

Deutsche Bank

## Mehr Geld für Schneider



Die Deutsche Bank hat die Öffentlichkeit über ihre Milliardenkredite für den Pleitekönig Jürgen Schneider in die Irre geführt. Auf einer Pressekonferenz nach der Flucht des Baulöwen hatte Vorstandssprecher Hilmar Kopper versichert: „Seit März 1992 haben wir keine neuen Objekte mehr finanziert, sondern unser Engagement um 300 Millionen Mark zurückgeführt.“ Die Formulierung war klug gewählt.

Kopper

Denn für laufende Projekte gab die Bank ihrem scheinbar guten Kunden bis zuletzt reichlich Geld. So stellte die Filiale Baden-Baden noch im September 1993 in einer vertraulichen „Kreditvormerkung“ für sechs Schneider-Objekte 203,8 Millionen Mark zur Verfügung. Außerdem wurde ein Barkreditrahmen von über 80 Millionen Mark eingeräumt. Für das Bernheimer Palais in München gab ihm die Deutsche Bank im April 1993 einen Kredit über 30 Millionen. Verantwortlich für die Überwachung der Kreditvergabe waren die Vorstände Ulrich Weiss, Georg Krupp und Jürgen Krumnow, die weiterhin im Amt sind. Die Kreditzusagen an den Großkunden Schneider ließen auch im vergangenen Jahr noch auf eine schöne Zukunft hoffen. „Wir freuen uns“, so die Filialleiter aus Baden-Baden, „auf eine Fortsetzung unserer stets angenehmen und vertrauensvollen Zusammenarbeit.“

### Handel

## Privatpolizei für Bürgersteige

Jörn M. Kreke, Chef der Douglas-Parfümerien und der Süßwarenkette Hussel, will mit Privatpolizisten für Ordnung vor den Läden in den deutschen Innenstädten sorgen.



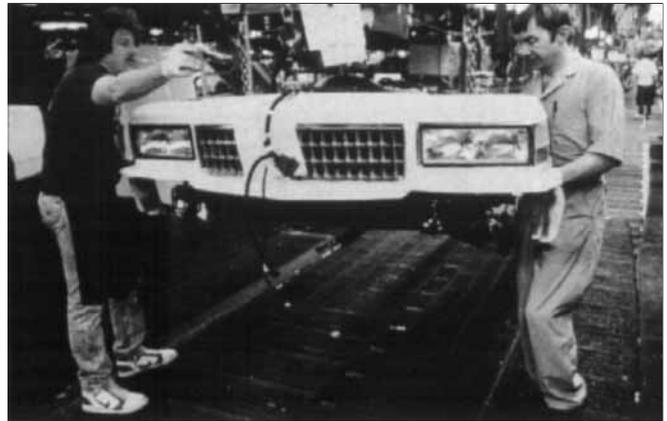
Douglas-Parfümerie

Ladenbesitzer in Einkaufsstraßen sollen nach dem Plan von Kreke die Bürgersteige vor ihren Geschäften von den Kommunen pachten und dort mit privaten Ordnungsdiensten die Macht übernehmen. Fußgängerzonen könnten sogar komplett gemietet oder gekauft werden. Die Säuberungsaktionen gelten Kriminellen, Drogenabhängigen und Obdachlosen.

### Automobile

## López-Effekt in den USA

Der amerikanische Autohersteller General Motors (GM) spürt noch immer die Folgen der Arbeit des Einkaufschefs José Ignacio López, der im vergangenen Jahr zu VW wechselte. López' Druck auf



General-Motors-Produktion

die Zulieferer zahlte sich bis Ende 1993 mit Einsparungen von vier Milliarden Dollar aus. GM bekam allerdings auch Ärger mit den Lieferanten wegen der Weitergabe von Geschäftsgeheimnissen. Die Automanager zeigten ihren Zulieferfirmen Ingenieurzeichnungen von konkurrierenden Lieferanten. Aus den Unterlagen sollten die Hersteller ersehen, ob sie die Teile womöglich billiger produzieren können.

### Computer

## Verkäufer überholen Chefs

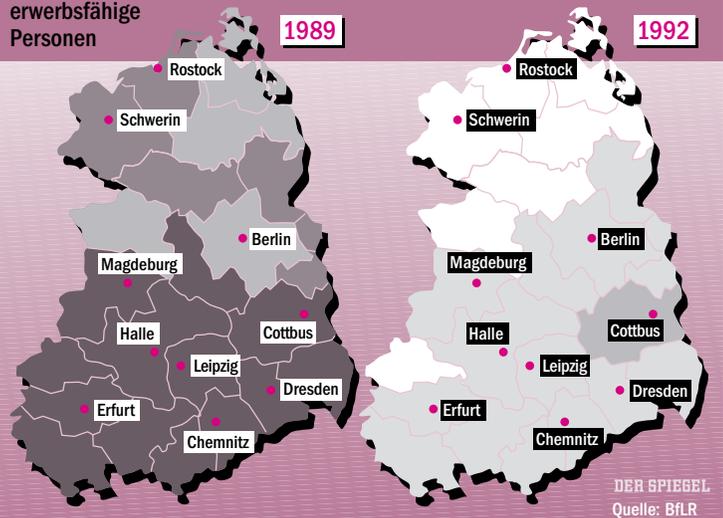
Die deutsche Software-Firma SAP aus Walldorf bei Heidelberg übertrifft ihre US-Konkurrenten auf dem eigen

nen Markt. Das Erfolgsprodukt der Deutschen sind Anwender-Programme für sogenannte „client-server“-Computernetze, die zunehmend Großrechner ersetzen. SAP kann dieses Jahr in den USA nach Rechnung amerikanischer Computerexperten für rund 280 Millionen Dollar Programme verkaufen. Der Konkurrent Oracle setzte zuletzt 215 Millionen Dollar in diesem Bereich um. Kunden von SAP sind Computerfirmen wie Apple und Hewlett-Packard und der Chip-Fabrikant Motorola. Der Erfolg schmerzt allerdings einige deutsche Manager der Firma. Mit Provisionen verdienen erfolgreiche SAP-Verkäufer in den USA mehr als die Vorstände in Walldorf: bis zu zwei Millionen Dollar.

## Verdornte Landschaften

Beschäftigte im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland je 1000 erwerbsfähige Personen

unter 80	180 bis 230
80 bis 130	230 und mehr
130 bis 180	



DER SPIEGEL  
Quelle: BfL