

BANKEN

MÜNEMANN

Der Revolver (siehe Titelbild)

Die Spitzenorganisation der westdeutschen Hochfinanz — der Bundesverband des privaten Bankgewerbes, dem Kanzler Adenauers lieber Freund Dr. h. c. Robert Pierdmenges präsidiert — beschäftigte vor kurzem Wirtschaftsführer und Parteipolitiker mit der Behauptung, die Währung der Bundesrepublik werde unterminiert. Die Verbandsgeschäftsführung lancierte diese Alarmnachricht, nachdem sie von mehreren großen Kredit-Transaktionen erfahren hatte, die nicht in das bankenübliche Schema passen.

Als an Rhein und Ruhr die Kohlenhalden überquollen, hatte sich zum Beispiel die bundeseigene Montangesellschaft Hibernia 50 Millionen Mark Kredit beschafft, den die Gesellschaft erst ab 1969 in 25 Jahresraten zurückzahlen braucht. Diese Millionen stammten nicht von ihrer Hausbank — der Westfalenbank in Bochum —, vielmehr floß der Geldstrom der Hibernia durch einen Kanal zu, den die konzessionierten Bankiers schon seit Jahren zuschütten wollen. Er führt über mehrere Schleusenkammern an den Geldinstituten und der amtlichen Bankenaufsicht vorbei und verbindet die größten Kapitalsammelstellen — die Versicherungen und Sparkassen — mit den größten Kreditverbrauchern, den Industriekonzernen.

Das Geld wird von einem 51jährigen Mann dirigiert, der sich rühmt, im vergangenen Jahr 3,58 Milliarden Mark — vorwiegend neue Kredite für die Industriekunden, aber auch Rückzahlungsquoten — bei seinen Geldgebern und Geldnehmern umgeschlagen zu haben. Der Organisator dieses Geldverkehrs ist Westdeutschlands berühmtester Finanzmakler, Rudolf Münemann, der sich den anspruchsvollen Titel „Industriefinanzier“ zulegte, seit die größten Industrieunternehmen bei ihm — wie Münemann es nennt — „finanzielle Maßanzüge“ bestellen.

Der Makler renommiert gern mit seinem Talent, den Kunden besser als jede Bank „Kreditsysteme nach Maß“ zu liefern: „Ich bin der Mann, der die Maßanzüge macht. Man braucht mir nur zu sagen, welches Modell. Ich mache Einreihler, Zweireihler und, wenn es sein muß, auch Fräcke. Bitte sehr, meine Herren.“

Unter den erstrangigen Großfirmen, die er in den letzten Jahren bediente, waren zum Beispiel

- ▷ die Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH (50 Millionen Mark),
- ▷ die Monopol-Bergwerksgesellschaft in Kamen (35 Millionen Mark),
- ▷ die belgische Treibstoffgesellschaft Petrofina (41 Millionen Mark) und
- ▷ der Düsseldorfer Stahlkonzern Mannesmann AG (40 Millionen Mark).

Aber auch Warenhausbesitzer wie Helmut Horten (Defaka- und Merkur-Kaufhäuser) sowie der Bremer Aktiengroßhändler Hermann D. Krages und der Industriegigant Friedrich Flick sind Stammkunden in dem Geschäftsatelier, das der Makler in der Münchner Villenstraße über der Klause, nahe am Tierpark Hellabrunn, eingerichtet hat.

Dieses harmonische Zusammenspiel des Maklers mit den Industriefürsten erzeugte in den Zentralen der Hochfinanz das Unlustgefühl, ihr Einfluß auf die Aktien-

gesellschaften (in deren Aufsichtsräten Großbanken-Vertreter thronen) könne angekratzt werden. Um Münemann wallten plötzlich Gerüchte, er sei ein Freibeuter des Geldmarktes, vor dem sich jeder anständige Mensch hüten müsse.

Der Präsident des Deutschen Sparkassenverbandes und Chef der Rheinischen Girozentrale, Fritz Butschkau, nennt den Münchner Makler, dessen Habitus leicht levantinisch wirkt, ungeniert einen modernen Cagliostro*.

Münemann trifft dieses Wort wie ein Peitschenschlag: „Jetzt werde ich auch noch der schwarzen Kunst bezichtigt. Wenn wir im Mittelalter wären, würde man mich auf einem Scheiterhaufen verbrennen.“

ihre Schaffhürden eingebrochen bin und ihre Schafe schere.“

Vor einigen Wochen erfuhr Münemann von einem seiner wenigen Bankfreunde, daß die Geheimdiplomaten der Hochfinanz eine neue Aktion gegen ihn eingeleitet haben, die seine Finanzierungspraxis an der Wurzel treffen soll. Münemann: „Jetzt haben die Abse den Boykott gegen mich ausgerufen. Sie streuten das Gerücht aus, ich sei ein Währungsschädling, um im gleichen Atemzug von allen Banken zu verlangen: ‚Nehmt keine Schuldscheine mehr von Münemann und seinen Leuten an.‘“

Aus der Vermittlung von Schuldschein-darlehen der verschiedensten Variationen



Industrie-Finanzier Münemann am Auto-Telephon im Cadillac: „Aus kurz mach' lang“

Die Abneigung des Sparkassenpräsidenten gegen den Makler wird nur noch von der des Finanzstars der Deutschen Bank, Hermann Josef Abs, übertroffen, von dem Münemann aufbrausend behauptet: „Dieser Ritter vom Heiligen Grabe ist mein schärfster Gegner. Ich habe es schwarz auf weiß, daß er die Parole ausgab: ‚Mit Münemann macht man keine Geschäfte.‘ Damit will er alle meine Kunden abschrecken. Die Großbankiers sind böse, weil ich in

* Der italienische Abenteurer Giuseppe Balsamo, der sich Graf von Cagliostro nannte, war ein berühmter Scharlatan, der vorgab, Gold machen zu können. Er wurde zum Tode verurteilt, begnadigt und starb 1795 im Kerker.

bezieht der Großmakler seit 30 Jahren seine Einnahmen. Er hat sich dabei durch Zinsgewinne und Provisionen ein Vermögen ermakelt, das seine Freunde auf rund 25 Millionen Mark schätzen.

Jahrelang genoß Münemann hinter der hohen Gartenmauer, die er um sein Münchner Geschäftsgrundstück ziehen ließ („Ich wollte eigentlich im Verborgenen blühen“), stillvergnügt den Ruhm, den Schuldschein zu einem fungiblen Telephonpapier gemacht zu haben. Als Telephonpapier werden Effekten bezeichnet, die außerhalb der Börse auf telephonisches Angebot gekauft werden. Schuldscheine sind privatrechtliche

Schuldversprechen, die vor Münemanns Eintritt in die Maklerlaufbahn als Finanzierungsmittel der Wirtschaft noch keine Rolle spielten. Sie dienten vorwiegend privaten Gläubigern als Quittung für ausgeliehenes Geld, die ihren Rechtsanspruch auf fristgerechte Rückzahlung und Verzinsung beurkundete.

Mit dem Schein, auf dem schon Shylock bestand, manipulierten die Krämer des ambulanten Geldhandels, die in der bayerischen Hauptstadt hämisch als „Krawattlmacher“ bezeichnet werden, weil man ihnen unterstellt, ihren Schuldnern gelegentlich die Krawatte — mit hohen Zinsen — so stark anzuziehen, daß denen der Atem ausgeht.

Vor gut 30 Jahren war auch Rudolf Münemann noch ein kleiner Geldhändler. Er hatte sich widerwillig unter das Fußvolk der Makler begeben, nachdem sein Knabenwunsch, Rechtsanwalt zu werden, an dem Mißgeschick seines Vaters gescheitert war. Münemann senior war zunächst Einkäufer bei Tietz und Karstadt gewesen und hatte dann eine Textil-Großhandlung mit 56 Filialen in Mittel- und Norddeutschland gegründet, die durch eine Fehlspekulation im Baumwollgeschäft zusammenbrach. Erinnert sich Rudolf Münemann: „1926 ging es uns nicht besser als früher meinem Großvater, der als Arbeiter in einer Bremer Wollkammer Brot für zwölf hungrige Mäuler verdienen mußte.“

Vater August Münemann ließ seinen damals 18jährigen Sohn Rudolf für mündig erklären und bei dem Hamburger Geschäftsmann Nathan Mayer 50 000 Mark Kredit aufnehmen. Mit diesem Geld erwarb Rudolf aus der väterlichen Konkursmasse die kleinste Filiale, ein Textilgeschäft in der hannoverschen Kleinstadt Alfeld. Da ihn der Handel mit Kattun, Socken und Trikotagen wegen des mageren Umsatzes nicht befriedigte, gab er das Geschäft 1928 auf. Die letzten Waren machte er durch eine amerikanische Versteigerung zu Geld. Mit dem Resterlös — 125 Mark — zog die Familie Münemann von der Leine an die Isar und gründete am 28. August 1928 in München eine neue Firma: ein Inkasso-Büro, das später auch mit Geld handelte. Vater, Mutter und Sohn hatten sich möglichst weit vom Blickfeld des Konkurses abgesetzt und vermittelten zunächst Kleindarlehen an Rentner, die ihnen dafür ihre Rentenbezugskarten als Sicherheit verpfänden mußten.

Das Geld wurde meist von der Münchner Witwen- und Waisenkasse, einer Lebens- und Hinterbliebenen-Versicherung, zur Verfügung gestellt. Als die Beleihung der Rentner auf behördliche Schwierigkeiten stieß, zog Rudolf Münemann über Land, speziell in das Hopfengebiet Hallertau bei Ingolstadt, um dort die Bauern mit Witwen- und Waisenkassendarlehen zu versorgen.

