



Konzernchef Dormann auf der Hauptversammlung 1997: Zerschlagung von Hoechst erzwungen?

MANAGER

Hastiger Verkauf

Hat der damalige Hoechst-Chef Jürgen Dormann Lizenzen für einen potentiellen Milliarden-Seller weit unter Wert verschleudert? Das muss jetzt die Staatsanwaltschaft klären.

Das Ende kam im 141. Jahr nach der Gründung. Das Begräbnis am 21. Dezember 2004 fand im engsten Familienkreis statt.

Mit einer außerordentlichen Hauptversammlung der Hoechst Aktiengesellschaft in den Wiesbadener Rhein-Main-Hallen wurden die letzten getreuen Minderheitsaktionäre in einem Squeeze-out-Verfahren gezwungen, ihre Papiere an die Mutterholding Aventis zu verkaufen.

Die Börsennotierung der Hoechst-Aktie ist damit eingestellt. Zur Jahreswende wurde Aventis, erst vor fünf Jahren aus Hoechst und der französischen Pharmafirma Rhône-Poulenc gebaut, mit der französischen Sanofi verschmolzen. Hoechst ist jetzt deutsche Geschichte.

Das stille Ende einer der traditionsreichsten deutschen Konzerne hat möglicherweise ein gerichtliches Nachspiel. In einem Ermittlungsverfahren (Az 7520Js-238116/03 Wi) muss die Frankfurter Staatsanwaltschaft klären, ob bei der Zerschlagung von Hoechst Ende der neunziger Jahre alles mit rechten Dingen zugegangen ist.

Ermittelt wird gegen Jürgen Dormann, letzter Hoechst-Chef und erster Vorstands-

vorsitzender bei Aventis, und seinen amerikanischen Vorstand Richard Markham. Der Vorwurf: Untreue nach Paragraf 266 Strafgesetzbuch.

Die Ermittlungen brachte der ehemalige Leiter der Hoechst-Dermatologie, Karl Kraemer, mit einer Strafanzeige bei der Staatsanwaltschaft am Landgericht Frankfurt in Gang. Er wirft seinem Ex-Chef vor, Hoechst-Vermögen verschleudert und damit die Zerschlagung des Unternehmens und die Fusion mit Rhône-Poulenc zu Aventis geradezu erzwungen zu haben.

Anlass der Strafanzeige ist ein Geschäft, das Dormann und sein damaliger Pharmavorstand Richard Markham 1998 in aller Eile einen Tag vor Heiligabend abgeschlossen haben. Damals erwarb die bis dahin völlig unbedeutende US-Pharmaklitsche King Pharmaceuticals für 322,5 Millionen Dollar die Vertriebs- und Herstellungsrechte für den Wirkstoff Ramipril auf dem amerikanischen Markt. King verkauft seither das Herzmittel unter dem Namen Altace. Aventis bedient den Rest der Welt mit Delix/Tritace.

Bis zum Verkauf hatte Hoechst mit Ramipril einen mäßigen Umsatz von rund 90

Millionen Dollar pro Jahr erzielt. Der Verkaufspreis wäre auf dieser Grundlage zwar äußerst günstig, aber noch akzeptabel gewesen.

Doch Dormann und Markham – so der Vorwurf – mussten zu diesem Zeitpunkt wissen, dass der Wert von Ramipril in naher Zukunft in Milliardenhöhe emporschnellen würde.

Zum Zeitpunkt des Verkaufs, so schrieb Kraemer den Staatsanwälten, lief bereits seit mehreren Jahren eine „Heart Outcomes Prevention Evaluation (Hope)“-Studie, in der Ramipril auf vorbeugende Wirkung gegen Herzinfarkte und Schlaganfälle getestet wurde. Die Studie stand kurz vor dem Abschluss.

Dass sie hervorragende Ergebnisse bringen würde, stand außer Frage. „Für uns war Ramipril“, erinnert sich der damalige Chef der klinischen Entwicklung Rainer Zahlten, „mit tödlicher Sicherheit ein Blockbuster“ – ein Medikament also mit der Aussicht auf Milliardenumsätze.

Tatsächlich wurde die Hope-Studie denn auch nur wenige Monate nach dem King-Geschäft vorzeitig abgebrochen – weil die vorbeugende Wirkung von Ramipril derart deutlich war, dass den Patienten diese erfolgreiche Prophylaxe nicht länger vorenthalten werden sollte.

