



Entlassene Bauarbeiter, Bau-Ruine*: „Durchaus im Sinne unserer Politik“

„Wir spüren die Pleiten nah“

Im Baugewerbe krachten binnen einer Woche drei große Unternehmen zusammen – erste Anzeichen einer Konjunkturwende? Die Bonner Wirtschaftslenker hoffen auf mehr: „Noch ein paar Konkurse, und wir wären ganz glücklich.“

Es wurde auf Teufel komm raus gebaut“ erschrak vergangene Woche der Ulmer Finanzier und Baulöwe Kurt Kohls, „jetzt bahnt sich eine Katastrophe an.“

Fünf Jahre lang, seit dem Wiederaufstieg aus der Erhard-Rezession 1967, haben Bauträgergesellschaften und Makler, haben Hochbaugewerbe und Notare das große Geschäft mit der Inflation gemacht. Im sechsten Jahr hängen sie selbst in den Stricken ihrer Preistreiberei.

„Wir haben ein enormes Überangebot“, umschrieb Hans-Joachim Blumenauer, Ehrenpräsident des Verbandes Deutscher Makler, jüngst die Lage, „und fast keine Interessenten.“ In Großstadtgemeinden und auf dem Lande, an der Küste und im Voralpenland stehen Eigentumswohnungen der Komfortklasse zu Tausenden leer, warten Handwerker auf die Bezahlung ihrer Dienstleistungen, meldet sich auf großflächige Anzeigen kaum ein echter Interessent.

„Der Markt stagniert seit Monaten deutlich“, beobachtete auch Horst Ehlers vom Verband Südwestdeutscher Wohnungsunternehmen in Frankfurt: Allein in der Hessen-Metropole stehen nach Branchen-Taxe 4000 bis 6000

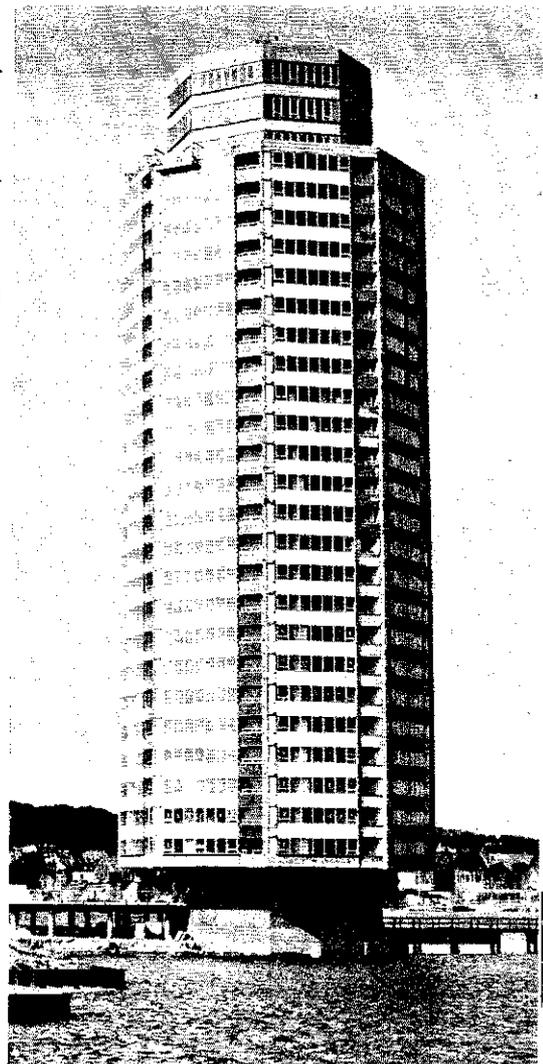
neue Miet- und Eigentumswohnungen leer.

Rund ein Fünftel der im Großraum Düsseldorf zuletzt gebauten 6000 Eigentumswohnungen blieb bislang unbewohnt. Die Wohnungshalten reichen von der Innenstadt bis in die Randbezirke Kaarst und am Gallberg.

Während deutsche Normalverdiener quer über die Republik zu Tausenden preiswerter Sozialwohnungen harren, blieben in München laut Umfrage der Bayerischen Landesbausparkasse vom März rund 8300 der etwa 15 000 neuen Eigentumswohnungen unverkauft.

In der Hansestadt Hamburg, der prominentesten Knappheitsoase am Wohnungsmarkt, verstauben rund 2000 Eigentumswohnungen der höheren Preisklassen ungenutzt. „Viel Wohnung, wenig Leut“, erkannte ein Gastarbeiter aus dem Süden auf der Hamburger Deba-Baustelle Paul-Sorge-Straße die Misere seines Bauherrn, des Münchner Bauunternehmers Edgar Heckelmann.

Am schlechtesten gehen nach Meinung von Josef Schörghuber, eines anderen Münchner Hochbau-Matadors, Wohnungen „mit zu vielen Quadratmetern“. Schon ein 150 000-Mark-Objekt verschlingt jährlich rund 20 000 Mark Kapital- und Betriebsaufwand. Das sind 50 Prozent mehr, als ein Arbeitnehmer in Deutschland jährlich verdient.



Die Kaufunlust des zunehmend durch hohe Preise und hohe Hypothekenzinsen strapazierten Publikums schlägt vor allem auf die großen Bauträgergesellschaften zurück, deren Geschäft es zu meist war, in einer Art Schneeballsystem die eine Häuserzeile mit den Anzahlungen für die nächste zu finanzieren.