Das gute Zusammenspiel mit dem Münchner Versicherungsunternehmen brachte den jungen Makler auf die Idee, seine Vermittlungstätigkeit auf die übrige Assekuranz auszudehnen. Er studierte die finanztechnischen Usancen der Versicherungsgesellschaften, um zu erkunden, welche Dienste er ihnen zu gemeinsamem Nutzen anbieten könnte.

Die Versicherungswirtschaft nimmt jeden Monat Hunderte von Millionen Mark an Beiträgen ein. Alle Gesellschaften sind bestrebt, diese Gelder gewinnbringend anzulegen; denn mit dem Kapitalertrag wächst auch die Leistungsfähigkeit eines Versicherungsunternehmens; es wird konkurrenzfähiger und kann seine Beitragsätze attraktiver gestalten.

Um aber die Assekuranzdirektoren nicht in Versuchung zu führen, mit den Geldern

der Versicherten etwa an der Börse zu spekulieren, hat der Gesetzgeber ihrem Gewinnstreben Grenzen gezogen. Das Versicherungsaufsichtsgesetz verpflichtet sie, ihre Einnahmen — sofern sie nicht alsbald für Leistungen ausgegeben werden müssen — mündelsicher als Deckungsreserven für später fällige Versicherten-Ansprüche anzulegen, zum Beispiel in Grundbesitz, Hypotheken und Pfandbriefen.

Jahrzehntelang war den Versicherungsgesellschaften untersagt, dividendenträchtige Industriepapiere zu kaufen. Erst seit 1952 dürfen sie ihren Deckungsstock bis zu zehn Prozent mit sogenannten Standard-Aktien auffüllen, zum Beispiel mit Werten der Grundstoffindustrie und der Versorgungsbetriebe, die keinen starken Kursschwankungen ausgesetzt sind. Mün-

Sie fanden diese Anlagemöglichkeiten sofort sympathisch, weil sie weniger Verwaltungsarbeit erfordern als die meist breit gestreuten Hypotheken, die nur über wenige tausend Mark lauten. Das Reichsaufsichtsamt stimmte dem Münemann-Plan unter der Voraussetzung zu, daß alle Darlehnsanträge auf Bonität und Sicherheit überprüft würden und das Kreditrisiko auf eine möglichst große Anzahl von Versicherungsgesellschaften verteilt werde.

Bevor der junge Makler seine Schuldscheinbrücke zwischen Versicherungen und Industrieunternehmen errichten konnte, mußte er sich mit der Macht arrangieren, die seit Jahrhunderten die Monopolstellung im Geldhandel besitzt — mit dem Bankgewerbe. Münemann brauchte für jedes der geplanten Schuldscheindarlehen, an



Großbankiers Pferdmeiges, Abs: „Mit Münemann macht man keine Geschäfte“

mann bahnte den Versicherungsunternehmen aber schon 1932 einen Umweg, auf dem sie ihre Geldreserven in die Industrie einschleusen konnten.

Schon damals zierte ein schmaler Bart seine Oberlippe, der ihn älter erscheinen ließ. In börsengrauem Habit mit silbergrauer Krawatte und schwarzem „Börsenstahlhelm“ hastete er von Versicherung zu Versicherung und suchte Anschluß bei Banken, Industriefirmen und beim Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung.

Einige Versicherungsgesellschaften und die Aufsichtsbeamten in Berlin konnte er denn auch für den Plan gewinnen, mit dem er allmählich zum Industriefinanzier aufstieg. Die Assekuranz-Unternehmen waren bereit, erstrangigen Industriefirmen langfristige Darlehen gegen Schuldscheine und angemessene Sicherheiten zur Verfügung zu stellen.

dem wegen der besseren Risikoverteilung mehrere Dutzend Versicherungsgesellschaften partizipieren sollten, ein renommiertes Kreditinstitut als Treuhänder, denn dem jungen Mann hätten die Assekuranzdirektoren wohl kaum Millionenbeträge zur Weiterleitung anvertraut.

Die Darlehnsbeträge mußten also bei einer seriösen Bank gesammelt und dann en bloc an den Schuldner weitergereicht werden, der dafür Sicherheiten (zum Beispiel Grundschuldeintrag auf Gebäude oder Fabrikanlagen) zu stellen hatte, die das Treuhandinstitut für alle Schuldscheinteilhaber verwalten sollte.

Der Plan war gut durchdacht, aber die Banken wollten nicht mitmachen. „Bei meinen ersten Besuchen in der Behrenstraße, dem Berliner Bankviertel, flog ich hochkant hinaus“, erinnert sich der Makler noch heute. Er hatte damals gerade die

Münchener Arzttochter Lucia Münck geheiratet, der er vor den Flitterwochen im jugendlichen Überschwang drei Superlative des Wohlstands in Aussicht gestellt hatte: das schönste Auto, das schönste Haus in München und den schönsten Schmuck.

Die glitzernden Blüten neuen Reichtums pflückte sich die Münefrau erst nach einer bewegten Zeit des Wartens auf das hohe kommerzielle Niveau. Der Makler-Gatte mußte häufig auf die Mitgift der Arzttochter zurückgreifen, um Verluste und Fehlschläge auszugleichen. Münemann: „Eine andere Frau schlief damals jede Nacht in meinem Bett — Frau Sorge. Oft hatte ich kein Reisegeld für die Fahrt nach Berlin. Ich bin gehämmert und gehärtet worden.“

Die Schwierigkeiten beim Start in die höhere Sphäre der Finanzmaklerei überwand Münemann erst 1936, nachdem mehrere Banken und einige Dutzend Industriefirmen zu ihm Vertrauen gefaßt hatten. Damals stieg seine Jahres-Provisionseinnahme auf eine halbe Million Mark. Davon verwendete er 110 000 Mark für den Erwerb des — nach den Vorstellungen seiner Gattin — „schönsten Münchener Hauses“, das er später zu einer repräsentativen Geschäfts- und Wohnvilla ausbaute.

„Der Bann war gebrochen, aber trotzdem überfiel mich die Angst, ich könnte das Geld durch eine Dummheit wieder verlieren“, so fabuliert der Makler heute über seinen Werdegang zum Multimillionär. „Man muß die Betondecke des ersten Stockwerks durchstoßen, dann geht es leichter nach oben.“ Münemann durchstieß diese Betondecke kurz vor dem Zweiten Weltkrieg. 1938 machte er seine erste Million, die sich dann während des Krieges vervielfachte, nachdem der Makler ein Finanzierungssystem erfunden hatte, dessentwegen ihn die Banken immer wieder angreifen und neuerdings sogar bezichtigen, er sei eine Wühlratte im Währungskeller der Bundesnotenbank.

Der Makler ging nämlich dazu über, aus „heißem Geld“ langfristige Industriekredite zu produzieren. Als „heißes Geld“ bezeichnet der Bankfachmann die Gelder, die ihm nur kurzfristig zur Verfügung gestellt werden. Der Einleger bekommt dafür auch nur einen geringen Zins.

Nach der sogenannten Goldenen Bankregel sollen Beträge in Höhe der kurzfristigen Einlagen möglichst nur als kurzfristige Kredite (bis zu sechs Monaten) ausgeliehen werden, während für zinsträchtige langfristige Kredite (mit vier und mehr Jahren Laufzeit) vorzugsweise langfristige Einlagen verwendet werden sollen. Doch solche Guthaben sind dünner gesät als das „heißes Geld“.

Deshalb halten sich die Bankiers nicht konsequent an die Goldene Regel, sondern vertrauen darauf, langfristig bewilligte Kredite durch hereinkommende kurzfristige Einlagen weiter finanzieren zu können, wenn die vorhandenen abgehoben werden. Diese Praxis wird allerdings durch das Gesetz über das Kreditwesen und die Bankenaufsichtsbehörde eingeschränkt, die seit 1931 — dem Katastrophenjahr der modernen Finanzgeschichte — den Banken strafbare Zügel anlegte.

Die Serie der Bankzusammenbrüche war damals dadurch ausgelöst worden, daß eine Anzahl großer Kreditinstitute zuviel kurzfristiges Geld in langfristigen Darlehen „vermauert“ hatte. Als sich während der Bankkrise in Österreich und nach dem Zusammenbruch des Nordwolle-Konzerns an den Bank- und Börsenplätzen Panikstimmung verbreitete und viele Geschäftsleute die Bankschalter stürmten, um ihre Konten abzuheben, mußten die größten deutschen Banken mangels flüssiger Gelder die Zahlungen einstellen.

Als erster Großbankier mußte der Generaldirektor der Darmstädter und Nationalbank, der die deutsche Hochfinanz in rund hundert Aufsichtsräten repräsentierte, seine Schalter schließen. Um das Vertrauen in die Banken wiederherzustellen, mußte der Staat mit etwa einer halben Milliarde Mark einspringen*.

Seither sind die Geschäftsbanken vorsichtiger geworden. Auch während der gegenwärtigen Geldschwemme blieb die volkstümliche Schilderung der Bankierspraxis, die Bundeskanzlerfreund und Verbandspräsident Robert Pferdenges einmal zum besten gab, ein Kölner Karnevalsulk: „Da küßt einer, der möchte gern einen Kredit — dann hör ich mir dat eso an. Und han ich dat Jeföhl, dat is ene ordentliche Mann, und dann kritt dä och dat Jeld.“



Ehepaar Münemann: Gehämmert und gehärtet

Die Banken konzentrierten ihren Geschäftsbetrieb auf „gute Debitoren“, für die sie Kontokorrent-Konten führen** und Handelswechsel diskontieren.

Im Dienste der Industrie betätigen sich vor allem die Großbanken und die mit ihnen zusammenarbeitenden Privatbanken als Emissionsinstitute: Sie beschaffen für Aktiengesellschaften Kapital und langfristige Kredite, indem sie Aktien oder festverzinsliche Teilschuldverschreibungen (Obligationen) ausgeben. Jede Emission bringt den Banken hohe Bonifikationen

* Die Dresdner Bank, die mit der Darmstädter und Nationalbank fusionierte, bekam 327 Millionen Mark, die Commerz- und Privat-Bank fast 47 Millionen und die Deutsche Bank rund 7 Millionen Mark.

