

Karrieren

Windiges Wunderkind

Der 19jährige Jungunternehmer und Kanzlerfreund Lars Windhorst, von Politik und Medien zum Star hochgelobt, gilt als Beispiel für Unternehmergeist made in Germany: ein Konzernherr mit weltweiten Millionenumsätzen, ein Vorbild für die Jugend. Die Erfolgsgeschichte des „Teenager-Tycoons“ ist schön – zu schön, um wahr zu sein.

Lars Windhorst ist so ganz nach dem Geschmack des Kanzlers geraten. „Deutschland braucht mehr Wunderkinder wie ihn“, schwärmt Helmut Kohl, wo immer er auf die „Jugend von heute“ zu sprechen kommt.

Einer wie Windhorst, begründet Kohl seine Zuneigung, „folgt seinen Visionen, nimmt Risiken auf sich, geht hinaus in die Welt“. Er denke nicht – wie so viele Gleichaltrige – schon heute an seine Pension.

Der Kanzler befindet sich mit seiner Bewunderung in bester Gesellschaft. Der 19jährige Unternehmer, der aus der west-

fälischen Provinz eine deutsch-asiatische Firmengruppe mit angeblich 21 Tochterfirmen steuert, hat es in kurzer Zeit zum Liebling vieler Deutscher gebracht.

„Das deutsche Wunderkind des Business“ so die Münchner Illustrierte *Bunte* in der vergangenen Woche, wurde in allen Medien, vom ZDF bis zur *Zeit*, groß gefeiert. Für den Pariser *Figaro* ist er „der deutsche Bill Gates“, der *Eastern Express* ehrt ihn als „das Ein-Mann-Wirtschaftswunder“.

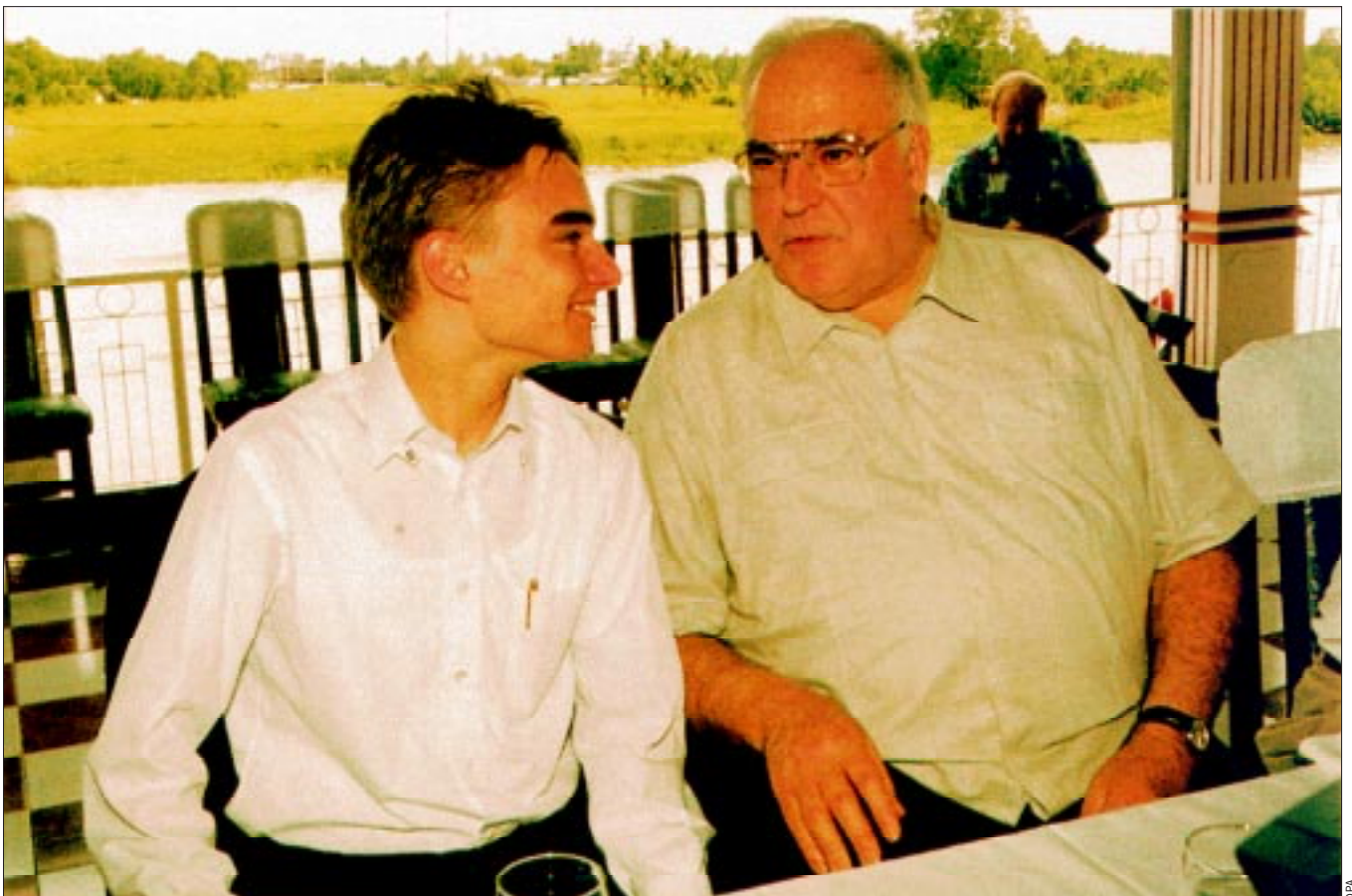
In Zeiten, in denen die Manager-Elite über den Standort Deutschland klagt, mußte einer wie Windhorst fast automatisch zum Helden aufsteigen. Mit 13 liest

