

# „Diese Pläne sind nicht mehr aufzuhalten“

Winfried Stöcker über sein Übernahmeangebot für Siemens, seine Pläne am Berzdorfer See und wie Kaufhaus und City-Center künftig eine Einheit bilden.

VON SEBASTIAN BEUTLER

Es war lange Zeit ruhig um die Pläne von Winfried Stöcker in Görlitz. Zweifel kamen auf, ob er überhaupt noch an der Eröffnung des Kaufhauses arbeite. Anlässlich der Eröffnung seines Modekaufhauses am Postplatz hat Stöcker nun Entwarnung gegeben. Bei einem Interviewtermin in der SZ-Redaktion im City-Center.

## Herr Stöcker, fühlen Sie sich in Görlitz gut behandelt?

Bei den Görlitzer Einwohnern fühle ich mich gut aufgehoben. Da spüre ich nichts von den Missverständnissen und Irritationen, die sich immer wieder um meine Person ranken. Beispielsweise hieß es nach der ersten Vergabe des European Fashion Award, ich hätte mich gegenüber Ausländern diskriminierend verhalten und beispielsweise Iranerinnen als Kundinnen ausgeschlossen. So griffen es Journalisten einiger Zeitungen auf, aber wer die Preisvergabe miterlebt hat, der hatte einen völlig anderen Eindruck.

## Die Linke wollte Ihnen im Stadtrat die Unterstützung durch die Wirtschaftsförderung der Stadt entziehen, täglich haben in der vergangenen Woche Kritiker von Ihnen auf dem Marienplatz demonstriert. Stört Sie das, wie mit Ihnen umgegangen wird?

Das stört mich schon und ist auch nicht gerechtfertigt. Ich habe meine Anliegen und meine Vorgehensweise und bin damit sehr erfolgreich. Das muss die Linke erst einmal schaffen, ein Arbeiterparadies einzurichten wie in meinen Betrieben. In Lübeck hat die Mehrheit im Stadtrat sogar gefordert, man solle kein Geld mehr von mir annehmen, weil ich mich in der Me-too-Debatte geäußert habe.

## Da wird Ihnen Frauenfeindlichkeit vorgeworfen.

Ich habe durchaus forciert meine Meinung während der Weihnachtsfeier meines Unternehmens geäußert. Natürlich auch, um eine Diskussion anzuregen. Wenn Sie meine Mitarbeiter fragen, dann würden sie vermutlich sagen, was der Chef gesagt hat, hat Hand und Fuß. Es gibt sicher mehr als 100 Mitarbeiter bei Euroimmun, die sich im Unternehmen kennen- und lieben gelernt haben. Soll das künftig nicht mehr möglich sein, weil wir in den Betrieben Festlegungen treffen, dass Frauen und Männer keine Kontakte mehr haben dürfen? Auch ich habe meine Frau im Unternehmen kennengelernt.

## Bei der Me-too-Bewegung ging es aber weniger um Liebeskontakte als vielmehr um Diskriminierung, um Missbrauch bis hin zu Gewalt gegen Frauen.

Da ist meine Haltung ganz klar. Frauen gegen ihren Willen sexuell auszunutzen, das geht nicht. Davor schützen Gesetze die Frauen. In solchen Fällen sollen sie zur Polizei gehen und Anzeige erstatten – oder vorher dem Mann klar machen, dass er jetzt zu weit geht.

## Mit Ihren Äußerungen zur Me-too-Bewegung wie auch mit ihren asylkritischen Aussagen auf dem Höhepunkt der Flüchtlingskrise im Winter 2015 polarisieren Sie stark. Ist das Ihre Absicht?

Ja, durchaus. Ich habe mich damals gegen die massenhafte Einwanderung von Wirtschaftsflüchtlingsen gewandt, weil ich schon der Auffassung bin, dass wir damit auch unsere Identität preisgeben. Und als ein Mann, der Verantwortung in der Wirtschaft trägt, wollte ich genau das zum Ausdruck bringen. Das hat aber nichts mit Ausländerfeindlichkeit zu tun. Ich arbeite eng mit ausländischen Mitarbeitern zusammen. Das ist doch gar keine Frage.