** Über dieses „laufende Konto“ wickelt der Bankkunde den größten Teil seiner Geschäfte ab. Er zahlt aus dem Konto seinen Lieferanten und Gläubigern und läßt sich andererseits auf das Kontokorrent-Konto die Zahlungen seiner Kunden überweisen.

(Vergütung für die übernommenen und untergebrachten Papiere) und Schalterprovisionen ein. Außerdem verdienen die Institute noch an Börsengeschäften und an der Verwaltung der Aktien, die sie für Bankkunden in ihre Depots nehmen.

In diesem runden Geschäft, das den Bankiers großen Einfluß in den Aufsichtsräten sicherte, wurden sie gestört, als der Außen-seiter Münemann mit seinem sogenannten Revolving-System hervortrat, das seine Schuldscheindarlehen zu einem attraktiven Industriepapier machte. Der Makler transformiert das zinsbillige „heißes Geld“ durch ständiges Revolvieren (Erneuern) der kurzfristigen Kreditpartien in langfristige Kredite.

Er vermittelt beispielsweise einem Industrieunternehmen wie der Mannesmann AG einen Kredit von 40 Millionen Mark auf die Dauer von zehn Jahren. Den Betrag schuldet die Gesellschaft einer großen Zahl von Geldgebern, etwa 60 Versicherungsgesellschaften, und zwar jeweils auf die Dauer von einem Monat bis zu einem halben Jahr.

Wird ein Einzelkredit fällig, so muß er — durch Vermittlung des Maklers — entweder verlängert oder durch den Kredit eines anderen Geldgebers ersetzt werden. Der Makler verpflichtet sich, „mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes“ dafür einzustehen, daß im Falle der Kündigung stets ein anderer Kredit nachgeschoben wird, so daß der vereinbarte Gesamtbetrag zehn Jahre lang immer verfügbar bleibt.

Eine Haftung oder Garantie geht weder Münemann noch die Treuhandbank ein, die für die Verwaltung der vom Kreditkunden gestellten Sicherheit eingeschaltet wird. Münemanns Renommee hängt davon ab, daß die Kette der Geldgeber nicht abreißt. Er muß stets zur rechten Zeit neue Kreditpartien nachschieben können, was ihm bisher anstandslos gelungen ist.

Der für die Kreditgeber und -nehmer gleich reizvolle Effekt des Revolving-Systems beruht auf dem günstigen Zinsfuß. Die Geldgeber haben den Vorteil, daß ihnen für ihr kurzfristig verfügbares Geld etwa das Doppelte der banküblichen Zinsen für „heißes Geld“ gezahlt wird. Die Banken geben zur Zeit für täglich kündbares Geld nur dreiachtel Prozent Zinsen, für Ein- bis Dreimonatseinlagen 1,5 Prozent und für Drei- bis Sechsmontagselder zwei Prozent Zinsen. Münemann hingegen bietet gegenwärtig für Ein- bis Dreimonatselder, die er in langfristige Revolving-Kredite einfließen läßt, drei Prozent.

Der Kreditnehmer muß für das Revolving-Schuldscheindarlehen fünf bis sechs Prozent Zinsen zahlen, ein normaler Kontokorrent-Kredit würde den Schuldner aber 8,5 Prozent Zinsen kosten. Makler Münemann profitiert vorwiegend aus der Zinsdifferenz, die er offiziell als „Courtage“ (Vermittlungsgebühr) deklariert; in

letzter Zeit strich er von dem Zins des Kreditnehmers 1,5 bis drei Prozent ein. Da er die Schuldscheindarlehen nicht voll auszahlt, sondern wie bei Hypotheken nur zu 95 bis 98 Prozent, kassiert er auch noch die von der Kreditsumme einbehaltenen Prozente, das sogenannte Disagio.

Diese Einnahmen werden reduziert durch die Betriebskosten seiner Geldvermittlung, für die er 40 Mitarbeiter engagierte. Dazu gehören einige hochdotierte Unter-Makler, die Beziehungen zur Industrie pflegen und vor allem dafür sorgen, daß die Verbindung zu den Geldlieferanten nicht abreißt, denn von diesem engen Kontakt hängt Münemanns Geschäftserfolg ab. Er scheute sich nicht, einem seiner Kontaktspezialisten, der die Bundesanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung als kontinuierlichen Geldgeber warb, an Jahresgehalt und -provision 250 000 Mark zu zahlen. Etwa 1,6 Millionen Mark Spesen geben Münemann und seine Gehilfen jährlich aus, wenn sie, als Wüschelrutengänger über die brachliegenden Felder der Finanzwirtschaft streifen.

Sein Geldeinkauf — das Placieren der Schuldscheine nach einem genauen Plan — beginnt mit einer präzisen Marktanalyse und Mengenstatistik. Münemann: „Ich muß immer Wochen und Monate im voraus wissen, zu welchem Termin ich von jemand Geld bekommen kann.“ Die zugesagten Partien setzt er dann in seine Generaldisposition ein, in der jede Kreditlinie abgesteckt ist.

Der Makler behauptet, der simple Mechanismus der Hoteldrehtür, die man in Amerika „revolving door“ nennt, habe ihn zu seinem Revolving-System inspiriert: „Die Drehtür steht niemals offen und verhindert, daß die Gäste in der Halle etwa durch Kälte oder Zugluft belästigt werden. So brauchen auch meine ‚Gäste‘, die Kreditnehmer, niemals zu frieren.“

Um sich gegen Pannen rückzuversichern, unterhält Münemann eine Dispositionsreserve. Er läßt sich stets mehr Geld zur Verfügung stellen als er tatsächlich braucht. Für dieses Reservegeld — mitunter 30 Millionen Mark und mehr — muß er seinen Geldlieferanten ebensoviel Zinsen zahlen wie für die sofort eingesetzten Beträge. Er legt die Reserven zu befreundeten Banken und bekommt dafür nur die üblichen niedrigen Habenzinsen. „Die Rettungsboote kosten mich viel“, sagt der Makler, „aber ich will nachts ruhig schlafen.“

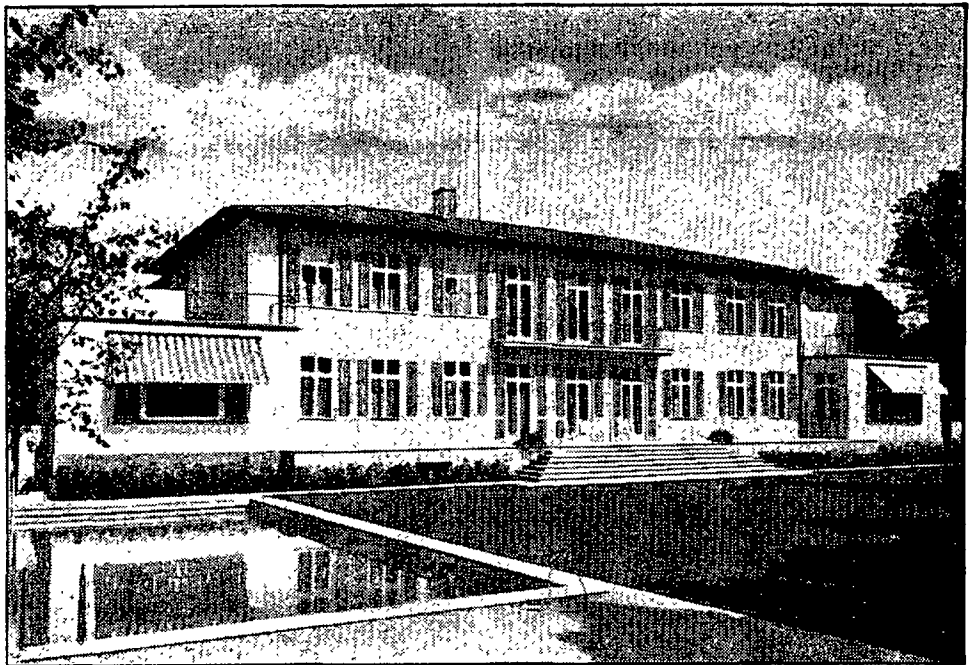
Die Vorsicht als Mutter seines Geldhandels läßt sich Münemann vom Finanzamt honorieren. Er darf nämlich in seinen Bilanzen sogenannte antizipative Passiven ausweisen; das heißt, er kann den Zins- und Disagio-Gewinn, den er aus seinen Vermittlungsgeschäften zieht, für die Laufzeit der Schuldscheindarlehen von der Besteuerung zurückstellen.

In der Ausnutzung von Steuervorteilen und mit seiner Liquiditätsreserve näherte sich Münemann den Usancen des Bankgewerbes*.

Er achtet allerdings sehr darauf, daß er nicht die Grenze zwischen dem Geschäftsbereich der Bankiers und dem freien Feld der Makler verletzt, die im Gesetz über das Kreditwesen genau festgelegt ist. Kriterien des Bankgeschäfts sind:

- ▷ Die Annahme und Abgabe von Geldbeträgen,
- ▷ die Anschaffung, Verwaltung und Veräußerung von Wertpapieren für andere und
- ▷ die Übernahme von Garantien für Dritte.

* Jede Bank muß bei der für sie zuständigen staatlichen Landeszentralbank eine zinslose Barreserve unterhalten, die etwa zehn Prozent ihrer Verpflichtungen entspricht. 30 Prozent der kurzfristigen Verbindlichkeiten sollen außerdem durch Handelswechsel oder lombardfähige Wertpapiere gedeckt sein.



Münemann-Villa mit Swimmingpool: Nach dem Bad im Cocktailldress...