er das *Handelsblatt*, mit 14 bastelt er Computerteile in der Garage zusammen, gründet, noch immer nicht volljährig, eine Firmengruppe mit Sitz in Rahden, 40 Kilometer östlich von Osnabrück, und in Hongkong.

Mit dem Startkapital der heimischen Sparkasse, verbürgt vom Vater, tritt Sohnemann seinen Siegeszug an. Seine Firmen handeln mit Computern, Filmen, Immobilien und Elektronikteilen. Natürlich darf so einer auch den Kanzler nach Asien begleiten.

Die Geschichte des Lars Windhorst klingt wie ein modernes Märchen. Sie ist wunderschön – zu schön, um wahr zu sein.

* Am 18. November 1995 in Vietnam.



Unternehmer Windhorst, Kanzler Kohl*: „Der folgt seiner Vision, geht hinaus in die Welt“

Einer ernsthaften Überprüfung hält die Erfolgsgeschichte des „Teen Tycoons“ (*Hong Kong Standard*) nicht stand. Der selbsternannte Herrscher über ein „in der Industriegeschichte Deutschlands einzigartiges Unternehmen“ (Firmenprospekt) entpuppt sich als kleiner Mittelständler – trickreich, großspurig und finanziell offenbar in Bedrängnis. Bei einer Tochtergesellschaft, der Windhorst Far East Services Limited in Hongkong, sind erst kürzlich drei Schecks geplatzt. „Aufgrund eines Dispositionsversehens“, sagt Windhorst. Die Auskunft Daily Credit Services empfahl ihren Kunden am 10. Juni höchste Vorsicht bei Krediten an die Windhorst Far East Services Ltd.: Die Zahlungsmoral sei „schlecht“. „Wir haben davon keine Kenntnis“, sagt Windhorst.

Um die Kassenlage des Unternehmens scheint es nicht zum besten bestellt. Es gebe „keine finanziellen Probleme“, so Windhorst, „mit Ausnahme des bei einer stark wachstumsorientierten international tätigen Gruppe üblicherweise auftretenden Finanzierungsbedarfs“. Und der ist oft gewaltig.

