche. Zunächst werden übertrieben hohe, sogenannte weiche Kosten in der Projektierung versteckt. Dann werden die zukünftigen Kosten etwa für Wartung und Reparaturen heruntergerechnet, die zukünftigen Einnahmen (Miete, Charterraten, Lizenzen, Energieerträge etc.) dagegen hoch. Die Ertragsprognosen einer GmbH & Co. KG sehen die wirklich hohen Ausschüttungen für die Kommanditisten erst nach zehn, zwölf, fünfzehn oder siebzehn Jahren vor. So vergeht zumeist eine mehrjährige Zeitspanne, bis der Investor entdeckt, welch böses Spiel mit ihm getrieben wurde: Nur ein kleiner Teil der angekündigten Erträge erweist sich als realistisch, und die explodierenden Betriebskosten fressen nicht nur die Einnahmen auf, sondern gleichfalls die Kommanditeinlage.

Ein Paderborner baut mit fremdem Geld ein Klinik-Imperium

Die Detektive der Münchner Auskunftei ADS lauerten schon seit sechs Stunden und 40 Minuten auf dem Parkplatz des Hotels »Graziella Wellness & Beauty Oase« im schweizerischen Hertenstein. Dann fuhr ein dunkelblauer Mercedes-Benz der S-Klasse vor. Aus dem Wagen stieg ein Mann mit Glatze, die obersten Knöpfe des hellblauen Hemdes waren leger geöffnet, die Hose spannte über dem Bauch. Die Detektive glaubten sich am Ziel ihrer Suche: Manfred Kersting war gestellt.

Zuletzt ließ es sich der Kaufmann bei Eukalyptus-Luftbad und Früchtetee in einer Schönheitsfarm am Vierwaldstätter See gutgehen. Als er von den privaten Fahndern angesprochen wurde, erklärte sich Kersting bereit, mit dem Auftraggeber der ADS-Leute telefonisch Kontakt aufzunehmen. Nach Deutschland, so erklärte er den Gesandten, möchte er derzeit nicht zurück.

In der Heimat hatte sich einiges gegen den Immobilienmakler Kersting zusammengebraut: Hunderte von Anlegern fühlten sich um ihr Geld gebracht, Dutzende von Vertriebsleuten, die im Namen von Kersting bei zumeist gut Betuchten die Millionen eingesammelt hatten, bekamen den Ärger der Geprellten mit und waren wütend auf den Mann, der ihnen die Immobilien als glänzende Geschäfte ange-

priesen hatte. Gerichtsvollzieher wollten an Kerstings Vermögen, Staatsanwälte suchten ihn per Haftbefehl.

Die Flucht des Manfred Kersting war nicht so spektakulär wie die des kriminellen Bauspekulanten Jürgen Schneider. Die Folgen von Kerstings Crash waren aber ebenso gravierend. Denn diesmal traf es nicht an erster Stelle große Banken und Firmen, sondern vornehmlich mittelständische Freiberufler, die Geld für ihre Alterssicherung in Kerstings Projekte investiert hatten.

Anders als Jürgen Schneider war Manfred Kersting ein unscheinbarer Makler, der nicht die Öffentlichkeit suchte und eher im Verborgenen wirkte. Kersting, geboren am 30. Oktober 1939 in Dortmund, machte nach seinem Abitur in Warburg eine Lehre bei der Deutschen Bank in Paderborn. Anschließend studierte er in Bochum und Köln und erreichte den Abschluß eines Diplom-Kaufmanns. Danach ging er zum Bankhaus Herstatt, um anschließend seine Universitätskarriere weiter zu verfolgen. In Innsbruck und Bozen schloß er seine Promotion ab, das Thema der Abschlußarbeit lautet »Industriepolitik in Südtirol«.

Parallel zu seiner Doktorarbeit machte sich der Bankkaufmann vor mehr als 30 Jahren als Anlageberater selbständig. Zusätzlich zu seinem Büro in der Paderborner Jahnstraße eröffnete er später eine Dependence im Berliner Europa-Center. Das war der Einstieg ins »Big Business«. Als Deutschland noch in zwei Hälften geteilt war, veräußerte er von dort in erster Linie steuergünstige Immobilien im Rahmen der Berlin-Förderung.

Einen besonderen Ruf in Kreisen von Vertretern, die Anlageobjekte unters Volk bringen sollen, erlangte Kersting bald als jemand, der lukrative Anteile von Privatkliniken in seinem Angebot hatte. Vor den Vertriebsleuten brüstete er sich schon mal damit, fast vier Dutzend einschlägige Fonds aufgelegt oder verkauft zu haben. Kosten der Spitäler: jeweils zwischen 35 und 130 Millionen DM. Rund zwei Milliarden DM bewegte Kersting mit seinem Geschäft.

Im Lauf der Jahre hatten sich die Anlageberater, die für Kersting wirkten, einen Kundenkreis von rund 1.000 Besserverdienenden aufgebaut. Rund 150 Leute – Steuerberater, Kaufleute, Finanz- und Wirtschaftsberater – versorgten dieses Klientel stets mit den neusten Angeboten aus dem Immobilienbereich. Der Niedergang begann

Anfang der neunziger Jahre, als Kersting mit Kollegen aus Bayern ins Geschäft kam.

Gemeinsam beschloß das Trio, in Passau einen großen Fonds aufzulegen. Schon bestehende Klinikgebäude sollten renoviert und mit einer daneben neu errichteten modernen Rehabilitationsklinik für Neurologie, Schwerstpflegefälle und Hirnverletzte verbunden werden. Der Gesamtkomplex, das »Jesuitenschlößl Passau«, war mit umgerechnet 47,5 Millionen Euro veranschlagt worden.

Kerstings Werbung lief wie geschmiert. Das Objekt sei eine »Geldmaschine«, schwärmte der Gebäudeverkäufer. 8,5 Prozent Ausschüttung sollte es laut Prospekt schon im ersten Jahr geben, 12 Prozent nach sieben Jahren. Schon bald war der Fonds ausverkauft, Kersting hatte die vorgesehenen 44 Millionen DM hereingeholt, die restlichen 49 Millionen finanzierte die WestLB.

Rund 50 Milliarden Euro steckten die Deutschen in den vergangenen Jahren in geschlossene Immobilienfonds. In den meisten Objekten kam die Hälfte des Geldes durch die Kommanditisten zusammen, die andere Hälfte wurde durch Fremdkredite aufgebracht. Mit Ausschüttungsmargen zwischen 8,5 und 12 Prozent war das Jesuitenschlößl recht hoch angesetzt, wenngleich andere Initiatoren wie Banken sowie Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaften in einigen Fällen auch noch höhere Gewinne versprochen. Makler wie Kersting, die für den Verkauf der Anteile sorgten, strichen Provisionen von um die 20 Prozent ein.

Doch die Rechnung ging nur auf, wenn die Initiatoren bei ihren Angaben nicht mogelten und die Prospektprüfer gewissenhaft arbeiteten. Bis Anfang der 90er Jahre seien Leute wie Kersting noch anständig gewesen, sagt der Münchner Anwalt Volker Thieler, der viele der Kersting-Geschädigten vertreten hat, »danach haben sie immer mehr Dreck auf den Markt gebracht«.

Daß Immobilienfonds zu Geldvernichtungsmaschinen werden konnten, weil immer mehr weiche Kosten versteckt wurden, kann Karin Kather nur bestätigen. Die Hannoveranerin kam 1991 ins Anlagegeschäft. Sie vertrieb zunächst Anteile an Supermärkten und Kommunalfonds. Mit der deutschen Einheit und den steuergünstigen Angeboten im Osten habe ihre Branche aber förmlich abgehoben, sagt sie.

Regelmäßig seien die Vertriebsleute von Projektentwicklern eingeladen worden. Die Stimmung in den Luxushotels sei immer »super-gut« gewesen. Alle verdienten kräftig, an Provisionen gab es für die Untervertreiber zwischen 15 und 18 Prozent. Sobald die alten Objekte verkauft waren, hätten schon wieder neue Hochglanzprospekte auf dem Tisch gelegen – wahre »Bilderbücher«, sagt Kauffrau Kather, und stets habe es geheißsen, das sei »das sicherste und beste Angebot auf dem Markt«. Wirtschaftsprüfer hätten in den Runden dabei gesessen und genickt: »Das ist das Objekt des Jahres«.

1995 sei dann ein Fonds, an dem sie selbst beteiligt war, geplatzt. Da habe sie gemerkt, auf welche Art und Weise sich die Initiatoren »die Taschen voll gemacht haben«. Als zugesagte Ausschüttungen nicht mehr wie vorgesehen bezahlt worden seien, hätten sich die geprellten Anleger zunächst bei den Vertriebsleuten beschwert. Viele ihrer Kollegen, sagt Karin Kather, seien mit dieser Situation nicht fertig geworden, einer habe sich das Leben genommen. Auch Karin Kather wollte mit solchen Machenschaften nichts mehr zu tun haben. Sie zog sich aus dem Immobilienfondsgeschäft zurück. Der Anlaß für den Ausstieg: Kerstings Jesuitenschlößl.

Die Blase mit der tollen Reha-Klinik in Passau platzte endgültig, als die Strukturreformen des damaligen Gesundheitsministers Horst Seehofer (CSU) den Medizinmarkt in Bewegung brachten. Das protzig geplante Jesuitenschlößl in Passau geriet schnell zum Desaster. Archäologische Ausgrabungen verzögerten den Einzug, die im Prospekt versprochenen 390 Betten wurden nie aufgestellt, die Belegung war vom ersten Tag an miserabel. Ein Gutachter, den die WestLB beauftragte hatte, sich das Objekt mal näher anzuschauen, ermittelte, daß die Investoren mindestens 33 Millionen DM zuviel für die Klinik bezahlt hatten. Aus dem Objekt des Jahres wurde der Reifall des Jahres.

Kersting, der um seinen damals noch guten Ruf fürchtete, fühlte sich plötzlich selbst betrogen. Als »Der Spiegel« ihm auf den Fersen war, räumte er zwar ein: »Ich habe Fehler gemacht«. Gleichzeitig wies er aber die Hauptschuld weit von sich: »Ich bin selbst von Geschäftspartnern hereingelegt worden.« Nach eigenen Angaben hat Kersting aus eigener Tasche noch einmal umgerechnet 6,5 Millionen Euro nachgeschossen, aber das Jesuitenschlößl war nicht mehr zu retten.

