

Der Geldeintreiber läuft vor engen Stuhlreihen und in stickiger Luft zu Höchstform auf. Rüdiger Gronau ist Vertriebschef der Windenergiefirma Prokon aus Itzehoe. Seine Arena sind Verkaufsveranstaltungen wie diese in einem Dortmunder Dreisternehotel, sein Spiel ist der Verkauf von Genussscheinen seiner Firma an das Publikum. Gronau agiert auf abgewetztem Teppich. Nichts für feine Techniker, hier wird gebolzt. Gronau ist der Mann für die Abschlüsse. 90 Minuten lang stürmt er, anschließend drängeln sich die Anleger vor dem Tisch mit den Zeichnungsscheinen. Sie kaufen ein Stück Energiewende, hat Gronau ihnen gesagt. Ein bisschen sichere Zukunft, schon mit 100 Euro das Stück seien sie dabei.

In Wirklichkeit aber, das verrät ihnen Gronau nicht so genau, kaufen sie nicht ein Stück der guten Energiewende, sondern wetten auf eine ungewisse Zukunft. Denn was Gronau da unters graumelierte Volk bringt, sind spekulative Papiere einer der umstrittensten Firmen der Ökostrom-Branche: Prokon. Vor 17 Jahren gegründet, seitdem Planer von Windparks, Produzent von Biosprit, Fertiger von Holzpaletten, Käufer rumänischer Wälder, neuerdings auch Anbieter von Strom. Eine Erfolgsgeschichte. So steht es in den Prospekten, die Gronau auslegt. Was dort nicht steht, sondern in den Zeitungen: Anlegerschützer warnen, Wirtschaftsprüfer zweifeln am Geschäftsmodell, das Schleswig-Holsteinische Oberlandesgericht verurteilt das Unternehmen wegen irreführender Werbung. Unzulässigerweise habe Prokon den Eindruck erweckt, die Genussscheine seien ebenso sicher wie Sparbücher.

Davon unbeeindruckt forciert der Mittelständler seine Vertriebsoffensive, als wäre nichts. Seine wichtigsten Mittel: Verkaufsprofis wie Gronau und das Instrument des Genussscheins, eine Anlageform, mit der Kleinanleger leicht in Unternehmen investieren können, im Fall einer Pleite aber ganz hinten in der Schlange der Gläubiger stehen. 40 Millionen Euro im Monat, prahlt Gronau ins Mikrofon, nehme Prokon derzeit auf diesem Weg ein. Rekord! Sei! Das!

64 593 Anleger haben bereits in den Mittelständler aus Norddeutschland investiert. Stand Donnerstagmittag. Täglich werden es mehr. Insgesamt flossen mehr als 1,1 Milliarden Euro Anlegergelder zu Prokon. Und die Firma will weiterwachsen. Unternehmenschef Rodbertus will in die Champions League des Graumarktes. Angepeiltes Ziel: sagenhafte zehn Milliarden Euro.

