

Guter Geist des Ostens

Staatsmännisch und gewandt wirbt Klaus von Dohnanyi um Aufträge für die bedrängten Betriebe in Ostdeutschland.

Schon wieder einer aus dem Westen. Auf der Autobahn von Berlin nach Dresden registriert Klaus von Dohnanyi, 64, jeden Lastwagen mit westdeutscher Nummer wie einen persönlichen Feind. Baumaterial aus Heilbronn, Büromöbel aus Hanau, was haben die hier im Osten zu suchen? Selbst ein harmloser Volkswagen aus Gütersloh gerät in Verdacht, Abgesandte von Bertelsmann oder Miele zu verbergen, auf der Suche nach Schnäppchen in Sachsen.

Der ehemalige Bürgermeister von Hamburg ist Ossi aus Überzeugung geworden. „Die trainierte, muskulöse Westwirtschaft hat den Ostbetrieben ihre angestammten Märkte weggenommen“, sagt er, und jeder Laster aus dem Westen, den Dohnanyi überholt, beweist ihm das. Als Retter der verlorenen Märkte jagt er nun durch das Land. Sonderbeauftragter der Treuhandanstalt für Behördenmarketing/Marktsektor Staat ist seit Anfang des Jahres sein Titel.

Dohnanyi soll sich darum kümmern, daß ostdeutsche Betriebe bei Aufträgen der öffentlichen Hand besser zum Zuge kommen. Die Aufgabe hat den Blick des SPD-Politikers auf die Welt in eine neue Richtung gelenkt. Auf der Fahrt durch Dresden liest er die Schilder an den Baustellen.

Westliche Firmennamen wie Holzmann, Dywidag oder Hochtief stimmen ihn sorgenvoll. An einem schweren Baukran von Lieberr aus Schwaben, der auf einem Tieflader vorbeirrollt, kann Dohnanyi ausnahmsweise nichts Bedenkliches finden: „So ein Gerät hat die DDR überhaupt nicht gebaut.“ Beim Hebezeug macht ihm niemand etwas vor, er ist auch noch Aufsichtsratsvorsitzender der Leipziger Kran- und Schwermaschinenfirma Takraf AG.

In Dresden tagt der Sächsische Bauindustrieverband unter dem stolzen Motto „Wir bauen Sachsen auf“ und erwartet dazu ein aufbauendes Grußwort des Sonderbeauftragten. Im Stadtverordneten-saal des Rathauses, der noch sein original DDR-Design bewahrt, ist Klaus von Dohnanyi für die Leute vom Bau wieder wie selbstverständlich der Herr Bürgermeister der Dresdner Partnerstadt Hamburg.

Beim Festvortrag über die Kulturstaatlichkeit Sachsens schließen die mei-



Treuhand-Beauftragter Dohnanyi*: Mühseliges Geschäft

sten Gäste sanft die Augen, noch ehe Professor Ingo Zimmermann bei Heinrich dem Erlauchten (1215 bis 1288) angelangt ist. Doch dem Sonderbeauftragten lauschen alle gerührt. Hier darf Dohnanyi wieder ein bißchen Staatsmann sein.

Es ist „ein bewegender Moment“ für ihn, denn gerade da, wo nun die sächsische Bauindustrie die Jahreshauptversammlung abhält, unterzeichnete der Bürgermeister von Hamburg 1987 die Städtepartnerschaft mit Dresden. Damals verhandelte man mühsam über Reisemöglichkeiten der Dresdner Bürger in die westliche Partnerstadt.

Heute geht es, ein kühner Bogen vom Staatsmann zum Marktsektor Staat, um die bevorzugte Beteiligung Dresdner Bauunternehmer an Ausschreibungen der Hansestadt.

Als Beschützer der von der Geschichte bestraften Ost-Menschen macht Dohnanyi die gewohnt gute Figur. Er wirkt so unglaublich glaubwürdig, daß die Unternehmer fast ihr übliches Mißtrauen gegenüber der Treuhandanstalt vergessen, die den Sonderbeauftragten bezahlt. Lange genug hatte die Anstalt sich nur um die Privatisierung der ehemaligen Kombinate gekümmert, während gleichzeitig die angestammten Märkte der Ostbetriebe wegbrachen.