Der Makler hingegen vermittelt nur Geldgeschäfte und darf für sie keine Garantien und geschäftsmäßige Haftung übernehmen, sonst würde seine Firma als Kreditinstitut gelten. Er müßte dann beim Bankenaufsichtsamt um offizielle Zulassung als Bankier nachsuchen (der Titel ist rechtlich geschützt) und die Auflagen des Kreditwesengesetzes erfüllen, das von jedem Bankier — außer persönlicher Zuverlässigkeit und Eigenkapital (zur Haftung) — „fachliche Vorbildung“ (Banklehre) verlangt.

Der finanztechnische Autodidakt Rudolf Münemann hat keine reguläre Bankausbildung genossen und besitzt keinen amtlichen Befähigungsnachweis. In säuerlichen Monologen kokettiert er oft, wenn er sich über die Finanzaristokratie geärgert hat, mit seiner eigenen Tüchtigkeit: „Ich bin ja

nur der kleine Mann von der Straße, der Makler, und nicht der großmächtige Herr Abs, der Pastorensohn. Ich habe nicht einmal das Abitur.“

Diese sarkastische Eloge kann jedoch nicht von der Tatsache ablenken, daß Münemann Multimillionär wurde, weil er kein gelernter Bankier mit amtlichem Befähigungsnachweis ist. Denn nur als Makler kann er „ständig unter Wasser schießen“; so bezeichnen die Hüter des Bankgewerbes Münemanns Zinskonkurrenz, die das wichtigste Abkommen der Banken anbohrte: das Zinskartell.

Schon vor 27 Jahren bildeten die Banken ein noch heute genehmigtes Kartell, das den Zinswettbewerb der Kreditinstitute eliminierte. Seither handeln die Bankiers mit ihren Fachverbänden und den Bankenaufsichtsämtern den Höchstsatz der Zinsen



... beglückende Gefühle: Swimmingpool-Szene im „Rosemarie“-Film

aus, die sie den Geldeinlegern zahlen wollen. Keine Bank darf die Maximalsätze der Habenzinsen überbieten.

Ebenso sind die beträchtlich höheren Soll-Zinsen, die der Bänkschuldner zahlen muß, reglementiert. Die breite Spanne zwischen Haben- und Soll-Zinsen trägt dazu bei, daß die Banken aus dem Kreditgeschäft einen Gewinn schöpfen, der es ihnen gestattet, 14- und höherprozentige Dividenden zu zahlen*.

Mit dem Revolving-System nutzt Münemann seine Libertät als Makler dazu aus, die Schranke des Zinskartells zu unterlaufen. Der Assekuranz kam Münemanns Rezept „Aus kurz mach lang“ sehr gelegen, weil der Pegelstand für kurzfristige Gelder in ihrem Kapitalsammelbecken stets sehr hoch ist. Sogar in Krisenzeiten fließen der Versicherungswirtschaft an jedem Beitragstermin neue Einnahmen zu, deren Überschüsse als wertbeständige, mündelsichere Anlagen in den Deckungsstock der Versicherungsunternehmen eingebracht werden müssen.

Bevor der Geldüberschuß so placiert ist, daß seine Anlage den gesetzlichen Vorschriften entspricht, vergehen jeweils mehrere Monate. Deshalb bleiben in der gesamten Versicherungswirtschaft 600 bis 700 Millionen Mark, an denen die einzelnen Gesellschaften bald stärker, bald schwächer partizipieren, kontinuierlich in der Schwebe.

Dieses „Schwebegeld“ war für Münemann jahrelang die Sprudelquelle seiner Revolving-Kredite, aus der er während des Zweiten Weltkriegs Kapital für die Rüstungsindustrie schöpfte. Dem Flugzeugkonstrukteur Professor Willy Messerschmitt machte er sich dadurch so unentbehrlich, daß Messerschmitt ihn vom Wehrdienst freistellen ließ und zum Generalbevollmächtigten seiner Konzern-Finanzverwaltung ernannte. Münemann: „Ich verfügte mit meiner Unterschrift über sämtliche Bankkonten des Konzerns und verschaffte dem Professor 150 Millionen Mark.“

Auch andere Industriefirmen bestellten darauf bei Münemann Kredite, was die führenden Bankiers so in Harnisch brachte, daß sie den Revolver beim Reichsaufsichtsammt für das Kreditwesen anschwärzten. Auf Veranlassung der Reichsbank wurde er vor ein finanz- und wirtschaftspolitisches Schiedsgericht geladen, das zugunsten Münemanns entschied: Revolvieren ist erlaubt.

Nach Kriegsende wurde Münemann wie eine richtige Wehrwirtschaftsgröße in das Internierungslager Frankfurt am Main eingeliefert; die amerikanischen Ausfrager bezichtigten ihn, Messerschmitt-Gelder in die Schweiz transferiert zu haben. Münemann wußte von keinem Geheimkonto. Er versuchte den Amerikanern auch auszureden, daß er ein Nazi-Rüstungsfinanzier gewesen sei: „Ich wollte nur verhindern, daß mir die Russen ins Haus kommen.“

An Stelle der Sowjets okkupierten die militärischen Repräsentanten der größten Kapitalmacht der Welt Münemanns Millionärsvilla sieben Jahre lang. Der Hausherr etablierte sich derweil im Verwaltungsgebäude einer Messerschmitt-Tochtergesellschaft an Münchens Tölzer Straße. Das Firmenschild „Rudolf Münemann, Industriefinanzierung“ lockte auch dort alte und neue Kunden an.

Das erste größere Nachkriegsgeschäft fädelte er im Frühjahr 1948 mit der Ruhrchemie AG (Oberhausen) ein, die zum Wiederaufbau ihrer Stickstoffproduktion ein Darlehen von über 80 Millionen Reichsmark benötigte. In diese Geldbeschaffungsaktion platzte am 21. Juni 1948 die Währungsreform, die diesen Kredit auf ein Minimum zusammenschmelzen ließ.

* Die Hamburger Vereinsbank zum Beispiel schütet für 1958 sogar 15 Prozent Dividende aus.



Münemann-Tochter Anshi
„Flirten während der Fahrt verboten“

Die preisgestoppte Inflation war beendet, das Geld hatte seine Ursprungsfunktion zurückerhalten; bevor es aber im Wirtschaftsorganismus kräftig pulste und mit dem steigenden Sozialprodukt echt verdient wurde, vergingen noch Jahre. Während dieser Zeit der allgemeinen Kapitalarmut war Münemann für viele Firmen der einzige Nothelfer. Seine Revolving-Kredite mußten mangels eines aufnahmebereiten Kapitalmarktes jahrelang die Wertpapier-Emission ersetzen. Der Ruhrchemie AG in Oberhausen besorgte er schon neun Wochen nach der Währungsreform 15 Millionen Mark Versicherungsgelder.

Allerdings mußte die Assekuranz nach dem Währungsschnitt erst größere Beitragssummen ansammeln, bevor sie alle Münemann-Kunden zufriedenstellen konnte. Dieses Manko regte Münemanns Phantasie an. Als er im Herbst 1948 der Daimler-Benz AG statt angeforderter 25 Millionen Mark nur zehn Millionen vermitteln konnte, schaltete er die Bundespost ein, von der er wußte, daß sie ihren Omnibuspark erneuern wollte, darauf aber wegen Geldmangels verzichten mußte.

Der damalige Bundesfinanzminister Schäffer hatte ihr verboten, Kredit auf dem Kapitalmarkt aufzunehmen, aber Münemann wußte Rat. Er arrangierte ein Dreiecksgeschäft, für das er eine besondere Firma gründete: die Münemann Industrie-Handelsgesellschaft, kurz „Münhandel“ genannt. Sie erwarb die Omnibusse für die Bundespost und kreditierte ihr gegen marktübliche Zinsen für dreieinhalb Jahre den Kaufpreis.

Das Geld für den Omnibuskauf verschaffte sich Münemann mit seinem Revolving-System. Er stellte auf den Namen der Post, der damals besser zog als Daimler-Benz, Schuldscheine aus, die er solange bei Versicherungen und Banken revolvingierend unterbrachte, bis die Bundespost 1953 ihre Omnibusschulden an Münemann bezahlen konnte. Sein Profit bestand darin, daß er die Revolvings zinsbillig einkaufen konnte, während er der Post den marktüblichen — etwa um zwei bis drei Prozent höheren — Warenkreditzins in Rechnung stellte. Auf ähnliche Weise verschaffte Münhandel der Bundespost auch die technische Ausrüstung für viele neue Fernmeldeämter.

So paßte sich der Makler mit immer neuen Varianten stets der jeweiligen Geld- und Kapitalmarktsituation an. Mehrere Jahre engagierte er sich auch als sogenannter Partenereder an den drei großen Übersee-Verkehrern „Andrea“, „Barbara“ und „Beiteigeuze“. Das dritte Schiff hatte er über die Hamburger Landesbank refinanzieren helfen und sich dabei einen 45prozentigen Part ausbedungen. Um diese Beteiligung mußte er eine ganze Nacht mit dem damaligen Hauptreeder Kühne feilschen, der ihm nicht eine Planke hatte abtreten wollen.

Gegen acht Uhr morgens war Münemanns Verhandlungspartner so müde, daß er den Forderungen des Maklers nachgab, der quicklebendig geblieben war, obwohl er tags zuvor eigenhändig seinen Cadillac nach Hamburg gesteuert hatte. „Damals habe ich in einer Nacht“, so rühmte sich Münemann seines Erfolges, „eine Million verdient.“

Etwa um die gleiche Zeit fand der Industriefinanzier auch Gefallen daran, sich als Filmfinanzier zu betätigen. Münemann: „Die Hundertmarkscheine, mit denen Geiseltage betrieben worden ist, stammen zu einem großen Prozentsatz aus unserer Kasse.“ Da der Makler an diesem Geschäft nur einige hunderttausend Mark verdiente, deuteten die Auguren von Geiseltage Münemanns Filminteresse auf ihre Weise.