Das von geprellten Anlegern angestrengte Verfahren war eine einzige Katastrophe für den Immobilienmann. Der Verkaufsprospekt, befand das Landgericht Paderborn, sei »in entscheidenden Passagen unrichtig gewesen«, der Bauantrag sei erst »nach der Prospektherausgabe« gestellt worden, die Situation der Verkehrsanbindung hätten die Initiatoren nicht geklärt, außerdem sei »das Belegungsrisiko in keiner Weise abgesichert« worden. Zudem hätte der Fonds den schon bestehenden Bauteil »erheblich zu teuer erworben«. Einige Leute haben sich folglich in Passau kräftig die Tasche gefüllt.

Auch Kerstings Einwände, er sei als Beklagter des Jesuitenschlößl in Wahrheit der falsche, konterte die Kammer. Die Behauptung, er habe mit der Konzeption des Fonds nichts zu tun gehabt, werde durch ein Schreiben widerlegt, in dem er angegeben habe, daß er sich seit einiger Zeit mit seinen Partnern »in Gesprächen über das Klinikkonzept befunden habe. In diesem Schreiben geht er auch selbst zu Recht davon aus, daß er für die Aussagen im Prospekt haftet.«

Als der Münchner Anwalt Volker Thieler öffentlich die Auffassung vertrat, das Jesuitenschlößl sei mit »brutaler krimineller Energie gefahren« worden, verklagte ihn Kersting auf Unterlassung – vergebens.

Das Projekt »Jesuitenschlößl« ist typisch für so manchen Immobilienfonds, der in den vergangenen Jahren den Bach heruntergegangen ist. Denn während die Anleger darum kämpften, wenigstens Teile ihres Geldes zurückzubekommen, versuchten die Macher ihrerseits auch mit der Brache noch ihr Geld zu machen. Rund drei Viertel aller Anleger verklagten Kersting auf Schadensersatz, die meisten Betroffenen bekamen vor Gericht auch recht.

Während die einen um ihr Geld bangten und vor Gericht ihre Einlagen zurückforderten, landete auf der anderen Seite Kersting einen letzten Coup in Passau. Der clevere Mann aus Paderborn überschrieb seine Firma »G.W.F.« seiner Ehefrau, anschließend kaufte die G.W.F. das Jesuitenschlößl vom Konkursverwalter für umgerechnet knapp zehn Millionen Euro zurück. Auf diese Weise kam Familie Kersting preiswert an eine Immobilie. Wenn »die Belegung endlich stimmt«, kündigte Kersting damals an, wolle er die Klinik wieder verkaufen.

Mit welcher Kaltschnäuzigkeit Kersting in den letzten Jahren seines Wirkens seine Geschäfte betrieb, zeigte auf beeindruckende Weise

die Geschichte um die »Schloßklinik Dahme«, eine Rehabilitationsklinik für Onkologie, Diabetes mellitus und andere Stoffwechselerkrankheiten. In einem trostlosen Städtchen, 70 Kilometer südlich von Berlin, sollte für etwa 60 Millionen Euro ein geschlossener Fonds aufgelegt werden, der den Anlegern laut Prospekt hohe Ausschüttungen garantierte. Kersting selbst war anfangs skeptisch. Das Konzept könne nicht aufgehen, meinte er, in diesem Landstrich sei eine gute Belegung nahezu ausgeschlossen.

Doch dann ging wohl der Dagobert Duck in ihm durch. Kersting war »einfach gierig geworden«, sagte ein ehemaliger Geschäftspartner. Der Paderborner stieg als Gründungskommanditist und Generalermittler in das Projekt ein. In einem Rundschreiben an seine Untervertreiber, die ihm in den Jahren zuvor so trefflich seine Kassen gefüllt hatten, pries Kersting nun das Vorhaben in den malerischsten Tönen: »Es ist kein Klinikfonds am Markt, welcher derart rund/komplett ist bezüglich Baugenehmigung, bereits erreichtem Baustand ... Sicherheit der Belegung.«

Und auch die Bevölkerung in Dahme fieberte mit. In diesem Teil Brandenburgs wird jeder neue Arbeitgeber als Heilsbringer mit offenen Armen empfangen. Und eine solch stolze Klinik hätte Arbeitsplätze geschaffen, Ärzte und Krankenschwestern nach Dahme gelockt sowie Steuern in die Gemeindekasse gespült. Alles wäre so schön gewesen – auch für die Anleger...

Als Kerstings Vertreibermansschaft loszog, arbeitete sie in den Verkaufsgesprächen mit dem sichersten Argument, womit vermögende Deutsche zu locken sind: Steuerersparnis. Bei Kliniken wie in Dahme sind die Verluste, die in der Investitionsphase abgeschrieben werden können, besonders hoch. In Dahme waren das 105 Prozent. Vermögenden Kunden konnten die Vertreter folglich versprechen, mehr als die Hälfte des Geldes vom Finanzamt zurückzubekommen.

In Dahme investierten deshalb 720 Ärzte, Rechtsanwälte, Apotheker, Kaufleute, Ingenieure und selbst Arbeitslose, die ihre Abfindung als Alterssicherung gewinnbringend anlegen wollten. Sie alle merkten viel zu spät, daß die Schloßklinik ein Luftschloß war: Rund 50 Prozent der Kosten, so ermittelte ein Anwalt, sollen als weiche Kosten in Schuldentilgung, Provisionen, Gebühren, Honoraren versickert sein. Die Anleger selbst hätten doch »hohe Werbungskosten haben« wol-

len, rechtfertigte sich Kersting, er selbst ging nur von weichen Kosten aus, die »etwas über 35 Prozent« betragen.

Praktisch mit der Inbetriebnahme war die Schloßklink Dahme pleite. Weil sich in die 360-Betten-Klinik oft nur 40 Patienten verirrten, blieben die Pachteinnahmen aus, Zahlungsverpflichtungen konnten nicht mehr eingehalten werden. – Eigentlich ein gutes Zeichen für den sicheren Instinkt von Kersting, der genau diese Folgen anfangs vorausgesehen hatte.

Als sich das Oberlandesgericht Hamm der Affäre annahm, fällten die Richter – einmal mehr – ein vernichtendes Urteil über den Alleinvertreiber Kersting. Der von ihm herausgegebene Prospekt sei »in mehreren Punkten unvollständig oder unzutreffend« gewesen. Die Risiken von Reha-Klinken hätten Kersting 1994 bekannt sein müssen. Damals habe ihm die Landesversicherungsanstalt Brandenburg sogar mitgeteilt, daß dort im »Bereich Diabetes kein weiterer Bedarf bestand«. Doch der Finanzjongleur sah das natürlich anders. Er schob wieder einmal einem anderen die Schuld zu. Kersting fand, daß der damalige Bundesgesundheitsminister für die »Null-Belegung« und damit für den ganzen Schlamassel verantwortlich sei.

Die ausgetricksten Anleger schlossen sich in einer Interessengemeinschaft zusammen, die gemeinsam versuchte, den Schaden halbwegs erträglich zu halten. Doch den Versuch, die wahren Ursachen für das schnelle Ende der Vorzeigeklinik zu erforschen, hätten sie schnell aufgegeben, berichtete eine Anlegerin aus Hessen, die 50.000 Euro verloren hat. Die Erkenntnis der Frau: »Das Ganze ist ein einziger Sumpf.«

Denn auch von den Banken und Versicherungen, die in das Geschäft involviert waren, war keine große Hilfe zu erwarten. Die Fachleute in den Geldinstituten prüfen die Objekte, die sie mitfinanzieren, nur unzureichend. »Auf die darf man sich nicht verlassen, da sitzen zumeist auch nicht sonderlich kundige Menschen«, sagt Wolfgang Wunderlich, Kuratoriumsvorsitzender des Bundesverbandes privater Kapitalanleger. Zudem ist das Risiko für die Geldhäuser auch reduziert: Anders als die privaten Anleger lassen sie sich als Gläubiger ins Grundbuch eintragen. Kommt es zum Zusammenbruch, haben sie als erste Zugriff auf die noch vorhandene Substanz.

Doch welche unter den privaten Geldgebern, die an gute Investi-

tionen glauben, können die Pleiten auch nur ahnen? Für die Anleger gibt es bei vielen Immobilienfonds eine nicht zu durchschauende Gemengelage zwischen Fondsiniciatoren, Emittenten, Bauträgern, Gesellschaftern, Steuer- und Wirtschaftsberatern. Für Außenstehende ist es kaum mehr nachzuvollziehen, wenn in diesem System Millionen hin- und hergerechnet werden und das Objekt letztlich nur noch ein Bruchteil von dem wert ist, was die Anleger einmal gemeinsam eingezahlt haben. Und auch die nachträgliche Kontrolle ist schwierig. Im Beirat, dem gewählten Kontrollorgan, sitzen meist wieder die Vertriebsleute, die als letzte Interesse daran haben, daß ihr Objekt madig gemacht wird.

Auf diese Weise können clevere Initiatoren nicht nur beim Ankauf eines Geländes Millionenbeträge verstecken. Auch die Vermittlung von Krediten und Zwischenfinanzierungen sowie die Abgabe einer Platzierungsgarantie erzeugen aufgeblähte Kosten, welche die Fondszeichner mitbezahlen müssen. Am Ende ist nicht selten mehr als die Hälfte des Fondsgeldes verpulvert, bevor auch nur ein Kubikmeter Beton gegossen wurde. »Das Ganze ist keine Kapitalanlage«, urteilt ein Anleger aus Bayern, der in eine Kersting-Immobilie investiert hat, »das Ganze ist eine gigantische Geldvernichtung«.

Doch die Millionen wurden natürlich nicht vernichtet, sie flossen nur in die falschen Taschen. Obwohl ihm bekannt geworden sein mußte, daß die Belegung von Klinikbetten immer schwieriger wurde, ging Kersting denn auch munter weiter ein Klinikprojekt nach dem anderen an: Auf Rügen entstand das »Mutter-Kind-Hospital Sellin« für 22,5 Millionen Euro, in Bad Gögging an der Donau wurde die Reha-Klinik »Vier Jahreszeiten« für umgerechnet 67,5 Millionen Euro entworfen.

Erst als im Paderborner Landgericht massenhaft Klagen eingingen, wurde es eng für den Immobilien-Mann. Wegen der Ungereimtheiten beim Jesuitenschlößl bekamen die Kläger recht. Zwischenzeitlich mußte der geizige Paderborner, der sich nicht mal eine EDV-Einrichtung leisten wollte, gesamtschuldnerisch für etwa zehn Millionen Euro haften.

