

Entscheidung über Prokon in Hamburg

Am Donnerstag haben Anleger der insolventen Windenergiefirma das Wort. Genossenschaftsmodell ist Favorit. Aber auch Verkauf an EnBW ist denkbar

STEFFEN PREISSLER

HAMBURG :: Offensichtlich ging es den Anlegern der insolventen Windenergiefirma Prokon wohl doch nicht nur um Geld und hohe Zinsen. Fast jeder zweite fühlt sich mit dem gescheiterten Windenergieproduzenten noch eng verbunden. Wenige Tage vor dem Gläubigertreffen in Hamburg in einem der größten Insolvenzverfahren der deutschen Wirtschaftsgeschichte haben knapp die Hälfte der Anleger für die Fortführung des Unternehmens in einer Genossenschaft votiert.

Wenn das Genossenschaftsmodell unter den Anlegern eine Mehrheit findet, ist der Sieg noch nicht sicher.
Rainer Doemen,
Freunde von Prokon

Von den insgesamt 75.000 geschädigten Anlegern haben bisher 36.000 eine Zustimmungserklärung für das Genossenschaftsmodell abgegeben. Nach Informationen des Abendblatts stehen hinter diesen Anlegern auch mindestens 705 Millionen Euro Kapital. Damit ist die wichtigste Hürde genommen, damit am 2. Juli in der Hamburger Messehalle B5/B6 die Gläubiger über das Genossenschaftsmodell überhaupt abstimmen können. Auch das für eine Genossenschaft notwendige Eigenkapital dürfte damit zusammengekommen sein. „Wir sind vorsichtig optimistisch“, sagt Rainer Doemen, Sprecher der Freunde von Prokon, die hinter dem Genossenschaftsmodell stehen. „Wenn wir die Hürde von 40.000 Befürwortern genommen haben, dann bin ich noch optimistischer.“ Diese Hoffnung ist nicht unbegründet. Denn wegen des Poststreiks hat der Hamburger Insolvenzverwalter



Insolvenzverwalter Dietmar Penzlin (links) mit Firmengründer Carsten Rodbertus bei der Verkündung der Insolvenz 2014 dpa

Dietmar Penzlin die Frist zur Abgabe der Zustimmungserklärung für das Genossenschaftsmodell bis 1. Juli (Posteingang bei Prokon oder dem Insolvenzverwalter) verlängert. Die Unterlagen können auch noch bis zum Beginn der Gläubigerversammlung in der Messehalle direkt abgegeben werden.

Prokon hatte für die Finanzierung seines Windenergiegeschäftes hochverzinsliche Genussscheine in Höhe von 1,44 Milliarden Euro vorwiegend an Kleinanleger ausgegeben. Als zu viele Anleger ihre Anteile zurückgeben wollten, geriet die Firma in Schieflage, weil

ein Teil der künftig erwarteten Gewinne vorab ausgeschüttet worden war. Prokon ging Anfang 2014 in Insolvenz.

Neben dem Genossenschaftsmodell gibt es noch das Angebot des Energiekonzerns EnBW, der den Anlegern 550 Millionen Euro in bar bietet. Damit würden die Anleger in zwei Schritten 52,2 Prozent ihres Geldes zurück bekommen und hätten mit dem Unternehmen nichts mehr zu tun.

Das Genossenschaftsmodell verspricht zwar einen Rückfluss von 57,8 Prozent des einst angelegten Geldes, allerdings nicht sofort und nicht in bar.

Den Rückfluss gibt es über Genossenschaftsanteile und eine Anleihe, die mit 3,5 Prozent verzinst wird. Mit der Beteiligung an der Genossenschaft tragen die Anleger auch ein unternehmerisches Risiko, wie von Konkurrent EnBW immer wieder hervorgehoben wird. Doemen sieht das als Chance: „Als Genossen können die Anleger langfristig von den Erträgen eines gesunden und zukunftsfähigen Unternehmens profitieren“, sagt er. Das Angebot von EnBW sei deutlich zu niedrig. Der Energiekonzern hebt dagegen seine Kompetenz und Finanzkraft her-

vor. „Der Markt verändert sich, und der Wettbewerb wird sich deutlich verschärfen“, schrieb EnBW-Chef Frank Mastiaux an die Anleger. Die Freunde von Prokon hielten mit bundesweit 30 Informationsveranstaltungen dagegen.

