

Er zog aus, um reich zu sein!

"Einst, wenn ich groß bin, werde ich reich. Ungeheuer reich!"

Der Schwur wollte nicht recht passen zu dem Knaben, der ihn ausstieß. Da stand er...schlecht sitzende Schuhe, abgetragene Hosen. Auf dem Weg zur Schule hatte er seine Anmeldung für das Klassenlager aus dem Umschlag gezogen und durchgelesen. Und da sah er es, dieses Kästchen, das seine Eltern angekreuzt hatten: "Ersuchen um eine Subvention."

Der Knabe schämte sich. Ins Klassenlager? Die Freude war ihm vergangen. Zu Hause erzählte er dem Vater von seinem Entschluß, sich ein Vermögen zu erkämpfen. Der Vater hörte ihn an und dachte nach. - Er selber war der uneheliche Sohn eines reichen Industriellen, der sich ein hübsches Mädchen als Mätresse gehalten hatte. Zu mehr als einer Coiffeurlehre hatte er allerdings nie die Chance erhalten. Das Auskommen reichte für die siebenköpfige Familie zum Leben, aber es war knapp. Zu knapp für Dinge wie ein Auto oder das Klassenlager. Er konnte seinen Sohn verstehen, den Dritten in der Reihe, der sich darüber aufregte, ständig in Kleidern und Schuhen gehen zu müssen, die schon seine zwei älteren Brüder getragen hatten. - "Mach das", sagte er zu seinem Sohn. "Ich finde es gut."

Der Knabe hieß Kurt Bühlmann. Mit 26 zog er in die Westschweiz und gründete - zusammen mit einem seiner Brüder - eine eigene Firma, mit 28 besaß er seine erste Million. Der Werbe- und Marketingfachmann hatte in der Baubranche ein Betätigungsfeld gefunden, in dem er sich bald bewegte wie ein Hecht im Karpfenteich. Zum Firmensitz der "Bühlmann frères SA" in Nyon kamen Filialen in Genf, Lausanne und Martigny im Wallis. Kurt Bühlmann hielt nicht nur die Aktienmehrheit in Händen, sondern war auch Verwaltungsratspräsident und Generaldirektor in Personalunion. Als Privatmann stieg er zusätzlich noch in Immobilienspekulationen ein und riskierte Deals in zweistelliger Millionenhöhe. Damit erzielte er nicht nur erhebliche Gewinne, sondern speiste seine Firmengruppe ununterbrochen mit neuen Bauaufträgen. Das System hatte Methode, die Kasse klingelte. Bühlmann verdiente als Promoter, als Generalunternehmer, als Bauführer und als Immobilienhändler. Sein Privatvermögen stieg. Fünf Millionen, zehn, fünfundzwanzig ...

In Nyon nannte man den neuen Bau-Tycoon hinter vorgehaltener Hand bald nur noch "le grand Bühlmann". Und der polierte unentwegt an seinem Image weiter. Seine zwei Tonnen Wasser verdrängende Yacht auf dem Genfersee mußte einem Neuntöner weichen, dieser einem Zwölftöner. Beim Bau eines neuen Firmensitzes ließ er gleich noch einen klimatisierten Weinkeller anlegen. Fassungsvermögen 100 000 Flaschen. Ausgesuchte Bordeaux-Jahrgänge von Château Lafite-Rothschild, Margaux oder Mouton-Rothschild usw. wurden palettweise eingekauft, die Rechnungen waren nicht selten sechsstellig.

Allmählich wurde es im Establishment interessant, jenen Kopf kennen zu lernen, der in fünfzehn Jahren eine 2-Mann-Bude zu einer 300-Personen-Firmengruppe hochgebracht hatte. Man lud ihn ein bis in höchste Financiers-Kreise. Für einen freundschaftlichen Golfausflug im Privathelikopter nach Monte Carlo revanchierte sich Bühlmann mit einer Weindegustation. Keiner gewöhnlichen natürlich. Inmitten seines mit schwarzem brasilianischem Granit getäfelten Degustationsraumes warteten ausgesuchte Tropfen im Wert von - 30 000 Franken.

