

Schüler schreiben: Ein Projekt der Frankfurter Allgemeinen Zeitung und des Bundesverbandes deutscher Banken

Ein geheimes Doppelleben als Domina und Ehefrau und Mutter führen? Das können sie ermöglichen, sagen die „Freiraummanager“. Sie bieten freilich auch weniger spektakuläre Dienstleistungen an. So kann man bei ihnen für 89 Euro einen Trauergast für eine Beerdigung mieten. Von 300 Euro an kann man die Dienstleistungen eines privaten Chauffeurs einschließlich Limousine in Anspruch nehmen.

Freiraummanager ist nach eigenen Angaben die erste Alibiagentur auf der Welt. Die Geschäftsidee ist nach eigenen Angaben, „Menschen zu helfen, welche durch dritte Personen eingeengt werden“. Die Agentur erfüllt Aufträge, die vielen absurd erscheinen dürften. So führe ein Stammkunde mithilfe der Agentur schon seit 18 Jahren ein Doppelleben. Ein sorgenfreies Doppelleben werde ab 249 Euro angeboten, heißt es auf der Homepage. Die Alibi-profis haben es sich zur Aufgabe gemacht, für jede Situation die passende Lüge parat zu haben.

Vor gut zwanzig Jahren benötigten zwei Freunde des Geschäftsführers der Agentur, Stefan Eiben, an einem Samstagabend aus privaten Gründen ein Alibi. Geholfen, dieses Alibi an dem Abend aufrechtzuerhalten, habe er zwar nicht, sagt er. Allerdings kam ihm noch in dieser Nacht erstmals der Gedanke, fremden Frauen und Männern dabei zu helfen, uneingeschränkt von anderen Menschen über das eigene Leben bestimmen zu können – so beschreibt er seine Geschäftsidee. Zu diesem Zeitpunkt war der gelernte Systemadministrator der Inhaber einer Internetagentur. Er stellte seine Alibiagentur an einem Wochenende online. Schon nach kurzer Zeit kamen die ersten Anfragen.

Man habe für jeden das passende Angebot, heißt es. Ko-Geschäftsführer Jan Benjamin Rademacher berichtet von einer Frau aus Süddeutschland. Sie gehe ihrer Tätigkeit im Erotikbereich nach, werde aber ansonsten von der Gesellschaft nicht stigmatisiert. Die Frau sei auf dem Papier angestellte Bürokauffrau und besitze Fake-Visitenkarten. Diese Präventionsmaßnahmen sollen laut Rademacher Aussagen verhindern wie „Ich habe gehört, du bist Domina und verprügelst Männer“, „Manche Gegenden in Deutschland sind noch erzkatholisch“, sagt er.

Rademacher berichtet von weiteren Doppelleben, die man organisiert hat, zum Beispiel für einen homosexuellen Offizier der Bundeswehr, der über seinen Beruf und die sozialen Medien in der Öffentlichkeit steht. Ihm richtete man ein öffentliches heterosexuelles Leben ein. Es werden monatliche Treffen mit der falschen Ehefrau organisiert, um Bilder für die Öffentlichkeit zu machen. Homosexualität werde



Täuschung ist das halbe Leben: Judy und Madeleine – Kim Novak in Alfred Hitchcocks Filmklassiker „Vertigo“

Foto Actionpress

Reich an Erfindungen

Doppelleben, gefälschte Dokumente, Fake-Freunde. Die Alibiagentur Freiraummanager bietet Dienste an, die viele als fragwürdig empfinden dürften.

„in der Männerdomäne immer noch konservativ“ behandelt, sagt Rademacher.

Er schildert außerdem die Situation einer Vorstandsvorsitzenden eines großen Unternehmens. Diese Frau engagierte sich neben ihrer Arbeit ehrenamtlich, wolle aber nicht, dass es so scheine, als sei eine starke Geschäftsfrau auch verletzlich. Sie sorgte sich, andere könnten denken, sie habe ein Helfersyndrom.

Man hilft Personen des öffentlichen Lebens, eine Abwesenheit in der digitalen Welt glaubhaft zu machen. Diese wird mit „digital detoxing“, digitaler Entgiftung, begründet. Man zieht sich scheinbar für

kurze Zeit aus der digitalen Welt zurück, um sich im Hier und Jetzt auf die physische Welt zu konzentrieren. Die Alibi-profis täuschen vor, dass sich der Kunde in einem Seminar befindet. Dafür werden ein falscher Seminarablaufplan und ein falscher Kursnachweis erstellt. Falls das nicht ausreicht, steht ein Fake-Kursleiter zur Verfügung, um alles zu „bestätigen“.

Die Angebotsvielfalt ist groß: Dokumentfälschungen, Fake-Telefongespräche, falsche Meldeadressen, ein vorgetäuschter Auslandsaufenthalt. Es gibt auch die Möglichkeit, einen VIP-Status ab einem Preis von rund 200 Euro zu erwerben. Damit

bekommt man Zugang zu exklusiven Clubs. Laut Freiraummanager erzeugt eine solche Mitgliedskarte, wenn man sie wie zufällig auf dem Tisch liegen lässt, Aufmerksamkeit und erfahrungsgemäß eine nachhaltige Wirkung. Dieser Service werde zunehmend von Frauen genutzt.