Und dann rückte ihm auch noch das Finanzamt auf die Pelle: Kersting hatte versäumt, Einnahmen zwischen 1992 und 1995 in Höhe von 21,5 Millionen Euro ordnungsgemäß anzugeben. Das Finanzamt

warf ihm Einkommens- und Gewerbesteuerhinterziehung in Höhe von umgerechnet 8.783.258 Euro vor.

Um der ständig wachsenden Zahl seiner Gläubiger zu entgehen, wechselte Kersting seine gemeldeten Wohnsitze, mal war er in Gütersloh zu Hause, mal in Berlin, dann war er in Frankfurt registriert. In Wahrheit, so fanden Detektive heraus, war er ganz brav und nächtigte im heimischen Ehebett in Paderborn. Doch daß ihn die Gläubiger nicht mehr loslassen würden, erfuhr der Immobilienmakler, als ihm ein Gerichtsvollzieher auf dem Münchner Flughafen auf-lauerte. Es war eine spektakuläre Aktion, doch auch die ging glimpflich für ihn aus. Kersting war an diesem Tag knapp bei Kasse und alles, was ihm die Häscher abknöpfen konnten, war eine Schweizer Armeeuhr im Wert von rund 75 Euro.

Kersting verschenkte vorsorglich sein gesamtes Barvermögen an die Ehefrau und die drei Kinder und fand dies die natürlichste Sache der Welt: »Das machen doch alle in der Branche.« Er überschrieb seiner Familie mehr als zwei Dutzend Grundstücke und Immobilien in Paderborn, Kanada, der Schweiz und Ibiza – Vermögenswerte irgendwo zwischen 25 und 50 Millionen Euro.

Die Lage eskalierte, und aus ziemlich schiefen Immobiliedeals wurde ein Krimi, weil keiner dem anderen mehr traute und Kersting und seine ehemaligen Mitverdiener sich untereinander zerstritten. Als ein Anwalt, der bis dahin für Kersting gearbeitet hatte, für seinen Mandanten in Bayern unterwegs war, wurde ihm die Kanzlei ausgeräumt und sämtliche Kersting-Akten verschwanden. Als die Staatsanwaltschaft, die wegen Diebstahl ermittelte, wenig später eine Durchsuchung bei einem anderen Anwalt vornahm, fand sie dort Kopien des gesamten Aktensatzes.

Als die Lokalzeitung »Neue Westfälische« über den Aktenklau berichten wollte, meldete sich überraschend Kersting bei den Reportern. Er habe von der Aktion in der Kanzlei »gewußt« und diese auch »gebilligt«, sagte Kersting. Allerdings sei er persönlich nicht daran beteiligt gewesen. »Ich wollte lediglich meine eigenen Akten da raus haben«, sagte der Anlageberater. Nach Kerstings Aussagen handelte es sich um »einen Akt der Nothilfe«.

Kersting fühlte sich nun selbst als Opfer. Er sei von seinem eigenen Anwalt übers Ohr gehauen worden. Der Anwalt habe allein in einem

halben Jahr umgerechnet 650.000 Euro Honorar von ihm erhalten und Gerichtskosten in sechstelliger Höhe veruntreut. Wieder gab es Arbeit für die Detektive von ADS. Kerstings ehemaliger Anwalt ließ seinen Nachfolger O. beschatten.

Doch nicht nur Detektive und andere ehemalige Geschäftspartner waren nun hinter Kersting her. Inzwischen brannte es an allen Ecken. Wegen verschiedener Delikte ermittelten mehrere Staatsanwälte gegen Kersting. Das Finanzamt wollte sich nicht damit zufrieden geben, daß Kersting umgerechnet vier Millionen Euro als Rückzahlung angeboten hatte und sein ehemaliger Rechtsanwalt, der noch Forderungen von mehreren Millionen DM offen hatte, erwirkte einen dinglichen Arrest.

Auch die vielen Anleger machten nun mobil. Über seinen Anwalt ließ Kersting ausrichten, daß er gewillt sei, 15 Prozent der Einlagen zurückzuerstatten. Die wenigsten gaben sich mit diesem Angebot zufrieden. »Das ist doch ein Witz«, meinte eine Fondszeichnerin, die etwa 1,5 Millionen Euro gegeben hatte.

Doch selbst in diesen harten Tagen wollte Kersting weiter unermüdlich an fremdes Geld heran. In einem seiner vielen Rundschreiben teilte er seinen Untervertreibern mit, daß nunmehr »alle Fonds, welche zukünftig von meinem Büro akquiriert und konzipiert werden«, von einer Münchner Firma abgewickelt würden – drei neue Kommunalfonds in Berlin stünden kurz »vor der Plazierungsreife«.

Und auch von den Kliniken konnte der Makler selbst in diesen Tagen der Endzeitstimmung nicht lassen: Auf Sylt legte er eine Mutter-Kind-Klinik auf. Die Reha-Stätte für Atemwegskranke und Allergiker in Westerland sollte 21 Millionen Euro kosten. Sie wurde – wie so vieles im Kersting-Reich – ein Flop.

Doch die geprellten Anleger und deren Anwälte gaben keine Ruhe mehr. Anwalt Thiel er stellte einen Antrag auf Eröffnung eines Konkursverfahrens beim Amtsgericht Paderborn »wegen Zahlungsunfähigkeit und fruchtloser Vollstreckungsbemühungen«. Vereidigte Buchprüfer stellten im Jahre 2000 fest, was aus dem Abzocker Kersting geworden war. Durch seine Vermittlungstätigkeit von Finanzanlagen, für die er im Durchschnitt 20 Prozent Provision bekommen hat, habe Kersting insgesamt 200 Millionen Euro kassiert. Rund drei Viertel davon habe er an seine Vertriebsleute weitergeben müssen, also

blieben ihm rund 50 Millionen Euro. Weiterhin, so schreiben die Gutachter, »partizipierte er in mehreren Projekten aufgrund seiner Funktionen als Gründungskommanditist, als Bauträger, für Finanzvermittlungen sowie bei Immobilienübertragungen«.

Letztlich waren es Fehleinschätzungen, die Kerstings Werk ins Wanken brachten. Die Gesundheitsreform und die damit verbundenen Schwierigkeiten im Klinikbereich erkannte der Anlagevermittler zu spät und auch die zunehmende Aufgeklärtheit von Anlegern hatte Kersting wohl unterschätzt. Zuletzt war es immer schwieriger, Anteile für Immobilienfonds loszuwerden, seine Vertriebsleute mußte er mit gigantischen Provisionen bei Laune halten. Und die Altlasten quälten ihn, heißt es im Bericht für den Insolvenzverwalter: »Der Schuldner war gezwungen, einen erheblichen Teil seiner Zeit mit den rechtlichen Auseinandersetzungen, insbesondere im Zusammenhang mit den Schadensersatzforderungen aus dem Projekt Jesuitenschlößl zu verbringen. Mehrere Anwälte waren für den Schuldner tätig. Zur Vermeidung von Vollstreckungen glich der Schuldner teilweise nach Ergehen entsprechender Titel Forderungen von Anlegern aus.« Weit über 100 Verfahren waren gegen Kersting anhängig.

Ob die Anleger jemals Geld zurückbekommen werden, war bei Beginn des Insolvenzverfahrens offen. Die Buchprüfer: »Es droht eine Vielzahl von Anfechtungsprozessen, wobei der Unterzeichner einen Zeitraum von zehn Jahren aufgrund möglicher Gläubigerbenachteiligungen zu prüfen hat.«

Allein am 6. Dezember 1994 hatte Kersting 27 Immobilien in Berlin, Bad Sassendorf, Bremen, Hamm, Münster, Paderborn oder Winterberg an seine Kinder überschrieben. Auch in Kanada, auf Ibiza und in der Schweiz befanden sich Immobilien, die den Besitzer gewechselt hatten. Zudem überschüttete Kersting seine Kinder mit Geld. Allein zwischen 1995 und 1997 erhielten sie insgesamt fast 14 Millionen Euro.

Lakonisch stellt der Prüfer fest: »Der Schuldner hat zuletzt seine geschäftlichen Aktivitäten ausschließlich über die Konten seiner Kinder abgewickelt, vermutlich um die eingehenden Gelder einer Pfändung seitens seiner Gläubiger zu entziehen.«

Geldvernichtungsmaschinen – die Geschäfte eines Berliner Baulöwen

Schnurgerade führen die neugeteerten Straßen an weißverputzten Fassaden vorbei, an jeder Ecke sind großzügige Stellplätze für Autos angelegt. Hinter den Häusern beginnt der frisch gesäte Rasen zu sprießen. Die 56 Neubauten in Nächst-Neuendorf, einem Flecken bei Zossen, etwa 30 Kilometer südlich von Berlin, könnten als Muster-siedlung für die Werbung einer Bausparkasse dienen – wenn nicht diese Totenstille wäre.

Kein Mensch ist in der Anlage zu sehen, überall sind die Jalousien heruntergezogen. Am ausgestorbenen »Dienstleistungscenter« mit Lebensmittelmarkt, Apotheke, Friseur- und Fußpflegesalon bröckelt bereits der Putz. Der »Wohnpark Nächst-Neuendorf« ist eine Geisterstadt.

Das war im April 1999, und das blieb auch lange Zeit danach so. Eigentlich sollte hier ein Paradies für alte Leute und clevere Geldanleger entstehen – ein kleines Dorf mit 195 Wohneinheiten für den Lebensabend. Wer in die »Seniorenresidenz« investiere, dem versprach der Verkaufsprospekt bei einem hohen Steuersatz »durchschnittliche Ausschüttungen von ca. 19,14 Prozent jährlich« – und das langfristig, über 20 Jahre lang, denn der Bedarf an seniorengerechtem Wohnraum garantiere »mit hoher Wahrscheinlichkeit« die dauerhafte Auslastung des Altenzentrums.

Alles Illusion: Die über 31 Millionen Euro teure Anlage wurde viel später fertig als geplant. Viele der fast 200 Anleger aus ganz Deutschland mußten bald erkennen, daß Nächst-Neuendorf ein Luftgespinnst des Immobilienhändlers Jürgen Hanne geworden war. Wie kaum ein zweiter verkörperte der Berliner Kaufmann die deutsche Immobilienbranche nach der Wende. Rund 750 Millionen Euro sammelte die Dr. Hanne Grundstücks GmbH bei Tausenden privater Geldgeber ein. Innerhalb von sechs Jahren setzte die Firma mit diesem Geld vier Hotels und 21 Altenheime vor allem in die ostdeutsche Landschaft.

