die bereits die Mehrheit hält (siehe Grafik) – aber nur, wenn der Preis stimmt. Der Spezialchemiekonzern Degussa gilt als wichtige Säule im RAG-Reich.

- Der Energieriese RWE liebäugelt damit, das geplante Geschäft mit einer Beteiligung an der Energiesparte der RAG, der Steag, zu verknüpfen.

Zudem hat das große Rechnen begonnen. Vordergründig betrachtet, sind die Aktien der RAG zwar wertlos: Der Konzern darf, so hat es 1968 der damalige SPD-Wirtschaftsminister Karl Schiller festgelegt, seinen Eignern keine Dividende zahlen. Doch zur RAG gehört neben dem sogenannten schwarzen Bereich, also der Deutschen Steinkohle AG, auch der weiße Bereich. Neben Degussa und Steag sind das vor allem die RAG Coal International (Anlagenbau) und die Immobilien-Tochter – allesamt werthaltige Töchter.

Schon rein aktienrechtlich dürfen die Konzerne ihre RAG-Anteile nicht einfach verschenken. Deshalb müssen nun alle Risiken und Vermögenswerte von Experten aller Häuser nach internationalen Standards bewertet werden. Damit dabei Transparenz herrscht, wollen sich die Konzernchefs zunächst auf eine einheitliche Berechnungsmethode verständigen. Sind die Schätzungen abgeschlossen, wollen sie mit einem sogenannten Besserungsschein verhindern, dass sie ihre Anteile womöglich unter Wert verkaufen.

Das heißt: Sollte der Barwert der Altlasten etwa fünf Milliarden Euro betragen, würde ein Korridor vereinbart, zum Beispiel vier bis sechs Milliarden Euro. Läge der tatsächliche Börsenerlös in dieser Bandbreite, bekäme der Bund die Summe komplett. Jeder Euro, der darüber hinaus erzielt würde, fiele an die Anteilseigner.

„Wir wollen den Deal“, sagt ein Manager, der an den Gesprächen beteiligt ist. „Er ist wünschenswert – und er ist machbar. Aber es ist eben noch einiges zu tun.“

Unterdessen geht auch der Kanzler auf Distanz zu seinen früheren Äußerungen. Angeblich sei seine zitierte Kritik so nie gefallen, heißt es aus dem Kanzleramt: „Das Wirtschafts- und das Finanzministerium werden sich nun mit der RAG in Verbindung setzen, um einen möglichen Börsengang zu prüfen.“

Die Union ist weniger zögerlich. Schon am Sonntag hatte der für Wirtschaft und Arbeit zuständige Vizechef der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Ronald Pofalla, mit Angela Merkel über das Vorhaben gesprochen. „Das kann eine ganz vernünftige Sache sein“, sagte Pofalla. Am Montag bat die CDU-Chefin im Fraktionsvorstand, den Plan nicht zu kritisieren. Pofalla wird sogar noch deutlicher. „Wenn sichergestellt ist, dass der Deal für den Bund fair ist“, so der CDU-Politiker, „dann ist er mit uns machbar.“

Wolfgang Reuter

MAURIZIO GAMBARINI / DDP

Bayerischer Wirtschaftsminister Wiesheu: *In Erklärungsnöten*

PLEITEN

Bilder aus der Tiefkühltruhe

Das Fiasko der Schneider AG war vorhersehbar. Doch mit falschen Versprechungen lockte das Unternehmen bis zum Schluss Anleger an – unterstützt von der bayerischen Förderbank LfA.

Die Fernsehzukunft sollte aus Türkheim kommen. Kein Plasma-TV oder Flachbildschirm, sondern ein Lasergerät, nicht größer als ein Zigarrenkistchen. Das Wunderding sollte Bilder projizieren, gestochen scharf und farbbrillant wie nie zuvor. Auf jedem Untergrund – egal, ob eben oder gewölbt, Stoffgardine oder Häuserwand – und in jeder Größe bis zu einer Bilddiagonalen von zehn Metern. Am Tollsten: Dieses Laserfernsehen sollte sogar für jedermann erschwinglich sein.

Ein wunderbarer Traum, der den Aktienkurs der Schneider AG kurzzeitig in ungeahnte Höhen trieb. Doch inzwischen ist der Traum geplatzt. Das Unternehmen ist pleite. Es hagelt Strafanzeigen und Schadensersatzverfahren. Kleinanleger fühlen sich um Millionen von Euro geprellt.

Mitschuld an dem Debakel scheint auch die landeseigene LfA Förderbank Bayern (LfA) zu sein – und damit die Staatsregierung. Seit Jahren besteht der Verdacht, das Institut habe das marode Unternehmen künstlich am Leben gehalten und das eigene Risiko auf Kosten privater Anleger reduziert.

