

Großfusion am Markt für Büroimmobilien

Frankfurt – Die Münchner Prime Office will sich mit dem größeren Konkurrenten German Acorn zusammenschließen und damit zu einem führenden börsennotierten Büroimmobilienkonzern aufsteigen. Durch die Verschmelzung werde Prime Office in eine neue Dimension vorstoßen und mehr Investoren aus dem In- und Ausland anlocken, sagte Prime-Office-Chef Claus Hermuth am Mittwoch. Eingefädelt wurde das Geschäft vom amerikanischen Finanzinvestor Oaktree, der Eigentümer von Acorn ist und mit 8,4 Prozent auch größter Aktionär von Prime Office. An der Börse kamen die Pläne gut an. Die im SDAX notierten Prime-Office-Aktien schossen um über 17 Prozent auf 3,75 Euro nach oben. Firmenchef Hermuth traut dem fusionierten Unternehmen aufgrund der steigenden Marktkapitalisierung einen Aufstieg in den Nebenwertindex MDAX zu. Zusammen sind die Immobilien von Prime Office und Acorn 2,3 Milliarden Euro wert. Für den kleineren Fusionspartner Prime Office, der mit leer stehenden Büroflächen zu kämpfen hat, wäre der Zusammenschluss ein Befreiungsschlag.

Mit zusammen 64 Bürogebäuden wäre das neue Unternehmen in allen wichtigen deutschen Metropolregionen vertreten, betonte Hermuth. Um ihren Status als börsennotierten Immobilienfonds (REIT) zu verteidigen, will die bayerische Firma in den kommenden Monaten das Hochhaus der Süddeutschen Zeitung im Osten Münchens verkaufen. REUTERS

Runners Point läuft jetzt unter Foot Locker

Frankfurt – Der deutsche Laufschuh-Spezialist Runners Point wird vom US-Sportfachhändler Foot Locker geschluckt. Die Amerikaner zahlen nach eigenen Angaben vom Mittwoch 72 Millionen Euro für die Kette mit mehr als 200 Filialen in Deutschland, Österreich, den Niederlanden und der Schweiz. Runners Point hatte seit 2005 dem Mittelstands-Investor Hannover Finanz gehört, der seine 75-Prozent-Beteiligung schon im vergangenen Jahr zum Verkauf gestellt hatte. Die Vorstände Otto Hurler und Harald Wittig hatten das Unternehmen aus Recklinghausen mit Hilfe von Hannover Finanz aus dem Handelskonzern KarstadtQuelle herausgekauft. Seither hat Runners Point den Umsatz mehr als verdoppelt, 2012 lag er bei 197 Millionen Euro. Hurler und Wittig geben ihren Anteil von 25 Prozent ebenfalls an Foot Locker ab, bleiben aber an Bord. Runners Point betreibt die meisten Läden selbst, 28 gehören Franchise-Nehmern. Foot Locker ist in 23 Ländern – auch in Deutschland – mit mehr als 3000 Sportgeschäften vertreten. REUTERS

Spieler im Sandkasten

Ein Stuttgarter Theater inszeniert das Leben des Baulöwen Jürgen Schneider. Dem gefällt das Stück

VON MAX HÄGLER

Stuttgart – Ohne Unterlass schaufeln die fünf Männer den Sand: In Taschen und Aktentaschen füllen die Banker ihn, immer gieriger. Rechts am Rand: Eine Skizzen tafel, darauf Millionenbeträge, immer höhere Kaufsummen, Verkaufsummen, Kreditsummen, bald dreistellige Millionenbeträge. Je höher die Zahlen, desto kräftiger wird geschippt und geschuffelt.

