Von Haaren träumen

Das Münchner Unternehmen Gappa GmbH bietet westdeutschen Sparern Teilhabe am Geschäft mit der Glatze. Gappa-Besitzer Heger hat bereits 4,8 Millionen Mark Spargelder kassiert.

Wir garantieren", so macht die Münchner Firma Gappa GmbH in großformatigen Zeitungsanzeigen bekannt, „mindestens 25 Prozent feste, geldwertgesicherte, allmonatlich zahlbare Rendite." Weitere 25 Prozent seien den Anteilszeichnern, heißt es zurückhaltend, mit „großer Wahrscheinlichkeit" sicher.

Den fetten Profit — „keinen ungewissen Vielleicht-Gewinn" — verbürgt Gappas „einzigartiger Präzisionsroboter". Für ihn wirbt eine weitere Serie ganzseitiger Inserate um kahle Kunden. „Ob Sie es glauben können oder nicht", verheißt Gappa-Chef Wilhelm Heger („Glatzen-Heger"), 67, allen bettkugelblanken Schädeln: „Die Haarwuchsmaschine ist erfunden." Und er beschloß: „Wir müssen noch viele tausend Maschinen bauen."

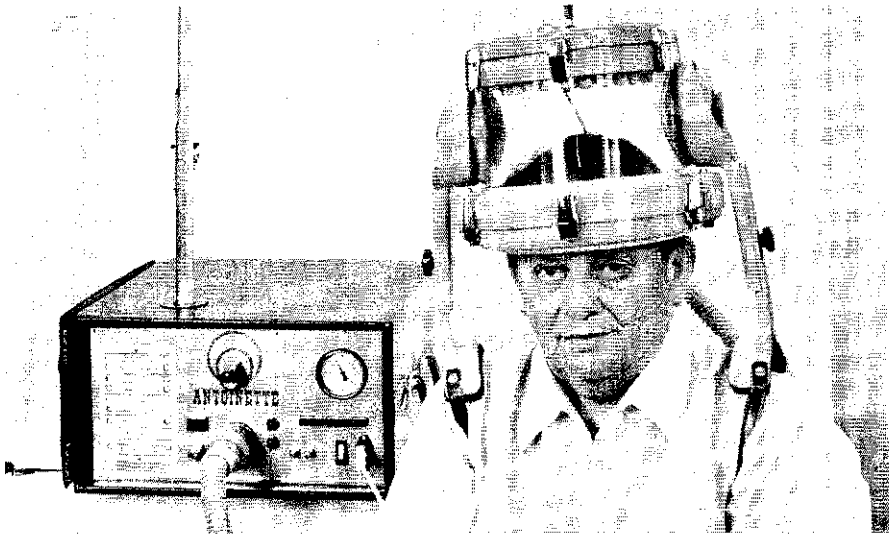
Statt indes die dazu benötigten Mittel zu mäßigem Zins am Bankschalter abzuheben, gewährt Haarhelfer Heger kleinen Sparern die „ganz seltene Gelegenheit", ihre Rücklagen bei ihm vor der Inflation in Sicherheit zu bringen. Als Mindestbetrag nimmt Gappa 2400 Mark entgegen, höchstens jedoch 60 000 Mark, um „branchenfremde Finanzleute" abzuschrecken.

Erste Ausschreibungen über 4,8 Millionen Mark, läßt die Gesellschaft wissen, waren „sehr schnell ausgebucht und überzeichnet". Um noch mehr Sparern zu Gappa-Anteilen („Es gibt keine bessere Geldanlage") zu verhelfen, erhöhte Heger die Emission auf zunächst 7,2 Millionen Mark.

Heger erbittet „alle die nötigen Millionen" in schmalen Tranchen, „damit keine Großgeldgeber überhandnehmen". Seine Zuversicht, aus dem gesammelten Kleingeld „viel mehr zu machen", begründet er mit dem Hinweis auf die übergroße Nachfrage nach seinem Haarhegegerät: „Sieben Millionen behandlungsbedürftige Damen und Herren" allein in Westdeutschland — „nicht zu reden von Millionen im Ausland".