Zwei Dinge besitzt Windhorst junior offenbar reichlich – Geltungsdrang und Phantasie. Zahlreiche seiner Geschäftsaktivitäten existieren nur in seinen Werbroschüren. Sein Firmenumsatz, die Zahl seiner Mitarbeiter – viele Angaben sind zweifelhaft.

Auch die großen Namen auf seiner Kundenliste sind zuweilen nicht ganz echt. Für den angekündigten Windhorst-Tower in Saigon, ein 55stöckiges Business-Center, gibt es schöne Modelle – nur keine gültige Baugenehmigung. „Die umfangreichen Antragsverfahren“, so Windhorst über den kleinen Schönheitsfehler, „sind zu circa 70 Prozent abgeschlossen.“

Ist der Superstar ein Superschwindler, auf den Unternehmer und Banker, der Kanzler und die Öffentlichkeit gleichermaßen hereinfliegen? Gerät einer ins Straucheln, der zu schnell vorwärtskam? Oder sind hier, wie Windhorst glaubt, Mißgünstige und Neider unterwegs, sei-



Windhorst mit Tower-Modell: „Oberste Priorität“

W. V. BRUCHTSCH

nen Lebensraum zu zerstören? Fest steht: Vieles ist nicht so, wie Windhorst es in seinen Interviews beschreibt. Auf dem steilen Weg nach oben gerieten dem Teen Wahrheit und Dichtung zuweilen arg durcheinander. Windhorst, so scheint es, ist beides: Wunderkind und Windbeutel.

Schon bald wird er womöglich für Klarheit sorgen müssen. Zwei Mittelständler, deren Produkte er in Asien vertreiben wollte, sind enttäuscht und schreiben böse Briefe.

Einer davon ist der Unternehmer Georg Raum. Gegen ein Entgelt von 24 000 Mark monatlich wollte Windhorst für dessen Brauereianlagen nach Kunden in Asien Ausschau halten. Eine achtköpfige Verkäufertruppe sollte eigens dafür ausgebildet werden.

Aus sieben Windhorst-Büros versprach er den Markt aufzurollen – in China, Vietnam, Hongkong, Indonesien, Malaysia, Singapur, Burma, Thailand, Indien und auf den Philippinen. So ist es vertraglich geregelt.

Doch offenbar geschah nur wenig. Das enttäuschte Unternehmen fragt nun in einem Schreiben an Windhorst: Wo bleiben die Aufträge? Und wo sind eigentlich die zugesagten Mitarbeiter? Raum ist sauer, weil viel Zeit sinnlos verstrich, „ohne daß in vielen Ländern innerhalb von über sechs Monaten irgendeine Reaktion Ihrerseits war“.

Der AS Vertriebsgesellschaft für Chemisch-Technische Produkte mbH erging es nicht besser. Gegen Zahlung eines monatlichen Betrags von 20 000 Mark wollte Windhorst für sie den Vertrieb von Chemikalien in Asien übernehmen.

Doch die in Aussicht gestellten großen Aufträge lassen offenbar auf sich warten. Die Firma AS wird langsam ungeduldig, in ihrem Schreiben vom 14. Juni dieses Jahres fallen deutliche Worte: „Uns sind keine Aktivitäten für die Einführung unserer Produkte in Vietnam bekannt. Desgleichen wurde mit der Markteinführung in China und Hongkong nicht begonnen.“ Windhorst behauptet, es seien „mehrere Aufträge“ vermittelt worden.