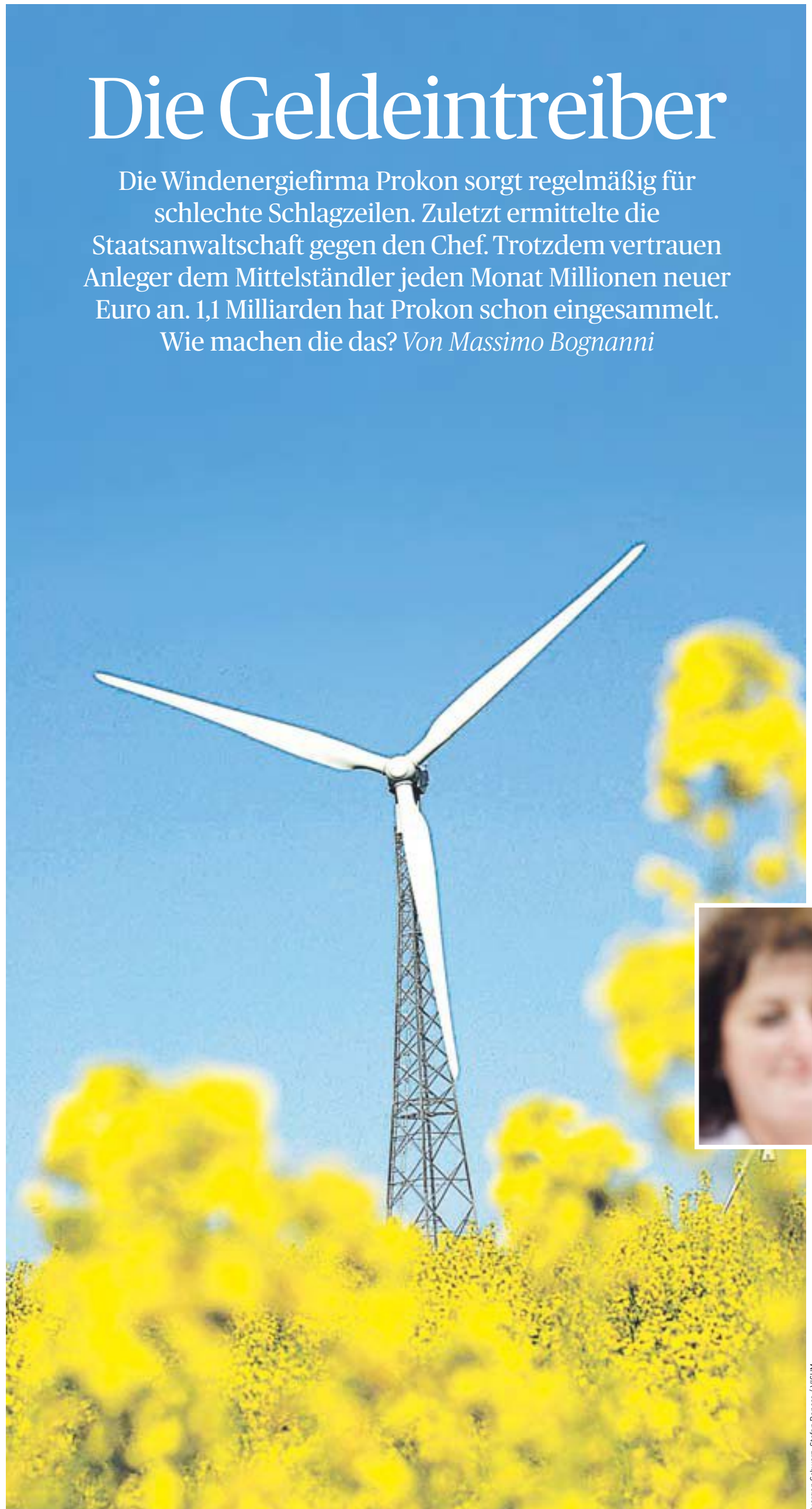
Fragwürdige Geschäfte auf der einen Seite, Anlegeransturm auf der anderen - wie passt das zusammen?

Die kurze Antwort lautet: „Gier frisst Hirn“. Sparbücher und Tagesgeldkonten werfen derzeit mickrige Zinsen unterhalb der Inflationsrate ab. Da verblendet die Aussicht auf acht Prozent Zinsen selbst vorsichtige Gemüter.

Die lange Antwort, die der Wahrheit vermutlich näherkommt, ist umfassender. Sie hat etwas mit Psychologie zu tun. Sie erklärt nicht nur, warum Menschen in Prokon investieren. Sie zeigt auch, warum der graue Kapitalmarkt vor allem bei Unternehmen der regenerativen Energien derzeit so blüht. Sie basiert auf einem Spiel mit Gefühlen.

Die Geldeintreiber

Die Windenergiefirma Prokon sorgt regelmäßig für schlechte Schlagzeilen. Zuletzt ermittelte die Staatsanwaltschaft gegen den Chef. Trotzdem vertrauen Anleger dem Mittelständler jeden Monat Millionen neuer Euro an. 1,1 Milliarden hat Prokon schon eingesammelt. Wie machen die das? *Von Massimo Bognanni*



Die lange Antwort beginnt im Erlanger Stadtbus, Linie 201, Richtung Herzogenaurach. Rentner Bernhard Maurer sah sie dort zum ersten Mal, gleich hinter der Fahrerkabine. Er war sofort interessiert, die Gedanken ließen ihm keine Ruhe mehr. Im Internet suchte er nach ihrem Namen, sammelte Informationen. Schließlich kam es zum Treffen. Nach einem Abend bei Sekt und Gebäck in einem Nürnberger Hotel war Maurer überzeugt. Er zögerte nicht - und gab Geld. Erst tausend Euro. Dann mehr. Vier Jahre ist das jetzt her, und noch immer sind sie miteinander verbunden: Maurer, der Kleinsparer aus Franken, und Prokon, die Windenergiefirma aus Itzehoe.