"Jeden Tag ein neuer Kunde, ein neuer Bauplatz, ein neuer Erfolg." Mit diesem Slogan heizte Bühlmann nicht etwa Mitarbeitern hinter verschlossenen Bürotüren ein, sondern warb damit offen um Bauprojekte jeder Art und Größe. Die Konkurrenten bekamen die Härte des Newcomers empfindlich zu spüren.

1989 erließ der Bundesrat den dringlichen Bundesbeschluß gegen die Immobilienspekulation. Damit war es über Nacht verboten, Häuser weiter zu verkaufen, die nicht mindestens fünf Jahre im eigenen Besitz gewesen waren. Diese gesetzliche Regelung traf den Lebensnerv des Immobilien-

Promoters Bühlmann. Die Banken, die ihm zuletzt Bauprojekte zu über 100 Prozent finanziert hatten, schätzten bestehende Liegenschaften neu ein und korrigierten deren Werte massiv nach unten. Die Hypothekenzinsen wurden drastisch erhöht, die Bezugslimiten für bestehende Baukredite gesenkt. Bühlmann konnte seine teuren fertig gestellten Häuser nicht mehr verkaufen, und weil der Wohnungsmarkt einbrach, ließ sich der Schock auch nicht über Vermietungen auffangen. Die eigenen Baufirmen, denen die Aufträge aus Bühlmanns Promoter-Tätigkeit empfindlich zu fehlen begannen, gerieten in Zahlungsschwierigkeiten, die Zinsen liefen auf.

Während sein Firmennetz zu zerreißen begann, lernte Kurt Bühlmann einen Geschäftspartner kennen, der Land zum Bau einer Kirche gekauft hatte. Dieser Mann hieß Otto Ringli. Er klopfte nicht einfach Bibelsprüche, sondern konnte auf gezielte Fragen Bühlmanns sein wirtschaftliches Handeln mit biblischen Beispielen begründen. Das imponierte dem Tatmenschen Bühlmann. Ringli schenkte ihm eine Bibel. "Prüf, was da drin steht", sagte er. "Wenn es nicht funktioniert, dann schmeiß ich das Buch weg", antwortete der Beschenkte. "Abgemacht."

Die Schwierigkeiten, gegen die Bühlmann täglich anzukämpfen hatte, waren erdrückend geworden. Im Grunde, befand er, hatte er gar keine andere Wahl, als sich auf Gott einzulassen. Und mit der gleichen Konsequenz, mit der er seiner unternehmerischen Tätigkeit nachzugehen pflegte, zögerte er nicht lange, wurde Christ und schloß sich einer Gemeinde an. "So", dachte er, "und nun komme ich mit Gottes Hilfe aus dem Schlammassel wieder heraus, und dann wird Kohle gemacht zur Ehre des Herrn."

Die Talfahrt hielt an. Bühlmann mußte, die Faust im Sack, seine Firmen verkaufen. Und noch immer liefen Betreibungen bei ihm ein. Seine Schulden bezifferten sich schließlich auf 50 Millionen. In seiner Ehe begann es zu kriseln. Der Vater starb, unter den Brüdern machte man Kurt Bühlmanns Größenwahn für den Firmenzusammenbruch verantwortlich. Drei Bankdirektoren rieten ihm unabhängig voneinander, er solle doch Privatkonkurs anmelden, das wäre in seiner Situation das Einfachste. **Bühlmann warf die Bibel nicht fort. Irgend etwas in ihm war anders geworden - er hatte in sich eine unerklärliche Gewißheit, daß Gott ihn nicht fallen lassen würde. Anders als mancher seiner früheren Geschäftspartner blieb er kerngesund, selbstbewußt, wurde nicht depressiv, griff nicht zum Alkohol. Und er fand den Punch, zugedeckt von Schulden, eine neue Beratungsfirma zu gründen.**