Sie alle bedürfen wegen Mangels an Haupthaar nach Hegers Meinung der „Antoinette", einer Massagehaube, die verdorrte „Haarwurzeln wieder aktivieren" soll. Motto der Heger-Kampagne: „Schönes Haar bringt Glück im Leben."

Zusätzlichen Lustgewinn verheißt „Antoinette", die durch Druckwechsel die Haut nach dem Prinzip der Melkmaschine walkt, „für Behandlungen der weiblichen Brust". Heger: „Eine erstaunliche Erfindung."



Glatzen-Pfleger Heger, Antiglatzen-Maschine: „Eine erstaunliche Erfindung"

Die handlichen Geräte werden an hilfesuchende Kunden zur fixen Monatsmiete von 100 Mark ausgeliehen. Seinen ersten tausend Teilhabern, bei Heger „PP1" — was „privilegierte Partner" heißt — genannt, zahlt der Firmenchef dieses Geld voll aus. Die übrigen Glatzen-Investoren, die für Hergabe von 2400 Mark zum „50:50-Partner" einer Maschine ernannt wurden, bekommen nur die Hälfte des Leasing-Ertrages.

Die Mitbesitzer der bisher gefertigten 2000 Heger-Maschinen scheinen zufrieden zu sein — keiner klagte bisher den Verlust seines Geldes oder säumige Zinsen ein. Solange die Maschinenmieter, die den Heger-Teilhabern den Profit sichern, sich mit dem Hinweis „Haarwuchskuren erfordern Geduld" als Heger-Kunden halten lassen, macht auch der Chef des Unternehmens trotz teilweisen Verzichts auf den Verleih-Gewinn genügend Kasse. Er verdient bei der „Haarwuchsaktivierung" durch Verkauf seiner Heger-Mixturen, die eine „der Natur ähnlich gestaltete Wirkung haben".

Heger-Werbung
„Reklame ist die Seele des Erfolges"

Hegers „Monatsgarnitur" schlägt bei ihm mit 150 bis 200 Mark zu Buch. Dabei trifft es sich glücklich, daß Haarlose damit „nicht selten ein Jahr und länger" neue Locken locken müssen. Die umfängliche Vorbeugung und Nachbehandlung — so verlangt es Hegers Haarhege — sollte sogar „niemals unterbrochen werden".

Wer statt der teuren Heger-Mittel „verfahrensfremde" Haaressenzen appliziert, wird von dem Haarologen mit „Hautausschlägen und anderen unangenehmen Nebenerscheinungen" bedroht. Ohnedies sei der Heileffekt seiner Wässerchen unnachahmlich: „Bei etwa 100 Prozent wird die Glatzenbildung praktisch in jedem Fall einfach und für immer gestoppt." Seine Vertreter, die dennoch blitzblanken Hauptes bei den Leidensgenossen erscheinen müssen, entschuldigt Heger so: „Sollen wir diese kahlen Mitarbeiter ein halbes Jahr und noch länger zurückstellen, bis ihnen ihr Haar wieder gewachsen ist?"

Mit der Angst vor Spiegelglanz auf noch behaarten Köpfen und der Hoffnung aller Kahlen auf neuen Flaum ist Heger, so rühmt sich der Haarpfleger selber, „dabei, die ganze Welt im Sturm zu erobern".

Der Siegeszug von „Hegers Weltorganisation ‚Bekämpfet die Kahlheit'" begann 1935 in Brüssel. Dort und wenig später an der Seine („Ich war der größte Steuerzahler von Paris") oblag der gebürtige Kroate dem Detailhandel mit Balkan-Spezialitäten wie Knoblauchpillen oder Liebesperlen und Busencremes. Aber die wahre Liebe des „Biocosmetologen" galt der Haarforschung.