Welches Angebot für Anleger vorteilhafter ist, hängt auch von den persönlichen Motiven ab. „Wer den Genussschein von Prokon als reine Geldanlage betrachtet hat und von einer planbaren Rückzahlung abhängig ist, sollte nicht für die Genossenschaftslösung stimmen“, sagt Michael Herte von der Verbraucherzentrale Schleswig-Holstein. „Wer ein unternehmerisches Risiko nicht scheut und von der Zukunftsfähigkeit der neuen Prokon überzeugt ist, kann dafür stimmen.“

Auch wenn es bisher gut für die Verfechter des Genossenschaftsmodells aussieht, ist der Ausgang der Gläubigerversammlung noch offen. „Selbst wenn das Genossenschaftsmodell in der Gläubigergruppe der Anleger eine Mehrheit findet, ist der Sieg noch nicht sicher“, sagt Doemen. Auch die anderen Gläubigergruppen wie Banken, Stromkunden von Prokon oder öffentliche Institutionen stimmen über das Genossenschaftsmodell ab. Dem Vernehmen nach soll es sechs bis acht Gläubigergruppen geben. Genaue Angaben macht der Insolvenzverwalter nicht. Am Ende muss sich auch eine Mehrheit der Gläubigergruppen für das Genossenschaftsmodell entscheiden, wenn der Plan der Freunde von Prokon aufgehen soll. „Das ist ein sehr kompliziertes Verfahren“, sagt Doemen.

Zuerst wird über das Genossenschaftsmodell entschieden. Erst wenn es keine Mehrheit findet, hat das Angebot von EnBW eine Chance. Fallen bei den Gläubigern beide Vorschläge durch, bleibt nur die Zerschlagung von Prokon. Für die Anleger ist das die schlechteste Variante. Denn dann würden voraussichtlich nur 48,5 Prozent an die Anleger zurückfließen.

Tchibo verkauft Inseln bereits ab 60.000 Euro

HAMBURG :: Zu Preisen zwischen 60.000 und 999.000 Euro können Tchibo-Kunden jetzt auch Inselbesitzer werden. Der Kaffeeanbieter nimmt während eines Aktionszeitraumes zwischen dem 30. Juni und dem 3. August 2015 sieben Inseln ins Sortiment, teilt die Firma mit. Kooperationspartner für dieses Angebot ist der Hamburger Inselhändler Vladi Private Islands, zu dessen Kunden nationale und internationale Stars wie Céline Dion, Johnny Depp, Nicholas Cage, Tony Curtis oder auch Jörg Pilawa sowie Dieter Hallervorden zählen.

Bei den Preisen für die Eilande sollen die Tchibo-Kunden von einem exklusiven Rabatt von 20 Prozent auf die Maklercourtage profitieren. Die Inseln mit und ohne Wohnhaus liegen in der Nähe von Irland, Norwegen, Finnland, den USA, Französisch-Polynesien und Kanada und wurden von Tchibo und Vladi Private Islands für die Aktion ausgesucht.

Goose Island zum Beispiel, ein etwa zwei Fußballfelder großes, unbebautes Eiland nicht weit von Halifax und direkt vor der kanadischen Atlantikküste, steht für 60.000 Euro zum Verkauf. Hier kann der künftige Eigentümer ungestört baden, Boot oder Wasserski fahren, angeln, segeln, surfen – und natürlich auch ein Haus bauen. Vladi Private Islands stehe jedem Neuinsulaner auf Wunsch mit Rat und Tat zur Seite, wenn es um die Entwicklung des Eilands geht.

Tchibo macht immer wieder mit ungewöhnlichen Verkaufsaaktionen von sich reden. So hat der Hamburger Konzern mit inzwischen rund 1000 Filialen auch schon Solaranlagen, Hausboote oder Kleinflugzeuge angeboten. „Unsere Kunden erwarten, vom Tchibo-Sortiment überrascht zu werden“, begründet Unternehmens-Sprecherin Helen Rad die Kreativität des Konzerns bei seinen Angeboten neben Kaffee und Cappuccino. (mw)

Ausgabe 02/2015

metropolregion hamburg

Wirtschaft für die Menschen in der Region

Drei Städte, 17 Kreise, vier Bundesländer – eine Region | Unternehmen am Puls der Zeit

Junge Familien & Gesundheit

Besser gut beraten

Erwerbstätige junge Eltern vernachlässigen häufig ihre Gesundheit. Mit Beratung bereits während der Schwangerschaft will die DAK-Gesundheit dem Problem entgegenwirken