So sieht der letzte Planungsstand für das Kaufhaus und das City-Center in Görlitz aus. Deutlich zu sehen der Anbau ans Kaufhaus und das Auswärts-Restaurant sowie der Übergang ins City-Center. Foto: Julia Born

Seit Winter 2015 ist viel passiert. Das Asylrecht ist verschärft worden, um die Masseneinwanderung einzudämmen, für Wirtschaftsflüchtlinge soll es ein Einwanderungsgesetz bald geben. Auch bei Ihnen hat sich einiges geändert. Sie haben Ihr Unternehmen im vergangenen Jahr an die amerikanische Gruppe Perkin Elmer verkauft. Warum?

Der wichtigste Grund war dabei, die Erhaltung all dessen, was wir in den vergangenen Jahrzehnten geschaffen haben. Es hatten sich zuvor schon zwei amerikanische Unternehmen bei mir wegen eines Verkaufs gemeldet. Aber sie wollten entweder mein Unternehmen zerlegen und dann meistbietend weiter verkaufen, oder sie



Kaufhaus-Investor Winfried Stöcker hat große Pläne. Foto: B. Gärtner

hatten ähnliche Produkte wie wir, und dann wäre Euroimmun vielleicht halbiert worden. Das wollte ich aber nicht. Und Perkin Elmer war der optimale Käufer.

Es gibt die Sorge, dass gerade die Standorte in der Oberlausitz, also Rennersdorf und Bernstadt, bei den Amerikanern nicht so hoch im Kurs stehen und über kurz oder lang doch aufgegeben werden könnten?

Nein. Rennersdorf habe ich auch selbst behalten, es ist ja das Haus meiner Eltern, wo ich auch geboren wurde. Und Bernstadt ist gerade darum an die Amerikaner mit verkauft worden, weil der Standort so schwergewichtig ist, dass sie daran festhalten müssen, auch da besteht keine Gefahr.

Sie haben kurz nach den ersten Meldungen darüber, dass Siemens seinen Standort in Görlitz aufgeben könnte, ein Übernahmeangebot öffentlich verbreitet. Wie sieht es im Detail aus und gibt es bereits Gespräche mit Siemens?

Wir haben am Freitag mit Siemens erstmals darüber gesprochen. In der Tat würde ich gern den größten Teil der Gebäude übernehmen und etwa 500 Mitarbeiter. Euro-

immun wächst etwa alle fünf Jahre um 100 Prozent, wir werden unsere Verkaufszahlen bis 2022 aller Voraussicht nach wieder mehr als verdoppeln. Wir sind im Moment 3000 Mitarbeiter, in fünf Jahren könnten es 6000 sein. Die Siemensianer würden da gut hineinpassen, und ich wäre froh, so gut ausgebildete Mitarbeiter zu bekommen.

## Wofür brauchen Sie die vielen Maschinenbauer?

Wir haben vollautomatische Analysemaschinen entwickelt. Da kostet eine Anlage 150.000 Euro, 100 Bestellungen liegen schon vor. Auch geht es um vollautomatische Mikroskope, die zwei Bilder pro Sekunde machen können und anschließend elektronisch ausgewertet werden. Davon könnten Tausende gebraucht werden. Und wir haben neuartige Technologien entwickelt, die für Pathologien zur Untersuchung von Gewebeproben wichtig sind und die schätzungsweise von der Hälfte aller Pathologen weltweit nachgefragt werden könnten. Wir brauchen für all das Maschinenbauer, auch reichen unsere Spritzgussanlagen in Bernstadt und in Mecklenburg-Vorpommern nicht mehr aus. Nun hoffen wir, uns mit Siemens einigen zu können.

## Auf der Neuberzdorfer Höhe am Berzdorfer See wollten Sie ein großes Ausbildungszentrum für Euroimmun errichten. Halten Sie an den Plänen fest?

Im Prinzip schon, aber wir würden das Projekt gern mit einem trinationalen Kongresshotel verbinden und dieses auf der attraktiven Neuberzdorfer Höhe bauen, zusammen mit dem Golfplatz und ein paar Häusern für die Mitarbeiter sowie wenigen Ferienhäusern. Ich sehe einen großen Bedarf dafür, dass Polen, Tschechen und Deutsche, miteinander in Kontakt kommen, kooperieren. Und dafür wäre dieser Ort wie geschaffen.

## Bislang ist die in Aussicht genommene Fläche aber für Forst und Erholung vorgesehen. Skeptiker Ihrer Pläne halten es für unwahrscheinlich, dass Sie eine gewerbliche Nutzung durchsetzen können?