Gern signiert Dohnanyi für den Verbandspräsidenten Friedel Sieber darum

sein Buch „Das deutsche Wagnis“. Darin hat er das alles schon vor zwei Jahren vorausgesagt. Damals wollte keiner auf ihn hören. Er sei ein Sozialdemokrat, der nicht an den Markt glaubt, mußte er sich sagen lassen. Dabei hat Dohnanyi, wie er bescheiden von sich sagt, nur „die Gabe, eine Situation klar zu analysieren“. Nun, wo es fast zu spät ist, hat die Treuhand eine „Einkaufsoffensive Ost“ gestartet und den lästigen Analytiker einfach gleich miteingekauft.

Beim Mittagessen mit den Bauindustriellen muß der Sonderbeauftragte allerdings einer Frage nachgehen, die ihn schon seit längerem beschäftigt: Ob sich seine Schützlinge überhaupt beschützen lassen wollen?

Ende 1992 ist eine Präferenzregelung für ostdeutsche Baubetriebe ausgelassen, nach der sie bei öffentlichen Ausschreibungen in das günstigste Angebot eines westdeutschen Wettbewerbers eintreten konnten. Ein Anruf beim Bauverband in Dresden hatte Dohnanyi vor einigen Wochen die erstaunliche Erkenntnis gebracht, daß die einheimischen Unternehmer auf eine Fortsetzung dieser Vorzugsbehandlung überhaupt keinen Wert legen.

Die sächsischen Bauindustriellen, das ist am Tisch im Ratskeller unüberhörbar, sind nur keine Sachsen. Die großen Betriebe mit mehreren tausend Beschäftigten gehören mehrheitlich Konzernen wie Dywidag aus Westdeutschland oder

* Auf der Hannover-Messe.

Maculan aus Österreich. Ihre westlichen Geschäftsführer wissen nicht recht, was sie von diesem Wohltäter des Ostens halten sollen. Denn wahrscheinlich gehen Dohnanyis Bemühungen zu Lasten ihrer Konzernmütter im Westen.

Ein schwäbischer Manager erklärt dem Hamburger Bürgermeister a. D. frischweg, daß er mit Hanseaten fast nur schlechte Erfahrungen gemacht hat. Doch da lernt er Dohnanyi gleich richtig kennen: Die Vorfahren seiner Mutter, einer geborenen Bonhoeffer, waren jahrhundertlang in Schwaben ansässig. So einem Landsmann vertraut der Manager gern.

Auch der Präsident des tschechischen Bauverbandes blickt zunächst mißtrauisch auf den Schutzpatron der Ostdeutschen zu seiner Rechten. Schließlich könnten seine Wohltaten auch die Konkurrenz aus dem Ausland behindern. Doch die väterlichen Vorfahren von Dohnanyi sind zum Glück ungarischer Abstammung. Und gewiß, „wir Ungarn und Tschechen haben uns doch immer ziemlich gut verstanden“.

So pendelt Dohnanyi leichtfüßig zwischen Schwaben und Magyaren. Wenn es denn der gerechten Sache dient, erzählt er auch noch gern den Spruch über die Ungarn, die einem an der Drehtür den Vortritt lassen und doch als erste

dabei herauskommen. Genauso weltläufig plaudert er kurz darauf über die Tücken der Verdingungsordnung für Bauleistungen und der Verdingungsordnung für Leistungen. Die Bauindustriellen gewinnen zusehends Vertrauen. Das scheint ein Fuchs zu sein wie sie, mit dem unschätzbaren Vorteil, daß er nicht so aussieht.

Auch die eingeborenen sächsischen Bauunternehmer, meistens Mittelständler mit kaum mehr als hundert Leuten, rücken nun mit der Sprache heraus. Sie halten, anders als ihr Verband, viel von Präferenzen, aber wenig von der bisherigen Regelung.