Jetzt müssen die Trägergesellschaften, deren Inhaber sich den Gattungsnamen „Baulöwen“ verdient haben, für jede unverkaufte Wohnwabe monatlich bare 700 bis 1000 Mark an Kreditaufwand treiben.

Besonders betroffen sind Unternehmen, die am Markt vorbeibauten. So konnte die Hamburger Firma Hans Warnholz von 103 Appartements bislang nur ein Viertel verkaufen. In der Düsseldorfer Vorstadt Ratingen schaffte selbst der Neue-Heimat-Konzern sich nur die Hälfte seiner neuen Wohneinheiten vom Hals.

Die Hamburger Deba, von deren 194 neuen Wohnungen nur wenige verkauft sind, teilte ihren Lieferanten per Rundschreiben mit, „daß wir künftig dazu übergehen werden, die mit Ihnen festgelegten Zahlungsziele mehr als bisher in Anspruch zu nehmen“.

Mit der Deutsch-Iranischen Handelsbank finanzierte Komfortwohnungen der Hamburger Baugesellschaft Alster-

* In Neunkirchen nach der Kun-Pleite (1.), in Schleswig.

tal Gebr. Schmidt KG werden gegenwärtig schon zehn Prozent unter Preis angeboten. Und Bau-Amateur Hans Dieter Zurmühlen, der Snob-Wohnungen in Hamburg-Blankenese noch 1972 für 464 000 Mark verkaufen wollte, ist froh, wenn er sie jetzt für 342 500 Mark los wird.

Bei der Südhausbau in München (Chef Ottmann: „Wenn das langfristige Geld ausbleibt, dann ist bei uns zappen-duster“) stehen 80 neue Wohnungen unverkauft „im Feuer“ (Ottmann) und belasten das Geschäft mit 1,3 Millionen Mark Zinsen per anno.

Die Baulöwen, jahrelang Goldgräber der Branche, wurden in den vergangenen Wochen zudem durch exemplarische Betriebsunfälle aufgeschreckt.

So mußte der Doktor juris Horst-Günther Hisam, SPD-Bürgermeister der Sylter Gemeinde List und Gründer der rasch gewachsenen Bauträgergesellschaft „Sonnenland Dr. Hisam KG“, die Arbeit an seinem 60-Millionen-Objekt „Wiking Freizeitzentrum“ in Schleswig jäh einstellen.

Im Uferwasser der Schlei hatte der Mann aus Sylt 1971 einen 85 Meter hohen Achteck-Wohnturm mit 241 Apartments samt Hotel, Sportanlagen und Jachthafen begonnen. Am 23. Mai 1972 wurde Hisams Wiking-Zentrum vom Bund sogar als „volkswirtschaftlich besonders förderungswürdig“ anerkannt. Am 8. Mai 1973 teilte das Finanzamt Schleswig („Dieses Schreiben ist zur Vorlage bei den Wohnsitzfinanzämtern bestimmt“) dem SPD-Mann die Anerkennung des Wiking-Turms als Verlustabschreibungsobjekt mit. Klagt Abschreibungs-Unternehmer Hisam: „Erst in der zweiten Maihälfte konnte mit der Werbung begonnen werden.“

In der ersten Julihälfte war es aber schon aus: Sämtliche Handwerker ver-

ließen den Bauplatz, weil von Hisam kein Geld mehr kam. Von seinen 241 Wohnungen — Quadratmeterpreis 2800 Mark — hatte der Lister Bürgermeister zu diesem Zeitpunkt gerade 17 verkauft. In der Finanzierung des Wohnturms klaffte ein Finanzierungsloch von über 13 Millionen Mark. Rechnungen von zusammen fünf Millionen Mark blieben unbezahlt.

So drohen dem Schlossermeister Kurt Kallsen aus Busdorf 20 000 Mark, dem Elektromeister Walter Jessen aus Schleswig 100 000 Mark, dem Baustoffhändler Johann F. Jessen 250 000 Mark und dem Diplom-Ingenieur Egon Sowa 604 000 Mark Verlust aus unbeglichenen Rechnungen. Hisam-Wechsel werden von den Banken inzwischen nicht mehr angenommen.

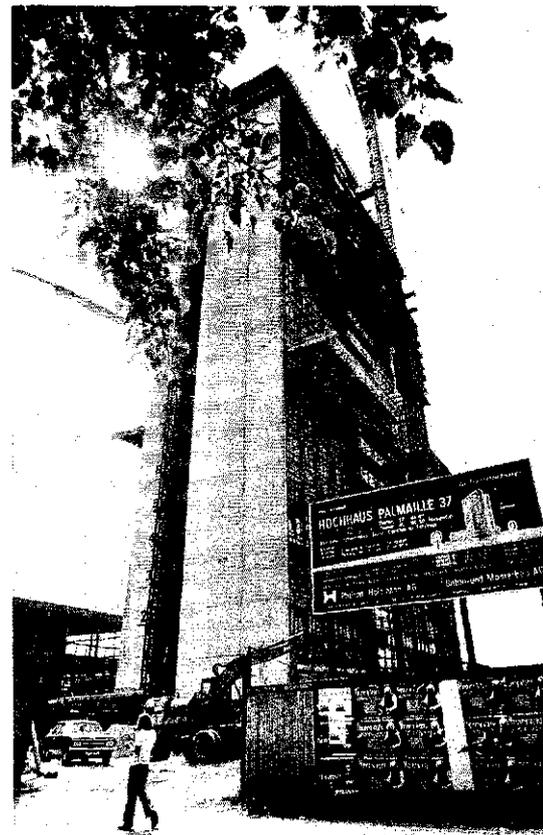
Wohnungen an der Palmaille: 3400 Mark je Quadratmeter.

