

SERIE: WIR SIND EIN VOLK – WIR SIND BERLIN, TEIL 22

24.10.2009, 06:57

"Aus dieser Bude muss man mal 'ne Firma machen"

Von Hans Evert

Am Abend des 11. November 1989 nähert sich Mathias Wolfram der deutsch-deutschen Grenze, und als die Lichter der Grenzkontrollstelle Zarrentin im Abenddunkel aufleuchten, bekommt er Angst. Der dritte Tag ohne Mauer neigt sich dem Ende. Ein immer noch anschwellender Freudentaumel hat die beiden Deutschlands ergriffen. Doch in Wolframs Auto ist kein Platz für den Wahnsinn-Wahnsinn jener Tage. Dazu ist der Lada Kombi zu dicht bepackt und in Wolframs Kopf nistet die Furcht. Mit dem, was er im Wagen hat, lassen sie ihn nicht rein, denkt er. Wolframs Auto rollt weiter, Richtung DDR.

Ein Mann aus Pankow, nicht groß von Wuchs, 25 Jahre alt, kehrt von seiner ersten Westreise zurück. Wolfram misstraut in diesem Augenblick den neuen Zeiten. Die Grenze macht ihm Angst. Gerade einmal 48 Stunden ist es her, dass Günter Schabowski mit einer Satzruine - "Das tritt nach meiner Kenntnis, ist das, sofort. Unverzüglich" - die Mauer "geöffnet" hat. Die Ausführungen des Funktionärs zu den neuen Reiseregulungen sind Auftakt für das fröhlichste deutsche Fest des 20. Jahrhunderts. Doch was haben Schabowskis Worte in den Köpfen bewaffneter DDR-Grenzposten bewirkt? Werden diese einen DDR-Bürger mit einem Auto voller Kopiergeräte wieder ins Land lassen? Oder beenden sie Wolframs Traum vom ersten Copyshop in Ost-Berlin am Grenzkontrollposten Zarrentin mit rüdem Ton und Beschlagnahme?

Beenden die DDR-Grenzer Wolframs Traum von der eigenen Firma?

Unternehmer sein, das bedeutet Wagemut und Entscheidungsfreude. Ein Unternehmer im Wortsinn zaudert nicht, er ergreift Chancen. In Zeiten

historischer Wendemarken erkennt er neue Bedürfnisse und Möglichkeiten. Er überlegt, wie er damit Geld verdienen kann. Welche neue Geschäfte nun anzugehen sind, wie sich eine bestehende Firma erweitern ließe. Diese Geschichte handelt von zwei Berliner Unternehmern. Der eine, Mathias Wolfram, erbringt mit seiner Firma heute Bürodienstleistungen, der andere, Norbert Geyer, baut Maschinen. Wolfram ist Ostler, Geyer kommt aus dem Westen. Richtig entfalten konnten sich beide aber erst, nachdem die Mauer in Berlin gefallen war.

Nur eine halbe Stunde hätte es gedauert. Dann wäre Mathias Wolfram am Abend des 9. November nach einem Fußmarsch von seiner Wohnung an der Winsstraße in Prenzlauer Berg am Grenzübergang Bornholmer Straße angelangt. Tausende sammelten sich damals vor der versperrten Brücke, die nach Wedding führt. Sie hatten Schabowskis Pressekonferenz verfolgt und sich danach auf den Weg gemacht. Sie brüllten "Macht das Tor auf" und gegen 21.30 Uhr öffneten die verunsicherten und nervösen Grenzsoldaten den Weg in den Westen. Die Feier konnte beginnen.