Gerangelt wird auch um die Zahl der tatsächlich aktiven Verkäufer, obwohl Windhorst behauptet: „Klagen über zugesagte Mitarbeiter gibt es nicht.“ Die Reklamationsschreiben der Mittelständler sprechen eine andere Sprache. Im Detail wird die Existenz von einzelnen Mitarbeitern bestritten. Ein Manager der Firma AS schreibt:

„Weder bei meinem Besuch in Hongkong noch nach ausgiebigem Gespräch mit Ihren Verkäufern bei der Produktschulung war die Existenz von Herrn Lam zu beweisen. Herr Nan war bei meinem Besuch nicht für AS Produkte tätig, sondern mit dem Verkauf von Brauereianlagen. Trotz mehrfacher Versuche war es mir nicht möglich, Herrn Wong zu erreichen. Ihre Vorzimmerdame in Hongkong teilte mir mit, daß Herr Wong nicht mehr für Ihr Haus tätig ist.“

Die Streitigkeiten führten dazu, daß Honorare „teilweise zurückgehalten“ wurden, wie Windhorst nun selbst einräumt.

Bislang hat sich Windhorst stets erfolgreich durchs Geschäftsleben ge-

schlängelt. Hier eine Übertreibung, da ein kleiner Trick. Stets wußte der junge Mann sich geschickt in Szene zu setzen.

Stolz trägt er die Symbole der Erfolgreichen zur Schau: Vor der Tür parkt der große Mercedes, in Hongkong läßt er sich gern in einem pompösen Appartement des Central Plaza fotografieren, Anzüge des Designers Armani gehören für ihn zur Grundausstattung.

Jedem erzählt Windhorst, daß sein Büro in Hongkong 40 000 Mark im Monat kostet, und Besucher bittet er zuweilen ans Fenster im 43. Stock des Hongkonger Central Plaza: „Da unten“, sagt er und zeigt mit dem Finger auf einen wenig repräsentativen Bau, „da sitzt VW.“

Genauso perfekt beherrscht er den Habitus des bescheidenen Aufstiegers. Zu Hause in Rahden wohnt er noch immer bei den Eltern unterm Dach, hört Hardrock, ißt bei McDonald's, sein Lieblingsgetränk sei Bier mit Cola. Und die richtige Freundin habe er noch nicht gefunden.

Die Doppelrolle faszinierte viele – und vielleicht am stärksten ihn selbst. Der Stolz über das Erreichte näherte sich zuweilen dem Größenwahn. Den Vergleich mit Microsoft-Chef Bill Gates lehnte er ab, weil der Amerikaner „mit 16 noch keine Firma hatte“.

In seinen Plaudereien mit den Medien („Mein Konzern lebt stark von der Öffentlichkeit“) übertraf er sich immer wieder selbst, da ein Superlativ, hier eine neue strategische Partnerschaft, und fast immer waren die Worte schneller als die Taten.

Vor kurzem sei er in den Ölhandel eingestiegen, erzählte Windhorst der *Zeit*. Er habe erkannt, daß die aufstrebende chinesische Schwerindustrie einen großen Bedarf an Schmierstoffen habe.

Aber leider sei kaum ein Ölhändler vor Ort – also mußte einer wie Windhorst ran. Der Jungunternehmer habe, so berichtete *Time*, die Windhorst Oil GmbH gegründet mit „Esso als strategischem Partner“.

Esso-Sprecher Rudolf Eich kann darüber nur lachen. Der Konzern war schon im Chinageschäft, bevor Lars Windhorst auf die Welt kam. Der Mineralölmulti pflegt zwar tatsächlich eine Geschäftsverbindung mit dem Senkrechtstarter aus Ostwestfalen, aber die fällt deutlich bescheidener aus: Windhorst ist einer von 120 selbständigen Esso-Vertretern für Schmierstoffe in Deutschland.