Vor allem die enttäuschten Kleinaktionäre glauben, die Förderbank habe frühzeitig gewusst, dass die Lasertechnik in Wahrheit keinerlei Marktchancen hatte. Dennoch habe die Bank mit ihrem Engagement Seriosität vorgegaukelt und Anleger gelockt, um frisches Geld zu akquirieren. „Bei Schneider wurde man nicht müde, den nichtsahnenden Anteilseignern einen Milliardenmarkt vorzuspiegeln“, schimpft Aktionär Armin Widmer.

Bislang sind renitente Anleger, die wie Widmer seit Jahren nach Belegen für ihre Vorwürfe forschen, mit ihren Anzeigen und Klagen gescheitert. Doch nun belegen interne Papiere erstmals, dass bereits 1997 mehr als fraglich war, ob ein Laser-TV-Gerät für den Massenmarkt je realistisch war. Und sie legen den Verdacht nahe, dass die LfA frühzeitig von dem Problem gewusst haben könnte. Die Altlast bringt auch den bayerischen CSU-Wirtschaftsminister Otto Wiesheu in Erklärungsnöte.

Die Geschichte beginnt 1998. Trotz diverser Umstrukturierungen fuhr der Fernsehhersteller Schneider beharrlich Verluste ein. Letzter Hoffnungsschimmer war bald jene Lasertechnologie, an der Schneider seit Anfang der neunziger Jahre bastelte – seit 1995 gemeinsam mit einer Daimler-Benz-Tochter in einem Joint Venture im thüringischen Gera.

Ziel der LDT GmbH & Co. KG war ein marktfähiger Projektor für den professionellen und privaten Gebrauch zu erschwinglichen Preisen. Ab 2001 wollte Schneider mit der neuen Technik den Massenmarkt aufrollen. Umsatzerwartung 2002: bis zu 860 Millionen Mark.

Nur wegen ein paar Millionen Mark Verlust und 100 Millionen Mark Bankschulden wollte die Landesregierung das Geschäft nicht scheitern lassen. Im September 1998 übernahm die LfA für den Preis von einer Mark 250 000 Aktien der Gründerfamilie Schneider. Kurz darauf verfügte sie über 35,6 Prozent des Kapitals und die Stimmenmehrheit in der Gesellschaft.

Statt einen industriellen Partner zu suchen, wollte die LfA mit Hilfe der Investmentbank Lehman Brothers die Firma mit frischem Kapital versorgen. In zwei Schritten – Dezember 1999 und April 2000 – sammelte Lehman über den Verkauf von Aktien insgesamt 71 Millionen Euro ein.

Mit den Geldern sollte die Lasertechnik voran- und die Firma aus den roten Zahlen gebracht werden. Deshalb kaufte Schneider Ende 1999 für gut 50 Millionen Mark die Daimler-Anteile an der LDT. Zugleich verkündete die Firma, die Marktreife des Laser-TV sei für 2002 in Sicht. Die Meldungen verfehlten ihre Wirkung nicht: Der Kurs stieg vor der zweiten Kapitalerhöhung auf 69 Euro. Lehman-Analysten verkündeten ein Potential von 120 Euro.

Während sich im allgemeinen New-Economy-Rausch auch Privatanleger für das Papier zu begeistern begannen, hatte die Förderbank bereits ihr Risiko minimiert und eine Million Aktien abgegeben. Offenkundig aus gutem Grund, denn die LfA dürfte als Großaktionär über die Lage bei Schneider informiert gewesen sein: Im Aufsichtsrat saß der damalige LfA-Vorstand Franz Josef Schwarzmann. Im Sommer 2000 wechselte Ralf Adam, Abteilungsdirektor der Bank, in den Schneider-Vorstand.

Kaum zu glauben, dass der LfA firmeninterne Zweifel an der Wundertechnik entgangen sein könnten. Denn die vollmundigen Erklärungen vom bevorstehenden Durchbruch der revolutionären Technik waren nicht mehr als eine Luftnummer. Zu diesem Schluss kommt eine bislang unveröffentlichte Studie des Ex-LDT-Gesellschafters Daimler aus dem Jahr 1997. Diese lag nach Auskunft eines der Verfasser der Schneider-Tochter LDT vor.

Doch die LfA will von der Existenz der Studie erst im Oktober 2004 durch Minister Wiesheu erfahren haben. Ob die Schneider AG die Expertise kannte, wisse sie nicht. LfA-Mann Schwarzmann habe „ein persönliches Mandat“ im Aufsichtsrat von Schneider gehabt und der Bank nicht über Sitzungen des Gremiums berichtet.