Es ist ein Sandkastenspiel, das gerade im Theaterhaus Stuttgart angelaufen ist. Eines, das so ähnlich auch passiert ist. Der aus Wuppertal stammende Schauspieler und Regisseur Christof Küster hat mit seinem Ensemble „Stuttgart 22“ einen Wirtschaftskrimi auf die Bühne gebracht: Den Aufstieg und Fall des Baulöwen Jürgen Schneider. Ende der 1980er-Jahre begann der Unternehmer mit geschönten Werten und Mieteinnahmen die Banken von seinen Bauprojekten zu überzeugen. Hunderte Häuser wurden es – bis er Mitte der 1990er Jahre Kredite in Höhe von 2,8 Milliarden Euro zusammengefasst hatte. Und alles zusammenbrach. Die Flucht nach Miami, das legendäre Polizeifoto mit seinen clownesk wirkenden Haaren, der spektakuläre Strafprozess: Jürgen Schneider ist ein eigenes Kapitel der deutschen Wirtschaftsgeschichte.

Als Schneider vor Gericht stand, fiel oft der Vergleich zu Carl Zuckmayers „Der Hauptmann von Köpenick“, diesem Schuhmacher, der als Hauptmann verkleidet mit einer Handvoll Soldaten ins Rathaus gelangte, den Bürgermeister verhaftete und die Stadtkasse raubte: Der schöne Schein der Uniform brachte dem Hauptmann von Köpenick viel Autorität ein. Genau wie der Baulöwe Schneider Autorität bei den Kreditinstituten bekam mit den großen Zahlen und seiner gewinnenden Art.

Der Regisseur setzt auf das Mittel der Dokumentation. Denn der Stoff ist so schon stark genug

Bereits in der (echten) Gerichtsverhandlung Schneiders wurde die Absurdität der Finanzwelt in einem solchen Detailreichtum deutlich, dass Regisseur Küster auf all zu große Zuspitzungen verzichten konnte. „Doktor Utz oder: Die wundersame Läuterung des Jürgen Schneider“ ist eine kurzweilige Dokumentation oder gewissermaßen eine Neuinszenierung. Eine Erzählerin führt durchs Stück; eine Stimme aus

dem Off gibt den Richter, der vor allem die eifrigsten Sandkastenspieler befragt, vor allem den von Eberhard Boeck gespielten Deutsche-Bank-Chef Hilmar Kopper: „Sie haben die Preise für plausibel gehalten?“, klingt es schneidend durch den Theatersaal. Es sind während der echten Verhandlung protokollierte Dialoge, die damals wie jetzt zeigen, dass Schneider dieses Milliardendebakel nicht alleine anrichtete, sondern wie der Hauptmann von Köpenick auf Leute traf, die sich blenden lassen wollten. Und immer wieder taucht dann auch der echte Schneider auf, im Großformat als Videoeinspielung.

Das Stück setzt weit vorn ein in seinem Leben. Jürgen Schneider trifft Claudia, die seine treue Frau wird. Er findet heraus aus dem Diktat des Vaters, der ihn kleinmachte und enterbte: In Baden-Baden kommt dann das erste eigene große Bauprojekt zustande – und schon dort schummelt er, um es zu finanzieren. Die geschätzten Mieteinnahmen wurden nach oben gedreht. Der Jubel ist groß bei den Sandkastenspielern, als das Projekt symbolisch eingeweiht wird. Und als dem Schneider auf der Bühne Zweifel kommen, wie denn das alles finanziert werden könne, da rät ihm ein Freund: „Du musst gleich ein neues Bauprojekt starten, dann bist Du aus dem Schneider.“ Aus dem Schneider! Ha.

Was wie ein mittelmäßiger Scherz klingt, liegt tatsächlich so: Wer den Schein des Erfolgs hat, der bekommt künftig, was er wünscht. Die Wünsche werden größer und bald stehen die Banken Schlange: Sparda, Commerzbank, Dresdner, Deutsche. Im echten Prozess hatte sich der echte Richter gewundert wie leichtsinnig die Bankhäuser waren. Das lässt sich mit Schaufel und Sand natürlich schön nachspielen. Dann platzt die Blase, Jürgen Schneider flüchtet und findet zu sich selbst, auch und wegen der Strafe von fast sieben Jahren. Während die Banker auf der Bühne nicht ablassen können und wie im Wahn ihre Taschen vollstopfen mit dem ewigen Sand.

