

Teure Alternative

WINFRIED DIDZOLEIT

Die Atomgemeinde feiert ihren Sieg. Lange mußten die Siemens-Manager um ihre Plutoniumfabrik in Hanau kämpfen. Nun entschied das Bundesverwaltungsgericht, sie dürften den Bau vollenden und dort Reaktor-Brennelemente aus dem Bombenstoff fertigen.

Es scheint, als hätten wieder einmal Richter entschieden, wo Politiker zögerten, und so der Nuklearindustrie den Weg in eine strahlende Zukunft geebnet. Doch der Eindruck ist falsch. Bis zum Wahltag mögen Energiepolitiker der Koalition noch vom „Zukunftssignal“ schwärmen, rote und grüne Atomfeinde ihre Niederlage beklagen. Für die Wirtschaft hat jedoch das Urteil keine Bedeutung mehr.

Wenn Atomgegner wie Nuklearpropagandisten den Richterspruch ernst nehmen, erliegen sie einer gravierenden Fehleinschätzung. Sie glauben, die Stromkonzerne würden in der Wiederaufarbeitung abgebrannter Brennelemente und dem Einschmelzen des gewonnenen Plutoniums in neue Brennstäbe eine zukunftsweisende Technik sehen.

Tatsächlich würden die Stromproduzenten trotz andersklingender Erkenntnisse lieber heute als morgen Schluß machen mit der Plutoniumwirtschaft: Die Wiederaufarbeitung ist doppelt so teuer wie die Alternative – nämlich die abgebrannten Brennelemente in Stahlbehältern 30 bis 50 Jahre oberirdisch zwischenzulagern und dann in Salz oder Basalt zu vergraben.

Seit einigen Monaten ist diese Möglichkeit auch juristisch abgesichert. Die Zwischenlager sind als Entsorgungsnachweis für Atomkraftwerke rechtlich anerkannt. Die Nuklearmanager müssen nicht länger fürchten, ein Verwaltungsrichter könnte ihre profitablen Stromfabriken schließen, wenn sie sich von der Wiederaufarbeitung trennen.

Nur eine Hürde steht noch. Die Konzerne haben sich langfristig verpflichtet, ihre ausgebeuteten Brennelemente nach Frankreich zu schick-

ken und Plutonium wie Atommüll zurückzunehmen. Bis 1998 sind die Mengen fest vereinbart, für die Zeit danach gelten Optionen. Je länger die Wiederaufarbeitung dauert, desto mehr Plutonium fällt an. Das kann weder den Managern noch den Atomgegnern passen.

Aus unterschiedlichen Gründen wollen beide Seiten möglichst schnell die Produktion von Plutonium beenden. Darüber besteht schon Einvernehmen. Das wird nach der Wahl, unabhängig vom Ausgang, rasch deutlich werden. Doch was geschieht mit den geltenden Verträgen?

Wird die Wiederaufarbeitung sofort gestoppt, muß die Atomindustrie „nur“ die bereits vorhandenen 10 Tonnen Plutonium beseitigen.

Erfüllt die Industrie die Verträge, wächst der gefährliche Berg auf 40 Tonnen. Die müßten in der Hanauer Fabrik verarbeitet werden. Der Rotstift der Betriebswirte in den Stromkonzernen wird

den Ausschlag geben. Kann das Plutonium in Frankreich oder Großbritannien billiger als in Hanau unschädlich gemacht werden, bleibt die Milliarden-Investition unvollendet.

Bundesumweltminister Klaus Töpfer, sein hessischer Kontrahent Joschka Fischer und der niedersächsische Ministerpräsident Gerhard Schröder kennen die wahre Stimmung der Konzernherren. An ihm, so Fischer, werde die „Lösung des Plutoniumproblems auch am Standort Hanau“ nicht scheitern.

So können sich die Energiepolitiker dem zweiten wichtigen Thema zuwenden: Wie viele alte Reaktoren opfert die Industrie in den nächsten Jahren, um als Preis dafür die modernen laufen zu lassen? Je mehr alte Reaktoren die Manager abschalten, desto mehr Garantiezeit fordern sie für die neuen.