Jetzt harrt Hisam einer Stützungsaktion der Kieler Landesregierung und der Stadt Schleswig, die das ehrgeizig begonnene Projekt nicht untergehen lassen will. Die FDP-Fraktion im Kieler Landtag schreckte Schleswigs Stadtväter derweil mit dem Vorschlag, das Land solle den Wohnturm übernehmen, um dort Rentner und sozial Schwache aus anderen Bundesländern unterzubringen.

Ähnliches Mißgeschick wie dem Doktor Hisam widerfuhr bereits im Januar in der Heidestadt Lüneburg der Kosmotelgruppe: Wegen einer Finanzlücke von zehn Millionen Mark ließ die Norddeutsche Landesbank in Hannover den Bau des Kosmotel-Appartement-Hauses (309 Wohnungen) abrupt stoppen. Bis heute, so Landesbank-Vorstand Gunther Vahlbruch, fand sich noch kein neuer Geldgeber für die Lü-

neburger Bauruine. Deshalb wollen die Bankiers, die das Objekt vorher großzügig finanziert hatten, den Bau-Torso demnächst versteigern lassen.

Durchhalten, bis bessere Zeiten kommen, möchte dagegen Peter Mählmann, Vorstand der Hamburger Sparkasse, die vor zwei Wochen von der Konkurs-Firma Baulandfinanz, Grundstücksverwertungs- und Finanz GmbH & Co. KG ein von ihr finanziertes 175 Wohnungen fassendes Appartementhaus in Hamburgs Renommierstraße Palmaille



Appartementhaus-Rohbau in Hamburg (o.), Bauruine in Helligenshaus (u.): „Der Markt stagniert seit Monaten“



übernahm. Mähmann („Wir haben Geld genug“) wird freilich noch längere Zeit auf dem Wohn-Silo sitzenbleiben. Denn die noblen Palmaille-Wohnungen sollen bis zu 3400 Mark je Quadratmeter kosten. Über 2000 Mark aber, so weiß das Gewerbe, werden gegenwärtig für den Quadratmeter Wohneigentum kaum mehr gezahlt.

Am vergangenen Freitag erwischte es im holsteinischen Elmshorn auch noch die Firma Jäschke und Levetzow („Elfha-Häuser“), deren Inhaber ihr Geld in der Elmshorner Striptease-Bar „Gigi“ verjubelten und mehrere Millionen Mark Schulden aufhäufeten. Die Banken verweigerten neuen Geldnachschub, die 170 Arbeiter standen vor verschlossener Tür.

„Die kamen mit 20 000 Mark, nach einem Jahr machten sie Millionen.“

Unbekümmert hatten Westdeutschlands 2000 Baulöwen im Schleppe der Inflation mit Umsätzen und Preisen gewuchert. Branchenüblich kauften sie zunächst unbebautes Gelände und besorgten sich dafür Millionen-Kredite von Sparkassen, Geschäfts- und Hypothekenbanken. Dann setzten sie ihre Werber, Verkäufer und Prospekte-Macher an, die den inflationsgeängstigten Sachwert-Käufern oft schon vor der amtlichen Baugenehmigung Scheiben ihrer künftigen Wohnanlage verkauften.

In Zeiten des Verkäufermarktes am Bau gingen einige sogar noch weiter. So bot etwa die inzwischen in Konkurs geratene Nürnberger Doma noch 1969 „Reservierungsverträge“ für Reihenhäuser in Zorneding bei München zu 10 000 Mark an, obwohl für das mit einem Millionenkredit der Bayerischen Landesbausparkasse erworbene Grund-



Bauunternehmer Hisam
„Besonders förderungswürdig“

stück noch nicht einmal ein Bebauungsplan vorlag.

Baumaschinen ließen die oft branchenfremden Unternehmer zumeist erst auffahren, wenn die Wohnungen verkauft und damit die Grundstückskosten gedeckt waren. Mit weiteren Zwischenkrediten der Bank zogen sie dann riskolos ihre Häuserzeilen hoch: Laut Kaufvertrag mußte der Kunde je nach Baufortschritt weitere Kaufpreistraten zahlen. „Die kamen“, so ein Hamburger Architekt, „mit 20 000 Mark hergelaufen und machten nach einem Jahr Millionenumsätze.“

Das Patentrezept funktioniert nicht mehr, seit die Aussetzung der steuermindernden 7b-Abschreibung und die auf über zehn Prozent gekletterten Hy-

pothekenzinsen immer mehr Käufer abschreckten. Schwach finanzierte Bauträgerfirmen merkten plötzlich, daß ihnen die Kapitaldecke zu kurz wurde.

Bis vor drei Monaten war das Geld bei den Banken noch für runde acht Prozent zu haben. Vergangene Woche verlangte die der Quandt-Gruppe nahestehende Allgemeine Deutsche Credit-Anstalt (Adca) vom Ulmer Baulöwen Kohls für einen Zwölfmonats-Kredit 14 Prozent Zinsen bei 98 Prozent Auszahlung. Effektivzins: 16 Prozent.

Falls Zinssätze dieses Kalibers ein Jahr bleiben, fürchtet Alfred Schaller von der Gesellschaft für wirtschaftliche Bautechnik in München, „sind 30 Prozent der Bauträger weg vom Fenster“.

Einer der Größten ist schon heute weg: Josef („Jupp“) Kun aus Homberg, gelernter Maurer und angelernter Herrenreiter, der über einen Stall mit 36 Pferden, darunter den olympischen Goldmedaillen-Wallach Askan, gebot: Vor zwei Wochen ging die von ihm gegründete Bauträger-Gruppe (Jahresumsatz: 300 Millionen Mark) in einem 680-Millionen-Konkurs unter.