Doch das ist es nicht, was Wolfram in jener historischen Nacht will. "Ich hatte nicht das Bedürfnis zu feiern. Ich hatte mein Ziel." Wolframs Ziel liegt tief im Ruhrgebiet. Wolfram will nach Essen. Er braucht ein Auto, in das etwas reinpasst. Dringend. Wolfram ruft einen Freund an. "Geht klar", sagt der, Wolfram bekommt den Lada. Dann braucht er dringend Westgeld. 40 000 Mark der DDR liegen in bar bei ihm zuhause. Wolfram weiß, wo in der Hauptstadt des Arbeiter- und Bauernstaates DDR jemand eine D-Mark für vier Ostmark gibt. Er tauscht um, dann fährt er los.

In Essen kennt er einen Studenten, der in einem Copy-Shop arbeitet. Der Student ruft seinen Chef an, erzählt ihm, dass gerade ein Mann aus der Zone auf dem Weg zu ihnen ist. Zehntausend D-Mark hat der dabei, dafür will er Kopierer kaufen. Der Chef willigt ein. Wolfram erreicht am 10. November Essen. Dort erwirbt er fünf gebrauchte Kopierer. Er zahlt die Hälfte, 5000 D-Mark, an, für den Rest wird Ratenzahlung vereinbart.

Alle sind überzeugt, dass nun neue Zeiten anbrechen und ein Ost-Berliner Geschäftsmann problemlos die andere Hälfte abzahlen kann. Wolfram baut die Kopierer auseinander. Die Einzelteile verstaut er im Kofferraum, auf der Rückbank, dem Beifahrersitz. Was nicht in den Wagen reinpasst, wird auf dem Dach festgezurrt. Wolfram hat nur einen Tag nach dem Mauerfall den Grundstock für seine eigene Firma klargemacht.

Wolfram muss sich hinter das Steuer zwängen, so voll gepackt ist das Auto.

Er fährt los gen Ost-Berlin, doch als der Grenzübergang in Sicht kommt, durchfährt es ihn. Was für ein schreiend naiver Plan, in der DDR einen Kopierladen aufzumachen. Privatleuten ist der Besitz von Kopierern untersagt. Wolfram bekommt Angst, als er näher an die Grenze rollte. "Ich habe Blut und Wasser geschwitzt." Doch Schabowskis Worte, der Mauerfall, die Euphorie - dieses für jeden spürbare weltgeschichtliche Ereignis hat auch die bewaffneten Repräsentanten der DDR durchrüttelt. Die Grenzer, gefürchtet wegen ihres barschen Tons und schikanöser Kontrollen, beachten Wolfram und seinen vollgerümpelten Lada nicht. "Die haben einfach nur gefeiert." Wolfram startet mit freier Fahrt in sein Unternehmerabenteuer im nun zusammenwachsenden Berlin.

Der Wirtschaftsstandort Berlin ist im Herbst des Jahres 1989 eine Sonderwirtschaftszone der Tristesse. Im Ostteil produzieren heruntergekommene volkseigene Betriebe. Die Bedürfnisse der Menschen zählen bei der Produktion kaum. Die Zügel der Planwirtschaft sind so eng, dass der Erstickungstod nah ist. Mangelwirtschaft und leere Läden haben die Einwohner Ost-Berlins über Jahrzehnte zermürbt.

Solchen Mangel kennt man im Westen nicht. Die Läden sind voll, jeder kann alles kaufen. Und doch ist die eingemauerte Stadt ein kraftloses Wirtschaftsgebilde. Am Leben gehalten wird es durch Geldtransfusionen aus der alten Bundesrepublik. Das ist alles penibel und ordentlich geregelt in den 33 Paragrafen des Berlinförderungsgesetzes. Wer in Berlin produzieren lässt, zahlt weniger Umsatzsteuer. Es gibt Vergünstigungen für Besitzer von Ein- und Mehrfamilienhäusern und für Firmen, die sich neue Maschinen anschaffen. Arbeitnehmern wird acht Prozent Berlinzulage auf das Bruttogehalt draufgeschlagen. Der öffentliche Dienst des freien Berlins ist weniger dienstleistende Behörde als eine große Anstalt zur sozialen Befriedung. Die Stadt hat sich an ihre Rolle als Zuwendungsempfänger gewöhnt und das gilt auch für viele Unternehmer.