Besonders absurd mag ein gefälschter Lügendetektorstest erscheinen, es gibt ihn ab rund 600 Euro. Dieses Angebot werde zu 75 Prozent von Frauen in Anspruch genommen. Die gefälschten Tests retten nach Rademacher Ehen. Man manipulierte sie so, dass jegliche Lügen und Geheimnisse aufrechterhalten werden könnten.

Mithilfe von Freiraummanager kann man sich auch Fake-Freunde, Fake-Gäste und Fake-Angehörige für eine Trauerfeier mieten, eine Trauzeugin, eine Brautjungfer. Einen einfachen Freund gibt es ab 29 Euro. Meistens würden die Dienstleistungen als Hilfestellung in Alltagssituationen beansprucht, sagt Rademacher. „Wir sind in diesen Fällen scheinbar unkomplizierter als die eigene Familie, der eigene Freundes- und Bekanntenkreis.“ Man erlaube sich keine Meinung zu den Anliegen der Klienten.

Freiraummanager nennt sich „Lifestyle Agentur“, zählt acht Mitarbeiter im Tagesgeschäft und ist mit mehr als 1000 Schauspielern in Österreich und Deutschland vertreten. 2020 wurde ein Jahresumsatz von rund 800000 Euro erzielt. Sobald das öffentliche Leben wieder richtig anspringt, werde der Umsatz um 80 Prozent steigen, prognostiziert das Unternehmen. Zurzeit expandiert Geschäftsführer Stefan Eiben nach Spanien.

Lena Katharina Wagner
Landgraf-Ludwigs-Gymnasium, Gießen

Was das Herz begehrt

In der Kleinstadt Hechingen gibt es außergewöhnlich viele Medizintechnik-Unternehmen

Dass es so etwas wie minimalinvasive Herzklappen einmal geben würde, hätte ich vor 20 Jahren nie für möglich gehalten. Damals hatte ich die Gelegenheit, bei vielen Herzklappenoperationen dabei zu sein, die sich mehrere Stunden hinzogen. Heutzutage geht das zack, zack, und dem Patienten wird nicht der ganze Brustkorb aufgetrennt.“ Das sagt Sebastian Büchert, Geschäftsführer der Bentley Innomed GmbH, eines von vielen Medizintechnikunternehmen in Hechingen, das südwestlich von Stuttgart liegt und knapp 20 000 Einwohner hat.

Mittlerweile dauerten solche Eingriffe eine halbe Stunde, berichtet Büchert. Man fährt mit dem Katheter in einem kleinen Röhrchen bis ins Herz, bringt eine zusammengefaltete Herzklappe an die gewünschte Stelle und sprengt sie dann auseinander. Nun könnten auch Menschen im Alter von 90 Jahren ohne schwere Folgen operiert werden. Ein Restrisiko könne man freilich nicht ausschließen, weil es beispielsweise zu einem Schlaganfall kommen könne.

Eine solche Operation könne ganz einfach erledigt werden, während das Herz noch schlägt, und der Patient spüre keine Schmerzen, ergänzt Heiko Zimmermann, Geschäftsführer von Medical Valley Hechingen e.V. Dieser Verein entstand 2009. Rund 50 Medizintechnik-Unternehmen sind Mitglieder; sie beschäftigen insgesamt etwa 5000 Mitarbeiter.

„Es gibt hier keine zwei Unternehmen, die das gleiche Produkt herstellen. Einzigartig bei uns ist die Konzentration auf die minimalinvasive Behandlung von Herz- und Gefäßkrankungen“, berichtet Zimmermann. Vertreten sind unter anderem Stents, Dialysetechniken, Herzklappen und Drainagen über Magnetfeldtherapie. Seit Kurzem sind auch Unternehmen Mitglied, die für die Ohrenheilkunde zuständig sind.

Vor allem Bentley beschäftigt sich mit der Entwicklung von minimalinvasiven „Stentcrafts“, einem Metallgeflecht zur Behebung von Gefäßleiden. Sie produzieren nach eigenen Angaben etwa 40 000 Stents im Jahr, die in 80 Ländern verkauft werden. Damit erzielt man laut Büchert einen Jahresumsatz von 42 Millionen Euro. In Hechingen haben sich noch mehr Medizintechnik-Hersteller angesiedelt, etwa Jotec, ein Produzent von Gefäßimplantaten für die Aorta mit

rund 500 Mitarbeitern, und Gambio Dialysatoren, eine Niederlassung des amerikanischen Konzerns Baxter.

Früher war Hechingen, wie Zimmermann erzählt, eine Textilhochburg. Doch die Branche ging ins Ausland, man suchte nach einem neuen Feld. Im Jahr 2003 gründete die Stadt ein Kompetenznetzwerk, um den medizinischen Schwerpunkt in Hechingen bekannt zu machen. Schon damals gab es Medizintechnikunternehmen in Hechingen, eines der ersten war Gambio. Lars Sunnannvader trug zu der Vermehrung der Medizintechnik-Unternehmen viel bei. Er war technischer Leiter von Gambio, bevor er sich selbstständig machte. Das führte zur Gründung von mehr als 15 Unternehmen, etwa Joline, Jotec, Translumina, NVT und Bentley.