Aufstieg und Fall des Josef Kun sind symptomatisch für die pleitegefährdete Gruppe der großen Bauträgerfirmen. Maurer Kun hatte 1952, des lohnabhängigen Handwerks müde, zusammen mit dem Bauingenieur Joachim Prieur eine Baufirma gegründet. Aber die Anfänge der „kleinen Kun-Zeit“ (Kun über Kun) ließen sich schlecht an: Mit „100 000 Mark Miesen an den Hacken“ stieg er anderthalb Jahre später wieder aus.

Was mit Kleinarbeit nicht zu erreichen war, wollte Kun nun auf Kredit versuchen. Mit Fremdgeld kaufte der heruntergefallene Bauunternehmer bei Neukirchen am Niederrhein den 60-Hektar-Hof des Bauern Bottermann für 2,80 Mark je Quadratmeter und baute darauf für staatenlose Ausländer ein Wohnsiedlung. Auftraggeber: der Katholische Siedlungsdienst in Köln.

In der Rezession begann „die große Kun-Zeit“.

Die Zusammenarbeit mit dem seriösen Christen-Verein brachte neues Ansehen. Kun war wieder Unternehmer und steuerte ausgerechnet in der Rezession 1966 mit einem 31-Millionen-Kredit der Frankfurter Hypothekbank in die große Kun-Zeit hinein: Mitten in Homberg kaufte er von dem Bergbau-Unternehmen Rheinpreußen, das damals zum notleidenden Mineralölkonzern DEA gehörte, eine Bergarbeiter-siedlung mit 447 Wohnungen.

Kun riß die Wohnungen ab, verfügte dadurch über ein großes, zusammenhängendes Leer-Gelände und konnte eine pompöse Wohn-Großanlage hinstellen. Schon bald weitete Kun seine Kreditbeziehungen aus: Dem Finanz-

DIE BAU-KONJUNKTUR BRÖCKELT WIEDER



So kommt Ihr SPIEGEL nach SPANIEN

DER SPIEGEL



Den SPIEGEL können Sie auch im Ausland in vielen Orten am Kiosk kaufen. Falls Sie den SPIEGEL jedoch nachgeschickt haben möchten, so bietet Ihnen der SPIEGEL folgende Möglichkeiten an:
Beziehen Sie den SPIEGEL im Abonnement, so benachrichtigen Sie bitte die Abonnements-Abteilung des SPIEGEL; kaufen Sie den SPIEGEL am Kiosk, dann teilen Sie bitte dem SPIEGEL-Urlaubs-Service Ihre Urlaubsadresse, den An- und Abreisetag und Ihre Heimatsanschrift mit. Und beachten Sie bitte: 14 Tage vor Reisebeginn sollte Ihre Nachricht bei uns sein. Dann ist Ihnen Ihr SPIEGEL auch im Urlaub sicher.

SPIEGEL-Leser wissen mehr: Auch im Urlaub

amt blieb er von 1965 bis 1968 runde 1,3 Millionen Mark schuldig, mit denen die Firma ungestört arbeitete. Heute sollen Kuns Steuerschulden sogar bei sechs Millionen liegen.

Die Bau-Kredit-Bank in Düsseldorf, zu deren Eignern erste Adressen wie die Privatbank Trinkaus & Burkhardt, die Deutsche Pfandbriefanstalt (Slogan: „Es ist schon sehr traurig, wenn man keine Witterung für gute Geldanlage hat“) und die Bayernhypo gehörten, wurde Kuns neues Geldhaus.

Mit pausenloser Kreditreiterei wuchs und wuchs der rheinische Bauunternehmer. 1971 beschäftigte der einstige Kommunist Kun, der später zur SPD fand, in 18 Unternehmen 4200 Leute, hatte Aufträge für 2,6 Milliarden Mark in den Büchern und verfügte über 3,6 Millionen Quadratmeter Bauland.

Lange hatte der Geisterreiter, inzwischen Mitglied des vornehmen Düsseldorfer Caravelle-Clubs, dem er 200 000 Mark spendierte, Glück. Seine steten Liquiditätsschwierigkeiten fielen im großen Bauboom nicht auf. Liquidität ergänzte sich immer wieder durch neue Aufträge.

„Sie verloren den Kontakt zur Wirklichkeit.“

1971 kam es dann zur ersten Kollision mit der Bau-Kredit-Bank (BKB): Das Institut hatte dem Bauunternehmer, der den Charme eines Raubtierdompteurs verströmte, 78 Millionen Mark kurzfristiger Gelder geliehen — mehr als das Zweieinhalbfache des haftenden Eigenkapitals der Bank. Kun selber war mit 17,3 Millionen Mark überschuldet.

Doch den Unternehmer rettete eine „bedingte Wohlwollenserklärung“ des Berliner Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen vom 29. Oktober 1971. Ernst für Kun wurde es ein Jahr später.

Inzwischen hatte der einstige Maurer sich bei der BKB mit 150 Millionen Mark Kredit verhoben. Um die Firma zu retten, übernahmen die BKB-Bank und die Ruhr-Revisions GmbH in Essen 95 Prozent des Kun-Kapitals. Mercedes-600-Fahrer Kun, der Olympiareiter Gerd Wiltfang als Chauffeur in den Lohnlisten führte, behielt gemeinsam mit Bruder Franz Kun nur fünf Prozent der Anteile des Unternehmens und amtierte seither dort als Berater.