Weniger als 25 Jahre „Rest“-Laufzeit werden die Firmen kaum akzeptieren. Für die Realisten Schröder und Fischer wäre das aber der Einstieg in den ganz langsamen Ausstieg aus der Atomenergie.

Die Industrie möchte den Atommüll lieber vergraben

renz aus Süd- und Osteuropa, aber auch aus Skandinavien auf den Markt. Die Margen der Ortsansässigen schrumpfen. Eine Pleitewelle droht, wenn der Auftragsboom knickt.

Hätte die Autobranche so wenig rationalisiert wie die Bauwirtschaft, klagt Peter Hansen, Leiter des Europa-Haus-Sparprojektes in Niedersachsen, „wäre der VW-Golf nur etwas für Millionäre“. Während die Deutschen teure „Mercedes-Häuser bauten“, trägt der Wohnungsexperte auf zahlreichen Veranstaltungen immer wieder vor, entwickle Mercedes das „Swatch-Auto“. Warum, fragt Hansen, bauen wir keine „Swatch-Häuser“, die einfach, ökologisch und preiswert sind?

Das hübsche Wort hat Bauministerin Schwaetzer sofort übernommen. In ihr Wahlkampfrepertoire, nicht in die Politik. □

Geldanlage

Scharfer Gegenwind

In vielen Städten bieten Fonds-Boutiquen Rat für Sparer – nicht immer kompetent.

Sein Geld trug der Spargelbauer aus dem südhessischen Groß-Gerau immer brav zur Vereinigten Volksbank Griesheim-Weiterstadt.

Mehr als 125 000 Mark hatten sich auf seinem Sparbuch angesammelt; da-



Berater Spies
Jeder darf Fonds verkaufen



3. SAUER / LICHTBLICK

Fonds-Profi Ludewig
Viele bekommen Magengeschwüre

für bekam er nur magere 2,5 Prozent Zinsen.

Bislang hatte er sich damit zufriedengegeben. Doch nun sah er eine Alternative. Der Landwirt ging zum örtlichen Investmentshop Rhein-Main und ließ sich beraten. Nach drei Stunden legte er einen Großteil seines Geldes in Investmentfonds an.

In Fonds-Boutiquen wie der in Griesheim können Kunden aus mehr als 1000 Fonds für ihre Anlage wählen. Viele Kreditinstitute versuchen dagegen, das Geld der Anleger auf den Sparkonten zu halten oder diese in die Fonds der bankeigenen Gesellschaften abzudrängen.

Solche Arroganz freut die Konkurrenz. Von Ahnatal über Korschenbroich bis Stuttgart bieten mittlerweile 30 Fonds-Boutiquen ihre Dienste an. „Eine regelrechte Gründungswelle“ beobachtet Peter Ludewig vom Berliner F&V-Investment-Fonds-Center, das vor vier Jahren zum erstenmal diese Geschäftsidee in Deutschland realisierte.

Der Spargelbauer in Südhessen bekam vor dem Anlagegespräch erst einmal eine Tasse Kaffee. „Hoppla-Hopp-Beratung wie bei den Banken gibt es bei mir nicht“, versichert Peter Spies, Eigentümer des Griesheimer Shops. Seit neun Monaten verkauft er Fonds in einem Büro am Marktplatz.

Als Vermittler kassiert er kein Geld vom Kunden. Der Anleger überweist sein Kapital direkt auf die Konten der Fondsgesellschaft, die dem Besitzer der Boutique eine Provision ausschüttet. „Die Fonds sind genauso teuer wie bei den Banken oder den Investmentgesellschaften selbst“, sagt Spies.

Die meisten Shopbetreiber halten nichts von einer Vermögensanalyse, sie prüfen nur die Risikobereitschaft des Anlegers. „Der Kunde soll sich nicht vor uns ausziehen“, meint Bernd Eßbaumer vom Münchner Fonds-Shop. Aber bei einem Aktienfonds beispielsweise muß klar sein, daß sich der Wert bei Turbulenzen an der Börse innerhalb weniger Tage halbieren kann.