Indes, erst 1942, nach Zagreb heimgekehrt, gelang dem Erfinder der wissenschaftliche Durchbruch. Bei der Sammlung von Spendengeldern für den Bau der national-kroatischen Wallfahrtsstätte Marija-Bistrica, so der Haarologe, sei ihm die Messung elektrischer Ent-

ladungen an den gesträubten Haarspitzen ekstatisch Betender, an den „Heiligenscheinen", geglückt.

Unheiliger war der Schein, den sich der Forscher im Dienst der Gestapo zuzog. Da er bis 1945 mit den Spitzen des Berliner Reichssicherheitshauptamtes der SS Kontakt hatte, war der Kroate nach Marschall Titos Sieg heimatlos.

Jedoch, er litt nicht unter diesem Zwischenfall. Als Wahlfranzose Guilleaume Heguer biederte er sich in Konstanz bei den französischen Besatzern an, die ihn in eine beschlagnahmte Nazi-Villa einwiesen. Als Guilelmus Heger, Vatikanischer Bevollmächtigter mit päpstlichem Diplomatenstander am Auto, sammelte er dort dann unverdrossen wieder Gelder für die Caritas und minder fromme Zwecke.

„Im Für und Wider um seine Person", so umschrieb bald ein Gerichtsurteil seine Geschäfte mit der Nächstenliebe, überwog schließlich Letzteres." Der Konstanzer Oberstaatsanwalt erwirkte Haftbefehl, weil Hegers Auswanderungsbüro Intermedia — so der Ankläger — „1200 arme Teufel" um ihre letzten Pfennige geprellt habe.

Da gab der Vielseitige dem übermächtigen Drang zur Haarforschung nach und retirierte in die US-Zone, wo er Vertreter („Forschungshelfer") mit „hohem Verdienst" lockte. Vergebens. Ohne rechten Erfolg auch promovierte er Friseure zu „Diplom-Crinologen" und Busenmasseusen zur „Diplom-Formologin". Und so blieb auch seinen Mietgeräten „Percutor" zur Glatzen- und Brustpflege, Vorläufer der heutigen „Antoinette" — wie das Amtsgericht München später feststellte —, „der Absatz versagt". Auch mit einem Glatzen-Salon in Frankfurt lief es nicht.

Deshalb verlegte sich der Dynamiker 1952 auf den Versandhandel und hatte augenblicks Erfolg. Die Firma „Heger Forschung" nämlich förderte den Absatz ihrer einfältigen Haarmittel durch den pseudowissenschaftlichen „Hokuspokus" (so später ein gerichtlicher Sachverständiger) der Ferndiagnose.

Heger wurde bald Millionär und etablierte sich 1954 auf Schloß Mainberg, einem imposanten Raubritternest bei Schweinfurt, dessen Gemäuer er nächtens mit fünf Dutzend Scheinwerfern erhellen ließ. Ein Haushofmeister verweste die 150 Zimmer und die Flotte der Cadillacs, Buicks und Pontiacs; der Schloßherr selbst, zum Frühstück in weißer Jacke, zum Abendbrot feierlich in einen Frack gewandet, tat kund: „Heger hat eine neue Deutsche Kosmetische Industrie mit Weltgeltung geschaffen."

Sein tägliches Arbeitspensum, so erzählte Heger in seiner Autobiographie, betrage 18 Stunden. „Wenn ich dann schlafe", schrieb er, „träume ich wieder nur von Haaren."