Doch praktisch keiner von Hannes Immobilienfonds hielt, was die Prospekte versprochen. Die meisten Seniorenresidenzen wurden gar nicht erst fertiggestellt, waren bald verwaist, erwiesen sich als überdimensioniert oder warfen einfach nicht den versprochenen Gewinn ab.

Was als Anlage mit satten Renditen gedacht war, bescherte bald Juristen jede Menge Arbeit. Mit Hilfe von Rechtsanwälten forderten viele hundert geprellte Anleger ihr Geld zurück, zudem ermittelte die Staatsanwaltschaft jahrelang gegen Hanne. Und mit dem Crash von Hanne gerieten auch einige Berliner Banken und der milliarden-schwere Vertreiber Egon Banghardt in die Bredouille.

Die meisten Anleger waren wie vor den Kopf gestoßen, als sie merkten, daß die Geldanlage, in die sie so große Hoffnungen gesteckt hatten, nichts mehr wert war. Auch Klaus N. aus Kassel gefielen die »netten Prospekte«. Das wirtschaftliche Konzept klang schlüssig, die Geschäftspartner schienen seriös, die geplante Rendite stimmte. Um seinen Lebensstandard auch im Alter zu sichern, hörte der Bauingenieur auf seinen Finanzberater und investierte schließlich einen sechsstelligen Betrag in sechs Immobilienfonds von Hanne. Keine fünf Jahre später wußte N., daß er »aufs Kreuz gelegt worden war«, sein »schwer erschuftes Geld« mußte er abschreiben. Ob die neugebauten Hotels oder die Seniorenheime, in die er investiert hatte – keines der angeblich so gewinnbringenden Häuser, an denen er Anteile besaß, warf die versprochenen Erlöse ab.

Als Jürgen Hanne seine Geschäfte mit den Immobilienfonds begann, war er auf dem Anlagemarkt schon kein Unbekannter mehr. Bereits in den achtziger Jahren sammelte der promovierte Jurist als Geschäftsführer und Gesellschafter der Berliner Konzepta Unternehmensgruppe Geld für Bauherrenmodelle und andere Beteiligungsgesellschaften ein. Später stieg Hanne ins Öl- und Erdgasgeschäft ein. Er animierte risikofreudige Deutsche, ihr Geld in die Suche nach Ölfeldern zu stecken – angeblich sei dies ein lukratives Geschäft.

Anfang der neunziger Jahre lockte die deutsche Einheit. Großzügig verteilte die Bundesregierung zur Entwicklung der neuen Bundesländer mit Steuergeschenken Geld unter die gutverdienenden Leute, um damit die blühenden Landschaften zu säen. Es bedurfte nur findiger Ideen, um das Geld der vermögenden Steuersparer abzuschöpfen.

Hanne legte geschlossene Immobilienfonds wie am Fließband auf. Zuerst lockte er Anleger mit dem Bau von Hotels, die preiswertes Übernachten versprachen. Während die Hotels im gehobenen Preisniveau unter ungenügender Auslastung litten, sei hier noch Bedarf,

warb er in seinen Prospekten: »Das Hotelkonzept ›Good Night Inn‹ verzichtet dagegen auf überflüssigen Service. Es ist speziell für Geschäftsreisende entwickelt worden. Der Zimmerpreis beträgt damals einheitlich 110 DM inklusive Snack-Frühstück und videogesichertem PKW-Stellplatz.« Leider hielt die Kundschaft nicht nur guten Service für überflüssig, sie hielt die ganzen Hotels für überflüssig und blieb aus.

Dann beglückte Hanne kleinste Gemeinden wie Ferch und Großziethen ebenso mit neuen Altenheimen wie Dresden, Chemnitz oder Halle. Auch edle Immobilien wie die Residenzen »Voltairepark« in Potsdam mit einer Gesamtinvestition von umgerechnet 34 Millionen Euro oder der Dresdner Hof in Leipzig (56 Millionen Euro) gehörten zum Hanne-Imperium.

Sein Einfallsreichtum kannte keine Grenzen. In Nächst-Neuendorf ließ er Häuser als Seniorenresidenzen vertreiben, die eigentlich zunächst für Familien konzipiert worden waren. In Magdeburg und Fürstenwald pries er Anlagen, die »nach den neusten Erkenntnissen der Seniorenforschung« errichtet sein sollten. Schöne Bildchen, teilweise am Computer erstellt, suggerierten eine bunte Zukunft für alte Menschen. Die Realität sah später viel düsterer aus.

Doch der Markt nahm zunächst alles ab. Vertriebsleute wie die Hamburger Ullrich Hainzl KG oder die Berliner Prinz zu Hohenlohe-Jagstberg&Banghard GmbH brachten alles unter die Leute. Und das Branchenfachmagazin »Cash« schwärmte von Hanne, dem »Dynamiker«: »Jürgen Hanne. Ein Deutsch-Kanadier baut die solidesten Seniorenheime ... Er zählt zum Urgestein der bundesweiten Fondsszene und am Berliner Immobilienmarkt. Seit über 20 Jahren ist er erfolgreich im Geschäft.« Schließlich versprachen alle seine Fondsprospekte hohe Ausschüttungen und exzellente Belegungszahlen.

Die Ernüchterung ließ nicht lange auf sich warten: Die Fertigstellung vieler Projekte verzögerte sich, Ausschüttungen blieben aus. Als ein Hamburger, der umgerechnet 185.000 Euro in sieben Fonds angelegt hatte, seine Investition inspizierte, war er geschockt: Die Immobilien lagen »wie tot da – ich fürchte, auf einen maßlosen Schwindel reingefallen zu sein«.

Der Berliner Anwalt Wolfgang Schirp, der Anleger vieler Hanne-

Objekte vertrat, durchleuchtete alle Projekte und war danach überzeugt: Vor allem Altenheime wie Nächst-Neuendorf seien »völlig am Markt vorbei geplant« und dann noch zu »Mondpreisen« auf den Markt gebracht worden. Angeblich zu erzielende Monatsmieten von 27,11 DM (Nächst-Neuendorf) und 30,55 DM (Magdeburg) bis 48 DM (Leipzig) pro Quadratmeter erwiesen sich als reines Wunschdenken, so daß selbst vollbelegte Häuser wie Hoppegarten-Neuenhagen nicht die versprochenen Gelder einfuhren.

Als sich später, nachdem Anleger gegen die unrealistischen Zahlen in den Prospekten geklagt hatten, das Berliner Kammergericht mit den Hanne-Fonds beschäftigte, spürte es die Machenschaften auf: Mieten von über 30 DM pro Quadratmeter wären in Magdeburg bei bestem Willen niemals vermarktbar gewesen, zumal die Mieter auch noch für die Nebenkosten und die Betreuungsaufwendungen zusätzlich hätten zahlen müssen.

Hanne hatte ein verschachteltes System aus Fondsauflegern, Vertreibern, Betreibern und Mietgaranten gebildet, das kaum noch zu durchschauen war. Gespeist wurde das Gebilde durch fortlaufendes Wachstum. Mit der Auflegung immer neuer Fonds kam stets frisches Geld in den Kreislauf, mit dem sich lange Zeit klaffende Lücken schließen ließen.

Doch irgendwann häuften sich die Flops. So mußten die Betreiberfirmen Palladion und PeWoBe wegen der flauen Nachfrage die im Prospekt zugesagten Pachtzahlungen einstellen und Konkurs anmelden – das wäre allein wegen der »wirtschaftlich schwierigen Verhältnisse« der Penz-Gruppe passiert, die hinter den Firmen stand, äußerte sich Hanne.

Nicht nur die Anleger, auch die Insassen der fertiggestellten Heime litten offensichtlich unter der Finanzmisere. In einem internen Vermerk berichtete ein Justiziar der Berlin-Hannoverschen Hypothekensbank, daß die Gesundheit der Senioren »durch Nichtzahlung von Gehältern, der Cateringunternehmen und des Notrufanlagen-Dienstes« in Gefahr geraten sei

Der renommierte »Platow Brief«, ein Mediendienst für Anlageprofis, warnte deshalb ausdrücklich vor Hannes Seniorengeschäften: Das sei ein Gewerbe für Profis und habe »mit einer Immobilienanlage nicht mehr zu tun als eine Produktionshalle für Druckknöpfe«.

Die »jungen Alten«, die Makler wie Hanne im Auge hatten, wollten lieber in ihrer eigenen Wohnung mit angeschlossenem Service und späterem Pflegedienst wohnen. Die Nachfrage nach exquisiten Wohnresidenzen nahm deshalb eher ab als zu – besonders im Osten, wohin Hanne seine Immobilien wegen der besseren Steuersparmöglichkeiten zumeist verpflanzte, entwickelte sich keine große Nachfrage nach teuren Seniorenhäusern. Und noch etwas verschwiegen die Prospekte gern: Die in Fonds vertriebenen Spezialimmobilien erfordern oft schon nach kurzer Zeit erhebliche Nachinvestitionen, um die Mieter im Hause zu halten und neue Kunden hinzuzugewinnen. Auch die Tatsache, daß in vielen Fondsimmobilen die Bauausführung bedauernswert schlecht ist, erfordert es oft, neues Geld nachzuschießen.

Doch wann immer Kritik an seinen Geschäften geäußert wurde, blockte Hanne ab und verwies auf eine bald glänzende Zukunft. In einigen Seniorenresidenzen, beruhigte er Anleger, gebe es »Umstellungsschwierigkeiten«, sobald die überwunden seien, so versprach er, »werden die Ausschüttungen wieder fließen«.

Irgendwann wollten einige darauf nicht mehr warten. Anfang des Jahres 1999 zeigten Anleger Hanne bei der Staatsanwaltschaft Berlin wegen des Verdachts auf Kapitalanlagebetrug an. Dabei ging es um die ersten Hotelfonds, die Hanne 1994 aufgelegt hatte. Im Prospekt hatte eine Grundstücksgesellschaft damit geworben, daß die renommierte amerikanische Sterling-Gruppe als Pächter bereit stünde. In Wahrheit, so stellte sich heraus, bestand spätestens seit 1995 gar kein gültiger Vertrag mehr zwischen Hanne und Sterling. Als er erfahren habe, daß es mit Sterling nicht klappen werde, rechtfertigte sich dagegen Hanne, habe er den Verkauf der Anteile gestoppt. Viel später, vor Gericht, meinte Hanne dann, er habe »geglaubt, daß Sterling weitermachen wollte. Ich habe die Sache dahinplätschern lassen«.