Ihre Geschichte ist eine Liebesgeschichte in einem Bereich des Lebens, in dem Gefühle eigentlich außen vor bleiben sollten. Geldanlage, ist eine Sache des Kopfes. Bei der Wahl, acht Prozent Anleihezins und ein bisschen Anteil an einer guten Sache auf der einen Seite und 0,75 Prozent Tagesgeldzins auf der anderen Seite aber ist das mit dem Kopf so eine Sache. Die Gefühle bekommen dann Oberhand. Gefährlich viele Gefühle.

Alles begann 2009. „Investieren Sie in den Zukunftsmarkt der erneuerbaren Energien!“, las Maurer da in gelben Buchstaben auf grünem Grund. Auf dem Plakat war ein Fuchs abgebildet, der vor Windrädern lag. Maurer, der aus Überzeugung mit dem Bus fährt, fühlte sich angesprochen. Alles für die Umwelt. Übergroß und in dreidimensionaler Schrift warb Prokon weiter: „Verzinsung von acht Prozent“. Für Maurer, der jahrzehntelang bei Siemens als Kaufmann gearbeitet und ein paar Euro bei Seite gelegt hat, eine attraktive Aussicht. Alles für die Umwelt. Aber auch alles für die Geldbörse.



Prokon Bioöl-Werk in Magdeburg:

Alle Schwächen unumwunden eingeräumt.

Grün, gut, gewinnträchtig - genau dieses Bild sorgt für Gefühle, die Prokon in die Karten spielen, weiß Erik Hölzl, Wirtschaftspsychologe der Universität zu Köln. „Wenn wir Risiken abschätzen wollen, verlassen wir uns auf unser Bauchgefühl. Haben wir ein gutes Gefühl, wirken die Risiken kleiner, als sie womöglich sind“, erklärt der Wissenschaftler. Grüne Energie, hohe Renditen - beides wirkt auf viele Menschen positiv. Die Risiken schrumpfen in den Köpfen, nicht aber in den Bilanzen.

Anlegerschützer haben eben jene Risiken in den Prokon-Büchern untersucht - und warnen vor den Papieren. „Das Unternehmen nimmt operativ gar nicht so viel ein, wie es an die Anleger ausschüttet“, kritisiert Daniel Bauer, Vorstandsmitglied der Schutzgemein-



Das Unternehmen nimmt operativ gar nicht so viel ein, wie es an die Anleger ausschüttet.

Daniel Bauer
Schutzgemeinschaft der Kleinanleger

schaft der Kapitalanleger (SdK). Ein Teil der Ausschüttungen stamme aus stillen Reserven. Michael Olbrich, Professor am Institut für Wirtschaftsprüfung der Universität des Saarlandes sagt: „Das Unternehmen ist vollkommen intransparent.“ Bilanziell unzulässig sei, wenn der Mittelständler Geld aus stillen Reserven an die Anleger ausschütete. „Die Reserven können erst herangezogen werden, wenn die Windanlagen, die hinter den Reserven stehen, auch tatsächlich verkauft wurden.“ Doch gegen diese Regel verstößt Prokon. In einer Stellungnahme schreibt das Unternehmen, dass es stille Reserven aufdecke, um Ausschüttungen an Anleger zu zahlen.

„Diese Reserven bestehen aus dem Wert der Windkraftanlagen. Ob diese Preise auch in der Realität erzielt werden, weiß aber niemand“, sagt dagegen Anlegerschützer Bauer. Für Marc Tüngler von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) sind Prokon-Genussscheine Anlagen für „risikoaffine Glücksritter“.

Denn die Genussscheine von Prokon sind hochriskante Papiere, bei denen die Anleger den Anspruch erwerben, an den Gewinnen des Unternehmens beteiligt zu werden. In den vergangenen Jahren haben die Prokon-Anleger konstant acht Prozent Zinsen erhalten, im laufenden Jahr sollen es 7,5 Prozent sein. Doch die Anleger sind keine Miteigentümer der Windkraftanlagen, sie haben auch kein Mitspracherecht. Laufen die Geschäfte schlecht, drohen Verluste.

Das Paradoxe: Die meisten der Sparer, die in Prokon investieren, kennen die Risiken. Wie Bernhard Maurer glauben viele von ihnen trotzdem, sicher investiert zu haben. „Solange dem Chef Carsten Rodbertus nichts passiert, ist das Geld sicher“, sagt Maurer. Warum der Rentner resistent gegenüber Zweifeln ist, hat wieder mit Gefühlen zu tun

- und mit Rüdiger Gronau, dem Geld-eintreiber aus Itzehoe.