Indes — weder die Kun-Beratung noch der neue Geschäftsführer der Kun-Bau GmbH, Jürgen Vollhardt, konnte die Firma noch retten: Die rasch steigenden Zinsen der vergangenen Wochen und der schleppende Absatz von Kun-Wohnungen ließen die Schulden der Bauträger-Gruppe ins Ungemessene steigen.

Die feinen Bankiers beschlossen nun, die lästige Sache rückstandslos zu seitigen: Die Kun Bau GmbH wurde

vor vierzehn Tagen allein bei der BKB-Bank mit 150 Millionen Mark Schulden zahlungsunfähig. Die Bank wurde geschlossen. Jetzt holt sich Josef Kun, der sein Privatvermögen, darunter 800 Wasservögel, seiner Ehefrau Wilma überschrieben hat, vom Arbeitsamt in Moers monatlich 1250 Mark Unterstützung.

In die Schleifspur der großen Insolvenzen geraten zunehmend Lieferanten und Kunden. „Wir spüren“, so Fredi Lambertz, Chef der Düsseldorfer Klöckner-Niederlassung, eine der größten Baustoffhandlungen Deutschlands, „die Pleiten hautnah.“ Der Klöckner-Konzern will jetzt die im Durchschnitt 30 Tage reichenden Zahlungsfristen für Baufirmen drastisch verkürzen, um eigene Verluste zu vermeiden. Manche marode Firma allerdings gerät damit noch näher an den Abgrund.



Kun-Hausbank (o.), gestopptes Kun-Bauprojekt:



Kritisch wird die Lage auch bei Bundesbürgern, die den Pleitiers leichtsinnig Geld in die Hand gegeben haben, ohne durch Grundbucheintragung abgesichert zu sein. Denn Banker bürgen nicht — wie etwa in Frankreich — für die Fertigstellung der Häuser. Die Käufer müssen, wie 1969 die Erwerber sogenannter „Wertsiegelhäuser“ der Hamburger Pleitefirma Tiedemann, um ihr Geld fürchten.

Nach der Kun-Pleite mußten erstmals allerdings auch die Banken harte Insider-Kritik hinnehmen. Erste Adressen des deutschen Kreditgewerbes, sogar staatliche Unternehmen wie etwa die Hessische Landesbank, waren sich nicht zu fein, an dem schwülen Bauboom mit zu verdienen. „Unverantwortliche Finanzierungen“, so der Münchner Baufachmann Schaller, haben dazu geführt, daß „an jedes Dreckloch Eigentumswohnungen hingebaut wurden“.

Deutschlands Kreditinstitute lassen sich ihre Forderungen erstrangig in den Grundbüchern absichern. Falls ein Bauobjekt kippt, können sie sich durch Zwangsversteigerung als erste aus dem Pleitenachlaß befriedigen.

Gerichtsnotorisch wurde aus jüngerer Zeit vor allem das Versagen der Nürnberger Vereinsbank in der Frankfurter Freitag-Baupleite aus dem Jahre 1968. In einem noch nicht rechtskräftigen 298-Seiten-Urteil hielten die Richter des Landgerichts Frankfurt den Bankiers, die dem mittellosen Freitag 70 Millionen Mark Kredit unbesehen anvertraut hatten, schwere Fehler vor: „Die Banker hatten nicht einmal einen Status oder eine Bilanz des Unternehmens verlangt oder gesehen und auch keine Auskunft eingeholt.“

Für ein Grundstück im Verkehrswert von 616 000 Mark hatten die Nürnberger Bankiers einen Kredit über eine

„Es ist traurig, wenn man keine Witterung hat“



Bauunternehmer Kun, Angestellter*: 78 Millionen Mark Kredit aufgenommen

Million Mark spendiert, „ohne allerdings“, so die Richter, „dieses Grundstück je gesehen zu haben oder auch nur die Lage der Ortschaft Petterweil genau zu kennen“.

Mit dem Geld der Bank hatte Freitag nach Art leichtsinniger Baulöwen seine Projekte lawinenartig vergrößert und konnte deshalb das für die nächsten Objekte gewährte Kreditvolumen für noch im Bau befindliche Wohnungen einsetzen. Mit 32 Häusern hatte Freitag 1964 begonnen. Am Ende wollte er zwischen Frankfurt und Wiesbaden eine gigantische „Hessenland“-Siedlung errichten, finanziert mit zunächst 100 Millionen Mark aus dem Großen Hessenplan der Landesregierung.

Als die Vereinsbank Nürnberg, die zunächst 6,5 Prozent Zins genommen hatte, 1967 plötzlich 9,5 Prozent verlangte und zudem den Auszahlungskurs bis auf 78,5 Prozent verkürzte, ging Werner Freitag pleite.

Sie seien ganz schön „leichtfertig“ gewesen, beschieden Frankfurts Richter die Bankiers, die nebenher ihrer Bank noch 28 906 849,82 Mark Verluste eingebracht hatten. Bankrotteur Freitag wurde nur wegen 1,5 Millionen Mark, mit denen er sich ein schönes Leben gemacht hatte, verurteilt.

„Was an der Baufront und auf dem hektischen Markt passiert“, kommentiert der Hamburger Immobilienhändler Rolf Romatowski den flotten Stil der Pleitiers Kun und Freitag, „entgeht ihnen. Sie verloren den Kontakt zur Wirklichkeit und genießen das süße Leben auf Pferderennbahnen, Luxusjachten und südlichen Stränden.“ Bis es aus ist.

