

Reform des Erneuerbare-Energie-Gesetzes vorgelegt. „Der BDI war mal eine schlagkräftige Organisation“, sagt RWE-Lobbyist Heinacher, „heute wird er sehr stark von Einzelinteressen dominiert.“

Wer in Berlin nach der Position der Wirtschaft fragt, hört einen vielstimmigen Chor. Und die größten Widersprüche liefern oft die Verbände selbst. Sie polemisieren gegen Mindestlöhne, handeln aber fleißig neue Lohngrenzen für jene Branchen aus, die sich davon einen Vorteil versprechen. Sie fordern einen ausgeglichenen Bundeshaushalt, verlangen aber neue Staatshilfen für die Industrieforschung oder die Elektromobilität. Sie wollen mehr Markt bei der Energiewende – und plädieren für neue Subventionen für Netzbetreiber und Kraftwerksbauer.

Mit dieser Form von Dialektik haben sich die Großverbände in der Hauptstadt selbst verzweigt. Ihren politischen Gegnern fällt es nicht schwer, die zerstrittenen Organisationen gegeneinander auszuspielen. Ihre Verbündeten im Parlament dagegen fühlen sich im Stich gelassen. „Die Verbände müssen aufpassen, dass sie sich nicht zu sehr von Firmeninteressen dominieren lassen“, sagt der CDU-Wirtschaftspolitiker Michael Fuchs. „In Berlin muss man mit einer Stimme sprechen, sonst wird man nicht gehört.“

Nun wollen die Verbände mit einer neuen Führungsmannschaft die Wende schaffen. Die neuen Präsidenten sind jung, smart und haben sich als Unternehmer einen Namen gemacht. Doch um den Verbänden wieder mehr Einfluss zu verschaffen, müssen sie nicht nur untereinander für Geschlossenheit sorgen, sie müssen sich auch gegen die Unternehmenslobbyisten in den eigenen Reihen durchsetzen.

Für den künftigen DIHK-Chef ist das nichts Neues, er hat solche Ratschläge schon oft gehört, zuletzt von seinem politischen Frühstücksgast Cornelia Yzer. Die Berliner Wirtschaftssenatorin kennt das Geschäft aus eigener Erfahrung. Vorvergangenem Jahr musste sie als Geschäftsführerin des Verbands Forschender Arzneimittelhersteller gehen, weil es ihr nicht gelungen war, ein Gesetz zu Lasten der großen Pharmakonzerne zu stoppen.

Nun steht sie nach ihrem Auftritt bei der IHK Berlin neben Alba-Chef Schweitzer in einem Pulk von Unternehmern, Verbandsvertretern und Journalisten. Hände werden geschüttelt, Visitenkarten ausgetauscht, Grüße weitergegeben. Yzer will gerade aufbrechen, als jemand fragt, ob sie dem künftigen Industrie- und Handelskammerpräsidenten nicht noch einen Rat mit auf den Weg geben will.

Die Senatorin überlegt ein paar Sekunden lang. Dann sagt sie: „Das Wichtigste ist, nicht jeder Einzelforderung nachzugeben.“

MICHAEL SAUGA



SCHLAPFOWALDOW / BIAS
Schloss Weißenhau 2009

KARRIEREN

Im Sand verbuddelt

Einst klagte sich Jan Henric Buettner zum ziffachen Millionär. Jetzt investiert er sein Geld an der Ostsee: In der schleswig-holsteinischen Provinz entsteht ein Feriendorf für Superreiche.

Wer plötzlich zu unvorstellbarem Reichtum kommt, kann in Saus und Braus leben. Er kann sich eine Yacht und ein Flugzeug kaufen oder den ganzen Tag lang am Strand liegen. Oder er kann in eine Lebenskrise stürzen – so wie Jan Henric Buettner.

„Man sitzt auf einem Hügel, und es geht zwangsläufig nur runter“, sagt er über die Zeit, als er reich wurde. Er war keine 40 Jahre alt und kaufte sich erst einmal eine Menge Hörbücher, Literaturklassiker. „Ich hätte in den Urlaub fahren können. Doch wovon hätte ich mich erholen sollen?“

Zufrieden war er erst wieder, als er wusste, was er mit seinem Geld anfangen wollte: Er kaufte sich weder Yacht noch Flugzeug – sondern für sieben Millionen Euro ein ganzes Dorf, 75 Hektar groß, mit zwei Kilometer Ostseeküste, einem heruntergekommenen Schloss und über 30 sehr historischen Bruchbuden. Deren 38 Bewohner erstand er quasi mit.