Windhorst windet sich, will nun die Vertreter Tätigkeit in Deutschland als „strategisches Joint-venture zwischen Esso-Wittemöller und Windhorst“ verstanden wissen. Wittemöller aus Lübbecke handelt mit Kohle und Öl in Ostwestfalen. Die behaupteten Auslands-

aktivitäten für Esso kann Windhorst zwar nicht belegen. „Aber“, so der Jungunternehmer trotzig, „die Option zur Ausweitung auf andere Länder besteht.“

Mit der Unternehmensgruppe Media Markt und Saturn Holding, Deutschlands größtem Elektronikändler, habe er eine Vereinbarung über die Vermarktung des Windhorst PC getroffen, tönte er im vergangenen Jahr. „Media Markt wird die komplette Markteinführung des Windhorst Computers bundesweit mit sehr großer PR-Unterstützung vornehmen und damit die Grundlage für einen schon am Anfang hohen Marktanteil und den Aufbau der Marke Windhorst schaffen“, heißt es in einem Firmenprospekt vom August vergangenen Jahres.

Mit der Realität hat die Ankündigung wenig zu tun. Media-Markt-Manager haben mit Windhorst über die Entwicklung eines benutzerfreundlichen und preiswerten PC geplaudert, doch zum Vertragsabschluß kam es nicht. Man habe sich, räumt Windhorst heute widerwillig ein, „aufgrund von Problemen bei der Preis- und Mengenvergabe durch Media-Markt“ nicht einigen können.



Bauschild für Windhorst-Neubau
Mehr Worte als Taten



Windhorst-Zentrale in Rahden: Stolz auf das Erreichte

Immer neue Details über die Aktivitäten von Windhorst tauchen auf wundersame Weise in den Medien auf. Vobis, Deutschlands größter Computerhändler, schrieb das *Wall Street Journal*, wolle einen Anteil an seinem asiatischen Computergeschäft übernehmen.

Zwar haben Vobis-Manager schon mal mit dem Jungunternehmer gesprochen. Allerdings: Eine Beteiligung, so das Unternehmen, stand nie zur Debatte. Windhorst bestätigt das und verteidigt sich: „Wir haben gegenüber dem *Wall Street Journal* derartige Äußerungen nicht gemacht.“

Großspurig hatte Windhorst allerdings eine Kooperation mit Porsche der Öffentlichkeit mitgeteilt. „Die Windhorst Far East Services, die als Agent in China für deutsche Unternehmen tätig ist, soll nun auch der Firma Porsche weitere Türen öffnen und neue Wege in China ebnen“, verkündete Lars Windhorst am 13. Juni vergangenen Jahres. Und wieder war alles ein bißchen anders.

Tatsächlich marschierte Windhorst bei einer Besichtigungstour des chinesischen Botschafters im Porsche-Entwicklungszentrum Weissach mit. Dabei bot er Porsche-Chef Wendelin Wiedeking an, für die Sportwagenfirma in China aktiv zu werden.

Doch der lehnte dankend ab. Als Windhorst am nächsten Tag dennoch seine Pressemitteilung verschickte, dementierte Porsche-Sprecher Anton Hunger nüchtern: „Diese Information ist absolut unwahr.“

In Deutschland geht das angesehene Bankhaus Sal. Oppenheim, einer der Windhorst-Partner, bereits auf Distanz. Das vornehme Kreditinstitut sollte Windhorst mit einem Fonds Risikokapital zuführen. „Das war eine Idee von Herrn Windhorst“, sagt Walter Damm, Generalbevollmächtigter von Sal. Oppenheim.

Inzwischen sehe die Bank, so Damm gegenüber dem SPIEGEL, das Projekt „sehr kritisch“. Sal. Oppenheim werde vermutlich keinen Fonds auflegen, der Windhorst mit frischem Geld versorgt.

Dabei könnte der Aufsteiger zusätzliches Geld gut gebrauchen. Die Kasse scheint alles andere als prall gefüllt. Erst kürzlich hat seine Hongkonger Windhorst Far East Services Ltd. die Telefonrechnung nicht pünktlich bezahlt. Am 12. März dieses Jahres war eine Mahnung der Hongkong Telecom fällig. „Wir können uns das nicht vorstellen“, entgegnet Windhorst dem SPIEGEL. Und in der Tat ist der Firmenchef nicht für jede Nachlässigkeit seiner Mitarbeiter verantwortlich.