Die Nachricht, dass Dormann und Markham die Amerika-Rechte für Ramipril kurz vor dem endgültigen Durchbruch verkaufen wollten, sei deshalb „wie eine Bombe eingeschlagen“, so Zahlten, der Anfang 1998 Hoechst Marion Roussel enttäuscht verlassen hatte. Aus Bridgewater, dem Hauptsitz des amerikanischen Hoechst-Zweiges in den USA, sei ihm damals berichtet worden, dass der Verkauf „mit un guten Dingen zugegangen ist“.

Den letzten Getreuen rechnete Kläger Kraemer auf der Abschieds-HV der Hoechst AG noch einmal wehmütig vor, dass Dormann, hätte er Ramipril behalten, durchaus das Leben von Mutter Hoechst hätte retten können – auch ohne Fusion.

Tatsächlich erwies sich Ramipril, kaum waren die Ergebnisse der Studie bekannt, als Umsatzrenner für King in den USA und



Insulinproduktion bei Hoechst
„Für 'n Appel und 'n Ei“

Aventis im Rest der Welt. Rund eine Milliarde Euro Umsatz bringt das Herzmittel außerhalb der USA, etwa 700 Millionen Dollar erzielt King.

Der Erfolg in Amerika, so die plausible Annahme, hätte mit der Verkaufsstärke von Hoechst oder Aventis sogar vervielfacht werden können. Bei Milliardenселlern wie dem Aventis-Erfolg Allegra etwa steuern die USA zeitweise 85 Prozent des Umsatzes bei, 15 Prozent werden im Rest der Welt erwirtschaftet.

Ein Umsatzpotential für Altace in den USA von fünf Milliarden Euro ist nach Ansicht von Experten nicht zu hoch gegriffen. Drei bis vier Milliarden Euro netto hätte Ramipril Jahr für Jahr in die Hoechster Kasse spülen können. „Das ist ein Riesending, das wir da für 'n Appel und 'n Ei aus der Hand gegeben haben“, ärgert sich der damalige Herz-Kreislauf-Marketing-Chef Badrudin Rangoonwala noch heute, zumal das Patent für Ramipril in den USA noch mindestens bis 2008 geschützt ist.

Mit Milliardenentlösen von Ramipril, da sind sich alle Eingeweihten einig, hätte das Schicksal von Hoechst-Pharma anders verlaufen können. „Damit wäre eine Übernahme von Rhône-Poulenc locker möglich gewesen“, so ein ehemaliges Vorstandsmitglied, „ohne Hoechst zu zerstören“.

Warum also der hastige Verkauf unter Wert? Ein Produkt mit Blockbuster-Kapazität wäre immerhin auch eine gute Morgengabe für die zu der Zeit schon diskutierte Fusion mit Rhône-Poulenc gewesen.

Haben sich Dormann und sein amerikanischer Mitarbeiter Markham schlicht einen gravierenden Management-Fehler geleistet? Oder haben sie wissentlich Milliardenvermögen verschleudert?

Kläger Kraemer und andere leitende Angestellte aus der Hoechster Zeit meinen den wirklichen Grund für den Ramipril-Deal zu kennen. Sowohl Dormann als auch Markham hätten die Millionen von King noch für die Bilanz von 1998 benötigt – Dormann, um sein von ihm verantwortetes USA-Geschäft nicht in die Miesen rutschen zu lassen; Markham, um bestimmte für ihn wichtige Umsatzzahlen zu erreichen. „Wenn das zutrifft“, so Ex-Marketing-Bereichsleiter Rangoonwala, „dann ist das Geschäftsschädigung.“

Das versuchen die Frankfurter Staatsanwälte jetzt herauszufinden. „Wir ermitteln weiter“, wird dort bestätigt. Über den Stand gibt es „keine Auskünfte.“

Dormann, vom SPIEGEL um eine Stellungnahme gebeten, will sich zu den Vorwürfen nicht äußern. Es geht immerhin um das Lebenswerk des gefeierten Managers.

Doch unabhängig davon, was die Ermittlungen ergeben, am Ende der Hoechst-Story steht für den ehemaligen leitenden Angestellten Kraemer eines fest: „Dormann hat die Hoechst-Aktionäre um viele Milliarden Dollar gebracht.“

HEIKO MARTENS