Von diesen Zuschüssen und Steuererleichterungen profitiert auch eine kleine Schlosserei im zweiten Hinterhof eines Neuköllner Hauses. Die "Heinz Geyer mechanische Werkstatt" macht, was so viele kleine Handwerksbetriebe in West-Berlin so machen. Sie liefert Konzernen mit klangvollen Namen zu. Die Auftraggeber heißen AEG, Siemens und Bosch. Sie vergeben ihre Aufträge nach West-Berlin, weil der Staat dafür sorgt, dass es sich lohnt. Verlängerte Werkbank wird das Prinzip genannt. Norbert Geyer, ältester Sohn, des Inhabers, behagt diese Situation nicht. "Aus dieser Bude muss man mal 'ne Firma machen", sagt er sich.

Geyer spürt: Verlängerte Werkbank zu sein, bringt es auf Dauer nicht

Norbert Geyer hat das handwerkliche Geschick vom Vater geerbt, er mag die Arbeit mit Metall. Doch sein wacher Geist sagt ihm, dass das so nicht ewig weiterlaufen kann. Ein Unternehmer, so versteht es Geyer, muss mit seinen eigenen Produkten glänzen. Er muss überzeugende Argumente liefern, besser sein als die Konkurrenz. Sei es, weil er billiger produzieren kann, weil seine Waren von höherer Qualität sind oder weil er schnell und zuverlässig Neuerungen anbietet, mit denen die Konkurrenz nicht aufwarten kann. So ein Unternehmer will Norbert Geyer sein. Ein Hinterhofwerkstatt engt Norbert Geyer und seine Pläne ein. "Verlängerte Werkbank, das war für mich so eine Art Sklavenarbeit." Er wollte, sagt Geyer, eigene Kompetenzen entwickeln. Geyer will ein richtiger Unternehmer sein.

Also legt Geyer los und steigt 1972 in den väterlichen Betrieb ein. Er eignet sich Bildung an, holt sich nach der Werkzeugmacherlehre seinen Meisterbrief. Hockt sich nach der Arbeit auf die Bank der Abendschule, macht sein Abitur, schließt ein Ingenieurstudium ab. Er investiert beherzt in die Schlosserei seines Vaters, besucht Messen, macht Kontakte. Geyer vergrößert den Betrieb, spezialisiert ihn auf das Umformen von Blechteilen, macht sich einen Namen. In den 80er Jahren arbeiten schon 80 Leute für Geyers Betrieb. Es ist ihm geglückt, aus einem Handwerksbetrieb einen mittelständischen Maschinenbaubetrieb zu formen.

Doch wenn Geyer in den Flieger steigt oder über die Transitstrecke in die alte Bundesrepublik rollt, dann fühlt er sich als Sonderling. Weit weg von Berlin hat man sich mit der Teilung abgefunden und die Wirtschaftsentscheider bilden keine Ausnahme. West-Berlin, das ist für die meisten Manager jener Zeit ein Fremdkörper weit weg im Osten. Mit Milliarden vom Staat gepäppelt, ein Politikum des Kalten Kriegs. Bestenfalls interessant als Absatzmarkt und Billigstandort wegen der Subventionen. Ambitionierte Mittelständler aus Berlin bevölkern nur in wenigen Köpfen die Vorstellungswelt.

"Wer mit seiner Firma in Berlin saß, hatte bis 1989 einen Malus", sagt Geyer. Mit der Teilung und der Mauer hatte man sich abgefunden, Geyer konnte das nie. Er hat den Mauerbau miterlebt, 15 Jahre war er damals alt. Sein Schulfreund, ein Pfarrersohn aus dem Osten, verschwand nach dem 13. August 1961 aus Schule und Geyers Leben. Die Mauer hat aber auch seinem Unternehmertum Grenzen gesetzt. Damit kann sich Geyer nicht

abfinden.