Doch auch die Leasingraten für den Firmen-Daimler wurden nicht regelmäßig bedient.



G. GIRARD / CONTACT / FOCUS

Windhorst in Hongkong: „Das deutsche Wunderkind des Business“

Dreimal mußte die Zahlung bei der Far East Services angemahnt werden, einmal am 26. Februar dieses Jahres, dann erneut im März und im April. Schuld sei das „interne Prozedere“ der Leasingfirma gewesen, die ihr Abbuchungssystem geändert habe, sagt Windhorst nun.

Umsätze und Mitarbeiterzahlen fallen bei Windhorst stets üppig aus. 180 Millionen Mark will der Firmengründer im vergangenen Jahr umgesetzt haben, 1996 sollen es schon 250 bis 300 Millionen Mark sein.

Doch Geschäftsberichte hat der Firmenchef bisher nicht veröffentlicht. Windhorsts Begründung: Derzeit schreibe ihn die Boulevardpresse dauernd zum Jungmillionär hoch, und „das will ich noch nicht mit Zahlen untermauern“. In „absehbarer Zeit“ sei es so weit.

Unklarheit herrscht vor allem über die tatsächliche Zahl der Windhorst-Mitarbeiter. Über 200 stehen auf den Gehaltslisten der diversen Windhorst-Firmen, schrieb im April dieses Jahres der *Playboy*. 270 seien es, notierte im gleichen Monat das *Handelsblatt*. Von 260 Mitarbeitern weiß *Focus* zu berichten.

Windhorst selbst gibt neuerdings 360 Beschäftigte an und bietet auch für die drastischen Differenzen eine Erklärung. Bei seiner wundersamen Stellenvermehrung hat er einfach „die Mitarbeiter in Joint-venture-Firmen und Beteiligungen in China mit erfaßt“ – eine ganz und gar unübliche Zählweise.

So kann Windhorst nicht weiterwirtschaften. Wenn der Firmenchef keine neuen Geldgeber findet, wird sein 190 Millionen Mark teures Superhochhaus in Ho-Tschi-Minh-Stadt, dem früheren Saigon, für immer ein Architektenmodell bleiben. Der von ihm so genannte Windhorst-Tower, „den wir Mitte des Jahres beginnen werden“, so Windhorst im März, sollte sein Vorzeigeprojekt werden.

Dieses Hochhaus, geplant mit 55 Stockwerken, besitze für ihn „oberste Priorität“. Doch eine Baugenehmigung

**Der junge Mann
spürte Rückenwind –
und hob ab**

fehlt und wohl auch das nötige Geld. Bislang hat vor allem sein deutscher Partner, der Bauunternehmer Ferdinand Probst aus dem westfälischen Oelde, große Summen investiert, jener Mann, der in Bochum die Starlight-Halle baute. Zehn Millionen Mark steckte er in das Tower-Projekt.

Windhorst selbst scheint klamm – oder er ist schlampig. Selbst die große Anzeigentafel in Ho-Tschi-Minh-Stadt, mit der er für seinen Tower publicityträchtig Reklame machte, wurde nicht pünktlich bezahlt. Am 8. April war eine Mahnung fällig „für die 2. Rate“. Mittlerweile, versichert das Unternehmen, sei alles bezahlt.

Stets hat Windhorst mit fremdem Geld gearbeitet und daraus zielstrebig sein Geschäftsprinzip entwickelt: Bei den Lieferanten, so rühmt er sich, konnte er Zahlungsfristen von vier bis sechs Wochen herauschlagen: „Da ich die Ware binnen zweier Wochen verkaufte, hatte ich von Runde zu Runde immer mehr Geld in der Kasse, konnte also einen schönen Kapitalkreislauf in Gang setzen.“

Seine PR-Talente kamen ihm dabei zugute. Ohne die Begabung, Menschen für sich einzunehmen, wäre Windhorst ein Import-Export-Händler ohne jedes öffentliche Interesse geblieben. Sein schöner Geldkreislauf wäre womöglich längst gekappt.