Jeder, der im Besitz eines Gewerbescheins ist, darf Fonds verkaufen. Deshalb ist auch die Beratung nicht immer kompetent. Spies, dem Ex-Mitarbeiter einer Werbeagentur, rutscht schon mal der Satz heraus, daß „bei diesem Fonds sicherlich eine Rendite zwischen neun und elf Prozent realistisch ist“. Solche Aussagen sind mehr als gewagt. Schließlich kann das Papier trotz guter Wertentwicklung in

der Vergangenheit in Zukunft fürchterlich abstürzen.

Daher muß bei Eßbaumer jeder Kunde einen „wichtigen Hinweis“ unterschreiben. „Die Anleger werden darauf hingewiesen, daß der Wert der Anteile an den Fonds vom Wert der Aktiva der Fonds abhängt... Deshalb können Verluste nicht ausgeschlossen werden.“

Investment-Profi Ludewig vom Berliner Fonds-Center geht sogar so weit, daß er Neukunden von speziellen Länder-Aktienfonds abrät: „Viele bekommen Magengeschwüre, wenn der Markt mal heruntergeht.“ Dennoch wollen etliche Anleger von solch konservativen Vorschlägen nichts wissen. Ende vergangenen Jahres verbuchte die Berliner Fonds-Boutique Rekordumsätze mit Anlegern, die unbedingt an dem Boom der chinesischen und südostasiatischen Börsen teilhaben wollten. Seither verloren die meisten Fonds ein Viertel ihres Werts.

Die Berliner wollen im nächsten Jahr auch eine Vermögensverwaltung auf der Basis von Fonds anbieten. Das bieten auch die Banken gegen hohe Jahresgebühren. Doch Sparkassen, Raiffeisenkassen oder Banken wechseln nur zwischen den bankeigenen Fonds hin und her, eine ziemlich reizlose Form der Vermögensverwaltung.

Wie groß das Bedürfnis nach einer Al-

ternative zur Beratung der Banken ist, zeigt der Erfolg von Eßbaumer. Dessen Münchner Fonds-Shop wirft nach zwei Jahren so viel Gewinn ab, daß er bereits zwei weitere eröffnete. Nach ähnlichem Konzept sollen in den nächsten Monaten Läden in Hamburg, Bochum, Freiburg und Hannover entstehen.

Gelegentlich spürt Eßbaumer schon den schärferen Gegenwind aus dem Finanz-Establishment. Bei der Suche nach geeigneten Räumen für seine Fonds-Shops in den Innenstädten wurde er schon ein paarmal diskret abgeblockt. Die Vermieter, Banken und Versicherungen, wollten keinen Konkurrenten im eigenen Haus dulden. □

Ökologie

Schwer berechenbar

**Wissenschaftler warnen:
Bonn fördert die falschen
Umwelttechnologien.**

Der große Durchbruch für die Umwelt gelang mitten in der Rezession. Neue, strenge Öko-Auflagen schienen der Wirtschaft Ende der Achtziger nicht zumutbar, da setzten die holländischen Umweltpolitiker auf freiwillige Verpflichtungen für die Industrie.

Gemeinsam mit Politikern und Wissenschaftlern entwickelten die Unternehmer einen langfristig angelegten Nationalen Umweltplan. Die Wirkung war erstaunlich: Die holländischen Betriebe investierten verstärkt in zukunftsweisende Öko-Technologien.

Die Notlösung aus dem Nachbarland könnte auch Modell für die Bundesre-

Grüne Verheißung

Marktentwicklung im Bereich Umwelttechnik und Umweltdienstleistungen in den OECD-Ländern; Angaben in Milliarden Dollar

	1990	2000	Jährliche Wachstumsrate
Abwasserbehandlung	60	83	3,3%
Abfallentsorgung	40	63	4,6%
Luftreinhaltung	30	42	3,4%
Sonstige Ausrüstungen	22	32	3,8%
Dienstleistungen	48	80	5,2%

Gesamt 200 300 4,1%

Quelle: OECD-Prognose