

ELMAR AGOSTINI
MITGLIED DES VORSTANDES DER
BADENIA BAUSPARKASSE AKTIENGESELLSCHAFT

BADENAPLATZ 1
78114 BADEN-ALBE
TELEFON (0714) 995-30 00
TELEFAX (0714) 995-30 09

20. April 1998

PERSÖNLICH/VERTRAULICH

Herrn
Uwe Heinen
HEINEN & BIEGE GmbH
Westfalendamm 275

44141 Dortmund

Lieber Herr Heinen,

inzwischen sind alle Umfinanzierungen im Zusammenhang mit der Sparkasse in Dortmund von mir unterschrieben. Herr [REDACTED] hat mit Ihnen, wie ich eben höre, schon gesprochen. Mir selbst reicht die Zeit nicht, mich zu melden, da ich heute nachmittag/abend eine Veranstaltung in Baden-Baden zu organisieren habe und morgen unsere Aufsichtsratssitzung, bei der ich mich sehr für Sie und Ihre Firma einsetzen muß, stattfindet. Gleichwohl mußte nun alles einigermaßen ohne meinen persönlichen Einsatz laufen können.

Für Ihre Wohnungen in Erleben benötigen wir eine geringe Zusatzsicherheit in Höhe von 31.500 DM und für die in Stendal 57.650 DM. Beide Zusatzsicherheiten können auf dem Objekt Westfalendamm 265 in Dortmund dargestellt werden. Nötig ist freilich die Einwilligung von Herrn Biege.

Wenn ich mich nun ein weiteres Mal an Sie sehr persönlich wende und Sie anhalten möchte, alles zu tun, was Liquidität, Kosten, Ausgaben erspart und vor allem die Notwendigkeit weiterer Liquiditätskredite verhindert, so dies aus folgendem Grund:

Sie wissen, daß Millionenkredite von jedem Kreditinstitut an die Landeszentralbanken und von diesen an die Bundesbank im Rahmen der Vorschriften des Kreditwesengesetzes gemeldet werden müssen. Die Bundesbank verschickt dann an jeden Kreditgeber vierteljährlich sogenannte Evidenzmeldungen gem § 14 Abs. 2 und 3 KWG.

Sie werden sich sicher denken können, daß da Heinen & Biege sowie die Herren Heinen und Biege (als Privatleute) auftauchen. Sie werden sich sicher auch vorstellen können, daß diese Listen bei jeder neuen Kreditgewährung und auch bei den Prüfern, welche schon im abgelaufenen Jahr der Gruppe das Prädikat „besonderes latentes Risiko“ verliehen, hierauf schauen.



- 2 -

Dabei ist die Firma Heinen & Biege in den Listen positiv durch einen Kreditabbau von 81,4 Mio. auf 77,7 Mio. (IV/97) aufgefallen. Im gleichen Zeitraum aber ist Herr Heinen von 17,5 Mio. DM auf 21,7 Mio. DM aufgelaufen. Auch Herr Biege hat eine ähnliche Entwicklung durchgemacht. Dies sind jedoch Gesichtspunkte, die schon die letzten Nachfinanzierungen sehr gefährdet haben, es aber in Zukunft nahezu unmöglich machen, so à passat weitere Kredite zu gewähren. *

Überhaupt habe ich zunehmend mit der Diskussion zu tun, daß man mir vorhält, für die Firma Heinen & Biege wie auch die Herren persönlich immer dann die schützende Hand aufzumachen, wenn etwas anbrennt, wofür wir aber vorher weder konsultiert noch gefragt worden seien. Dem ist nur schwer zu widersprechen, denn die Schulden werden autark gemacht. Auch das sind Indizien, die das künftige Handling nicht gerade leicht machen werden.

Soweit die schwierigen Themen. Nun habe ich aber in den letzten zwei Wochen alle Ablehnungsfälle mir vorlegen lassen und komme in zwei Fällen doch zu dem Ergebnis, daß seitens der Akquisition nicht alles richtig verstanden wird.

Ein Fall, [REDACTED] 113 000 DM, wurde mit meiner Zustimmung abgelehnt, weil, wie in dem zweiten Fall auch, Eheleute [REDACTED] 85 000 DM, das Nettoeinkommen mit 40 bis 50 % in Form von Überstunden verdient worden ist. Ich denke, Überstunden im Rahmen von bis zu 10 Stunden kann man ja noch akzeptieren. Was diesen Satz übersteigt wie in den beschriebenen Fällen bis zu 250 Stunden monatlich, ist sicher keine Grundlage für eine Finanzierung ohne viel Eigenkapital bei den bekannten Darlehensverlusten und den dahinterstehenden Verkehrswerten mit all ihren Wechselkosten. Morgen schon könnte der Firmenchef dieser Leute auf die Idee einer Neueinstellung kommen, zum Beispiel wenn eine - wie in anderen europäischen Ländern schon erfolgreich praktiziert - Einstellungshilfe von der öffentlichen Hand bezahlt wird. Dann aber ist solch ein Fall mehr als notwendig und wird uns allen wieder Kummer ohne Ende bereiten. Einen weiteren Fall habe ich ins Positive umdrehen können.

Ich denke, Sie sollten das Ihren Finanzierungsspezialisten, aber auch dem Vertrieb nahebringen, daß Einkommen stets nachhaltig sein sollen und nicht aufblasen. Sicher ist der Vertrieb auch dankbar um solches Wissen; er erspart sich Beraterzeit für dann doch nicht gehende Fälle.

Nun, Herr Heinen, die Zeiten werden nicht leichter, und ich kann nur hoffen, daß es gemeinsam gelingt, das Schiff in ein weniger stürmisches Fahrwasser zu bringen.

Für heute verbleibe ich mit den besten Grüßen

Ihr