Aber auch bei den von Hanne versprochenen Auslastungsquoten glaubten die Anleger Manipulationen nachweisen zu können. Im August 1995 erreichte den Betreiber der von Hanne gebauten Good-Night-Inn-Hotels die Anfrage eines potentiellen Kunden, der sich nach der Auslastung der Herbergen erkundigte. Da die Bettenbelegung katastrophal war, fragte das Hotelmanagement bei Hanne nach, was denn nun zu tun sei. Die Hoteliers fertigten einen Entwurf, der

im Büro Hanne jedoch keine Gnade fand. Handschriftlich änderten Hanne-Mitarbeiter nochmals die »Durchschnittsbelegung« des Hotels in Eisenach auf »ca. 43 Prozent« und faxten den Brief zurück zur Hotelleitung mit der Bitte, die »Änderung wie anliegend vorzunehmen«. Die Zahl 43 entsprach exakt dem in Hannes Prospekt genannten »Break-even-point«.

Auch in einem anderen Fall brachte Hanne sein Bemühen, ständig Löcher stopfen zu müssen, in Bedrängnis. Bei der Magdeburger Seniorenresidenz ging die sogenannten Pre-Opening-Gebühr – 475.000 Euro, die laut Planung zum Anschub des Objekts verwendet werden sollten – nicht an die dafür vorgesehene Betreibergesellschaft. Das Geld kassierte vielmehr die PeWoBe, die durch ihre Aktivitäten bei anderen Fonds in Schieflage geraten war und die Hanne übernehmen wollte.

Anwalt Schirp fand heraus, auf welche Weise Hanne zusätzlich Gelder abzwackte: zum Beispiel durch Kick-back-Verträge. So nennt man Vereinbarungen, bei denen ein Unternehmer Aufträge an Baufirmen vergibt und einen Teil des vertraglich festgehaltenen Entgelts durch eine geheime Zusatzvereinbarung zurückbekommt. Dies schädigt automatisch die Fondszeichner, weil die über den wirklichen Wert der Bauleistung oder des erworbenen Grundstücks getäuscht werden.

Die Folgen solcher Machenschaften für die Anleger waren gravierend. Einige Objekte waren in Wirklichkeit nur die Hälfte dessen wert, was die Anleger dafür bezahlt hatten. Deshalb konnten auch die prospektierten Einnahmen in den seltensten Fällen tatsächlich realisiert werden. Dementsprechend sanken auch die Ausschüttungen erheblich. Schirp: »Für die gemeinsamen Seniorenresidenzenfonds von Banghard und Hanne kann ich sagen, daß nur ein Fonds in Lichtenrade und auch nur ein einziges Jahr den Anlegern die prospektierten Ausschüttungen eintrug. Kein einziger Fonds hat länger durchgehalten. Die Mehrzahl der Fonds erwirtschafteten nie einen Pfennig Ausschüttung. Beispiele gibt es genug: Dresden, Freudenstadt, Chemnitz/Gotha, der Dresdner Hof in Leipzig, Calw/Lübenau und der in Insolvenz befindliche Werder II.«

Nachdem Betreiberfirmen in Konkurs gegangen waren, übernahm die Berliner ProCurand das Geschäft in einigen Heimen. Und für die

durchleuchte Adolf Theis, ein Rechtsanwalt und langjähriger Präsident der Universität Tübingen, die Fonds. Der Professor kam zu keinem guten Ergebnis: »Die Fonds zeichnen sich alle durch einen hohen Anteil an sogenannten weichen Kosten aus und versprechen in den Prospekten ... hohe Erträge, die den Kommanditisten als Verzinsung ihres Kapitals in Aussicht gestellt wurden. Sie sind von Juristen geschickt formuliert und lassen ihr ungewöhnlich hohes Risiko nur für im Seniorenbereich leitend tätige Bürger erkennbar werden. Schon mit der Inbetriebnahme der ersten Einrichtung 1996 wurde erkennbar, daß die Betreibergesellschaften die in den Pachtverträgen vorgesehenen Pachten weder durch die erreichbare Belegung, noch durch die am Markt erzielbaren Kaltmieten ... erzielen können. Als Betreiber und Pächter der Einrichtungen waren mehrere Betreibergesellschaften tätig, die ... größtenteils in Konkurs gingen, wobei überrascht, wie häufig in diesen unterschiedlichen Gesellschaften die gleichen Personen immer wieder auftauchten ... Der hohe Druck des Dr. Hanne in Richtung Zurverfügungstellung von Geldmitteln für Pachtzahlungen an die Fondsgesellschaften hat bewirkt, daß die Geschäftsführer der Betreibergesellschaften ... sich an den Mieterkautionen vergriffen haben und die entsprechenden Kautionszahlungen ›restlos abräumten‹.«

Einige Anleger, die herausgefunden hatten, wie es wirklich um ihre Investitionen bestellt war, informierten ebenso den Staatsanwalt wie die ProCurand. Am 21. März 2000 wurde Hanne auf dem Flughafen in Zürich aufgrund eines internationalen Haftbefehls festgenommen und nach Berlin überstellt. Schon zwei Wochen später wurde ihm der Prozeß gemacht und Hanne in einem auffallend kurzen Verfahren wegen Kapitalanlagebetrugs und Betrugsversuchs zu nur 18 Monaten auf Bewährung verurteilt.

Obwohl gegen Hanne noch weitere 35 Verfahren wegen des Verdachts der Konkursverschleppung, des Betrugs und der Untreue anhängig waren, wurde er freigelassen und setzte sich umgehend nach Kanada, seine zweite Heimat, ab. »Die Vorwürfe sind richtig. Ich bedauere die Sache zutiefst«, erklärte der Immobilien-Multi vor Gericht. Daß mit den Verträgen in seinem Haus nicht alles richtig war, »das habe man in der Hektik« der Verhandlungen wohl vergessen: »Ich hatte zuviel zu tun«. Von Betrug an den privaten Geldge-

bern wollte er indes nichts wissen, schließlich hätten die Fonds doch »alle überlebt«.

Das war natürlich nur die halbe Wahrheit, in Wirklichkeit dümpelten die meisten Fonds schon lange vor sich hin. Die Dr. Hanne KG und die Dr. Hanne Grundstücksgesellschaft hatten bereits im Mai 1999 ein Insolvenzverfahren beantragen müssen. Doch wie so oft in der Immobilienbranche wurden selbst im Untergang noch die größten Nebelkerzen geworfen, um geprellte Geldgeber ruhigzustellen. Die Anleger der rund 30 von Hanne initiierten Immobilienfonds, hieß es in einer Mitteilung an die Öffentlichkeit, würden durch das Insolvenzverfahren nicht betroffen. Für sämtliche Fondsgesellschaften seien bereits neue Komplementäre gefunden worden. Das Konzept sei mit den finanzierenden Banken abgestimmt, die alten Finanzierungs- und Pachtverträge blieben bestehen – gerade so, als sei überhaupt nichts passiert.

Leute wie Hanne nutzten geschickt die aufgewühlten Zeiten der neunziger Jahre, an deren Ende auch die Großen der Branche in Bedrängnis gerieten, etwa die Prinz zu Hohenlohe-Jagstberg & Banghard GmbH. Der milliardenschwere Berliner Vertreiber mußte nach dem Rückzug von Hanne acht Projekte sanieren, die dieser in mehr oder minder katastrophalem geschäftlichen Zustand hinterlassen hatte. Das Beispiel Hanne belegte eindrucksvoll, wohin mangelhafte Prüfung und Transparenz von Anlageobjekten führen können. Selbst so kundige Fachleute wie Egon Banghard, der nach eigenen Angaben immerhin 1.000 Objekte vermarktet hatte, waren auf das rosige Zahlenwerk Hannes hereingefallen: »Ich war überrascht, wie es ihm gelingen konnte, das Geld so hin- und herzuschieben.« Als sich Hanne nach Kanada abgesetzt hatte, mußte Banghard einspringen, um zu retten, was noch zu retten war. Und das fiel dem großen Fondsvertreiber gar nicht leicht, weil die Geschäfte seit Ende der neunziger Jahre insgesamt schlechter liefen.

Auch die Hamburger Ullrich Hainzl KG, die sich ebenfalls stark im Vertrieb der Hanne-Häuser engagiert hatte, mußte bluten und einige Anleger aus den Verträgen lassen. Noch schlimmer aber geriet die Berliner Hyp, Tochter der Berliner Bankgesellschaft, mit in den Hanne-Strudel. Eine Interessengemeinschaft von Anlegern der Seniorenresidenz Potsdam-Voltairepark verklagte die Bank auf Scha-

densersatz. Den Fonds, der wegen der desolaten Vermietungssituation zahlungsunfähig war, hatte die Berlin Hyp finanziert. Die Anleger mutmaßten, daß die Bank den Kredit nur deshalb gewährte, weil Hanne bei der Bank bereits mit anderen faulen Immobiliengeschäften mit mehreren hundert Millionen DM verschuldet war. Der Vorwurf: Mit dem neuen Kredit habe Hanne weiteres Geld bei Anlegern einsammeln können, während die Berlin Hyp ihre riskanten Darlehen durch Bürgschaften von Hanne absichern konnte.

Am 9. Februar 1999 hatte Hanne den Bankchef der Hyp-Mutter persönlich um Hilfe gebeten: »Zur Zeit befinden wir uns in einer Situation, in der wir dringend die Valutierung eines Darlehens für die Seniorenresidenz Potsdam am ›Voltairepark‹ benötigen«. Als der Banker nicht reagierte, legte Hanne nach. Er brauche das Geld, »um einen mit Sicherheit großen Schaden sowohl von der Dr. Hanne Unternehmensgruppe, aber auch von der Berlin Hyp abzuwenden«. Und dann erinnerte Hanne nochmals daran, daß es um viel Geld gehe, schließlich habe seine Gruppe »in den letzten Jahren Hypothekendarlehen in Höhe von ca. 200 Millionen von Ihrem Bankinstitut für verschiedene Objekte aufgenommen.«

»Die Bank hätte den Insolvenzantrag für Hanne viel früher stellen müssen«, sagte Peter Stokowy, der Kopf einer Interessengemeinschaft von geprellten Anlegern. Sie habe den Konkurs um vier Monate verschleppt, um sich selbst an Hannes Vermögen schadlos zu halten. Die Berlin Hyp wollte indes keinen Zusammenhang zwischen der Finanzierung des Voltaireparkes und anderen Hanne-Engagements sehen. Schadensersatzforderungen von Anlegern würden deshalb jeder Grundlage entbehren, hieß es. Darüber mußten schließlich die Juristen entscheiden.