Seit 2008 schon baut Buettner dieses Dorf zu einem Feriendomizil für Superrei-



HAGENBUTH / AGENTUR FOCUS
Unternehmer Buettner

che um: Weißenhaus an der Hohwachter Bucht, 80 Autominuten von der Hamburger Innenstadt entfernt. Die Zimmer und Suiten sind in den alten Häusern quer über das Gelände verstreut. „Grand Hotel“ – diese Bezeichnung ist Buettner für sein Projekt eine Nummer zu klein, er nennt es „Grand Village“. Im Frühling soll „Schlossgut Weissenhaus“ eröffnet werden.

Bis dahin wird er 50 Millionen Euro in sein Hotel-Dorf investiert haben, ein Teil davon stammt aus seinem Privatvermögen, das er einem besonderen Glücksfall verdankt – und den Unwägbarkeiten insbesondere der amerikanischen Justiz.

1997 war er nach Santa Barbara gezogen, um als „General Partner“ für den Bertelsmann-Konzern eine Risikokapitalfirma aufzubauen. Zuvor hatte er für den Gütersloher Konzern AOL Deutschland gemanagt. Auf dem Höhepunkt der New Economy im Februar 2000 verkaufte Bertelsmann seine 50-Prozent-Beteiligung an AOL Europe – für über 6,5 Milliarden Dollar.

Als der Milliarden-Deal bekannt wurde, meldeten sich zwei Ex-Angestellte: Jan Henric Buettner und Andreas von Blottnitz. Die beiden fanden, dass sie auch AOL Europe maßgeblich mitaufgebaut hätten – und forderten 3,5 Milliarden Dollar.

Ein dreijähriger Justizkrimi folgte, vor einem Gericht in Kalifornien musste sich der damalige Bertelsmann-Chef Thomas Middelhoff einem Kreuzverhör stellen, Gutachter für 1000 Dollar die Stunde wurden beschäftigt. Es ging vor allem um die Frage, was mit der Beteiligung, die Middelhoff den beiden angeblich versprochen hatte, gemeint gewesen sein könnte – eine Beteiligung am Bertelsmann-Standardprogramm für Führungskräfte, eine Ergebnis- oder gar eine Kapitalbeteiligung.

Am Ende sprach eine kalifornische Jury im Prozess Buettner und Blottnitz 209 Millionen Euro zu, man einigte sich schließlich außergerichtlich auf 160 Millionen. Da blieb trotz Steuern und immenser Anwaltskosten für beide eine Menge übrig. „Aus relativer Unabhängigkeit wurde plötzlich eine totale“, erinnert sich Buettner.

Dennoch lebt er – nach seiner Ansicht – vergleichsweise bescheiden. Er wohnt zur Miete in der Hamburger HafenCity, wo ihn „die ständigen Mieterhöhungen nerven“, und schwimmt morgens im Keller-Pool des Park-Hyatt-Hotels seine Bahnen. Dann fährt er mit seinem sechs Jahre alten Aston Martin („Mein Dienstwagen“) in sein Büro, das Café Elbgold im Schanzenviertel.

Einmal im Monat fliegt Buettner nach Kalifornien, wo seine beiden Kinder bei seiner Ex-Frau leben. Dort, in Santa Barbara, verwaltet er auch seine rund 20 Privatbeteiligungen an verschiedenen Inter-

netfirmen. Unter anderem verkaufte sein Fonds schon erfolgreich Anteile an Branchengewichten wie Groupon, Sonos oder Kaufda.

Er hätte im sonnigen Kalifornien bleiben können. Sein ehemaliger Partner Blottnitz lebt in Südafrika – auch und vor allem am Strand. Doch das kam für Buettner nicht in Frage. Was tun mit all dem Geld? „Auf große Summen gibt es keine wirklichen Zinsen mehr“, klagt er sein Millionärsleid.

Als Buettner einmal in Wertanlagen investierte und aus 1,5 Millionen plötzlich 35 000 Euro wurden, habe der Berater ihn getröstet: Er selbst habe da auch sein Geld angelegt und auch viel verloren. „Das ist mir doch scheißegal, was er mit seinem Geld macht, habe ich dem gesagt.“ Buettner hatte die Schnauze voll. Er wollte etwas Bleibendes schaffen, etwas, das man im wahren Sinne des Wortes anfassan kann.