Dem Traum vom Haar folgte ein jähes Erwachen, als „neidische Gegner", wie sich der Haarkünstler heute erin-

Hohe DIT-Ausschüttungen

Für das Geschäftsjahr 1971 werden pro Anteil ausgeschüttet:

Concentra: 2,60 DM
auf Erträgnisschein Nr. 18
Ausgabepreis am 31. 12. 1971: 27,10 DM

Industria: 4,20 DM
auf Erträgnisschein Nr. 14
Ausgabepreis am 31. 12. 1971: 47,20 DM

Transatlanta: 2,50 DM
auf Erträgnisschein Nr. 12
Ausgabepreis am 31. 12. 1971: 30 DM

Interglobal: 6,50 DM
auf Erträgnisschein Nr. 1 (für 10 ½ Mon.)
Ausgabepreis am 31. 12. 1971: 98,20 DM

DIT-Fonds für Vermögensbildung: 5 DM
auf Erträgnisschein Nr. 2
Ausgabepreis am 31. 12. 1971: 59,10 DM

Einlösung der Erträgnisscheine ab 15. 2. 1972 bei allen Kreditinstituten.

Wiederanlagerabatt

Verwenden Sie Ihre Ausschüttung zum Kauf weiterer Anteile. Dann erhalten Sie einen Preisnachlaß. Bei der Wiederanlage Ihrer Ausschüttung können Sie zwischen allen DIT-Fonds wählen. Der Nachlaß auf den Ausgabepreis (Wiederanlagerabatt) beträgt bei Anlage in unseren Aktienfonds und dem DIT-FONDS FÜR VERMÖGENSBILDUNG 3%; im DEUTSCHEN RENTENFONDS und INTERNATIONALEN RENTENFONDS 2%. THESAURUS-Inhaber können ebenfalls den Wiederanlagerabatt nutzen. Auch Zuzahlungen zum Ausgleich von Spitzenbeträgen sind rabattbegünstigt.
Nutzen Sie den Wiederanlagerabatt! Letzter Termin 31. 3. 1972.
DIT-Anteile können Sie bei jeder Bank oder Sparkasse kaufen.
Depotbank ist die Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main.
Weitere Einzelheiten enthalten die Rechenschaftsberichte, die wir Ihnen auf Wunsch gern zusenden.

KUPON 11
An DIT, Frankfurt/M., Biebergasse 6-10
Bitte senden Sie mir kostenlos und unverbindlich die Rechenschaftsberichte und den Verkaufsprospekt.
Name
Beruf
Ort ( )
Straße

DIT DEUTSCHER INVESTMENT-TRUST
Gesellschaft für Wertpapieranlagen m.b.H.

ÖSTERREICH
SCHWEIZ

In Österreich gibt es 320 – in der Schweiz 114 wichtige Wintersportorte, in denen Sie den SPIEGEL Woche für Woche kaufen können. Wenn Sie jedoch ein ganz abgelegenes Ferienziel haben, sollten Sie auf Nummer Sicher gehen: Geben Sie der SPIEGEL-Vertriebsabteilung (2000 Hamburg 11, Postfach 11 04 20) bitte zehn Tage vor Ferienbeginn Ihre genaue Urlaubsanschrift, den An- und Abreisetag und für die spätere Abrechnung auch die Heimatadresse bekannt. **Das genügt, wenn Sie den SPIEGEL am Ferienort selbst nicht kaufen können, ihn aber auch während der Urlaubstage nicht missen wollen.**

nert, nämlich Konkurs- und Strafrichter, die „Vollendung seines Lebenswerkes" vereitelten.

Es sei Heger gelungen, so würdigte eine Strafkammer des Landgerichts München sein „Lebenswerk" im Oktober 1958, „ein Betrugssystem von einer einmaligen Raffinesse auszuklügeln".

30 000 Kunden waren ihr Geld, nicht aber ihre Glatzen los, als der Haarkonzern damals im Wirbel einer Millionenpleite unterging. Der Chef des Unternehmens wurde zu zwei Jahren Gefängnis verurteilt. Aber Heger („Ich wurde nicht eine Minute eingesperrt, ich war wohl nicht haftfähig") ließ sich's nicht verdrießen.

Wie Vogel Phönix „stieg Hegers erstaunliche Erfindung aus der scheinbaren Asche wieder empor", wirbt die Münchner Gappa GmbH für das Antiglatzenwunder „Antoinette", mit dem Heger nun zwölf Jahre nach dem letzten Bankrott wieder Millionen verdienen möchte: „Noch nie gab es Hilfe" — so versichert der Haarpfleger nun wieder wie schon damals —, „aber jetzt."