Das Leben im geteilten Berlin der 70er und 80er dümpelte bleiern dahin. Die Teilung schien zementiert mit all ihren Beschränkungen im Alltag. Kreatives Wuchern gab es, und das gilt für Ost und West gleichermaßen, in den Nischen der Gesellschaft. In West-Berlin wurden alternative Lebensformen geprobt. Und auch im Osten entzogen sich viele der sozialistischen Zudringlichkeit des Staates durch Rückzug in Nischen. Mathias Wolfram wählt die profitabelste Nische der DDR aus. Wolfram wird ein umtriebige Mitglied der ostdeutschen Schattenwirtschaft.

Schon mit 13 Jahren, im Jahr 1979, zieht es ihn dahin. Wolfram besucht eine Schule in Pankow. Sein liebstes Fach ist eine Arbeitsgemeinschaft, die sein Deutschlehrer ins Leben gerufen hat: die AG Kfz. Wolfram und andere Jungs basteln unter Aufsicht des Lehrers an Autos herum. Den Jungs macht das Spaß und auch der Lehrer hat was davon. Er betreibt in Pankow und Weißensee ein Netz illegaler Autowerkstätten, kleinere Arbeiten lässt er von den Jungs seiner Schule verrichten.

Wolfram lernt eine wichtige Lektion. Mangelwirtschaft lässt Bedürfnisse nur um so klarer und schmerzhafter zu Tage treten. Wer einen Weg findet, diese Bedürfnisse in der DDR zu befriedigen, kann jenseits der offiziellen Wirtschaft aus VEB und Kombinatn prächtig leben. Ein erfolgreicher Schattenwirtschaftler muss umtriebig sein, geschickt organisieren können und vor allem über ein weites Beziehungsgeflecht verfügen. Wolfram besitzt eine rasche Auffassungsgabe, er lernt sehr schnell. Er kann organisieren, er ist schnell und pflegt Beziehungen. Wolfram wird ein guter Schattenwirtschaftler. "Du bist einer der wenigen, die richtig geradeaus laufen können", lobt ihn sein Lehrer.

Wolfram weiß bald, wie man in Ost-Berlin an einen Austauschmotor rankommt ("musste man offiziell drei Jahre drauf warten"). Er erledigt das so schnell wie im Westen. Sein Werkstattunternehmer-Deutschlehrer beauftragt ihn, einen Wartburg-Motor zu besorgen. Wolfram steckt 170 Ostmark in die Tasche und nimmt zwei Whiskeyflaschen aus dem Intershop mit. Er schwingt sich auf sein Moped und steuert einen offiziellen Autoreparaturbetrieb an. Dann gibt es 20 Mark für die Frau am Eingang, 50 Mark und eine Flasche für den stellvertretenden Mann der Werkstatt und 100 Mark und Whiskey für den Meister. Natürlich wird auch der offizielle Preis für den Motor entrichtet. Dann schickt ihn der Meister eine Wurst essen und lässt den Motor in einen Lieferwagen verladen. Der Wagen fährt

los, auf irgendeinen Garagenhof in Pankow oder Weißensee. Wolfram hat seine Aufgabe erledigt.

"Wenn man mal ehrlich ist", sagt Wolfram, "dann hatte ich in der DDR ein saugutes Leben." Nach der Schule macht er eine Lehre als Elektromonteur. Die Arbeit beginnt um halb sechs und endet um 14 Uhr. "Mit blieben jeden Tag vier bis fünf Stunden, um richtig Geld zu verdienen." Wolfram, der Schattenwirtschaftler ist ein begehrter Mann im Ost-Berlin der 80er Jahre. Wolfram kann dank seiner Beziehungen Autoteile, aber im Prinzip auch alles andere besorgen, woran es in der DDR mangelt. Mit 18 Jahren, offiziell ist er Elektromonteur-Lehrling, bezieht er eine sanierte Altbauwohnung in der Chodowieckistraße. 165 Quadratmeter groß mit Parkettfußboden. Ein paar Jahre später bekommt er noch eine bessere in der Winsstraße.