Freilich sagten sie ihm nicht nach, daß er etwa attraktive Filmdamen fördern

Frühjahr Zeit der Erneuerung

Pflanzen verharren im Winter in Ruhestellung. In langen Winternächten ruhen die Tiere. Nur der Mensch nimmt keine Rücksicht auf den naturgewollten Rhythmus von Bewegung und Ruhe — er allein eilt rastlos seiner immerwährenden Beschäftigung nach.

Erst spät, wenn die Müdigkeit des Organismus schon fast in Krankheit übergeht, denkt der Mensch daran, etwas für sich zu tun.

Warten Sie nicht solange, bis das beste Aufbau- und Regenerationsmittel Wunder vollbringen soll.

Helfen Sie jetzt sogleich Ihrem Organismus durch die bewährte APISERUM-Kur, die Ihre Kraftreserven erneuert und zur Regeneration der Lebenskraft führt.

APISERUM enthält naturreines, echtes Gelée Royale aus südlichen Ländern, gewonnen aus den Königin-Zellen im



Biene stock, dessen Wirkstoffe, stabilisiert durch das Spezialverfahren de BELVEFER, seine biologisch-regenerative Wirkung täglich von neuem unter Beweis stellt.

APISERUM, naturrein, frei von chemischen Zusätzen, wird von jedem Organismus bestens aufgenommen und verwertet.

**APISERUM bedeutet
immer in Form sein!**

Einfach und angenehm zu nehmen, ist die APISERUM-Kur ein Vergnügen.



In Ihrer Apotheke verlangen Sie nur das echte APISERUM.

Kurpackg. 24 Trinkampullen 57,— DM
Halbkur 12 Trinkampullen 30,— DM

Literatur und Informationen durch:
APISERUM Import u. Vertrieb, Lindau/B
APISERUM, Frankfurt/M., Baseler Str. 19,
APISERUM, Wien III/49, Postfach 156,
APISERUM, Genf, Rue d'Italie 9,
und in weiteren 50 Ländern

wollte, denn Münemann („Ich bin seit 28 Jahren verheiratet und immer noch mit derselben Frau“) führt eine Muster-ehe. Die Gerüchte kreisten vielmehr um eine junge Schönheit, die bis vor kurzem an Münemanns Familientisch saß, seine Tochter Angela, 20, genannt „Anschl“. Dem erfolgreichen Star mehrerer Schönheitswettbewerbe (Kitzbühel 1956, Most charming girl of Lido 1958) dichtete man Filmambitionen an, was vielleicht auf gelegentliche Filmbekanntschaften zurückzuführen ist.

Der 33jährige Wiener Flimmer-Folklorist Rudolf Lenz (Hauptrolle in „Der Förster vom Silberwald“ und in „Schweigen im Walde“) war eine Weile ihr „ständiger Begleiter“, wie man in München solche Freundschaften zu nennen pflegt. Zu der großen Verehrer-Equipe gehörten außer Playboys und Standesherrn vom Range des Barons Max de Clara auch Jünglinge mit kommerziellem Ehrgeiz wie der Sohn des Münchner Pelzhauses Viktoria Körper, den Angela Münemann für eine Weile zum Mambo-Partner erkor.

Vater Münemann, der sich in seiner entbehrensreichen Jugend „oft eine Mark fürs Mittagessen leihen“ mußte, gefällt sich darin, seiner Tochter jeden Wunsch zu erfüllen. Er verwöhnte sie schon als Kind und kaufte ihr einmal — weil sie es wünschte — für 250 Mark Flaschenkorken. Zu ausgefallenen Präsenten ist Münemann stets aufgelegt. Seiner Frau schenkte er vor mehreren Jahren, wie die Münchner „Abendzeitung“ berichtete, einen rosa eingefärbten Wellensittich, der zu den rosa-farbenen Chintzgardinen des Frühstückszimmers paßt.

Einen Geschäftsfreund, mit dem er um ein Brathendl gewettet hatte, chauffierte Münemann nach verlorener Wette im Cadillac zum Hotel Splendid in Lugano, um ihm dort „das süperbste Brathuhn der Welt“ servieren zu lassen. Dem Portier im Berliner Hotel Bristol pflegte Münemann jedesmal 50 Mark in die Hand zu drücken, wenn er nach längerer Abwesenheit durch die revolving-door wirbelte.

Diese Allüren eines Mannes, der sonst nur seinen Geschäften lebt, kulminierten in der Liebe zu seiner Tochter, die der Bestseller-Bücher konsumierende Finanzier nach einer Figur aus Hervey Allens Roman „Antonio Adverso“ Angela nannte.

Als Anschl 17 wurde, bekam sie ein rotes Mercedes 190-SL-Sportkabriolett mit weißem Dach, weißer Polsterung und Telefon. Der Goldfisch ergänzte diese Ausstattung mit einem Schild am Armaturenbrett: „Das Flirten mit der Wagenführerin während der Fahrt ist verboten.“ Von einer der letzten Frankfurter Automobil-ausstellungen brachte ihr der Millionärs-vater einen weißen Ferrari (Preis 58 000 Mark) mit, den Angela aber nur im Sommer benutzt, denn im Winter bevorzugt sie ein schwarzes Mercedes 220 S-Coupé.

Zur Zeit residiert die sprachbegabte junge Dame — sie absolvierte ein Schweizer Linguisten-Internat — im Zentrum des New Yorker high life an der Fifth Avenue, wo ihr Vater sie in seinem Stammhotel Stanhope einquartierte. Anschl soll in New York die Malkunst erlernen und versucht sich zunächst auf Abstrakt. Gleichzeitig studiert sie in einem sogenannten Intensiv-Kursus Innendekoration.

Daneben machte sie auf Partys im Waldorf-Astoria eine schenswerte Figur, konnte sich aber — im Gegensatz zu ihrem Vater — wenig mit den Wall-Street-Boys anfreunden, die sie langweilig findet. Die Tochter des Finanziers schätzt mehr die temperamentvollen Südamerikaner und schwärmt von Venezuela, wo sie zusam-

men mit ihrem Vater vor zwei Jahren um Ölkonzessionen feilschte.

Als die jungen Damen der Gesellschaft als Fremdenführerinnen zur Brüsseler Weltausstellung fuhren, war es eine Selbstverständlichkeit, daß der Direktor des venezolanischen Pavillons Angela Münemann als Hostess für Venezuela engagierte.

Als männliches Idol gilt ihr der eigene Bruder Cornelius, 17, über den sie kürzlich einem New Yorker Reporter berichtete: „Er ist schöner als ich. Ich würde mich in ihn verlieben, wenn er nicht mein Bruder wäre.“ Cornelius Münemann, der als Kind wie eine Filmdiva geschminkt wurde, besucht zur Zeit das Schweizer Internat „Le Rosey“.

„Ich bin das glücklichste Mädchen der Welt“, jubelte die Kim-Novak-ähnliche



Sohn Cornelius
Schöner als Anschl?

blonde Schönheit dem New Yorker Reporter ins Stenogramm, „und die größte Bewunderin meines Vaters“, der mit ihr große Pläne vorhat. Sie liegen jedoch nicht mehr im Bereich der Kinematographie oder Malerei. Deshalb schrieb Münemann dem Münchner Regisseur und Kameramann Wolfgang Müller-Sehn, der Angela eine Starrolle in seinem Dokumentarfilm „Das Herz Europas“ übertragen wollte, in der Erwartung, daß der Vater sich mit 50 000 Mark an dem Filmprojekt beteiligte: „Ich bin auf das äußerste dagegen, daß meine Tochter sich für Filme mehr interessiert, als sie in den Kinos anzusehen.“

Angela Münemann soll sich vielmehr als das „Herz des Geschäfts“ betätigen und mit 21 Jahren aktiv in die Firma eintreten. Der Vater nennt sie schon heute „meine Diplomatin“ und nimmt sie auf seinen Auslandsreisen oft als Dolmetscherin mit.

Aber auch bei Inlandgeschäften mußte sie in charmanter Weise dolmetschen. indem sie neue Geldgeber und -nehmer — vor dem Vertragsabschluß — nett unterhielt. So plauderte sie vor einigen Monaten eineinhalb Stunden mit dem 7d-Millionär Rudolf August Oetker, bevor der Bielefelder Junggeselle aus dem Salon in den Geschäftsbereich ihres Vaters überwechselte.

Unbeabsichtigt leistete die Familie Münemann aber auch einen lebendigen Filmbeitrag. Sie inspirierte den Nitribitt-Interpreten Erich Kuby zu einem Gag, den er in seinen Rosemarie-Film einblendete: die Swimmingpool-Szene. In der freien Society-Wildbahn trug sie sich vor einiger Zeit nach einem Bericht der Münchner „Abendzeitung“ folgendermaßen zu:

„Frau Lucia Münemann, Gattin des Industriefinanziers, dessen Umsatz heuer die Zwei-Milliarden-Grenze erreicht haben dürfte, wurde in den frühen Morgenstunden bei einer Party in dem Haus des Elektrogroßhändlers Josef Fröschl jun. im vollen Cocktailldress mit wertvoller Saphir-Nerzstola in den geheizten Swimmingpool gestoßen.