Zur Einstimmung seines Gastspiels in Dortmund läuft ein Werbevideo, Gäste nippen am Sektglas. Der Prokon-Vertriebschef steckt sich das Funkmikrofon ans Revers. Ein Laptop, ein Beamer und zwei Boxen, mehr braucht er nicht. Das hier ist reinste Routine für ihn. Allein in diesem Jahr hat Prokon bis dahin 29 solcher Informationsabende veranstaltet, 58 weitere sind geplant, bundesweit. Nur im August gibt es keine Veranstaltungen, da machen die Geldeintreiber Sommerpause.

In den folgenden 90 Minuten teilt Gronau die Welt in Gut und Böse. So entstehen Gefühle im Publikum. Wir hier drinnen, gegen die da draußen. Psychologen sprechen vom „Ingroup-Outgroup-Phänomen“. Menschen fühlen sich einer Eigengruppe (Ingroup) zugehörig, sie verpflichten sich gemeinsamen Werten, Einstellungen und Verhaltensweisen - und grenzen sich von einer Fremdgruppe (Outgroup) ab, deren Mitglieder sie ablehnen. Gronaus „Outgroup“, das wird schnell deutlich, ist eine ziemlich große Gruppe.

Bei Banken, sagt Gronau, halte er es mit Bertolt Brecht: „Bankraub ist etwas für Dilettanten, wahre Genies gründen eine Bank.“ 1:0 für den Vertriebschef, das Publikum lacht. Auch Versicherungsgesellschaften kann Gronau nicht leiden. Nicht umsonst habe der Europäische Gerichtshof geurteilt, die Behauptung „Lebensversicherungen sind legaler Betrug“ sei zulässig. Gelächter. Die Analyse von Jörg Baetge, Professor für Wirtschaftsprüfung an der Uni Münster, der im Prokon-Geschäftsbericht 2011 fiktive Gewinne, Verrechnungspreise und Buchungsschubserien gefunden haben will, winkt Gronau ab: „Wir lernen ja in diesen Tagen immer wieder, wie Professoren an ihre Titel kommen.“ Wieder ein Lacher, lupenreiner Hattrick für Gronau.



Bernd Teile

Stürmer Gronau hat geliefert. Jetzt ist die Stimmung gut. Jetzt kommt die Zeit der Abschlüsse. Denn auch das belegen Studien: Anleger in guter Stimmung unterschätzen deutlich öfter die Risiken einer Anlage.

Anlegerschützer, Wirtschaftsprofessoren, Journalisten, Richter - ihre Urteile lassen auch Bernhard Maurer kalt. „Warum soll ich denn irgendwelchen Professoren oder Journalisten glauben?“, fragt er - und schwört auf Prokon. Was ihn überzeugt: Prokon spricht freiwillig immer wieder unangenehme Wahrheiten aus, etwa auf dem Informationsabend in Dortmund.

Vertriebschef Gronau erzählt offen vom Stillstand beim Prokon Bio-Ölwerk in Magdeburg. Ein Getriebeschaden habe die Anlage, in der eigentlich Bio-Diesel erzeugt werden soll, lahmgelegt. Zulieferer und Abnehmer hätten bereits Schadensersatzklagen eingereicht, Prokon bilde Rückstellungen. Oder die Tatsache, dass durch eine „Umstrukturierung“ der Unternehmensgruppe die früher übliche Rückkaufgarantie der Anteile einfach entfallen, verschweigen die Prokon-Profis den potenziellen Anlegern nicht. Eine Garantie sei ja ohnehin nur so gut wie der Garantiegeber. „Wenn Ihnen Opel eine 15 Jahresgarantie gibt, was bringt Ihnen die, wenn Opel in fünf Jahren dichtmacht?“

Das Paradoxe: Gerade diese Offenheit stärkt das Vertrauen der Anleger. Eine aktuelle Studie belegt diesen Effekt. „Wenn Bankberater ihren Anlegern die eigenen Interessen, zum Beispiel die Provisionen, offenlegen, vertrauen ihnen die Kunden mehr“, sagt Psychologe Hölzl.

Und so kann Prokon-Verkaufsleiter Gronau prächtig mit den schlechten Schlagzeilen, den Mahnern und Kritikern leben. „Ich will mir gar nicht vorstellen, was wäre, wenn positive Berichte über Prokon in den Zeitungen stünden. Dann bekämen wir ja mehr Geld, als wir Projekte haben. Dann wäre mein Job ja überflüssig.“



Solange dem Chef Carsten Rodbertus nichts passiert, ist das Geld sicher.

Bernhard Maurer
Anleger