So jäh konnten die Sumpfb Blüten des Baubooms unter der Zugluft aus Frankfurt welken. Mit den exotischen Zinssätzen, die von der Bundesbank verhängt wurden, können aber schnell noch andere waghalsige Wohnungsimperien zusammenbrechen.

* Springreiter Gerd Wittfang (siehe Seite 87).

Die Zusammenbrüche wecken Furcht zwar bei der Bauwirtschaft, doch Hoffnungen in Bonn. Willy Brandts bisher glücklose Konjunkturlenker möchten die Pleiten der Großbauherren nur allzugern als erste Anzeichen dafür deuten, daß ihre Versuche, Boom und Teuerung zu bremsen, wirken.

„Ich hoffe ja nicht auf das Elend anderer Leute“, meint Wirtschaftsminister Hans Friderichs, „aber wenn die unsoliden finanzierten Unternehmen in einer solchen Phase auf die Nase fallen, ist das durchaus im Sinne unserer Politik.“ Das Bonner Kalkül: Falls noch mehr Bauträger durch die Hochzinspolitik zur Geschäftsaufgabe gezwungen werden und noch mehr teure Wohnungen und Büropaläste leer stehen, werde das Angebot auf den Markt drücken und die preistreibende Bau- und Investitionslust dämpfen. Friderichs Staatssekretär Otto Schlecht wünscht sich: „Noch ein paar Konkurse mehr, und wir wären ganz glücklich.“

„Die Luft aus den Gewinnen ist raus.“

Die Großbauträger, denen Schlecht und Friderichs Unglück wünschen, zählen allerdings auch zu jenen, die bisher am meisten von der Geldentwertung profitierten. In den vergangenen fünf Jahren lagen die Steigerungen der Bau- und Mietpreise stets vorn. Und es waren nicht immer die Kosten — hohe Löhne und teures Material — die Wohnen (durchschnittliche Mietpreissteigerung in den vergangenen fünf Jahren: 5,1 Prozent, Baupreise 8,6 Prozent, durchschnittliche Lebenshaltungskosten 3,7 Prozent) so teuer machten. Es waren auch außergewöhnlich hohe Gewinne.

Während etwa 1970 das verarbeitende Gewerbe nur 20,5 Prozent Bruttogewinn erwirtschaftete, betrug die Gewinnquote im Baugewerbe 27,1 Pro-



Bauunternehmer Schörghuber
„Nur auf Verdacht bauen geht nicht“

zent. Am meisten verdienten damals jene Exoten, die heute zunehmend von einer mit hohen Zinsen auf sie zurollenden Pleitewelle bedroht sind.

Das Pleiteklima am Bau — die Zahl der Konkurse im Bauhauptgewerbe kletterte seit 1970 von 45 auf 50 im vergangenen Jahr — macht auch bislang gesunde Bauträger zunehmend nervös. Der in Mainz und dem holsteinischen Ahrensburg residierende Baulöwe Robert Koppe, in dessen Diensten der einstige Justizminister Ewald Bucher steht, will das Volk diesen Dienstag bei einer um Wochen vorgezogenen Pressekonferenz im „Frankfurter Hof“ aufklären.

„Viele Interessenten für Kaufeigenheim und Eigentumswohnungen“, ließ die Dr. Koppe und Co. KG verkünden, „fürchten um ihre Einzahlungen, auch wenn sie diese bei gesunden und soliden Firmen geleistet haben.“

Als gesund und solide empfinden sich außer Koppe auch die anderen Riesen der Bauträger-Branche: Eine bunte Gruppe von Self-made-Männern mit ungebrochenem Unternehmerfrohsinn, reich geworden weniger durch bautechnisches Fachwissen als durch Rigorosität und Exzentrizität.

Bevor sie in die Baugruben stiegen, arbeiteten sie als Zeitschriftenverleger oder Bildhauer, handelten mit Radios oder Landmaschinen, kamen sie aus feinen Bankhäusern oder auch — wie der in Lodz geborene Wiesbadener Unternehmer Heinz Mosch — „aus der Ostzone, mit nichts in der Tasche“.

„In seiner“, so die offizielle Firmengeschichte, „etwas burschikosen Art“ boxte Mosch, 48, sich schnell in größere Räume: In über 30 westdeutschen Städten hat seine Unternehmensgruppe (400 Millionen Mark Umsatz, 2500 Mitarbeiter) etwa 25 000 Wohnungen und

Gewerbepark errichtet — eine Stadt in der Größe Heilbronn.

Die Hälfte seines Umsatzes wickelte der spitznasige Deutsch-Pole in den letzten Jahren allein in West-Berlin ab, wo er über rund 80 Kommanditgesellschaften für steuermüde Immobilienflüchtlinge aus Westdeutschland gründete. Der Bauherr des Berliner Opernviertels gibt sich unberührt von der Branchenkrise: „Daß in der nächsten Zeit einige Anfänger auf der Strecke bleiben werden“, bemerkte Mosch im März, „ist kein Staatsunglück.“

Aber auch Mosch hat mit Absatzschwierigkeiten zu kämpfen. Auf einer Mosch-Großbaustelle in Großhansdorf bei Hamburg zieht sich die Arbeit mangels Nachfrage schon ins dritte Jahr. Mosch: „Die Luft aus den Gewinnen ist raus.“



Bauunternehmerin Kressmann-Zschach
„Was eine Frau erreichen kann“

Groß ins Geschäft war auch die Berliner Mosch-Konkurrentin Sigrid Kressmann-Zschach gekommen, die seit ihrer Flucht aus Dresden vor 20 Jahren über eine Milliarde Mark in eigener Regie verbaut hat. Die Baudame („Ich will zeigen, was eine Frau erreichen kann, wenn sie sich emanzipiert“), stellte begünstigt durch das Berlinhilfegesetz, das Großverdienern riesige Steuerersparnisse sicherte, Einkaufs- und Vergütungszentren wie das „Kudamm-Karree“ im Werte von 65 Millionen Mark und den „Steglitzer Kreis“ im Werte von 105 Millionen Mark hin: Berlins schwüle Abschreibungskonjunktur machte sie zur erfolgreichsten Bauunternehmerin Europas.