„Die Aufträge schaffen wir schon ran“, meint der Chef einer Firma mit dem programmatischen Namen Ost-Bau. Einen Moment sieht es so aus, als sei der Beschützer hier überflüssig. Dann kommt doch noch eine Wunschliste, die Dohnanyi aufmerksam mitschreibt: Hilfen bei der Vorfinanzierung für die kapitalschwachen Mittelständler, mehr Großzügigkeit bei den geforderten Referenzprojekten, also auf Zeit eine Bevorzugung der viel schwächeren einheimischen Unternehmen.

Die Beschaffer bei den ostdeutschen Behörden sind oft aus dem Westen und bringen ihre eingespielten Firmenkontakte mit. „Die fragen mich immer“,

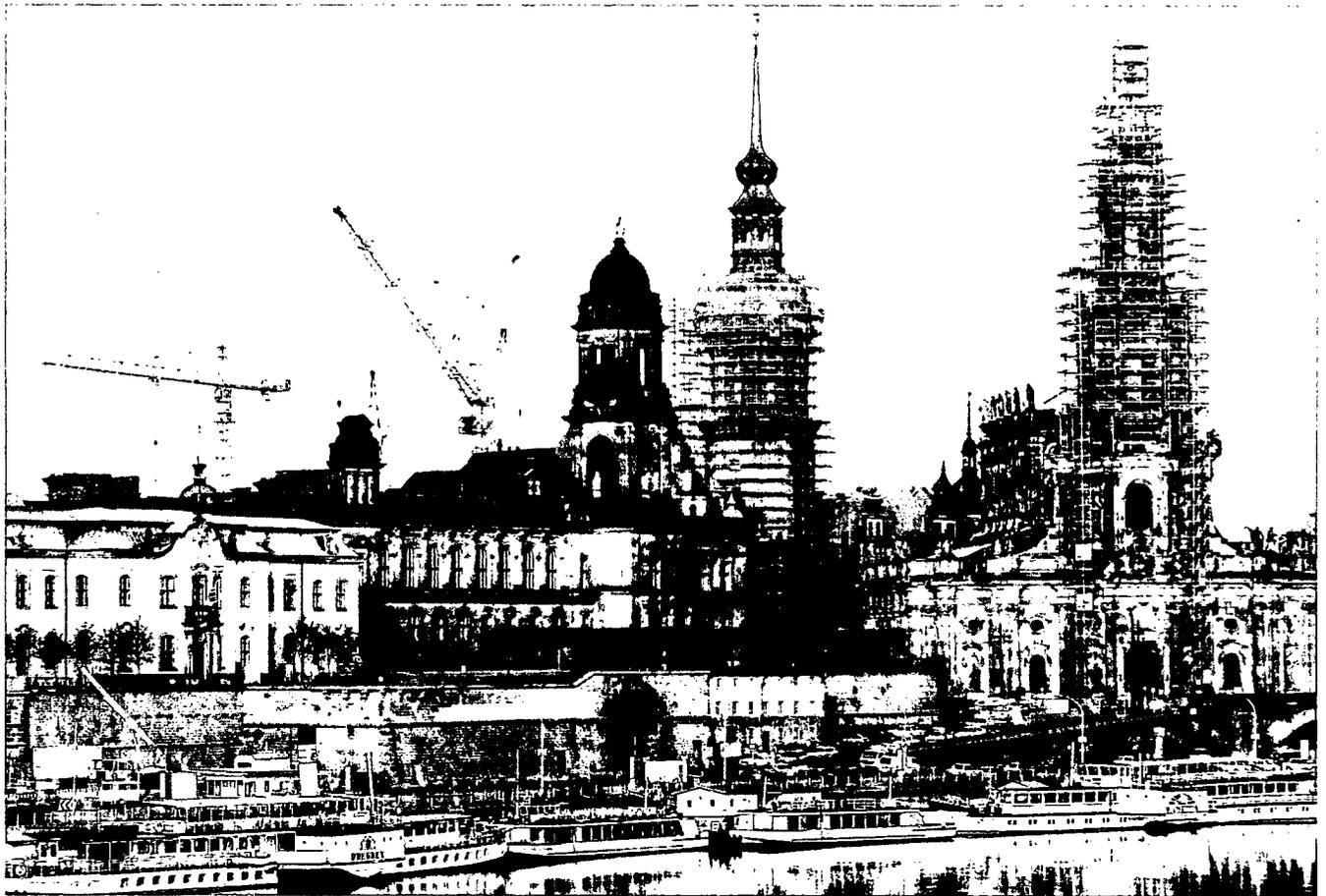
klagt der Ost-Bau-Chef, „haben Sie schon mal eine Brücke gebaut? Ja, wie sollte ich, ich durfte ja noch nie.“