Welche Rolle die Banken in so bedenklichen Deals wie bei Hanne spielen, wollten die Anleger besonders auch im Fall des Immobilienreinfalls Nächst-Neuendorf noch einmal genau wissen. Die Landesbank Berlin (LBB), ebenfalls eine Tochter der Berliner Bankgesellschaft, hatte Hanne den Fonds als Seniorenresidenz erst ermöglicht. Anders als die Anleger, so Anwalt Schirp, habe die Bank wissen müssen, daß die als Familienhäuser geplante Anlage nicht als Altenwohnsitz funktionieren konnte. Wegen dieses »Sonderwissens« warf er der Bank Täuschung vor. Er forderte rund fünf Millionen Euro von

der LBB zurück. Denn zu vieles schien krumm gelaufen zu sein in Nächst-Neuendorf. Ohne große Veränderungen vorzunehmen, deklarierte Hanne die Siedlung zu einer Seniorenresidenz um, der Wert der 56 Gebäude wurde indes mit einem Strich schlankweg verdoppelt. Doch wegen der auch zuvor schon viel zu hohen Preise hatte schon keine Familie die Häuser haben wollen. Hätten hier jedoch alte Menschen wohnen sollen, wären nochmals immense Kosten angefallen. In den Dachgeschossen der Häuser waren etwa steile Treppen eingebaut, die kein Betagter erklimmen kann. Diese »dilettantische Umwidmung« habe die LBB mitgetragen, sagt Schirp. Der Fonds ging pleite. Die Immobilie wurde für schlappe 9,75 Millionen DM verkauft. Von dem Geld wurden zunächst die Ansprüche der Bank bedient.

Nach dem Flop mit den Hanne-Töchtern begann für viele Anleger der juristische Marathon. Zwar gewannen viele Anleger vor Gericht, doch selbst dann hatten sie noch lange nicht ihr Geld, weil die Gerichte häufig Ansprüche an die Vertreiber, bei denen noch Geld zu holen gewesen wäre, ablehnten. Die Urteile zeigen beispielhaft, wie schwierig es für Anleger bei der Investition in einen Immobilienfonds ist, recht zu bekommen und wie unterschiedlich die Gerichte urteilen.

- Beispiel Seniorenresidenz »Am Krökentor II« in Magdeburg: Das Kammergericht in Berlin hob einen Urteilsspruch des Landgerichts auf, es befand, daß auch der Vertreiber Olaf Hainzl zur Rechenschaft gezogen werden könne, auch »wenn er nicht zum Kreis der Leitung des Fonds oder der maßgeblichen Hintermänner zählen dürfte«. Er habe die Endverkäufer ausgebildet und angeleitet. Hanne wurden unrichtige Angaben im Prospekt angelastet: Er habe über fehlende Gemeinschaftseinrichtungen ungenügend unterrichtet, das wirtschaftliche Konzept habe nicht gestimmt und er habe über die wirtschaftlichen Verflechtungen der am Geschäft beteiligten Partner nicht genügend aufgeklärt.
- Beispiel Nächst-Neuendorf: Das Berliner Landgericht verurteilte Hanne, sprach aber den Vermittler Hainzl frei. Und es bemängelte auch nur die Absprachen Hannes mit dem Bauträger, die zu Lasten des Fonds gegangen seien. Daß das Projekt nur mit Wuchermieten aufgehen konnte, daß immense weiche Kosten im Prospekt

verteilt und daß die Zinserwartung unrealistisch waren, könne man Hanne nicht vorwerfen.

- Beispiel »Voltairepark«, Potsdam: Wieder wurden Hanne und der Vertreiber Jürgen Hainzl vom Berliner Landgericht in die Pflicht genommen. Entscheidend sei nicht die mangelhafte Wirtschaftlichkeit des Seniorenheims gewesen. Dabei, so das Gericht, handle es sich »um einen Projektfehler, nicht um einen Prospektfehler«. Der Prospekt sei aber trotzdem fehlerhaft gewesen, weil Hanne als Initiator die erhebliche Verflechtung mit dem Pächter KBN nicht offengelegt habe.

Doch wie immer die Prozesse auch ausgingen: Hanne erging es in seiner zweiten Heimat nicht schlecht. In Calgary ist der »entartete Vermögensvernichter«, wie ihn der »Direkte Anlegerschutz« bezeichnete, wieder im Immobiliengeschäft tätig. Aus seinem Büro hat er einen schönen Blick auf die Rocky Mountains. Nach seiner Verurteilung hatten sich irgendwelche Hände in Berlin schützend über ihn gelegt. Obwohl bei seiner Flucht am 8. Mai 2000 nach Kanada noch ein zivilrechtlicher Haftbefehl der Berlin Hyp bestand, wartete man mit seiner Vollstreckung so lange, bis Hanne das Land verlassen hatte – so mutmaßte jedenfalls die PDS-Fraktion im Berliner Abgeordnetenhaus, die umgehend Strafanzeige gegen die Bankmanager wegen des Verdachts der Untreue, Begünstigung und Strafvereitelung stellte.

Windparks: So werden ökologisch orientierte Anleger ausgenommen

Remmer Edzards ist Umweltfreund und kluger Kaufmann zugleich. Als die Stadt Emden vor Jahren eine Fläche zwischen VW-Werk und Nordseedeich als Terrain für Windkraftanlagen (WKA) auswies, wurde Edzards Betrieb schnell bester Kunde: Die Stadtwerke Emden GmbH, denen Edzards vorsteht, haben dort seit 1993 Windräder mit einer Gesamtleistung von 6,5 Megawatt errichtet.

Der Wind bläst kräftig am Deich, und so produzieren die WKA heute Strom zu Kosten von etwa 7,6 Cent je Kilowattstunde (kWh). Wartung und Geschäftsführung des Windparks liegen in den Händen

der Stadtwerke. Den Strom speisen die Emden in ihr eigenes Netz, lassen ihn sich jedoch vom Vorversorger zum gesetzlich festgelegten Preis von 9,1 Cent/kWh vergüten. Damit liegt der Erlös je kWh etwa 1,5 Cent über den Gestehungskosten. Für die Stadtwerke eine runde Sache. Zusätzlich stehen auf dem zum WKA-Gebiet ausgewiesenen Gelände privat betriebene Anlagen mit 1,5 Megawatt Leistung. Sind auch diese Windräder günstig geplant und werden sie günstig verwaltet, machen die Anleger an solchen Standorten einen guten Schnitt. Zumindest können Sie davon ausgehen, daß ihre Geldanlage nicht völlig verloren ist.

Dies ist nicht überall der Fall.

»Unter Würdigung aller bisher mit Windkraft gemachten Erfahrungen muß ich feststellen, diese Branche besteht zu überwiegenden Teilen aus Halsabschneidern«, schreibt ein erzürnter Anleger auf einer Internet-Plattform, die Windparkgeschädigte eröffnet haben (www.windpark-jacobsdorf.de/feedback.html). Ein Grundproblem hat der Beschwerdeführer dabei erkannt: »Die Windparkangebote konkurrieren auf dem Geldbeschaffungsmarkt untereinander. Wenn einige Anbieter mit getürkten Zahlen arbeiten, ist es aussichtslos, mit realen Zahlen noch etwas verkaufen zu wollen. Also lügen sie alle.«

Sicherlich lügen nicht alle im strafrechtlichen Sinn. (Schön wär's, denn dann ließen sich die Projektierer mit guten Aussichten verklagen.) Bezüglich der prognostizierten Wirtschaftlichkeit der auf dem Anlagemarkt vertriebenen Windparks und der daraus errechneten Erträge bewegen sich heute jedoch fast alle Angebote am Rande der Seriosität, denn die wirtschaftlich günstigen Standorte sind seit Jahren belegt. Daß Windparks für die WKA-Hersteller sowie für die Projektierer ein gutes Geschäft, für die Anleger jedoch alles andere als Geldmaschinen sind, wissen Insider und Betroffene schon lange. Nicht zuletzt dank massiver politischer Unterstützung für die Windkraft gelingt es bislang, die böse Nachricht unter der Decke zu halten.

Die Zeitschrift »neue energie« ist monatliches Organ des »Bundesverband Windenergie e.V.«, der nach eigenen Angaben mit seinen 11.500 Mitgliedern sowohl Hersteller von Windkraftanlagen, deren Betreiber als auch Kommanditisten vertritt. Im Mai 1999 erscheint in dem Magazin auf Seite 62 in der Rubrik »Verband« eine unscheinbare 16zeilige Meldung. Darin berichtet die Redaktion über die Grün-

dung einer »Notgemeinschaft Windenergieanlagen«. »Mehrere Anlagenbetreiber, die durch den Betrieb ihrer Windräder in finanzielle Schwierigkeiten gekommen sind, haben einen Arbeitskreis gegründet«, heißt es lapidar. Bis heute (Frühjahr 2002) hat der dem BWE auch als Beirat zur Seite stehende Arbeitskreis keine offizielle Telefonnummer, auch Ansprechpartner mag der BWE nicht nennen. Die Kontaktaufnahme ist lediglich über eine E-Mail-Adresse (NGW-BWE@t-online.de) möglich.

Die kurze Meldung stieß offensichtlich auf Resonanz. In der Septemberausgabe der »neue energie« erschien vier Monate später ein Leserbrief, der sich auf die Meldung bezieht. Unter der Überschrift: »Der Kampf gegen den Konkurs ist längst aktuell« berichtet ein Betroffener: »Auch wir haben Jahr für Jahr Liquiditätssorgen. Nur durch den engagierten Willen der Gesellschafter in Form von Eigenschüssen ist der Betrieb aufrechtzuerhalten.« Die Probleme der Betreibergemeinschaft sind geradezu klassisch: »... der durchschnittliche Ertrag an unserem weil im Binnenland gelegenen Standort erbringt nur ca. 60 % der Ertragsvoraussage«, klagt der Briefeschreiber, und weiter: »Gleichzeitig zeigt sich, daß die Zusagen mancher Hersteller über die Lebensdauer ihrer Komponenten oft zu vollmundig waren. Trotz der niedrigen Betriebsstundenzahlen mußten bei uns bereits der Generator und das Hydraulikaggregat komplett gewechselt werden. Demnächst wird der Austausch des Azimutsystems notwendig. ... Ebenso ergab die Kontrolle der Rotorblätter Risse, die die erwartete Lebensdauer momentan unwahrscheinlich werden lassen.« – Der Beschwerdeführer hatte wohl zwischenzeitlich begonnen, sich mit einigen technischen Aspekten seiner Geldanlage genauer zu beschäftigen.