„Ich bin tief bewegt“, sagt der echte Jürgen Schneider, 79, der dann am Ende der Premiere selbst unter Applaus auf die Bühne kommt. Alles sei so gelaufen, wie in dieser dreistündigen Inszenierung gezeigt – obwohl er nicht eingegriffen habe. Für einen zeitgenössischen Theatermacher ist so viel testierte Treue zum Material eigentlich eine herbe Kritik. Hier nicht.

Denn Dr. Utz – das ist schon per se guter Stoff. So lange man ganz nah dran bleibt, kann man nichts falsch machen.



Die Stuttgarter Theaterbühne (oben) als Baustelle eines Lebens: Woher kam das viele Geld, und woher das Vertrauen in das große Zocker-Spiel? Unten im Bild: Der echte Jürgen Schneider. FOTOS: DPA/VENNERBERND

Eine Party zum Vergessen

Ex-Chef Mayrhuber ist nach zähem Hin und Her doch noch in den Aufsichtsrat der Lufthansa gekommen. Also, alles klar? Nein, jetzt fangen die Probleme erst an

Frankfurt – Es soll noch ziemlich lustig zugegangen sein auf der Party. Sogar der wegen der vielen Streiks unbeliebte Vertriebschef und ex-Aufsichtsrat Frank Bsirske wurde mit einem Bier an der Bar gesichtet. Der Lufthansa-Vorstand mit Christoph Franz an der Spitze, ein guter Teil des alten und neuen Aufsichtsrats und viele Mitarbeiter hatten sich in einer Kneipe neben der großen Halle in Köln getroffen, in dem kurz zuvor eine denkwürdige Hauptversammlung zu Ende gegangen war. Sie wollten Abschied feiern von und mit Jürgen Weber, der gerade einen viel dramatischeren Abschied als Aufsichtsratsvorsitzender hinter sich hatte, als er sich das vorher erträumt hatte.

Und sie wollten wohl auch ein bisschen vergessen.

Vergessen zum Beispiel, dass der ebenfalls mitfeiernde Wolfgang Mayrhuber mit einem katastrophal schlechten Ergebnis von 63 Prozent von der Hauptversammlung in das Kontrollgremium gewählt worden war. Das Resultat war um 22 Prozentpunkte schlechter als das zweitbestes-

te, das SAP-Vorstand Werner Brandt (85 Prozent) bekommen hatte. Alle anderen Kandidaten kamen auf Ergebnisse über 90 Prozent, drei sogar auf 98 Prozent.

63 Prozent der Stimmen – das war ein katastrophales Ergebnis für den alten Boss

Es hatte im Vorfeld inhaltliche Kritik an dem ehemaligen Vorstandschef gegeben, der 2010 ausschied und nun nach der sogenannten Cooling-Off-Phase wieder ins Geschäft einsteigen wollte. Und es gab die Empfehlung der amerikanischen Berater der Institutional Shareholder Service (ISS), die von der Wahl Mayrhubers abriet, weil dieser nach ihrer Lesart noch nicht lange genug weg war von der Lufthansa und zu viele andere Mandate hält. Als sich abzeichnete, dass es eng werden könnte, verzichtete Mayrhuber am Montag morgen, nur um dann am Abend doch wieder mitzumachen. Die Quittung bekamen er und Lufthansa 24 Stunden später.

„Mayrhuber ist jetzt ganz klar vom ersten Tag an beschädigt“, sagt ein Lufthansa-Insider. Der neue Aufsichtsratschef gehe mit einer schweren Bürde ins neue Amt und müsse nun vor allem daran arbeiten, die Investoren von seinen Qualitäten zu überzeugen. Das gehe nur über Leistung. In den internen Foren und Gesprächen ist aber, so berichten Lufthansa-Mitarbeiter, viel Bestürzung festzustellen. Und es hat die Diskussion darüber begonnen, wie es so weit hatte kommen können.