Doch Windhorst ist ein Selbstdarsteller von hoher Überzeugungskraft. Nach einer Rede vor der Industrie- und Handelskammer in Bonn erntete er von den mehr als 400 Teilnehmern, wie sich einer erinnert, „standing ovations“.

Aus dem Stegreif kann das Wirtschaftswunderkind über asiatische Märkte und unternehmerische Verantwortung referieren, keine Nervosität kommt auf, wenn er vor Spitzenpolitikern eine Ansprache hält. „Wichtig ist die Routine“, erklärt er sein Talent.

Früh knüpfte er ein Beziehungsgeflecht, das er mit dem chinesischen Wort „Guanxi“ umschreibt. Das bedeute, erläutert er, „Beziehungen und Verbindungen in einem“. Der Jüngling verfüge, lobt die *Welt*, über „frühlingsfrische Kontakt-

freude“. So gewann der Aufsteiger sehr früh den Chinesen Mellon Zhang für eine Zusammenarbeit. In Hongkong und Rahden wird Windhorst assistiert von dem erfahrenen Rechtsanwalt Ernst-Ullrich Tschöpke, bis vor kurzem stand ihm ein Banker als Finanzchef zur Seite. Ohne diese professionellen Helfer war der Aufbau des deutsch-asiatischen Unternehmens nicht möglich gewesen, glauben viele. Windhorst hat mittlerweile auch in der Politik exzellente Beziehungen. Bei der Grundsteinlegung eines neuen Verwaltungsgebäudes in Rahden reiste aus Bonn Kanzleramtsminister Friedrich Bohl an – gewöhnlich kommt bei Investitionen dieser Größenordnung allenfalls ein Landesminister.

Offenbar mit Leichtigkeit gelangte Windhorst so auch in die Reisegruppe des Kanzlers, als der Ende vergangenen Jahres mit Spitzenleuten der deutschen Wirtschaft durch Asien tourte. Selbst skeptische Konzernchefs wie Bertelsmann-Boß Mark Wössner waren am Ende der Tour beeindruckt. „Der ist einfach schneller als andere“, lobte Reemtsma-Chef Ludger Staby.

Nehmen und Geben gehören zusammen, das hat der höfliche Junge aus Rahden schnell begriffen. So trat er denn auch als Wohltäter in Erscheinung.

Anfang des Jahres lud Windhorst als Schirmherr eines Galadiners ins Bonner Maritim. Die höchsten Repräsentanten der Bundesrepublik zierten die Gästeliste: Bundespräsident Roman Herzog, Bundestagspräsidentin Rita Süßmuth, Bundeskanzler Helmut Kohl. Der Reinerlös von 300 000 Mark ging an die ZNS-Stiftung von Kanzlergattin Hannelore Kohl.

Auf so einen hatte Deutschland gewartet. Lars Windhorst, jung und erfolgreich, verkörpert einen seltenen Unternehmertypus, einen, der zupackt und nicht jammert über Lohnkosten und Umweltstandards. Mit den feinen, aber stets biederen Herren der etablierten Konzerne hat er nicht viel gemein.

Wie von selbst geriet der Provinzunternehmer zur Lichtgestalt, überschüttet von Lob, fast erdrückt von öffentlicher Zuneigung. Ihm fehlte offenbar ein kritisches Korrektiv.

Niemand prüfte seine Zahlen, seine Ankündigungen, und auch seine vermeintlichen Geschäftskontakte blieben in der Regel un widersprochen. Der junge Mann spürte Rückenwind – und hob ab. Nur zu gern preist er sich selbst als Vorbild für andere. „Was ich mache“, sagt er, „könnten andere Jugendliche auch, wenn sie nur Interesse hätten.“ Seine Erfolgsgeschichte zeige doch, „was man heute in Deutschland noch alles erreichen kann“.