Scharf am Wind des künstlichen Baubooms segelte auch der bärtige Ber-

liner Karsten Klingbeil, 48, („Meine Stärke liegt im Organisieren“), der einst Bildhauer werden wollte und jetzt für fast 200 Millionen Mark drei Luxusherbergen in Frankfurt, Barcelona und Palma de Mallorca modellieren läßt, die er an die amerikanische Hotelkette Sheraton verpachtet.

„Die Zahlungsmoral der Baufirmen hat sich sehr verschlechtert.“

Der vierte Berliner Baulöwe, Herbert Jovy, 45, hat die Krise des Gewerbes schon vorweggenommen. Der gelernte Jurist, 1961 als Verleger der Familienpostille „Weltbild“ glücklos, verkaufte in Berlin zwar für rund 400 Millionen Mark Wohn- und Gewerbebauten, doch auch sein zweiter Anlauf ins Unternehmertum erwies sich bald als anfällig.

Die Jovy-Firmen Handels KG Valuta, BAW-Auto-Wasch, Nebenbetriebe KG, Hotel Ambassador, Hausbau KG Ambassador, Westbowling und Geschäftshaus Kantstraße mußte Jovy jüngst wegen schwerer Betriebsverluste fusionieren. Bei dem Rettungsversuch verloren — soweit sie das Abfindungsgebot Jovys annahm — die Kommanditisten 70 Prozent ihrer Einlagen.

Zu einer der größten Bauträgerfirmen gedieh in den sechziger Jahren die „Deutsche Baugruppe“ (Deba) der Münchner Edgar Heckelmann und May Schlereth.

Die beiden hatten sich auf dem Münchner Oktoberfest kennengelernt. Als sie 1972 auseinandergingen, hatten sie 33 000 Wohnungen gebaut und waren reich geworden. „Die Nachkriegszeit“, sagte Heckelmann bei der Trennung ahnungsvoll, „offertierte natürlich



Bauunternehmer Mosch
„Aus den Gewinnen ist die Luft raus“

in der Bauindustrie ganz andere Chancen als heute.“

Heute stehen, wie etwa in Hamburg, neue Deba-Wohnungen leer und fressen Zinsen in Millionenhöhe. Schlereth: „Der Markt ist schwerer geworden, der Absatz härter.“ Wie hart, das erklärte jüngst der Hamburger Baustoffhändler Heinrich Dammann (Dammann & Co.): „Die Zahlungsmoral der Baufirmen hat sich im letzten Vierteljahr sehr verschlechtert.“

Auch Bayerns bekannteste Baulöwen, der Augsburger Otto Schnitzenbaumer und der Münchner Josef Schörghuber, spüren den Hauch der Krise. Der Augsburger, der 1959 startete und für inzwischen 700 Millionen Mark Appartements, Hotels und Einkaufszentren errichtete, muß heute, auf Wohnungen angesprochen, zugeben: „Moment — da hab ich noch welche.“

Josef Schörghuber, Herr der Wohnmaschine Arabella-Haus, Bauträger des Münchner Sheraton-Hotels, Alleinhaber der Charterfluggesellschaft Germanair und Teilhaber der Konkurrenzfirma Bavaria, hat ebenfalls Sorgen am Bau: „Bei Zinsen von 13 Prozent ist der Wohnungsverkauf ein ziemliches Fiasko.“ Umreißt der Zweizentner-Mann das Dilemma der Branche: „Nötig ist heute eine große Finanzausstattung — nur auf Verdacht bauen, geht nicht mehr.“

An große Dimensionen gewöhnt, wünscht sich Schörghuber eine Kapitalausstattung wie sie der Gewerkschaftskonzern „Neue Heimat“, Deutschlands größtes Wohnungsbaunternehmen, besitzt.

Von solchen Finanzreserven können die zumeist dünn finanzierten Baulöwen nur träumen. „Mit 5000 Mark Eigenkapital und 10 000 Mark Kredit“, vermerkt Frankfurts führender Bauträger Herbert Brummermann stolz, habe er 1964 begonnen. In neun Jahren hat der Jungunternehmer „schätzungsweise 15 000 Wohnungen“ im Wert von 1,5 Milliarden Mark gebaut und sich dabei 1000 eigene Wohnungen gesichert. Doch der Erfolgsmanager operiert auf schwierigerem Pflaster. In Frankfurts Umgebung, verraten Bankiers, sind einige „Trägersellschaften“ schon ziemlich notleidend geworden.“

Im Frühjahr die größte Pleite seit 48?

Größter Immobilienhai rheinaufwärts ist der 40jährige Kölner Vielzweck-Unternehmer Renuis Rüger, der sich gerne in der Nähe seiner britischen Bentley-Limousine photographieren läßt. In seinen Geschäftsberichten, die er in Kupfertiefdruck herausgibt, verrät der einstige Zimmervermittler in der steiermärkischen Stadt Graz

ein persönliches Anlagevermögen von über 150 Millionen Mark.