Mehr als nur zwischen den Zeilen wird dabei auch Kritik laut an Weber und der Art und Weise, wie dieser die Causa Mayrhuber behandelt hat. Dass bei weitem nicht alle Mitarbeiter, Investoren und Analysten damit einverstanden waren, dass Mayrhuber den Aufsichtsratsvorsitz übernehmen würde, war seit mehr als einem Jahr klar. Nicht zuletzt deshalb sah sich Weber bei der Hauptversammlung im Jahr 2012 bemüht, klarzustellen, dass Mayrhuber trotz allem sein Kandidat sei. Damit glaubte man, die Diskussion sei beendet. Doch spätestens seit vor einigen Wochen

Mayrhuber in einem anonymen Schreiben, das an die Frankfurter Allgemeine Zeitung und die Süddeutsche Zeitung verschickt wurde, schwere Fehler in seiner Amtszeit als Vorstandsvorsitzender vorgeworfen wurden, war klar, dass das Thema weiter köchelt. Weber hatte das Schreiben als feigen Angriff aus dem Hinterhalt abgetan und sich nicht weiter damit befasst.

Der Neue sei jetzt gleich vom ersten Tag an beschädigt, sagen Konzerninsider

Mehrere Lufthansaer betonen, in den Treffen mit Investoren habe kein einziger Mayrhuber thematisiert. Dennoch: „Man hätte sich viel früher inhaltlich mit der Kritik befassen müssen“, sagt ein Lufthansa-Kenner.

Als das Management der Personalie am Montag dann endgültig zum Krisen-Management wurde, war es schon zu spät, noch nach Alternativen zu suchen. Lufthansa telefonierte den ganzen Tag die Investo-

ren ab und zählte Stimmen. Auf zwischen 60 und 70 Prozent kamen die Mitarbeiter in ihren Hochrechnungen nach SZ-Informationen. Mayrhuber reichte dies offenbar, um doch noch anzutreten.

Weber hatte über Jahrzehnte vor allem auf internen Nachwuchs gesetzt, wenn es galt, Führungspositionen zu besetzen. Dass er ausgerechnet bei der letzten Entscheidung dieser Art von seiner Linie abbrückte, war wohl nicht zu erwarten, zumal formale Kritik wie die von ISS in der Regel eher seinen Zorn schürt als ihn zum Einlenken zu bewegen.

Doch in den letzten Monaten ist in der Lufthansa viel über einen Kulturbruch diskutiert worden, den Franz mit seinen Reformen und Kürzungen auslöste. Für diesen Bruch gibt es nun ein konkretes Datum: Es ist der 7. Mai 2013. Spätestens seit Dienstag nämlich ist die gemüthliche, alte Lufthansa-Welt Geschichte. Und wenn in fünf Jahren ein neuer Aufsichtsratschef gewählt wird, dürfte sich die Frage stellen, ob ein interner Kandidat überhaupt noch Chancen hat. JENS FLOTTAU

Hässliches Entlein, endlich hübsch

Warum die Kaufhof-Kette auf einmal der Star beim Handelskonzern Metro ist

Düsseldorf – So weit ist es gekommen bei Deutschlands größtem Handelskonzern Metro: Die Warenhauskette Kaufhof, viele Jahre als das hässliche Entlein im Portfolio verschrien, das längst verkauft gehört hätte, ist plötzlich der Star. Die guten alten Warenhäuser gelten als Vorbild für die anderen Vertriebslinien. Ob Großhandelsmärkte (Cash & Carry), Real-Verbrauchermärkte oder der Elektronikhändler Media Saturn – alle reichen sie nicht ran an die Ertragskraft des Kaufhof. Und Metro-Chef Olaf Koch geriet beim Aktionärstreffen am Mittwoch geradezu ins Schwärmen: Der Kaufhof, so lobte er, laufe „super“. Die Ertragskraft sei spitze, die Häuser gewannen vor allem im Textilbereich rasant Marktanteile, und auch das Online-Geschäft komme langsam in Schwung. Im Internetverkauf vermutet Koch gar ein zusätzliches Umsatzpotenzial von 300 Millionen Euro.