Speziell ausgebildete Berater der DAK unterstützen junge Familien

neben der Elternberatung noch weitere Vorteile bei der DAK-Gesundheit – etwa eine zusätzliche Zahnreinigung für Schwangere und „Willkommen Baby“, ein Vorsorge- und Betreuungsprogramm für werdende Eltern. Die Kasse bietet außerdem ein Bonusprogramm speziell für Kinder und Jugendliche an: Beim Junior-Aktivbonus können bis zum 18. Lebensjahr Punkte im Wert von 3300 Euro zusammenkommen, wenn man zur Vorsorge oder zum Sport geht. Es gibt die Kindermedizin-Hotline, bei der Kinderärzte rund um die Uhr erreichbar sind. Und: Zusätzlich zu den Standard-Untersuchungen für Kinder, U1 bis U9, übernimmt die DAK-Gesundheit die Kosten für die erweiterten Untersuchungen U10, U11 und J2. Schließlich ist die DAK-Gesundheit sogar Langzeitsieger über alle Kundengruppen im Focus Money-Test.

Die jungen Eltern Sina und Marc sind von ihrer Kasse überzeugt. „Ich habe die DAK-Gesundheit als unkompliziert und partnerschaftlich erlebt“, sagt Marc. „Deshalb haben wir unsere Tochter Leni auch dort versichert – und natürlich gleich beim Junior-Aktivbonus angemeldet.“

Als die DAK-Gesundheit im vergangenen Jahr den Krankenstand ihrer Mitglieder analysierte und mehr als 3000 Männer und Frauen im Alter von 25 bis 39 Jahren nach ihrem gesundheitlichen Befinden befragte, waren einige Ergebnisse auf den ersten Blick verblüffend. So zeigte sich, dass in Hamburg ausgerechnet die Personengruppe, die zur „Rushhour-Generation“ gehört, also berufliche Karriere und Familie in Einklang bringen muss, vergleichsweise besonders gesund ist. Das liest sich gut, berücksichtigt aber nicht, dass diese unter besonderem Stress stehende Personengruppe bereits erste Ansätze für chronische Krankheiten entwickelt. Und die können dann in späteren Lebensjahren die Gesundheit erheblich beeinträchtigen. So sind laut DAK-Gesundheit in Hamburg bereits vier

von zehn Beschäftigten der „Rushhour-Generation“ mit Rückenproblemen in Behandlung. Und fünf Prozent der 25- bis 39-jährigen Männer würden schon wegen Bluthochdruck behandelt. Insgesamt würden die Ergebnisse zeigen, dass viele Mütter und Väter im Spagat zwischen Job und Kindern Abstriche bei sich selbst machen, z. B. weniger Sport treiben und zu wenig schlafen.

Unterstützung auch nach der Geburt

Um dem entgegen zu wirken, bietet die DAK-Gesundheit jungen Paaren, die Nachwuchs erwarten, eine spezielle Elternberatung an, bei der ausgebildete Berater ihnen in der Zeit der Schwangerschaft – und auch noch danach – zur Seite stehen. Sie helfen z. B. bei der Suche nach einer Geburtsklinik und wissen, wie man Elterngeld

beantragt oder die richtige Hebamme findet. In Anspruch genommen haben die Beratung z. B. Sina und Marc aus Hamburg-Barmbek. Als klar war, dass Sina zum zweiten Mal Mutter werden würde, war zwar die Freude groß, aber es begann auch eine Zeit der Unsicherheiten. „Mir war sofort klar, dass ich für meine zweite Geburt in eine andere Klinik will – aber in welche?“, erzählt die junge Mutter. Im Laufe der neun Monate kamen dann ständig neue Fragen hinzu. „Aber zum Glück“, so Sina, „hat unsere Elternberaterin von der DAK-Gesundheit Marc und mich durch die aufregenden Wochen begleitet und uns ganz praktisch unterstützt.“

Nicht nur deshalb hat das Magazin Focus Money die DAK-Gesundheit zur besten Krankenkasse für Familien gekürt (Ausgabe 21/15). Denn junge Familien genießen

Vorausschauen. Mit starken Leistungen.

**Von A wie Arzttermin-Service
über E wie Elternberatung bis
Z wie Zweitmeinung.**

DFSI
Deutsches Finanzinstitut
IM 5 JAHRESZEITRAUM
LANGZEIT-SIEGER
nach Gesamtpunkten 2011-2015
FOCUS-MONEY 21/15
BKI-Studie: Deutschlands größter Kunden-Leistungsvergleich

**Jetzt zum Langzeitsieger
wechseln: www.dak.de**

Gesundheit