In einem weiteren Beitrag derselben Ausgabe («Weitere Effizienzsteigerung notwendig») zitiert die Zeitschrift Gutachter des »Deutschen Windenergie-Institut« (Dewi) aus Wilhelmshaven: »Die auf der Basis der Umfrage ermittelten Kosten für den Erhaltungsaufwand liegen deutlich über den bisherigen Annahmen«, erklären die Dewi-Experten.

Im Dezember 2000 widmet die »neue energie« dem Problem endlich eine Titelgeschichte und erläutert in einem dreispaltigen Kasten: »Worauf bei einer Beteiligung zu achten ist«. Eindeutige Hinweise, wann sich eine Geldanlage in eine WKA rechnet und wann nicht, gibt freilich auch dieser Beitrag nicht.

Brauchbare Aussagen sind bislang einem der wenigen erfahrenen und unabhängigen Experten überlassen, die sich in Deutschland zu dem heiklen Thema äußern mögen. Der Fachmann heißt Walter Eggersgluß, ist Ingenieur und arbeitet für die Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein. Eggersgluß sitzt genau an der richtigen Adresse, denn Landwirte in dem nördlichsten Bundesland haben als erste mit der Aufstellung von Windrädern an besonders günstigen Küstenstandorten begonnen. Sie verfügen über die längsten und besten Erfahrungen mit den Maschinen.

Die Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein ist damit die einzige Institution in der Bundesrepublik (wahrscheinlich sogar in der Welt), die über eine belastbare Dokumentation umfassender Betriebsergebnisse von Windkraftanlagen verfügt. In den jährlich herausgegebenen »Praxisergebnissen«¹ der Kammer, die in Zusammenarbeit mit dem Hamburger Ingenieurbüro IWET erfaßt werden, sind die Betriebsergebnisse von rund 450 WKA sowie die Produktionsergebnisse von mehr als 1000 WKA statistisch dokumentiert. Die Ergebnisse müssen manchen Kommanditisten eines Windparks in Angst versetzen: »Für das zweite Betriebsjahrzehnt muß damit gerechnet werden, daß aufgrund der Alterung der Maschine nicht nur die zusätzlichen Reparaturen die jährlichen Betriebskosten auf ca. 6 Prozent der Anfangsinvestitionen ansteigen lassen, sondern zusätzliche Ersatzinvestitionen auch in die Hauptkomponenten Rotorblätter, Getriebe, Lager und Generator in Höhe von etwa 50 Prozent der Anfangsinvestitionen erforderlich werden«, erklärt Eggersgluß.

Ob diese Summe ausreicht, bleibt die Frage, denn bisher gibt es keine wirklich ausreichenden Langzeiterfahrungen mit den WKA: Kaum ein Windpark ist länger als zehn Jahre in Betrieb. Noch im Jahr 2000 war Eggersgluß aufgrund der damals vorliegenden Ergebnisse

1 Herausgeber: Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein, Am Kamp 13, 24768 Rendsburg, Fax: 04331 8479-50, Email: LKSH-LUT@t-online.de, 7,50 Euro Schutzgebühr.

von etwa zusätzlich 40 Prozent Kosten der Anfangsinvestition für Instandhaltungsarbeiten über die gesamte Lebensdauer ausgegangen. Ein Wert, der nun nicht mehr zu halten ist.

Wer andererseits in den Prospekten der Windparkanbieter nachschaut, findet innerhalb des Abschreibungszeitraumes von 20 Jahren selten mehr als 20 Prozent der Anfangsinvestition als Reparaturkosten veranschlagt: So wird ein Projekt schönerechnet.

Als wichtigen Richtwert für die Werthaltigkeit von Windparks nennt Eggersgluß die spezifischen Investitionskosten in Cent je kWh je Jahr. Sie errechnen sich aus dem geforderten Preis für einen Windpark geteilt durch den prognostizierten Jahresertrag in Kilowattstunden.

Beispiel: *Ein Windpark mit 7,45 MW Leistung liefert einen prognostizierten Ertrag von 12,3 Megawattstunden pro Jahr. Die Investitionskosten (Windpark schlüsselfertig, Planung, Projektierung, Pachtvorauszahlungen, Kapitalbeschaffungskosten, Gesellschaftskosten, Windgutachten etc.) belaufen sich auf 8,5 Millionen Euro. In diesem Fall betragen die spezifischen Investitionskosten (8,5 geteilt durch 12,3) 69 Cents je Kilowattstunde(kWh) im Jahr (a).*

Die Geldanlage in ein solches Projekt führt nach den Erfahrungen von Eggersgluß zum finanziellen Verlust: »Liegen die spezifischen Investitionskosten bei 65 Cents/kWh/a und mehr, so werden die Windstrom-Erzeugungskosten selbst bei 20 Jahren Betrachtungszeitraum über der gesetzlichen Vergütung von 9 Cents je Kilowattstunde liegen«, erklärt der Experte. Fazit: Der oben beschriebene Windpark² wird auf Dauer kaum Freude bereiten. Statt die über 20 Jahre versprochene Ausschüttung von 175,4 Prozent des eingezahlten Kapitals zu erhalten, können sich die Anleger eher darauf einstellen, daß ihr eingezahltes Geld weniger wird.

Der Verfasser kennt kein einziges aktuelles Anlageangebot in einen Windpark, bei dem die spezifischen Investitionskosten unter 65 Cents/kWh/a liegen.

Dessen ungeachtet feiern die Projektierer und Anlagevermittler ihre Windparks weiterhin: »Nach Durchsicht der Unterlagen werden Sie feststellen, daß es sich hierbei um ein äußerst interessantes und

2 Plambeck Fonds, Windparks Grasberg u. Hassendorf, Mai 2001.

solide kalkuliertes Investment handelt«, teilt ein Mitarbeiter der Gesellschaft »Ökodirekt GmbH« einem potentiellen Investor mit. Der Windpark, den der Anlageberater bewirbt, produziert seinen Strom zu spezifischen Investitionskosten von 75 Cents/kWh/a.³

Aus Mangel an Standorten wollen sich die Windparkprojektierer künftig verstärkt auf hoher See oder im Ausland engagieren. Sie verschweigen, daß im Ausland andere, fast durchgängig weitaus niedrigere Einspeisevergütungen gezahlt werden. Und die Erzeugungskosten je kWh liegen auf See in jedem Fall höher als an Land, ebenso die Wartungs- und Instandhaltungskosten. Ob sich die WKA in dieser wasser- und salzhaltigen Umgebung je bewähren werden, steht längst nicht fest. Praktische Langzeiterfahrungen gibt es bisher nicht. Das Risiko dieser Zukunftsprojekte werden wiederum die Kommanditisten tragen; denn die Projektinitiatoren haben ihr Geld ja bereits mit der Übergabe der jeweiligen Windparks an die stolzen Betreibergemeinschaften verdient. Die Kommanditisten dürfen gespannt sein.

Die seltsamen Projekte der Solar Millennium

Der Architekt und Erfinder Wolfgang Schiel, Mitarbeiter des renommierten Architektenbüros »Schlaich Bergermann und Partner« aus Stuttgart, kämpft seit rund zwei Jahrzehnten für das Konzept des sogenannten »Aufwindkraftwerkes« – bislang mit mäßigem Erfolg. Außer einer kleinen Versuchsanlage in Spanien, die zu Forschungszwecken errichtet und aus Fördergeldern finanziert wurde, hat sich noch niemand so richtig an die kühne Idee herangetraut: Es gilt, als Herzstück der Anlage einen riesigen Turm von 1.000 Metern Höhe zu errichten, und damit fangen die baulichen Herausforderungen erst an. Nicht wenige Planer und Investoren bekommen allein bei dieser Vorstellung kalte Füße.

Zu allem Unglück scheint es, daß das Projekt des Wolfgang Schiel nun auch noch in die falschen Hände geraten ist: Eine verwegene Crew von selbsternannten »Projektinitiatoren« aus Erlangen hat sich des Aufwindkraftwerkes bemächtigt – mit dem offenkundigen Ziel,

³ Europäische Energie Fonds, Beteiligungsprospekt Windpark Kahnsdorf.

sich durch den Verkauf der im Prinzip guten Idee ordentlich die Taschen zu füllen.

Das Konzept des Aufwindkraftwerks klingt zunächst so einfach wie genial: Rund um einen gigantischen Turm wird eine Fläche von mehreren Kilometern Durchmesser wie ein Treibhaus mit Glas überdacht. Der in der Mitte stehende Turm saugt die unter dem Glasdach entstehende Wärme an wie ein Kamin. In dem Turm sind Propeller installiert, die sich in dem gewaltigen Luftzug zu drehen beginnen. Diese Drehbewegung wird in einen Generator übergeleitet, und der erzeugt Strom. Bei einer Turmhöhe von 1.000 Metern und einer verlasteten Fläche von fünf Kilometern Durchmesser soll das Aufwindkraftwerk eine Leistung von 200 Megawatt haben (zum Vergleich: Ein Atomkraftwerksblock hat eine Leistung von etwa 1.000 Megawatt).

Seit Jahren kursieren immer wieder Meldungen über die geplante Umsetzung des Konzeptes: Mal soll so ein Ding auf Sri Lanka errichtet werden, mal in Ägypten oder Indien – stets scheitert die Sache, wenn es ernst wird. Erste Befürchtungen (wer soll so einen Turm bauen?) lassen sich zwar meist ausräumen. Professor Jörg Schlaich vom gleichnamigen Stuttgarter Büro sieht keine Schwierigkeiten: »Das ist konstruktiv eine einfache Übung und praktisch zu bauen.« Keine Frage: Beton ist weltweit in beträchtlichen Mengen vorhanden.

Die Probleme stecken vielmehr in der Logistik: Wer will das riesige Glasdach mit einer Größe von 20 Quadratkilometern auf seiner Oberfläche sauber und vor allem instand halten, welche möglichen Schäden kann die Zugwinde in der Konstruktion anrichten, welche zu erwartenden Folgen haben natürliche oder mutwillige Zerstörungen des Glases? Wer soll solch ein Kraftwerk von der Ausdehnung einer kleinen Stadt bewachen? Und wie soll sich die Anlage jemals rechnen? Diese Fragen und viele weitere Einwände von Kritikern sind sicher berechtigt. Noch haben die ungeklärten Probleme jeden staatlichen oder privaten Investor davon abgehalten, Geld in das unwägbar Vorhaben zu stecken.