Branchenkenner betonen, dass der Kaufhof auch deshalb erstarkt ist, weil der Konkurrent Karstadt schwächelt. Aber das Management hat auch selbst viel dafür getan, dass ihr Unternehmen heute vergleichsweise gut dasteht. Es verbannte beispielsweise Unterhaltungselektronik aus dem Sortiment. Der Verkauf von Fernsehern und Computer hatte keine Chance gegen die Konkurrenz der Konzernschwester Media Markt und Saturn. Stattdessen rückte Kaufhof noch mehr Textilien und

Accessoires auf die Etagen – das kommt vor allem bei weiblichen Kunden gut an. Für Koch ist Kaufhof ein gelungenes Beispiel, wie eine Neuausrichtung gelingen kann, wenn man nur konsequent handelt.

Mehr Lob geht nicht für die Tochter, die gerade einmal fünf Prozent zum Konzernumsatz beisteuert. Das führte bei manchen Aktionären wieder zu altbekannten Fragen. Ob die Braut vielleicht wieder einmal hübsch gemacht werden soll, damit sich ein Interessent für sie findet? Koch dagegen sagte zu einem möglichen Rückzug aus dem Warenhausgeschäft: Auf lange Sicht sei Metro der falsche Eigentümer für den Kaufhof. Ein Verkauf sei keineswegs nur eine Frage des Preises. „Auch die Perspektive muss stimmen. Wir unterstützen keine Zerschlagungsstrategie für den Kaufhof“, betonte der Metro-Chef. Aktionärvertreter sehen gerade jetzt einen guten Zeitpunkt zur Veräußerung. „Mit 4,1 Prozent ist die operative Marge so gut wie seit zehn Jahren nicht mehr, die Zeit wäre damit reif für den Verkauf“, sagte Portfoliomanager Ingo Speich von der Fondsgesellschaft Union Investment.

Geduld ist von den Aktionären des Düsseldorf Handelsriesen auch auf anderen Feldern gefragt. Bei Real beispielsweise, wo es Koch zufolge noch „dauern wird, bis die angestrebte Umsatzrendite von 1,5 bis zwei Prozent erreicht ist“. Oder beim Cash

& Carry-Geschäft in Deutschland, wo die Marktmanager auf Altwarenbeständen von mehreren hundert Millionen Euro sitzen und derzeit zum x-ten Mal in den vergangenen Jahren das Sortiment neu mixen. Konkrete Zeitangaben vermied Koch.

Das vergangene Jahr hatte den Anteilseignern einiges aberlangt: Gewinnwarnung, Dividendenkürzung, Kursverfall und dann im September auch noch der Rausschmiss aus der Börsen-Bundesliga Dax. Kaum ein Redner lastete dieses Dilemma dem Vorstandschef persönlich an. Vielmehr lobten sie die Entschlossenheit, mit der er die von seinen Vorgängern geerbten Probleme angehe. Koch führt den Konzern seit Januar 2012, saß zuvor allerdings einige Jahre als Finanzchef mit im Vorstand.