Aber die Schuldenlast blieb. Eine Bank eröffnete ein Betreibungsverfahren für ein Immobiliengeschäft, in das Bühlmann mit sechs Partnern involviert war. Es bestand Solidarhaftung. Jeder der Beteiligten schwebte damit in der Gefahr einer Zwangsvollstreckung. Und die war schon nach einer Frist von zehn Tagen möglich. Bühlmann hing in dieser Sache drin mit Verbindlichkeiten in Höhe von 14 Millionen. Längst hatte er kein Geld mehr. Es gab nur eine Möglichkeit, die Zahlung aufzuschieben: Rechtsvorschlag zu erheben. Das bedeutete, auf juristischem Weg die Gültigkeit der Schulden anzugreifen. Bühlmann gefiel dieser Ausweg nicht. Wie sollte er eine finanzielle Verschuldung bestreiten, die er offensichtlich eingegangen war?

Eine Nacht verbrachte er im Leichtschlaf, am Morgen hatte er die Gewißheit erlangt, daß er keinen Rechtsvorschlag erheben sollte. Prompt kam die Einladung zu einem Vizedirektor der Bank. Bühlmann ging hin, ein mulmiges Gefühl im Magen. "Sie haben als Einziger von sieben Geschäftspartnern in dieser Sache keinen Rechtsvorschlag erhoben", begann der Vizedirektor, "warum nicht?" Bühlmann fing an zu erklären, er sei keineswegs übergeschnappt. Er wisse wohl, daß er sich damit der Bank in die Hände gebe. Aber er hätte durch alle Schwierigkeiten hindurch zurück zu Gott gefunden. Er könne es weder mit seinem Gewissen noch mit seinem Glauben vereinbaren, eine finanzielle Schuld abzustreiten, von der er selber genau wisse, daß sie zu Recht bestehe. Der Mann sah ihn an: "Sie sind in meinem ganzen Leben der erste Immobilienspekulant, der

nicht nach Ausreden sucht. Ihre Geschäftspartner haben alle Rechtsvorschlag erhoben, Sie nicht. Deshalb werde ich Sie in dieser Sache nicht weiter behelligen. Aber Ihren Partnern setzen wir jetzt den Hebel an."

Vier Jahre vergingen. Kurt Bühlmann erhielt die Vorladung auf ein Notariat. Vertreter der Bank waren anwesend, ebenso seine sechs ehemaligen Partner. Er sollte nur noch seine Unterschrift unter einige Dokumente setzen, und er wäre frei von 14 Millionen Franken Schulden.

"Das ist doch kein gutes Zeugnis", dachte er bei sich. "Sie sollen zahlen, und ich, der Christ, ich komme ungeschoren weg." Und er weigerte sich, die Dokumente zu unterschreiben. "Nun mach schon", sagten ihm sogar seine Partner, "die Sache ist für uns absolut okay." Beim anschließenden gemeinsamen Essen kam es heraus: Die Bank hatte ein Arrangement gefunden, das sämtliche sechs Partner nicht benachteiligte und Bühlmann trotzdem aus seinen Verpflichtungen entließ.

"Gottes Planung funktioniert, aber anders, als ich zuerst dachte", sagt Kurt Bühlmann. Noch heute, zehn Jahre nach der Immobilienkrise, ist sein Schuldenabbau nicht zu Ende. "Ich habe Gott oft gefragt, warum das so lange dauert. Aber ich kann ihn gut verstehen. Wenn ich nach ein, zwei Jahren wieder hochgekommen wäre, dann hätten alle gesagt: "Seht! Le grand Bühlmann! Der Wahnsinnskerl hat's wieder einmal geschafft." Sollte ich nach all diesen Jahren ein Comeback erleben - und ich glaube, es kommt noch so weit -, dann wird es jedem klar sein, daß eine größere Macht im Spiel gewesen ist als ein Kurt Bühlmann."

Kurt Bühlmann