Wir werden sehen, was möglich ist. In einem ersten Schritt haben wir durch einen

Flächentausch das Gelände auf der Höhe erworben. Ich finde, unsere Pläne würden dem See Attraktivität verleihen. Dabei ist auch klar, dass die Flächen auf der Westseite des Sees zur Stadt Görlitz hin eher für die Natur erhalten werden sollen. Dafür fände ich es sinnvoll, wenn die Eisenbahnstrecke zwischen Neiße und Bundesstraße B 99 und damit weg vom See verlegt wird. Dadurch entstünden herrliche Ufergrundstücke. Und eine Fahrt mit der Eisenbahn würde auch dadurch spannend, dass die Strecke auf Stelzen verläuft. Wenn man dann noch in Panoramawagen die Aussicht genießen könnte... Man muss Akzente setzen, dann gewinnen solche Projekte.

## Einen Akzent in Görlitz haben Sie mit Ihrem Modehaus am Postplatz gesetzt, das in der vergangenen Woche eröffnet wurde. Die Görlitzer sehen natürlich eher die Eröffnung des richtigen Kaufhauses herbei. Warum gehen Sie diesen Zwischenschritt?

Eigentlich sollte das Gebäude am Postplatz unserer Verwaltung des Kaufhauses dienen. Doch dann ergab sich der Kauf des City-Centers, wo wir künftig ausreichend Bürofläche haben werden. Und da sich abzeichnete, dass die Sanierung des Kaufhauses doch noch eine Weile benötigt, haben wir das Gebäude zum Mode-Kaufhaus umgebaut. Und im obersten Stockwerk werden wir eine Schneiderei einrichten, wo sich die Gewinner des European Fashion Award zwei Jahre lang ausprobieren können, um einen guten Start in ihr Berufsleben zu haben und den Preis nochmals aufzuwerten. Mit all dem wollen wir auch den Lieferanten zeigen, dass wir das Modegeschäft beherrschen, um für unser Kaufhaus die Marken gewinnen zu können, die wir auch wollen. Schließlich soll die Eröffnung des Kaufhauses ein Paukenschlag werden.

## Und wann wird dieser Paukenschlag in Görlitz zu vernehmen sein?

Das können wir derzeit noch nicht sagen. Aber unsere Pläne stehen jetzt fest. Wir werden das Kaufhaus um zwei Etagen erhöhen, um ein Restaurant mit Blick über Görlitz und in die Berge einrichten zu können. Mit diesem Plan haben wir anfangs bei den Behörden auf Granit gebissen, inzwischen aber konnten wir sie für unsere Überlegungen gewinnen. Wir haben auch

viel Rat von der Stadt angenommen. Rolltreppen kommen in einen Anbau an der Rückseite des Kaufhauses, dort, wo sich jetzt die Ladefläche befindet. Und dann nehmen wir das City-Center dazu. Im Erdgeschoss wird es einen Lebensmittelmarkt geben, im ersten Stock Waren, die für jeden Geldbeutel erschwinglich sind. Und im zweiten Stock errichten wir einen Übergang zum Kaufhaus, und diese Etage im City-Center wird so gestaltet wie im Kaufhaus mit Läden für den gehobenen Standard. Insgesamt kommen wir damit auf eine Verkaufsfläche von knapp 20.000 Quadratmetern. Damit lässt sich das Kaufhaus wirtschaftlich betreiben. Zwischen Kaufhaus und City-Center planen wir eine Art Piazza, wo die Menschen sich begegnen und auf einen Kaffee sitzen können.

## Und mit diesen Plänen sind Sie sich mit der Stadt einig und werden auch alle gesetzlichen Bestimmungen einhalten? Ja, natürlich.

## Aber auf ein Jahr als Eröffnungstermin wollen Sie sich nicht festlegen, 2021 wäre doch passend, da feiert Görlitz seine 950-Jahr-Feier?

Nein, festlegen können wir uns nicht. Jedes Jahr ist gut für die Eröffnung unseres Kaufhauses.

## Und die Kosten?

Natürlich kostet das etwas. Aber wir haben durch den Verkauf von Euroimmun jetzt auch den finanziellen Spielraum für die Investition. In dem Fall war es gut, zu warten.

## Auch in Bernstadt wartet der „Braune Hirsch“ auf seine Vollendung.

Nachdem die Firmen das Modekaufhaus in Görlitz fertiggestellt haben, setzen wir seit Montag den Bau in Bernstadt fort. Ob wir dieses Jahr fertig werden, ist nicht sicher. Aber wir werden weit vorankommen.