Wolfram gleicht einen Bruchteil der Mangelwirtschaft im Osten aus. Doch weil er so gut um die Mängel weiß, von denen er profitiert, dämmert ihm auch, dass ein solches System nicht auf ewig überleben kann. "Ich habe mir damals gedacht: Wenn die DDR sich öffnet, funktioniert diese Schattenwirtschaft nicht mehr. Dann muss man das ganz anders angehen."

Im Osten gibt es keine Kopierläden - Wolfram hat seine Geschäftsidee

Die Geschäftsidee für ein Unternehmen für eine Ära nach der DDR kommt ihm 1987. Sein Bekannter aus Essen besucht ihn. Beim Bier reicht der Westler Artikel über die DDR aus dem "Spiegel" zum Ostler und sagt: "Kopier' sie dir." Wolfram schaut ihn entgeistert an. Schon der Begriff Kopierladen ist in der DDR nicht geläufig. Doch von jenem Tag an ist eine Geschäftsidee in Wolframs Kopf gespeichert.

Zwei Jahre später ist es soweit. Wolfram eröffnet im November 1989 den ersten Kopierladen Ost-Berlins an der Winsstraße in Prenzlauer Berg. Der Laden wird ein Erfolg, obwohl er in einer leer stehenden Wohnung im zweiten Stock improvisiert ist und eine DIN-A4-Kopie 50 Pfennig kostet. Die Bürgerrechtler vom Neuen Forum kommen, die Leute von der neu gegründeten Ost-SPD legen ihre Originale auf Wolframs Geräte, ebenso Handwerker und Familien. Der Laden spricht sich schnell rum. Der Unternehmer Mathias Wolfram startet erfolgreich durch und etabliert sich.

Auch Norbert Geyer kommen die veränderten Zeiten zugute. West-Berliner Unternehmer zu sein, das ist plötzlich kein Makel mehr. Spannend ist die

Stadt und Interesse ruft einer hervor, der sich in dieser Stadt mit seinem Unternehmen behauptet. "Geschäftemachen wurde um ein vielfaches leichter", sagt Geyer.

Aber am 9. November 1989 denkt Geyer nicht daran, wie das seinem Geschäft zugute käme. Er fährt mit Freunden zum Kurfürstendamm, wird Teil des großen Berliner Freudenfestes. Er spürt, wie in jenen Tagen die Geschichte tobt. Der Berliner Unternehmer, der nie die Teilung verwunden hat, ist ausgelassen und froh. "Pure Berliner Emotion", nennt er es. Schon wenige Wochen später stellt er die ersten Ost-Berliner in seinem Betrieb ein.

Geyer schmeißt sich rein in diese rasante Zeit, privat und beruflich. Er hält in Ost-Berlin Vorträge über das Dasein als Unternehmer. Er berät Ingenieure aus dem Osten, wie man sich selbstständig macht. Sein Unternehmen wächst, er kauft die Firma Britze aus Neukölln und verlagert den Sitz des gewachsenen Unternehmen in den 90er Jahren nach Lichtenrade. Geyer sagt: "Seit 1989 habe ich richtig fett investiert in die Firma."

Wenn er Zeit hat, steigt er in seine einmotorige Cessna und fliegt los. Sein liebstes Ziel in jenen Monaten ist der Teil von Deutschland, über den man den Hobbypiloten Geyer vor dem 9. November vermutlich abgeschossen hätte. Er fliegt von Rügen bis nach Dresden und ist gerührt, wenn er aus seinem Cockpit schaut. Geyer, der Barockmusikfreund, fährt nach Leipzig und legt am Grab von Johann Sebastian Bach eine Rose nieder. Norbert Geyer hat in den Monaten mit die schönste Zeit seines Lebens. Seine Augen leuchten noch heute aus dem runden Gesicht mit dem Backenbart, wenn er davon erzählt.