„Die Tat vollbrachte Fritz Deckel (Sohn des Computerverschluß-Fabrikanten Deckel), der auch mitsprang. Er hatte allerdings so viel Alkohol getrunken, daß er beim besten Willen nicht untergehen konnte. Die Party platzte wie eine Bombe. „Ich habe Glück gehabt, daß ich noch lebe, sagte Lucia Münemann, und Rudolf Münemann meinte: „Da ist Herr Fritz Deckel bei mir an den Richtigen geraten. Das wird ihm teuer zu stehen kommen.“

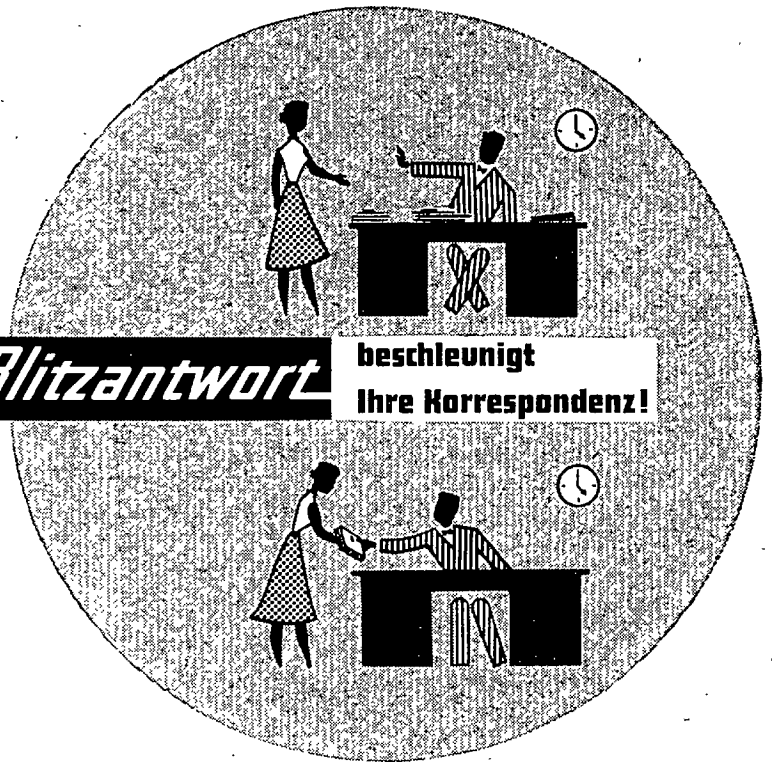
Für Millionärsbegriffe kam Deckel jedoch billig davon. Er zahlte 3000 Mark zugunsten der Ungarnflüchtlinge an das Rote Kreuz, wofür er folgende schriftliche Danksagung des bayrischen Rote-Kreuz- und Landtagspräsidenten Hans Ehard erhielt: „Es ist uns ein beglückendes Bewußtsein, in ersten Zeiten so zahlreiche Menschen hinter uns zu wissen, die bereit sind, die Arbeit des Roten Kreuzes im Dienste der Menschlichkeit und Hilfsbereitschaft zu unterstützen.“

Obwohl Gattin Lucia und Tochter Anshi gesellschaftliche Strapazen mit Fassung und Charme ertrugen, wurde ihnen der Zugang zur Freitreppe der Finanzaristokratie bisher verwehrt. Der Erzengel des westdeutschen Großkapitals, Hermann Josef Abs, und seine Super-Elite behandelten den Industriefinanzier und seine Damen wie Parvenüs. Münemann suchte oft nach einer Gelegenheit, Abs umzustimmen. Der ehemalige Vorstandsvorsitzende der Phönix-Rheinrohr AG, Fritz-Aurel Goergen, schaltete sich als Kontaktmakler ein und arrangierte eine Begegnung zwischen dem Großbankier und dem Großmakler.

„Abs versprach in dieser Unterredung, meine Geschäfte nicht zu stören“, behauptet Münemann. Aber der Finanzstar legte dieses Agreement so aus, wie es nach einem Ausspruch, den Abs im vergangenen Jahr auf dem 9. Bankiertag in Köln hervorsprudelte, branchenüblich sein soll: „Wir wissen — wenn wir als Bankier eine Bestätigung geben —, daß grundsätzlich ja ‚nein‘ heißt und grundsätzlich nein ‚ja‘.“

Münemann hatte gehofft, daß sich die Bankopposition beruhigen würde, nachdem sich die Großbanken und ihre Satelliten auf dem neu erblühten Kapitalmarkt saturieren konnten: Sie veranstalteten für die Industrie eine Aktien-Emission nach der anderen; die Deutsche Bank beispielsweise war im vergangenen Jahr an der Ausgabe und Börseneinführung von 70 Aktienwerten und 88 Schuldverschreibungen beteiligt.

Der Argwohn gegen den Münchner Finanzmakler Münemann erlosch jedoch nicht; den Großbankiers mißfiel, daß seine Revolvings weiterhin gefragt blie-



Die Blitzantwort beschleunigt Ihre Korrespondenz!

In der Mappe „Eingangspost“ eines jeden Korrespondenten liegen zwei verschiedene Stöße von Briefen: ein kleiner, der eine individuelle, sehr sorgfältig formulierte Antwort erfordert, und ein großer, der sich routinemäßig erledigen läßt.

Diese Routine-Korrespondenz kann man in Zukunft viel einfacher, billiger und schneller abwickeln, indem man Kurzantworten im Telegrammstil auf die Originalbriefe schreibt

und den Absendern davon Copyrapid-Kopien — die sogenannten „Blitzantworten“ — schickt. Auf diese Weise wird neben einer Kostensparnis bis zu 50% eine außergewöhnliche Beschleunigung Ihrer Korrespondenz erzielt.

Agfa Copyrapid

ein Gewinn für Ihren Betrieb!

Es lohnt sich, mehr über die Blitzantwort zu wissen. Verlangen Sie kostenlos den Sonderdruck „Die Blitzantwort — ein weiterer Weg zur Rationalisierung der Büroarbeit“!



AGFA AKTIENGESELLSCHAFT • COPYRAPID-VERKAUF • LEVERKUSEN-BAYERWERK



Sparkassenpräsident Butschkau: Sind Münemann-Schuldscheine...

ben. Viele Industrielle ließen nach wie vor bei Münemann arbeiten, weil seine „Maßanzüge elastischer sitzen“ als die klassischen Produkte der Aktien-Emissionäre. Der Kreditnehmer braucht zum Beispiel den Gesamtbetrag eines Revolving-Schuldscheindarlehens nicht ständig in voller Höhe in Anspruch zu nehmen. Münemann beschafft die Einzelkredite in der jeweils gewünschten Höhe bis zu der vereinbarten Gesamtsumme. Wird der Gesamtkredit zeitweilig nicht voll gebraucht, wird er auch nicht voll verzinst. Der Kreditnehmer kann sogar den Schuldscheinvertrag kurzfristig kündigen, wenn sich ihm eine bessere Finanzierungsmöglichkeit bietet.

Die Aufnahme eines Schuldscheindarlehens in Münemanns Atelier geht auch geräuschloser vonstatten als die Emission neuer Aktien und Obligationen, deren Verkaufserlös noch durch hohe fiskalische Gebühren und Bankprovisionen stark geschmälert wird, die zum Beispiel bei zehn Millionen Mark Industrieobligationen mehr als 500 000 Mark betragen.

Elfmal versuchte die Bankopposition, die Schuldscheinkonkurrenz durch die Bankenaufsicht liquidieren zu lassen. Münemann wurde unerlaubter Bankgeschäfte bezichtigt, aber nach jeder Überprüfungsaktion voll rehabilitiert. Gleichzeitig wurde versucht, Münemann die Versicherungsgeldquellen abzugraben. Schon 1948 hatte sich die größte deutsche Privatbank, Sal. Oppenheim jr. & Cie., im Versicherungszentrum Köln mit zwei Repräsentanten der Assekuranz verbündet, dem Generaldirektor der Kölnischen Rückversicherungsgesellschaft, Walther Labes, und dem damaligen Vorstandsmitglied der Colonia Kölnische Versicherungs-Aktiengesellschaft, Karl Haus.

Unter dem Protektorat des Bankiers Friedrich Carl Freiherr von Oppenheim gründeten Labes und Haus, der bald darauf in die Kölner Bank eintrat, ein gegen Münemann gerichtetes Konkurrenzunternehmen: die Westdeutsche Finanzierungs-

gesellschaft mbH (Westfinanz). Gesellschafter sind eine Anzahl Versicherungs-Unternehmer wie Colonia, Concordia und Agrippina, die Münemann das Vermittlungsmonopol für Assekuranzgelder nicht gönn-

ten. Auch die Allianz-Gruppe, mit der sich Münemann während des Krieges verzankt hatte, brach die Beziehungen zu Münemann ab. Die „Victoria“-Versicherung verschloß sich ihm ebenfalls, und der Gerling-Konzern emanzipierte sich weitgehend durch die Gründung eigener Bank- und Kreditvermittlungsinstitute: des Bankhauses I. D. Herstatt (Hans Gerling) und der Kölner Absatzkreditbank (Walter Gerling).

Die kleineren und mittleren Unternehmen der Privatversicherung sowie einige öffentliche Versicherungs-Körperschaften blieben Münemanns Geldreservisten. Sie decken seinen Geldhandelsbedarf zur Zeit zu etwa 45 Prozent. Etwa zehn Prozent bezieht Münemann von seinen Industriekunden, die sich — je nach branchen-

unterschiedlicher Liquidität — als Kreditoren und Debitoren betätigen. Münemann: „So ist zum Beispiel die Zementindustrie im Herbst nach dem Hauptinkasso ihrer Rechnungen; die Rundfunkindustrie hingegen um die Jahreswende besonders liquide. Während ihrer Geldschwemme nehmen die Industriellen meine Schuldscheine gern in Pension.“

Den Rest seines Geldbedarfs für das Revolving-System bezieht Münemann von Banken und Girozentralen, die zur Zeit von Spargeld überquellen und deshalb immer häufiger die Gelegenheit ausnutzen, ihre Ertragslage durch ein Arrangement mit Münemann zu verbessern. Die Bayerische Gemeindebank übernahm sogar für eine Anzahl Schuldscheindarlehen die Treuhänderschaft, als es Münemann immer schwerer fiel, eine seriöse Bankadresse für die Verwaltung der Schuldschein-Sicherheiten zu finden.