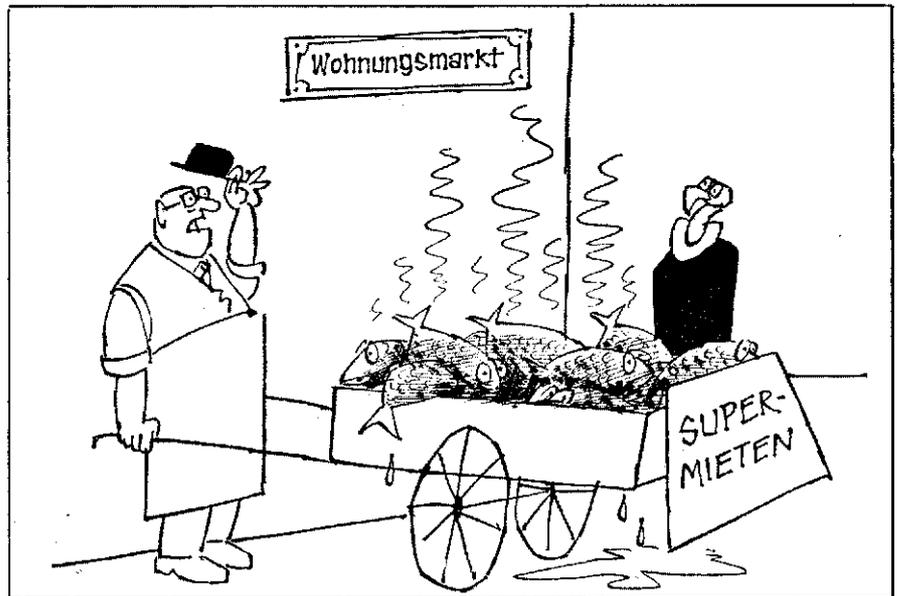
Rüger, gestartet 1962, gebietet heute über 3200 Mietwohnungen und legte überall Abschreibungsfonds auf, wo es für Großverdiener Steuerersparnisse zu erhoffen gab. Stets bemüht, etwas „für die Allgemeinheit, für den Staat, für Menschen“ zu tun, zog er in Berlin-Tegel für 80 Millionen Mark ein Einkaufszentrum hoch und engagierte sich „in der der Immobilienbranche verwandten Seeschifffahrt“ bei mehr als einem halben Dutzend Frachtern.

Schon 1972 allerdings ahnte der Jungunternehmer, daß es unbegrenzt so nicht weitergeht. „Wir stellen die begonnenen Projekte fertig“, versprach Rüger in seiner Werbeschrift 1972, „und bieten ein der veränderten Situa-

Privaten Wohnungsunternehmen. Verbandsvorsitzender Günther Böhme verkündete am vergangenen Freitag, daß er nach dem Kun-Bankrott mit weiteren Pleiten rechne.

Was der Verbandsfunktionär fürchtet, ist für den obersten Lenker der bundesdeutschen Wirtschaft eine vage Hoffnung, daß er den Preisauftrieb von derzeit fast acht Prozent doch noch bremsen könne. Schmidt: „Ich kann nur hoffen, daß wir in den nächsten Wochen noch einige Zusammenbrüche wie Kun haben.“

Noch freilich steht das Bau-Barometer, das bisher stets den Konjunkturschwung signalisierte, trotz der ersten Bauträgerpleiten nicht nachhaltig auf tief.



Deutsches Allgemeines Sonntagsblatt

„Hallo! Sie sind der erste Interessent seit Tagen!“

tion adäquates, neues, vielseitiges Programm an.“

Größtes Projekt der Rüger-Gruppe ist das auf 242 Millionen Mark kalkulierte Freizeitzentrum „Damp“ bei Eckernförde an der Ostsee. Im Frühjahr 1973 spürte Rüger für kurze Zeit, auf welches Risiko sein Millionenspiel baute: Als die Finanzbehörden Schleswig-Holsteins mit der Anerkennung des Rüger-Baus als Verlustabschreibungsobjekt zögerten, geriet das ganze Eckernförder Unternehmen kurzzeitig ins Wanken.

Trotz solcher Schlüsselerlebnisse geben sich die Baulöwen bislang bewußt hoffnungsfroh. Münchens Bauunternehmer Ottmann: „In unseren Kreisen ist man nicht beunruhigt.“ Augsburgs Schnitzenbaumer sibyllinisch: „Man sagt, das sei eine faule Branche — aber es gibt nur faule Objekte.“

Weniger optimistisch als die Großen der Branche ist der Bundesverband der

Allein im Wohnungsbau wird derzeit noch an 1,1 Millionen Wohnungen gemauert. In Nordrhein-Westfalen reicht dieser sogenannte Bauüberhang aus, um das Gewerbe noch fast zwei Jahre lang voll zu beschäftigen — falls es keine Stornos gibt und unter Bauherren und -unternehmern aus Angst vor ähnlichem Geschick wie dem des Unternehmers Kun nicht Panik ausbricht.

Das allerdings hoffen die Bonner Wirtschaftslenker. Einige von ihnen fürchten sogar schon, daß die Bremse womöglich zu hart greift. Schmidts Staatssekretär Karl Otto Pöhl jedenfalls hat bereits „die Befürchtung, daß aus dem Unternehmen eine Aktion Overkill wird“.

Das meint auch der Hamburger Baustoffhändler Heinrich Dammann. Seine Prognose: „Wenn die jetzige Krise noch bis zum Frühjahr nächsten Jahres anhält, werden wir die größte Pleite seit 48 erleben.“