Es ist ein mühseliges Geschäft, das Dohnanyi da übernommen hat. Bürgermeister-Sein, das war für ihn „wie Orgelspielen“. Er zog die Register und hatte für alles seine Leute, natürlich keine Pfeifen. Nun spielt er solo, unterstützt von einem Privatsekretär in Hamburg und einem Mitarbeiter in der Treuhand in Berlin.

Der Job ist auf Dohnanyi als Person zugeschnitten. Es ist sein Auftritt als „der richtige Sozialdemokrat“. So nennt er sich selbstbewußt, weil er das alte SPD-Ideal der Gerechtigkeit hochhält im neuen Klassenkampf zwischen Ost und West.

Die Macher aus Politik und Wirtschaft, „alles meine Freunde“, nervt Dohnanyi unerbittlich mit seiner Betteltour für den Osten. Wenn in der Wirtschaftsrunde beim Kanzler wieder endlose Vorträge über den Aufschwung Ost gehalten werden, redet Dohnanyi auch mal ungefragt dazwischen. Die Ministerpräsidenten will er bearbeiten. Die Länder sollen ihre Einkäufe bei Ostfirmen verdoppeln, wie das der Bund bereits beschlossen hat.

Auf dem Messestand der Treuhand in Hannover schiebt Dohnanyi derweil



Altstadtsanierung in Dresden: „Die muskulöse Westwirtschaft hat den Ostbetrieben ihre Märkte weggenommen“

brav Dienst am Kunden. Dort halten die Einkäufer westdeutscher Großunternehmen hof für Betriebe aus dem Osten, die mit ihnen ins Geschäft kommen wollen. Dohnanyi „Marktsektor Staat“ ist mit den Beschaffern großer Bundesunternehmen wie Bahn, Post oder Lufthansa vertreten. Mit Befriedigung vermerkt der Sonderbeauftragte, daß die Schlange vor seinem Stand „mindestens so lang ist wie bei BMW“.

Doch das Interesse gilt nicht dem guten Geist des Ostens. Bis zu einer Stunde warten die Unternehmer aus der ehemaligen DDR geduldig in Reih und Glied vor den Tischen von Bundesbahn-Einkäufer Manfred Benzenberg, um in höchstens zehn Minuten ihre Klarsichthüllen auszubreiten.

Dohnanyi schlendert inzwischen die Schlangen auf und ab und setzt auf seinen Wiedererkennungswert. „Ich bin nicht von der Bundesbahn,“ stellt er sich vor, „leider kann ich Ihnen wohl nicht helfen.“

Affären

Rauhbein und Weltmann

Hohe Schulden, Streit mit Aktionären und ehemaligen Vorständen – die Verkabelungsfirma Süweda geriet an den Rand des Ruins.

Der eine der beiden Besucher hatte blutige Flecken am Ärmel seines Trenchcoats. Bei seinem Kollegen wiesen auffallende Narben am Kinn und neben dem linken Auge darauf hin, daß der Mann keine Scheu vor körperlichem Einsatz kennt.

Die zwei stämmigen Herren waren aus London nach Mainz-Gonsenheim gekommen, zum Telekommunikationsunternehmen Süweda AG, und wollten den Vorstandsvorsitzenden Wolfgang Preuß sprechen. Ihren Namen nannten die Briten nicht, aber ihr Anliegen: Sie wollten Geld.