„Dämlich sind wir nicht“

Interview mit dem hessischen Regierungschef Hans Eichel (SPD) über Etatkürzungen und Konflikte mit der Bundesregierung

SPIEGEL: Herr Eichel, Sie lehnten es vorige Woche ab, auf der Ministerpräsidentenkonferenz über ein gemeinsames Sparprogramm der Länder zu reden. Wollen Sie nicht sparen?

Eichel: Das ist ein gezielt in die Welt gesetztes Mißverständnis, das Thema war nie vorgesehen für den Freitag. Kein Mißverständnis ist, daß die Länder gewaltig sparen müssen. Die SPD-Länder haben schon für das Jahressteuergesetz 1996 den Abbau von 14 Milliarden Mark Steuervergünstigungen vorgeschlagen, aber der Bund hat sich nur zu 4 Milliarden Mark durchringen können. Außerdem: Wir sparen selber in den Länderhaushalten, das muß man nicht verabreden.

SPIEGEL: Vor zwei Wochen haben die Länderfinanzministerien eine Streichliste präsentiert, die am 5. Juli verabschiedet werden sollte.

Eichel: Die Länderfinanzminister haben sich auf kein Papier verständigt. Es gab

lediglich Vorschläge aus den einzelnen Ländern auf Beamtenbene. Die waren nicht konsensfähig. Und im übrigen: Der Termin wäre doch gar nicht zu halten gewesen. Erst bei unserer letzten Konferenz hat der Kollege Edmund Stoiber aus Bayern den Weg für ein neues Übereinkommen geebnet mit seiner Erklärung, man könne auch über den Abbau von Steuersubventionen reden. Dafür haben wir uns den Herbst vorgenommen.

SPIEGEL: Das müssen aber auch einige Ministerpräsidenten mißverstanden haben. Der baden-württembergische Regierungschef Erwin Teufel sagte seine Teilnahme an der Konferenz ab, weil nicht über das Sparprogramm geredet werde.

Eichel: Das ist doch ein parteitaktisches Spiel. Der 5. Juli war nur für die Beratung der Medienstaatsverträge anberaumt. Genau an diesem Tag sollte im Bundesrat über das Sparpaket und das Jahressteuergesetz des Bundes abgestimmt werden.

Hier wird eine Legende gestrickt. Das Steuergesetz ist eine Kampfansage an Länder und Kommunen, das auch von den CDU/CSU-geführten Ländern nicht akzeptiert wird.

SPIEGEL: Oskar Lafontaine will seine Partei auf strikten Konfrontationskurs gegen die Regierung verpflichten. Fühlen Sie sich, wie Edmund Stoiber sagt, von Lafontaine am Nasenring geführt?

Eichel: Das ist bei uns etwas anders, als es vielleicht in der CSU üblich ist. Jeder von uns Sozialdemokraten hat eine Grundüberzeugung von sozialer Gerechtigkeit. Die ist beim Sparpaket der Bundesregierung so kraß verletzt, daß ich nicht mitspiele. Da braucht mich kein Parteivorsitzender am Nasenring auf die Bühne zu ziehen.

SPIEGEL: Ist der Konfliktkurs nicht gefährlich? Die SPD steht am Ende als Sparverweigerer da, der für den Schuldenberg verantwortlich ist.

Eichel: Das ist doch völlig verdreht. Bis zu den drei Landtagswahlen im März wollte die Bundesregierung die Sparprobleme im Konsens lösen. Wir Ministerpräsidenten hielten das für einen vernünftigen Ansatz.



S. HUSCH/TERZ

Hans Eichel

gehört zu den SPD-Ministerpräsidenten, die im Gefolge von Oskar Lafontaine Front gegen die Sparpolitik der Bundesregierung machen. Vorgangene Woche verschoben die SPD-Länder auch eigene Kürzungskonzepte auf den Herbst.