Nach neueren Berichten geistert die Idee des Aufwindkraftwerks gerade durch Australien. Dort hat eine (neu gegründete) Firma aus Melbourne mit der Planung begonnen. Ende 2003 soll mit den Bauarbeiten begonnen werden ...

Das Projekt eines Aufwindkraftwerkes könnte noch für Jahrzehnte

als wunderschöne, vermutlich undurchführbare Idee durch die Köpfe von diskussionsfreudigen Technikern geistern. Hätten nicht besagte Geschäftemacher Wind von der Idee bekommen.

1998 trat der Solar Century Fonds 1 auf den Plan. »Zukunft finanzieren«, versprachen die Initiatoren gleich auf der Titelseite des aufwendigen Prospektes (Solar Century Fonds 1, Erlangen 1998). »An den außergewöhnlichen Gewinnchancen dieses Menschheitsprojektes können Sie als Mitinitiator teilhaben. Wir versprechen Ihnen: Es wird sich lohnen«, lautet der Schlußsatz der Broschüre. Darin wird Geld für die Planung zweier Solarkraftwerke eingesammelt. Zum einen wollen die Projektierer das besagte Aufwindkraftwerk auf den Weg bringen, zum anderen eine sogenannte »Parabolrinnenkraftwerk«. In einem solchen solaren Kraftwerk wird mit Hilfe von Spiegeln Sonnenlicht auf eine Röhre geleitet. Wie in einem Brennglas erhitzt sich die darin fließende Flüssigkeit und dient anschließend zum Betrieb einer Dampfturbine zur Stromproduktion.

Solche Solarkraftwerke gibt es bereits seit knapp 20 Jahren in der kalifornischen Mohave-Wüste. Neun Anlagen mit einer Kapazität von 354 Megawatt Leistung wurden zwischen Mitte der achtziger und Anfang der neunziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts errichtet. Die Planung für die Solarkraftwerke wurde auf dem Höhepunkt der Ölkrise begonnen, ihr Bau schließlich eingestellt, weil die Kraftwerke preislich nicht mit herkömmlichen Stromerzeugern konkurrieren konnten. Obwohl eine UN-Organisation, die GEF, seit Jahren Subventionen von insgesamt 200 Millionen Dollar für die nächsten vier Betreiber von Solarkraftwerken ausgelobt hat, möchte sich kein Investor daran die Finger verbrennen.

Der Solar Century Fonds griff diese Kernfrage offensiv auf: »Warum gibt es nicht längst viele Solarkraftwerke«, provoziert der Anlageprospekt seine Leser. »Was hat gefehlt? Darüber kann man nur spekulieren«, rätselt der Text weiter: »Die Tatsache als solche bleibt unbegreiflich.« Einen Hinweis findet der aufmerksame Leser schon: »Oder sollen einfach nur die immensen Investitionen in die bisherigen Technologien geschützt werden?«

Vielleicht ist die Beantwortung der Frage aber gar nicht so wichtig. Schließlich ist »für den Solar Century Fonds 1 und dessen Kommanditisten innerhalb von zwei bis drei Jahren eine Rendite von bis zu 139

Prozent vor Steuern möglich.« Das klingt ein bißchen viel. »Wir als Initiatoren des Fonds sind uns bewußt, daß derartige Renditen in der Regel nur für hoch spekulative Geldanlagen in Aussicht gestellt und erzielt werden. Wir halten dennoch in diesem Ausnahmefall an unserer Renditeprognose fest«, argumentieren die Initiatoren locker weiter. Die hohen Einnahmen wollte der Fonds mit dem Verkauf der fertigen Kraftwerkspläne an interessierte Kraftwerkserbauer erzielen. Das hat leider nicht geklappt.

Macht nichts, denn unter dem Titel »Solar Millennium Fonds 2« (Erlangen 1999) war ein Jahr später schon das nächste Angebot der gleichen Initiatoren auf dem Markt, das sich dem ersten Fonds hinzugesellte. Nun sollten beide Fonds die Kraftwerke zur Baureife treiben. »Diese erhalten dann aus den Finanzmitteln der ›Baufonds‹ ihre Vorleistungen vergütet«, erklärt der Prospekt. Das »vom Fonds eingesetzte Kapital« sollte nun »innerhalb von vier Jahren zu einer Gesamtrendite von etwa 63,5 Prozent vor Steuern« führen.

Schließlich machen die Vorstände des Fonds, Dr. Olaf Winkelmann und Dr. Henner Gladen, mit einem von ihnen unterzeichneten Brief noch einmal kräftig Druck: »Noch stehen wir quasi als ›Geheimtip‹ am Anfang eines dynamischen Wachstumsmarktes«, fabulieren die beiden Vorstände im Juli 1999, »doch schon interessieren sich auch große Energieversorger und internationale Konzerne für unsere Entwicklungen. Mit dem Solar Millennium Fonds 2 haben Sie jetzt vielleicht die letzte Chance, sich noch vor den ›Großen‹ direkt am Einstieg in dieses neue Energie-Zeitalter zu beteiligen. Nutzen Sie unsere Vorsprung.« Und: »Vertrauen Sie auf uns und die Kompetenz unserer Partner. Lassen Sie uns gemeinsam erfolgreich handeln. Wir freuen uns auf Sie!«

Und auf Ihr Geld ... Das haben die Briefeschreiber vergessen zu erwähnen, dafür steht es im Kleingedruckten, dem »Geschäftsbesorungsvertrag« zwischen Solar Century Fonds 1, Solar Millennium Fonds 2 und einer Solar Millennium AG. Deren Aktionäre sind Dr. Olaf Winkelmann, Dr. Henner Gladen, Hannes Kuhn und Harald Schuderer.

Die Marschrichtung des Unterfangens ist klar: Die Solar Millennium AG kassiert das gesamte Geld. »Die Vergütung der Auftragnehmerin (die Solar Millennium AG, d. Verf.) setzt sich zusammen

aus dem von Fonds 1 eingeworbenen Kommanditkapital einschließlich der noch zufließenden Resteinzahlungsansprüche, dem zukünftigen Kommanditkapital von Fonds 2, vermindert um die Kosten der Einwerbung und einen Betrag von 5 Prozent des Kommanditkapitals von Fonds 2«, steht im Kleingedruckten.

Das klingt, als wollte die AG dem Fonds 2 irgendwelche Gelder überlassen – ein Mißverständnis, das sich beim Weiterlesen klärt: »Die Vergütung für sämtliche Leistungen gemäß § 1 Absatz 2« – damit sind gemeint »Prospektierung des Vorhabens; Finanzielle, rechtliche und steuerliche Konzeption des Fonds 2; Durchführung von Werbemaßnahmen; Einrichtung und Vergütung eines Telefonvertriebes; Einschaltung, Koordination und Vergütung von Untervertrieben; Erstanlage und Einrichtung der Kommanditistendaten und Konten in Zusammenarbeit mit der Treuhandkommanditistin« – kurz: die Vergütung für das Beitreiben der Anlegergelder – »beträgt 29 Prozent des Kommanditkapitals sowie die erhaltenen Agio bis zu einer Höhe von 5 Prozent«. Das ist mehr als saftig.

Für diese fürstliche Entlohnung erhielten die Anleger kostenlos die »Solar Millennium News«, die selbstredend nur Bestes zu verkünden hatten: »Verträge über die Projektentwicklung und den Bau von sechs 50 MW Parabolrinnenkraftwerken abgeschlossen«, jubelt das Blatt schon bald (Solar Millennium News III/99). »Solar Millennium weiter weltweit führend. Die Ausschreibungsunterlagen für ein 50 MW Parabolrinnenkraftwerk liegen jetzt vor«, heißt es ein wenig bescheidener sechs Monate später (Solar Millennium News 2/2000).

Im Frühjahr 2001 scheint die Luft raus zu sein. In den News heißt das: »Glänzende Aussichten für die Fonds/Planungen zur Neustrukturierung der Millennium Gruppe« (Solar Millennium News 1, April 2001). Fonds und AG werden nun verschmolzen, nachdem »von einem namhaften Hochschulprofessor das Wertverhältnis zwischen den Fondsgesellschaften und der Solar Millennium AG festgestellt« wurde. »Mittelfristig ist ein Börsengang der Solar Millennium AG geplant«, steht verheißungsvoll in den News. Damals wollen die Projektbetreiber ein 130-Megawatt-Parabolrinnenkraftwerk in Jordanien errichten, eine gleiche Anlage von 50 Megawatt Leistung in Spanien sowie ein 100-Megawatt-Aufwindkraftwerk in Namibia. Interesse an den Kraftwerken werde auch aus Griechenland, den USA und Syrien

bekundet. »Zusammenfassend läßt sich feststellen: Die wichtigsten Parameter haben sich in den letzten Monaten noch weiter zu Gunsten der solarthermischen Kraftwerkstechnologie verschoben!«, urteilt das Blatt. Ob es wirklich Parameter und nicht etwa Anlegergelder waren, die da verschoben wurden?

Ein Jahr später ist es noch ruhiger geworden um die Solar Millennium AG. Verkaufen wollen die Projektierer ihre Kraftwerkspläne nun nicht mehr. Statt dessen will die AG ihre Kraftwerke nun selbst finanzieren und betreiben. Handfeste Informationen finden sich auf der Internetseite (www.solarmillennium.de) nur wenige; darunter immerhin eine Mitteilung der jordanischen Regierung, daß sich die Solar Millennium im Februar 2002 um den Bau eines 100 bis 150 Megawatt starken, kombinierten Solar-Gas/Öl-Kraftwerkes beworben habe. Bände spricht allerdings die Tatsache, daß sich die – durchaus vorhandene – Konkurrenz gar nicht erst um das Projekt bemühte: Solar Millennium war der einzige Bieter.

Tatsächlich gelten sogenannte »Parabolrinnenkraftwerke« unter Fachleuten als preisgünstigste Methode, der Sonne Strom abzugewinnen – preislich konkurrieren können sie mit herkömmlichen Kraftwerken freilich lange nicht. Es besteht die ernste Gefahr, daß diese eigentlich wünschenswerte Technologie durch das Vorgehen der Projektinitiatoren für die nächste Zeit in Mißkredit gerät.