Große Sorgen bereitet den Aktionären, dass der seit langem schwelende Machtkampf zwischen Metro und Media-Saturn-Minderheitsgesellschaft Erich Kellerhals den Elektronikhändler lähmen könnte. Der Mitgründer besitzt ein Vetorecht und kann wichtige Entscheidungen blockieren. Beide Parteien kommunizieren inzwischen nur noch über Anwälte; ihr Streit hat schon mehrere Gerichte beschäftigt. „Durchschlagen Sie endlich den gordischen Knoten“, forderte Jella Benner-Heinacher von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) Koch auf. STEFAN WEBER

Neue Impulse. Neue Perspektiven.
Wissensforum 2013
Vorträge, die Sie inspirieren werden.
Weitere Infos & Buchung:
www.sz-wissensforum.de
Seien Sie anspruchsvoll.
Süddeutsche Zeitung
Frieder Gamm
Verhandlungsexperte,
Business-Speaker
Verhandlungen
gewinnt man im Kopf
14.05.2013, 19.15 Uhr
Was sind die größten Verhandlungsünden?
Wie geht man mit schwierigen Verhandlungspartnern um? Frieder Gamm analysiert und interpretiert konkrete Situationen und erklärt u.a. anhand von Filmausschnitten die wichtigsten Bausteine für erfolgreiche Verhandlungen: Menschenkenntnis und Strategieauswahl.

Spezial: Derivate & Zertifikate
Themen
Egal, ob die Kurse fallen oder steigen, wer in Zertifikate investiert, kann von jeder Entwicklung profitieren. Aber wie schätzt man Produkte und Märkte richtig ein? Die Auswahl an Anlageklassen ist riesig, und was bis vor einigen Jahren den Profis vorbehalten war, ist inzwischen für Kleinanleger zugänglich. Auch wenn Verbände und Experten um Sparer bemüht sind und mit Information aufwarten, bleiben Derivate und Zertifikate für viele ein Buch mit sieben Siegeln. Die SZ will etwas Licht ins Dunkel bringen und holt bei Fachleuten Tipps ein.
Woher geht der Markt? Die Aktienkurse steigen, ebenso die Immobilienpreise, die Preise für Edelmetalle und Rohstoffe. Und wie geht es in Deutschland weiter? Wie wird sich die EU-Krise auf die Konjunktur auswirken, wo entstehen Blasen? Kommt nach der Bundestagswahl das böse Erwachen? Konjunktur- und Marktforscher und ihre Vorhersagen.
Alles chinesisch? Wie kompliziert sind die Finanzprodukte wirklich? Einer Umfrage zufolge halten die meisten Anleger Riester-Rente und Discount-Zertifikate für besonders komplex. Leichter zu verstehen sind offenbar Aktienfonds, Kapitallebensversicherungen und Bausparverträge. Ein Expertengespräch darüber, wie komplex welche Produktgruppe ist, und ob komplex auch risikoreicher bedeutet.
Termine
Erscheinungstermin: 6. Juni 2013
Anzeigenschluss: 23. Mai 2013
(Änderungen vorbehalten)
Kontakt
Süddeutsche Zeitung
Anzeigenverkauf Sonderthemen
Telefon (089) 21 83-5 83
Telefax (089) 21 83-82 16
sonderthemen@sueddeutsche.de
www.sz-sonderthemen.de
Seien Sie anspruchsvoll.
Süddeutsche Zeitung
Verkäufe Sonstiges
CL Endspiel BVB-FCB
Champions League Finale London! BVB-FCB Sitzplatzkarten Kategorie 1 zu verkaufen! Je 2 Stück ab 4999,00 €.
Kontakt: satrinxa@hotmail.de
Beteiligungen/Geldmarkt
Veranstaltungen
Endlich Zinsen Supercashfund
email:lifters1959@gmail.com
0176/67866389
Verschiedenes
Sie ziehen aus. App. Whg. Haus wird frei, wir werd. gerne ihr Nachmieter 0171/8004882
Ein Lachen schenken
KlinikClowns
KlinikClowns e.V.
Infos: Telefon 081 61/4 18 05
www.klinikclowns.de
Spendenkonto 45900
Freisinger Bank eG, BLZ 701 696 14
Kaltenberger Ritterturnier
13.-28. Juli 2013
Tickets:
www.ritterturnier.de
01805 - 11 33 13 (14 - 42 ct/min)