In der „Benchmarking-Studie: Laser-Display-Technologie“ bezweifelten die Autoren schon damals eine absehbare Realisierbarkeit des Projekts: Die meisten der dafür notwendigen Technologien „eignen sich auf Grund des hohen Aufwandes nur für Prototypen“.

Wichtige Komponenten für die Serienfertigung von Heimgeräten würden gar erst „in 5 bis 10 Jahren preisgünstig genug verfügbar sein“. Die Autoren plädierten deshalb für eine „Neubewertung der Marktaussichten“.

Das ernüchternde Ergebnis lag vor, bevor die neuen Anleger in das Investment einstiegen. Noch im Juni 2001 schwärmte Vorstand Adam: „Mit unseren Laserprojektoren wird jedes Wohnzimmer zum Kino.“ Das Gerät hatte jedoch eklatante Nachteile: Es besaß die Größe einer Tiefkühltruhe, wog 200 Kilo und kostete 250 000 Euro. Bis 2004 werde das Gerät auf Zigarrenkistenformat schrumpfen.

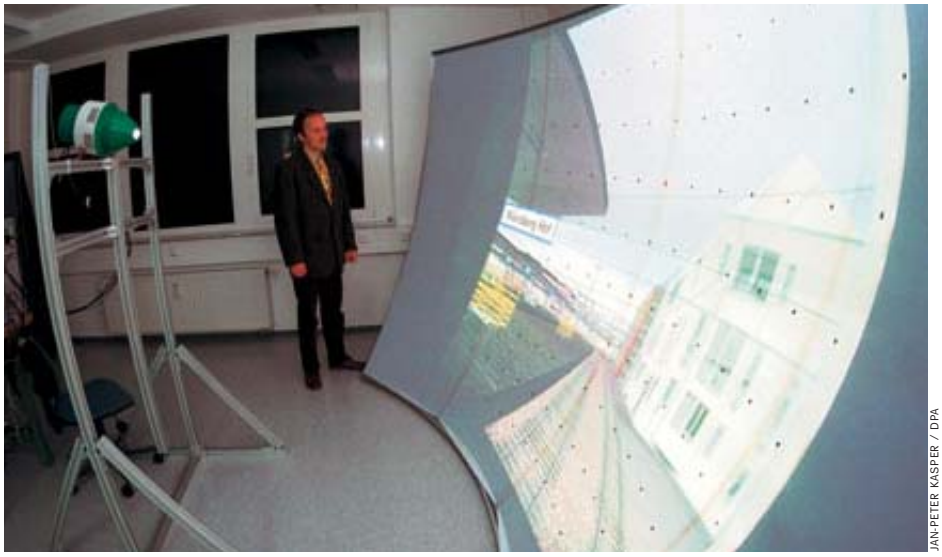
Doch so viel Zeit hatte die Firma nicht mehr. Ende Januar 2002 meldete Schneider Insolvenz an. Die Lasersparte, für rund sechs Millionen Euro an Jenoptik verkauft, fristete in Thüringen ein Nischendasein. Das Projekt Laser-TV wurde vom neuen Eigentümer inzwischen beerdigt.

Im bayerischen Landtag war die Schneider-Pleite in den vergangenen zwei Jahren regelmäßig Gegenstand von Anfragen. Bei den Antworten verstrickte sich Wirtschaftsminister Wiesheu wiederholt in Widersprüche. Zunächst war die Beteiligung an Schneider nicht mehr als eine „Brückenfinanzierung“. Später sprach der Minister von „einer gewichtigen und nicht risikolosen Bilanzposition in den Büchern der LfA“, deren Reduzierung durch den Verkauf der Aktien möglich war.

Dass das Unternehmen auch mit frischem Geld fürs Lasergeschäft nicht mehr zu retten war, macht ausgerechnet die Doktorarbeit des LDT-Chefentwicklers Christhard Deter deutlich. Die Dissertation stammt aus dem Pleite-Jahr 2002, befasste sich mit der neuen Technik und wurde mit „summa cum laude“ ausgezeichnet.

Demnach waren mehrere grundlegende Komponenten noch nicht vorhanden: „Eine zeitliche Abschätzung ist aus heutiger Sicht für diese sehr schwierige Entwicklung nicht möglich“, schrieb Deter. Im Dezember 2001, Deter stand noch in Schneider-Diensten, klang allerdings seine Prognose noch anders: Das Laser-TV sei im Plan. „Wenn alles weiter so gut läuft, beginnen wir 2004 mit der Produktion.“

Markus Dettmer, Andreas Wassermann



JAN-PETER KASPER / DPA

Laserprojektor-Demonstration (in Gera 1999): *Eklatante Nachteile*

THOMAS EINBERGER / ARGUM

LfA Förderbank in München: *Frisches Geld von neuen Anlegern*