## Sie sind 71 Jahre alt. Mancher fürchtet, dass Sie sich zu viel aufbürden.

Arbeit ist für mich ein Vergnügen. Sollte aber doch plötzlich etwas passieren, dann habe ich testamentarisch sowohl für den Ausbau des Lübecker Flughafens als auch für das Kaufhaus-Projekt jeweils 50 Millionen Euro reserviert. Diese Pläne sind nicht mehr aufzuhalten.

## Commerzbank vergibt viele Immobilienkredite

Die Bauwirtschaft boomt, das spürt auch das Kreditinstitut auf der Berliner Straße. Doch nicht nur da läuft das Geschäft gut.

VON SEBASTIAN BEUTLER

Mehr Kunden, mehr Kredite, mehr Geldanlagen – für die Commerzbank war das vergangene Jahr in Görlitz ein erfolgreiches. Das erklärte gestern Filialdirektor Torsten Fröde bei der Jahrespressekonferenz. „Wir haben in Görlitz netto 370 neue Kunden gewonnen“, sagte er. Seine Filiale betreut nun über 12.900 Privat- und Unternehmerkunden in Görlitz und Umgebung. Damit ist die Görlitzer Filiale die größte der drei Commerzbank-Standorte im Landkreis Görlitz. In Löbau und Zittau unterhält das Kreditinstitut ebenfalls Filialen.

Drei Gründe führt Fröde für das „stabile Wachstum seit Jahren“ bei der Commerzbank an. Da ist zum einen das kostenlose

Girokonto, das nur noch wenige Banken anbieten. Die meisten haben es abgeschafft, um zu sparen. Zum anderen vergleicht die Bank bei Immobilienkrediten die Angebote von 250 Banken und bietet ihren Kunden im Zweifelsfall auch ein günstigeres von der Konkurrenz an. So vergab die Commerzbank 10,7 Millionen Euro bei Immobilienkrediten, je zur Hälfte für Eigenheime und für die Sanierung von mehrgeschossigen Wohnhäusern. Das war ein Fünftel mehr bei der Baufinanzierung im Vergleich zu 2016. Und zum anderen legen die Kunden zunehmend ihr Geld auch in Wertpapieren an, weil das traditionelle Sparbuch in der Niedrigzinsphase kaum noch etwas abwirft. 3,2 Millionen Euro flossen so im vergangenen Jahr in Fonds oder Aktien. Aus Sicht von Torsten Fröde gelingt es auf diese Weise, trotz der geringen Zinsen das Geld bei überschaubarem Risiko zu vermehren. Allerdings vollzieht sich der Wandel im Anlageverhalten langsam. So haben die Görlitzer Kunden zwar 161 Millionen Euro bei der Commerzbank ange-

legt, aber nur 58 Millionen Euro davon in Wertpapierdepots. Über 100 Millionen Euro liegen auf Girokonten oder Sparbüchern, wo sie keine Zinsen bringen. „Deswegen sehen wir eben auch unsere Aufgabe, durch eine gute Beratung über die besten Anlagestrategien aufzuklären.“

Deswegen hält die Commerzbank an ihren Filialen und den Beratern fest, lässt ihre Beratung auch durch ein unabhängiges Qualitätsinstitut testen. Aber natürlich wächst die Rolle, die digitale Angebote mittlerweile einnehmen. Gerade für Kleinunternehmer und Selbstständige hat die Commerzbank jetzt Programme für die Liquiditätsplanung, für das Leasinggeschäft und zur Hilfe bei Unternehmensnachfolgen entwickelt. Schließlich bietet das Kreditinstitut im Internet auch ein Programm an, mit der jeder seine Möglichkeiten für eine Immobilienfinanzierung prüfen kann. So greifen digitale Informationen und die Beratung vor Ort ineinander. „Sie ergänzen sich“, sagt Fröde. Und weiß seine 15 Mitarbeiter in Görlitz zu schätzen.

ANZEIGE

## OBERLAUSITZER GEWERBEMESSE

Sparkasse  
Oberlausitz-Niederschlesien

- ca. 200 Aussteller
- Lubań stellt sich vor
- 6. OL-Autoschau

**Unsere Stargäste:**

**Sa - 28.04.**

Anna-Carina Woitschack

**So - 29.04.**

Michael Morgan

# KONVENTA 2018

**28./29. April**  
jeweils 10:00 bis 18:00 Uhr  
**MESSEPARK LÖBAU**