Je schärfer sich die Auseinandersetzung mit dem Bankiersverband zuspitzte, um so schwieriger wurde es für die mit Münemann kooperierenden Privatbanken und auch für die Bayerische Gemeindebank, offen an seinen Geschäften mitzuwirken. Sagt Münemann: „Schließlich konnte ich diese Banken nicht mehr aufs Glatteis führen. Ich brauchte eine gute Adresse, eine Treuhandbank, über die ich ohne Argwohn meine direkten Revolving-Kredite abwickeln konnte.“

Deshalb bemühte sich der Makler, auffällig in den Firmenmantel einer Bank zu schlüpfen. Am besten paßte ihm der Mantel der Getreide-Handelsbank AG in Darmstadt, die wegen ihres engen Geschäftsbereichs während ihrer zehnjährigen Existenz keinen Pfennig Dividenden ausschütten konnte und 1957 sogar mit Verlust arbeitete. Münemann versprach dem Vorstand der Bank, das Institut durch gewinnbringende Geschäfte zu sanieren, wenn man ihm die Aktien (1,4 Millionen Mark) verschaffe.

Darauf suchten der Getreidebank-Direktor Hörth und Münemann-Agenten die 120

Aktionäre der Darmstädter Bank auf, um sie mit der Nachricht zu schrecken, die Lage der Bank habe sich weiter verschlechtert. Münemanns Emissäre empfahlen jedem der Anteilseigner, ihnen die Aktien zum Verkauf an einen Interessenten zu überlassen.

Wer der geheimnisvolle Mann im Hintergrund war, wollten weder Hörth noch seine Assistenten sagen; vielfach genügten ihre Andeutungen, um Verwirrung in die Reihen der Aktionäre zu tragen. Die meisten gaben ihre Anteilscheine zum Nennwert her, andere trennten sich von den Wertpapieren erst, nachdem Hörth 20, 30 und mehr Prozent Aufgeld geboten hatte. Nur drei Kleinaktionäre (mit insgesamt 15 000 DM Aktienanteil) fanden diese ungewöhnliche Art des Aktieneinsammelns durch den Bankvorstand verdächtig und ließen sich die Aktien trotz aller Panikmache nicht entwinden.

Das Aktienpaket wurde von dem Züricher Anwalt Dr. Kurt Thalberg übernommen, der Münemann bei internationalen Geschäften berät und das Bankengagement des Maklers amerikanisch tarnte. Um Abs und den Bundesverband des privaten Bankgewerbes irrezuführen, schaltete Thalberg das New Yorker Bankhaus Arnhold & S. Bleichroeder Inc. in die Aktienmanipulation ein. Im Auftrag dieser Bank, die seit 1937 an der New Yorker Broad Street 30 die Tradition zweier alter deutscher Bankiersdynastien fortsetzt — der Arnholds aus Dresden und der Bleichroeders aus Berlin — deponierte der Anwalt die Getreidebankaktien beim Bankhaus Adler in Zürich.

Gleichfalls im Namen von Arnhold & S. Bleichroeder lotste Dr. Thalberg mehrere angesehene Bankfachleute und renommierte Persönlichkeiten in Vorstand und Aufsichtsrat des Darmstädter Bankinstituts, das sich in der Hauptversammlung am 25. Juni den neuen Firmennamen „Investitions- und Handels-Bank AG“ (IHB) zulegte.

Im Vorstand blieb der verdiente Aktieneinsammler Hörth, dem sich auf Wunsch des großen Bekannten der frühere Direktor der Bayerischen Staatsbank, Hans Götz, gleichberechtigt zugesellte. Das frühere einfache Getreidebank-Aufsichtsratsmit-



Bankier Kühnen
... eine währungspolitische Gefahr?

glied Professor Konrad Duden, ein eleganter, graumeliertes Anfangs-Fünziger, avancierte zum Aufsichtsratsvorsitzenden, stellvertretend durch den Geheimdiplomaten Thalberg, der seinen Aufsichtsratskollegen nicht verriet, daß die Millionen, die bald darauf in die Bank strömten, von Münemann stammten.

Offiziell übernahm es die amerikanische Bank Arnhold & S. Bleichröder, das Aktienkapital der Investitions- und Handels-Bank durch Ausgabe neuer Aktien „für fremde Rechnung“ aufzustocken, zunächst um 8,6 Millionen Mark, dann auf 15 Millionen Mark. (Auf der letzten Hauptversammlung am 18. März wurde eine weitere Kapitalerhöhung auf 22,5 Millionen Mark beschlossen.)

Die Verquickung des amerikanischen Firmennamens mit dieser Kapitaltransfusion ließ selbst in den seriösesten Wirtschaftszeitungen Spekulationsberichte gedeihen, die voraussagten, daß die amerikanische Hochfinanz über die IHB eine neue Dollarinvasion einleiten werde.

Auf dem sonst tiefensten Gesicht des Maklers, der die Bank- und Börsenwelt düpierte, erschien oft ein Schmunzeln, wenn er diese Berichte las. Währenddessen pirschte sich sein Bankdirektor Götz an exzellente Firmen heran, die wegen der Großbankenvertreter in ihrem Aufsichtsrat keine Schuldschein-Darlehen von Münemann annehmen durften, beispielsweise an die bundeseigene Bergwerksgesellschaft Hibernia AG in Herne, mit der Götz einen Kreditvertrag über 50 Millionen Mark Schuldscheindarlehen mit 35 Jahren Laufzeit abschloß.

Den größten Teil der Hibernia-Schuldscheine brachte IHB-Aktionär Münemann dann revolvierend bei seinen traditionellen Geldgebern unter, teilweise sogar bei den Sparkassen in Nordrhein-Westfalen, die von seinem Erzgegner Butschkau dirigiert werden. Weitere Großkreditnehmer der IHB sind: Die Gußstahlwerk Witten AG (40 Millionen Mark) und die kanadische Tochtergesellschaft der Mannesmann AG in Toronto (10 Millionen Dollar).

Freilich konnte Münemann sein IHB-Mimikry-Spiel nur wenige Monate treiben, dann enttarnte ihn der Bankiersverband, dessen Geschäftsführer Dr. Günther Dermittel das Bankgewerbe mit präzisen Informationen über Münemanns Geschäftsgeheimnisse versorgte. Kaum hatte der Bankaktionär beispielsweise mit dem Eschweiler Bergwerks-Verein in Kohlscheid bei Aachen intern über einen 50-Millionen-Kredit verhandelt, da konnte Dermittel seinen Verbandsmitgliedern in einem Rundschreiben auch schon genau die Konditionen mitteilen.

Der Darmstädter Bankvorstand fuhr nach Köln, um sich über das Zirkular zu beschweren, das die Großbanken anreizen könnte, die Verhandlungen der Münemann-Bank mit dem Bergwerks-Verein Eschweiler zu torpedieren. Gleichzeitig erstattete Münemann Anzeige gegen Unbekannt, denn er ist fest davon überzeugt, daß ein ungetreuer Mitarbeiter seinen Gegnern Material geliefert hat.

Aus seiner Kanzlei sind nämlich öfters Kopien wichtiger Geschäftsvorgänge verschwunden, die wenig später der Konkurrenz zugespielt wurden. „Ich mußte wieder einmal erfahren“, sagt der Geldhändler, „daß Geld den Charakter verdirbt. Mir kann das allerdings nicht passieren. Ich trinke immer denselben Kaffee (Hag), rauche immer dieselben Zigarren (R & C, das Stück zu 1,50) und fahre immer dieselbe Automarke (Cadillac* mit Autotelephon). Ich kenne den Quatsch.“ Während Krimi-

* Da Münemann seine Karossen jeweils nur ein Jahr lang benutzt, importiert er jedes Jahr einen neuen Cadillac.

„Das beste Motoröl aus gutem Hause“

PENA PURA HD SUPER



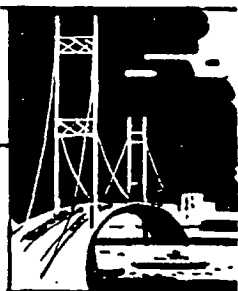
PENA PURA HD SUPER in allen SAE Graden und
PENA PURA HD SUPER 10W-30
das Mehrbereichsöl der Spitzenklasse

Es ist gut zu wissen, daß die Firma Rudolf Fuchs Mineralölwerk seit vielen Jahren die bedeutendsten Industrieunternehmen mit hochwertigen Spezialölen versorgt. Es ist auch gut zu wissen, daß weltbekannte Konstruktionsfirmen die erstrangigen Schmierstoffe dieses Hauses verwenden und empfehlen. Überall dort, wo besondere schmiertechnische Probleme zu lösen sind, ja, wo praktisch das Öl schon zum Bauelement geworden ist, dort ist auch die Firma Rudolf Fuchs Mineralölwerk mit ihren Erzeugnissen zur Stelle.

Auch für Ihren Wagen brauchen Sie auf ein hochwertiges Spezialöl nicht zu verzichten. PENA PURA HD SUPER können Sie in modern geführten Tankstellen, Garagenbetrieben und Werkstätten erhalten. PENA PURA HD SUPER wird als wertvolles Motorenöl für höchste Ansprüche nur im freien Fachhandel für Sie bereit gehalten.

Wenn Sie wählen können, sollten Sie es nehmen - Sie fahren gut dabei!

RUDOLF FUCHS MINERALÖLWERK MANNHEIM



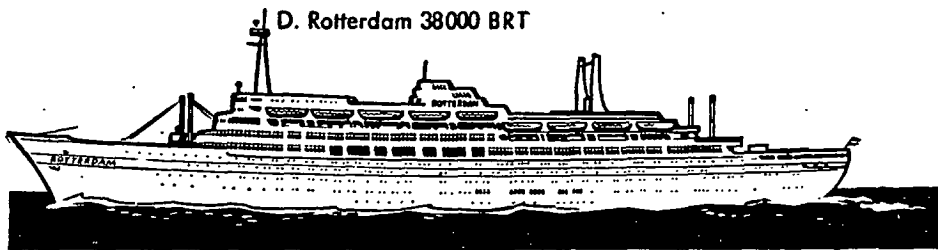
...nach
USA ?