„We collect money“, sagte der eine zur Vorstandssekretärin, die allein im Büro war. Er wisse, wo Preuß wohne, und er habe auch Fotos von der Frau und von der Tochter des Firmenchefs. Die beiden Geldeintreiber versprachen, wieder vorbeizukommen.

Zehn Tage später erschienen sie, nach telefonischer Anmeldung, erneut in der Firma, wo Preuß und sein Anwalt Johannes Hock sie erwarteten. Die Herren aus London wollten 1,6 Millionen Dollar haben, cash oder in deutschen Staatsanleihen.



Süweda-Chef Preuß: „Ich habe ein freches Maul“

Als Anwalt Hock die beiden belehrte, nirgendwo auf der Welt dürfe Geld gewaltsam eingetrieben werden, lächelte das Narbengesicht: „But it's much more effective.“ Dann wurde es lebhaft: Die zuvor unauffällig postierten Beamten des Landeskriminalamts und des Sondereinsatzkommandos drangen in Preuß' Büro und verhafteten Donald Albert Higgins, 38, und Robert Thomas Cross, 43.

Es geht rauh zu in Mainz-Gonsenheim, wo ein erbitterter Kampf um die ins Trudeln geratene Firmengruppe von Wolfgang Preuß (420 Millionen Mark Umsatz, 2300 Beschäftigte) tobt. Die Juristen sind gut beschäftigt mit wechselseitigen Anzeigen wegen Betrugs, Nötigung, Täuschung, übler Nachrede, Kreditschädigung oder „geschäftsehrverletzender Äußerungen“.

Heftig bedrängt fühlt sich Firmengründer Wolfgang Preuß, 46, von einer Aktionärsgruppe und seinem ehemaligen Vorstandsmitglied Heinz-Peter Labonte, 42. In den Medien kommen Preuß, die Süweda und ihre vorgeschaltete Finanzierungsgesellschaft AGFB (Aktiengesellschaft für Beteiligungen an Telekommunikationsunternehmen) ziemlich schlecht weg.

Publik wurde, daß der AGFB-Aktionär Joachim Beinsen aus Celle Strafanzeige wegen Betruges gegen Preuß stellte, und es wurden Kopien einer Scha-

denersatzklage des AGFB-Aktionärs Frank-Roland Schröter verschickt, in der Anwalt Schröter Preuß beschuldigte, Vermögensteile zu Lasten der Aktionäre verschoben zu haben.

Was auch immer in die Schlagzeilen kam – es war der Kreditwürdigkeit der mit 80 Millionen Mark verschuldeten Firmengruppe abträglich. Nur mit einer Landesbürgschaft über 15 Millionen Mark und mit Geld seiner Lieferanten Bosch und Siemens hielt sich der Mainzer Ende vergangenen Jahres über Wasser.

„Weil wir draußen schlechtgemacht werden“, klagt Preuß, „kriegen wir kein Geld.“ Als Urheber der schlechten Nachrichten vermutet der Unternehmer seinen früheren Vorstandskollegen Labonte. Er hat freilich auch selbst seinen Teil dazu beigetragen, daß die Firma ins Wackeln geriet: Nach der Wiedervereinigung hat sich Preuß übernommen, und mit Bankiers kommt er schwer zu recht.

Der Süweda-Chef ist von etwas derbem Naturell; „ein rumpeliger Typ“, beschreibt ihn sein Anwalt Hock. „Ich bin keiner, der mit Wattebäuschchen schmeißt“, sagt Preuß von sich, „und ich habe ein freches Maul.“ Überliefert ist in Mainz der Spruch, mit dem er einmal Verhandlungen mit Bankiers beendete: „Leckt mich doch am Arsch.“

An den Satz kann sich Preuß nicht mehr erinnern. Allerdings, so gibt er zu,



Preuß-Gegner Labonte
„Beinahe Prügeleien“