Im Herbst 2009 jährt sich der Tag des Mauerfalls zum 20. Mal. Die Berlinförderung ist längst abgeschafft, Kombinate und DDR-Schattenwirtschaft sind Geschichte. In der Stadt gibt es geschätzte 500 000 Unternehmer. Inhaber großer Firmen und kleiner Kioske, Handwerker, selbstständige Architekten und niedergelassene Ärzte. Mathias Wolfram und Norbert Geyer blicken jeder für sich auf eine Erfolgsgeschichte zurück.

Aus der Hinterhofwerkstatt ist die Geyer-Gruppe geworden

Aus der "Heinz Geyer mechanische Werkstatt", gegründet in einem Neuköllner Hinterhof ist die Geyer-Gruppe geworden. Norbert Geyer, heute

63 Jahre alt, ist der Chef von 350 Mitarbeitern. Seine Zentrale hat er am Stadtrand in Lichtenrade, das Areal grenzt an den Mauerstreifen. Hinter dem Betrieb liegt kein fremder Staat mehr, sondern das Berliner Umland. Zur Geyer-Gruppe gehört seit einigen Jahren auch ein Unternehmen in Dessau.

Geyer ist rührig, wie schon sein ganzes Leben lang. Geyer managt seine Firma, Geyer engagiert sich für die Rütli-Schule in Neukölln, ist SPD-Mitglied und äußerst aktiv im Maschinenbauerverband VDMA. Sein Unternehmen baut Kontrollpulte für Kreuzfahrtschiffe und entwickelt Säulen für Stromtankstellen im Auftrag von Vattenfall. Geyer macht viel und ist schnell, beim Laufen und beim Entscheiden. Geyer hat seiner Frau versprochen kürzer zu treten, als er 14 Ehrenämter hatte. Heute sind es 21. Geyer hat die Nachfolge für sein Unternehmen geregelt. Aber ein paar Jahre will er noch machen.

Ein ähnlich hohes Tempo geht Mathias Wolfram, heute 45 Jahre alt, mit seiner Firma an der Erich-Weinert-Straße in Prenzlauer Berg. Aus dem Kopierladen in einer Wohnung ist die Wolfram Bürokommunikation geworden, mit Empfangsdame am Eingang, standesgemäßer Büroeinrichtung und Espressomaschine, um Gäste zu bewirten. Zwei Kopierläden hat Wolfram noch, doch vor allem stattet er Großunternehmen und Behörden mit Kopierern aus, erledigt den Service und berät. Gerade hat er die Charité und die Berliner Flughafengesellschaft als Kunden gewonnen. Wolfram ist der Chef von 50 Mitarbeitern. Sein Umsatz wird demnächst ein zweistelliger Millionenbetrag sein. Wolfram ist ein Energiebündel, Schnelligkeit und Entscheidungsfreude hat er mit Norbert Geyer gemein. In seiner Branche ist er in Berlin die Nummer zwei. Doch das, sagt Wolfram, wird sich bald ändern. Er ist immer noch so motiviert wie am 9. November 1989, als er sich aufmachte, ein richtiger Unternehmer zu werden.

Die große Serie zum Mauerfall im Internet: www.morgenpost.de/mauerfall
Die große 3D-Grafik zum Mauerfall: www.morgenpost.de/die-mauer

"Wolfram ruft einen Freund an. "Geht klar", sagt der, Wolfram bekommt den Lada. Dann fährt er los. In Essen kennt er einen Studenten, der in einem Copy-Shop arbeitet. Der Student ruft seinen Chef an, erzählt ihm, dass gerade ein Mann aus der Zone auf dem Weg zu ihnen sei, der für zehntausend D-Mark Kopierer kaufen will"