Dass er sein Geld ausgerechnet in der Hohwachter Bucht vergräbt, ist nur teilweise Zufall. Als Kind verbrachte er dort seine Ferien. Die Buettners haben ein Ferienhaus ganz in der Nähe von Schloss Weißenhaus. Ein Bekannter zeigte ihm einen Zeitungsartikel, in dem stand, dass das Schloss zum Verkauf stehe. Buettner kaufte es, ohne eine wirkliche Verwendung für das Anwesen zu haben.

Recht bald kam ihm die fixe Idee mit dem Luxushotel. Sein Entwicklungschef Hans-Wilm Zühlke, der schon 180 Hotelprojekte betreut hat, formuliert es so: „Reiche Leute finden überall Dinge in Hotels, die ihnen nicht gefallen. Das wollte Buettner alles anders machen.“

Unternehmer Buettner hat keine Erfahrungen im Hotelgewerbe, aber genaue Vorstellungen, wie alles laufen soll. Wenn ein Gast aus dem Pool steigt, soll schon ein Mitarbeiter mit dem Handtuch in der Hand bereitstehen. Sieben Restaurants wird es geben, Kinderbetreuung, einen Buchladen, ein riesiges Sportangebot. Bei der Ankunft sollen die Gäste nicht an einer Rezeption stehen, sondern im Sessel chillen. Das opulente Soundsystem in den Zimmern funktioniert drahtlos, die Zimmerkarten sollen platinfarben aussehen. Ein „Latte-Artist“ schult das Personal in der Bedienung der Kaffeemaschine.

Buettners Vorbild ist Schloss Elmau in Oberbayern, ein Fünf-Sterne-Schlosshotel, beheizter Rooftop-Pool, über 5000 Quadratmeter Spa, Hochkulturveranstal-

tungen, etwa mit Gidon Kremer oder Till Brönner. „Schloss Elmau habe ich komplett durchanalysiert. Warum soll das nicht auch im Norden funktionieren?“, sagt Buettner.

Und so entsteht in einer der eher ärmeren Gegenden Deutschlands eines der ambitioniertesten Hotelprojekte der Republik. „Natürlich gibt das die Gegend wirtschaftlich nicht her“, sagt Buettner. „Aber die Menschen, die da leben, wohnen ja auch nicht im Hotel.“

15 ursprüngliche Einwohner wohnen jetzt noch in Weißenhaus, die meisten von ihnen sind hochbetagte Frauen. Allen hat er versprochen, dass sie so lange dort leben können, wie sie möchten – für derzeit rund drei Euro Miete pro Quadratmeter. Werden die Häuser irgendwann frei, will Buettner sein Hotel nach und nach erweitern.

Doch kann so ein Hotelprojekt überhaupt gutgehen? Ein Grand Hotel auf einer so großen Fläche, dass nachts die Kürbiskernsuppe mittels eines Elektroautos herumkutschiert werden muss? In einer Gegend, in der es schwierig ist, qualifiziertes Personal aufzutreiben?

Buettner kontert solche Zweifel mit Zahlen. Er hat sie alle in seinem Laptop gespeichert, dessen dunkel-metallisches Gehäuse ihn als Besitzer der Centurion-Karte von American Express ausweist. Erfolg könne man kalkulieren, sagt er. Er analysiert alles, ständig.

Per Mausclick kann er abrufen, dass er allein sieben Millionen Euro in die Infrastruktur investiert hat, der Bau von 1000 Parkplätzen in Weißenhaus ihn 748 000 Euro kostete und der Straßenbau eine Million verschlang, genauso viel wie die Außenanlage. Selbst den Massagepreis im Spa hat er kalkuliert: zwei Euro pro Minute.

Neulich hat sich Buettner eine der Millionen Euro teuren Wohnungen in der halbfertigen Hamburger Elbphilharmonie angesehen. Schon allein das Fensterglas, durch das man nicht richtig durchsehen konnte, habe ihn genervt. „Es muss alles einen Gegenwert haben“, sagt er.

Das ist die Grundlage für sein Hotelkonzept, quasi von Millionär für Millionär. Er nennt ein Beispiel: „Auch ein reicher Mensch hat keine Lust, nachts durstig aufzuwachen und zu überlegen, ob ihm sein Durst jetzt ein Acht-Euro-Mineralwasser aus der Minibar wert ist.“

Die Minibar sei im „Schlossgut Weissenhaus“ inklusive, sagt Buettner.

MARTIN U. MÜLLER