Mit den Schiffen der

Holland-Amerika Lijn

reisen

Das neue Flaggschiff
D. Rotterdam 38000 BRT



Buchungen bei allen Reisebüros

nalpolizisten und Privatdetektive nach dem Betriebsspion fahndeten, gingen die Gralshüter des Bankenprimats zum offenen Angriff über. Als die IHB Anfang dieses Jahres ein Schuldscheindarlehen mit einer Siegerländer Stahlwerksgesellschaft vorbereitete, beschwor Bank-Aufsichtsrat Harald Kühnen vom Kölner Bankhaus Sal. Oppenheim jr. & Cie. — ein alther Epigone seines Protektors Robert Pferd- menges — seine Aufsichtsrats-Kollegen, sich nicht mit der Münemann-Bank ein- zulassen.

Aus dem Kölner Aufsichtsrat sprach alter Groll, den er gegen Münemann noch aus der Zeit hegt, als Kühnen Teilhaber des Frankfurter Bankhauses Heinrich Kirch- holtes & Co. war und bei einem Dreiecks- geschäft mit Münemann eine halbe Million Mark einbüßte. Diese Summe hatte die Bank einem Kreditkunden geliehen, der auf Münemanns Empfehlung zu ihr gekom- men war. Das Darlehen wurde über Müne- mann-Kanäle refinanziert, aber der Kredit- nehmer war ein fauler Kunde — er flüch- tete mit dem Geld in die südamerikanischen Pampas, wo er bisher nicht zu fassen war.

Da Vorstand und Aufsichtsrat der Sieger- länder Stahlwerksgesellschaft Kühnens Warnrede ignorierten, rief der gekränkte Bankier den kreditpolitischen Ausschuß seines Verbandes zu Hilfe. In einer Sitzung dieses 20köpfigen Gremiums hielt Kühnen eine flammende Philippika gegen Müne- mann und seine Bank, die auch zählendes Mitglied des Bankierverbandes ist.

Das Resümee dieses Appells, eine feste Abwehrfront gegen Münemann zu bilden, wurde den Ausschußmitgliedern schriftlich zugestellt. Es war zunächst im Ton einer Bannbulle gehalten, wurde dann diploma- tisch redigiert und am 23. März als offizielle Verbandsorder versandt. „In dieser Neu- fassung“, so teilte ein Münemann-Agent dem Makler mit, „wird klar herausgestellt, daß Ihre und die Geschäfte der IHB eine Untergrabung der klassischen Emissions- kredite bedeuten. Die Banken werden all- gemein zur Opposition aufgefordert; es wird ihnen die Verpflichtung auferlegt, an solchen Geschäften nicht teilzunehmen.“

Der Kölner Aufruf zirkulierte bald bei allen führenden Banken, auch bei Privat- banken wie Brinckmann, Wirtz & Co. in Hamburg und bei der Bundesnotenbank. Münemann: „Das ist Boykott. Weil ich das Zinskartell durchbohrt habe, ruft man zu einem Kreuzzug gegen mich auf.“

Die Auswirkungen der neuen Banken- kampagne spürte Münemann zuerst im Aufsichtsrat seiner eigenen Bank, aus dem die renommiertesten Finanzmänner Wil- helm Reinold (im Hauptberuf Direktor der Hamburger Commerzbank-Filiale) und Wilhelm Haker (Direktor der Berliner Handels-Gesellschaft) plötzlich ausschie- den. Sie waren von ihren Brotgebern vor die Alternative gestellt worden, entweder bei ihnen den hochdotierten Direktoren- posten aufzugeben oder dem verhassten Münemann den Rücken zu kehren.

Der Kampf der Banken gegen den In- dustriefinanzier wurde sogar zum Politi- kum. Da der Bundestag demnächst ein neues Kreditwesengesetz beschließen soll, bot sich dem Bankiersverband eine gün- stige Gelegenheit, für eine „Lex Müne- mann“ zu plädieren. Der Führungsstab der Hochfinanz erwog, das Revolving-System durch die Legislative verbieten zu lassen. Als dieser scharfe Schuß von vielen Ver- bandsmitgliedern mißbilligt wurde, riet der Verband den Parlamentsfraktionen in einem Gutachten, alle Finanzmakler der Bankenaufsicht zu unterstellen.

Da die Bonner Gesetzsmacher diesen Vorschlag ignorierten, „gab Verbandsprä- sident Pferdmenes“, sagt Münemann, „einen neuen Schuß ab“. Auf Anraten des

alten Kanzlerfreundes wurde in dem Gesetzentwurf paraphiert, daß in Zukunft alle Schuldscheine genauso wie börsengängige Aktien und Obligationen mit Wertpapiersteuer belastet werden sollen, wodurch sich der Kredit für die Darlehensnehmer verteuert.

Außerdem alarmierte der Bankiersverband den Leiter des Bankenreferats in der Frankfurter Bundesnotenbank, Köneker, den Münemann vor kurzem in seine Villa nach München einlud. Er will dem Währungshüter Einblick in alle Geschäftsgeheimnisse gewähren und ihm beweisen, daß „meine eingefahrenen Systeme auch in kritischen Zeiten weder volkswirtschaftliche noch währungspolitische Probleme heraufbeschwören können. Meine Schuldscheindarlehen sind nämlich — wie eine Herzdroge — rezeptpflichtig.“

„Ich gebe nur erstrangigen Firmen“ — das ist Münemanns stärkstes Argument —



Amerika-Eroberer Münemann: „Wir brauchen eine Export-Nato“

„nach genauer Überprüfung ihrer Bonität Darlehen. Es muß sich um Firmen handeln, die notfalls in der Lage sind, bei einem Versagen des Revolving-Systems von mir nicht ersetzbare Beträge aus eigenen Mitteln zurückzuzahlen. So hat zum Beispiel die Mannesmann-Aktiengesellschaft einen Umsatz von über drei Milliarden Mark im Jahr und täglich 70 bis 80 Millionen Mark diskontfähiges Wechselmaterial im Haus, so daß es für die Mannesmann-Aktiengesellschaft wirklich keine Affäre ist, wenn von dem laufenden Revolving-Kredit über 40 Millionen Mark — entgegen meiner 30jährigen Praxis — einmal ein Betrag von einigen 100 000 Mark nicht termingemäß zur Verfügung gestellt werden könnte.“

Anscheinend hat der Aufruf der Verbandsobsten bisher wenig gefruchtet.

Sonst wäre es Münemanns Maklergehilfen Balan vor Ostern nicht möglich gewesen, allein in Hamburg für 15 Millionen Mark Schuldscheine vorwiegend bei Banken und Sparkassen zu placieren. „Bei der gegenwärtigen Geldschwemme sind die Banken froh, wenn sie ihr Geld anlegen können“, freute sich Balan in der Bar des Hotels „Vier Jahreszeiten“ bei einem Mixgetränk aus Sekt und Orangensaft. „Sie haben mir die Schuldscheine aus den Händen gerissen.“

Demonstrativ läßt der Revolver Münemann jetzt im Herzen der Bankmetropole Frankfurt am Main — nahe am Renommierhotel „Frankfurter Hof“ — ein repräsentatives Gebäude errichten, in das seine Bank Ende des Jahres übersiedeln wird.

In Gedanken baut er schon an einer zweiten Bank. „Meine Industriekunden“, so interpretiert der Makler seinen jüngsten Plan, „suchen seit langem Mittel und

Wege, um das erhebliche Risiko der Finanzierung des Exports in unterentwickelte Länder den einzelnen Firmen abzunehmen. Die deutsche Industrie sollte nach dem Muster der Deutschen Genossenschaftskasse des Nährstandes eine genossenschaftliche öffentliche Kreditanstalt gründen, die große Mittel am Kapitalmarkt aufnehmen kann und dem einzelnen Industrieunternehmen die exportierten Waren gleich in bar bezahlt. Das Exportrisiko übernimmt auf Grund der genossenschaftlichen Haftung die Bank.“

Leitmotiv des Plans ist Münemanns Geschäftsidee, kurzfristige Versicherungs- und Sparkassengelder kontinuierlich in die geplante Kreditgenossenschaftskasse zu revolvern. Aus diesem Fonds sollen die Exportlieferungen so lange vorfinanziert werden, bis die Käufer in Neu-Delhi, Ankara oder Beirut — entsprechend den vereinbarten Fristen — Zahlung leisten. Münemann: „Ich glaube, daß es der deutschen Industrie besser ansteht, sich dieses Instrument zu schaffen, als nach der Hilfe des Bundes zu rufen.“

Seine kommerzielle Phantasie gab ihm die Idee ein, in Westeuropa und ganz besonders in den Vereinigten Staaten für die Aufstellung einer „Export-Nato“ zu werben, an der sich alle Nato-Partner beteiligen sollen. Diesen Plan will Münemann demnächst, wenn er am 25. April nach Amerika reist, in den USA propagieren. Renommiert Rudolf Münemann: „Wenn ich in die Wall Street komme, ziehe ich wie alle Banker den Rock aus und kremple die Hemdsärmel hoch. Dann sind wir ganz unter uns.“

Er sieht sich bereits als Weltfinanz-Revolver, nachdem es ihm unlängst gelungen ist, sein Erfolgssystem nach den USA zu exportieren. Münemann beschafft dort zur Zeit für einen amerikanischen Großkonzern ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 17 Millionen Dollar.



SOCKEN



für den verwöhnten Herrn

GLÄSER STRUMPFWERKE BERLIN-HEIDELBERG