Auch seinen Geldanlegern bietet Heger Hilfe — bei der „zusätzlichen Vermögensbildung". Sie brauchen nur ihre garantierte Rendite von 25 Prozent nicht in bar abzufordern, sondern der Gappa GmbH zu belassen, die dieser Gelder in wachsendem Maße bedarf. Denn Heger sieht neue Haarmaschinen-Kunden kommen: „Weit über 50 000 Friseurmeister stehen noch vor uns."

Für den Fall, daß seine Prognosen trügen, garantiert Heger seinen stillen Teilhabern das Gerät, wie es im Zeichnungsangebot heißt, als „Faustpfand". Es habe, versichert der Konstrukteur, einen „Herstellungswert" von 4800 Mark — neu kostet es ihn selbst wenig mehr als 1600 Mark.

„Es ist toll", staunt der Hersteller, der nur gegen Vorauskasse liefert, „die Leute stehen Schlange." Doch schon 1952 hatte der Altmeister der Haarhege das Rezept für Umsatz- und Gewinnrekorde gewußt: „Die Reklame ist und bleibt der allerwesentlichste Punkt, die Seele des Erfolges."

PROZESSE

So kaputt

Ein unangemessen hartes und weithin kritisiertes Urteil gegen einen jugendlichen Münchner – ein Jahr Freiheitsentzug wegen mehrmaligen Schwarzfahrens in der Tram – wurde in zweiter Instanz gemildert.

Ein Justizwachtmeister führte den Delinquenten, mit einer Schließacht gefesselt, zum Gerichtssaal im Münchner Justizpalast: Karl Obermeier*, 21, war im März letzten Jahres von einer Amtsgerichtsrätin zu einer Jugendstrafe von einem Jahr ohne Bewährung verurteilt worden — wegen vierzehnmaligen Schwarzfahrens in der Straßenbahn während dreier Jahre.

Für das Gericht der zweiten Instanz, die Jugendkammer beim Landgericht München I, war der junge Straftäter bei der Berufungsverhandlung am Donnerstag vorletzter Woche ein Fall wie aus dem Bilderbuch, denn Obermeier kommt — so der Vorsitzende Dr. Benedikt Höfner — „wie so viele hier bei uns aus äußerst schwierigen Verhältnissen".

Karl Obermeier wurde in dem (inzwischen aufgelösten) Münchner Asozialen-Wohnlager Frauenholz geboren. Seine Mutter brachte ihn und seine zwei ebenfalls unehelich geborenen Geschwister als Bauputzerin durch. Mit zehn kam Karl in ein Kinderheim, zwei Jahre später zu Pflegeeltern ins Schwäbische.

Schwarzfahrer Obermeier*
„Ich hatte einfach kein Geld"

Nach Abschluß der Volksschule „mit gut durchschnittlichen Leistungen" (so das Urteil der ersten Instanz) begann er zunächst ohne Erfolg eine Elektrikerlehre und wurde dann — wie es Richterin Christine Glum, 43, in das Urteil schrieb — „im Wege der freiwilligen Erziehungshilfe ... einer Ausbildung als Schreiner zugeführt".

Nach dem Heimaufenthalt wechselte er seine Lehrstellen immer häufiger, arbeitete in einer Stanzerei, dann als Ladengehilfe in einem Zigarettengeschäft. Schließlich fing er an, Aufputschmittel und LSD zu schlucken. Danach hat er, so Obermeier vorletzte Woche vor Gericht, „nur noch herumgegammelt" und „von Freunden gelebt, mal da, mal dort".

Um seine Freunde abzuklappern, benutzte Obermeier die öffentlichen Verkehrsmittel („Wenn ich keine Aufputschmittel hatte, war ich immer so

* Name von der Redaktion geändert; Photo: bei der Vorführung im Münchner Justizpalast.