Zu den Aufgaben von Medical Valley gehören der Austausch und die Vermittlung von Wissen, man veranstaltet Seminare und Praktikumsbörsen. Auch Medira ist Mitglied. Thomas Bogenschütz hat das Start-up 2020 gegründet. Der Hechinginger war zuvor Geschäftsführer von Jotec und NVT. Als das amerikanische Unternehmen Cryolyfe 2017 für 225 Millionen Dollar Jotec übernahm, war Bogenschütz Senior Vice President. „Es war das Gefühl, etwas Gutes für andere zu tun, das mich zur Medizintechnik brachte“, erzählt er. „Zum anderen war es auch die Faszination zu sehen, was mit moderner Medizin alles möglich ist.“

Medira entwickelt Herzklappen. Der Preis einer Klappe liegt bei 30 000 Euro. Normalerweise werden zur Herstellung synthetische Materialien wie Polyester, Teflon und eine Metalllegierung verwendet. Medira und auch NVT stellen ihre Produkte aus Biomaterialien her. „Hier werden Rinder- oder Schweineherzbeutel verwendet, die man als Rohmaterial aus der Fleischindustrie bekommt“, erklärt Bogenschütz.

Auf die Frage, in welche Richtung sich die Medizintechnik in den nächsten 20 Jahren entwickeln wird, sind sich Büchert und Bogenschütz einig. Es werde eine starke Bewegung hin zu minimalinvasiven Technologien geben – damit sich die Patienten schnell wieder erholen und unerwünschte Nebeneffekte verhindert werden.

Michelle Fabienne Holderied
Kaufmännische Schule, Hechingen

So ein Baum überlebt sonst kaum

Wie sich seine Wurzeln entfalten und Luft und Wasser besser aufnehmen können

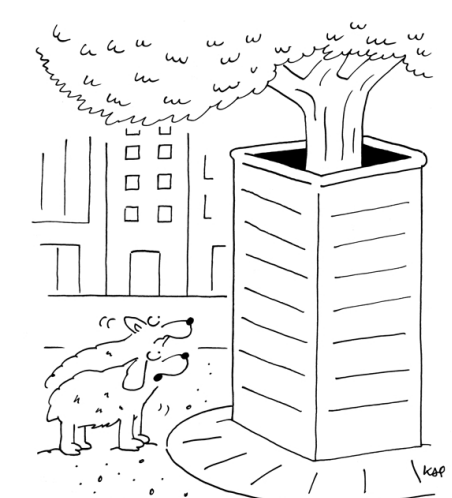
Wegen der durch den Klimawandel verursachten längeren Hitzeperioden überleben weniger Bäume in den Städten, erklärt Franz Humberg. „Ich möchte durch jede Stadt gehen und mich an vielen groß gewachsenen Bäumen erfreuen“, ergänzt der Geschäftsführer der Humberg GmbH aus Nottuln im Münsterland. Sein Unternehmen habe den größten Anteil am Markt von Schutzvorrichtungen für Stadtbäume und deren Wurzeln. Spürbar sei das vor allem mit Blick auf die Ausschreibungen, die ihnen zugesendet würden. Dort seien nur 30 Prozent Fremdprodukte aufgelistet, der Rest komme von ihnen. Zu den Wettbewerbern von Humberg gehören Meier-Guss, Greenleaf und Joas.

Humberg entwickelt seit mehr als 30 Jahren standortgerechte Pflanzsysteme für Bäume. Man sei mittlerweile Technologieführer, sagt Humberg. Ein Beispiel für ein Produkt ist die Luftzufuhr, die man unter der Baumwurzel anlegt. Dies tue man, weil die Spitzen der Wurzeln immer zur Luft hin wüchsen, und so wolle man verhindern, dass diese nach oben an die Oberfläche drängen und Schaden anrichten, erklärt Humberg. Man habe mittlerweile gelernt, dass ein einfaches Gitter um den Baum nicht mehr ausreiche, weil die urbane Umgebung der Städte suboptimale Bedingungen für das Wachsen der Bäume biete, sagt Humberg. Wegen einer Fertigungstiefe von fast 100 Prozent könne man jedes Produkt individuell in kurzer Zeit fertigen.

Die Wurzel des Baumes braucht Platz, um sich zu entfalten und Luft und Wasser aufzunehmen. Dafür sind die Systeme von Humberg ausgelegt. Das Unternehmen verfügt über mehrere 1000 Systeme; die meisten basieren auf einem ähnlichen Prinzip, das dann den Gegebenheiten vor Ort angepasst wird, wie Humberg berichtet. So könnten Bäume auch in der Stadt gut alt werden. Ein Metallgestell, das in den Boden eingelassen werde und somit nicht zu erkennen sei, sorge für Stabilität, erklärt der Geschäftsführer. Durch dieses Gestell könne der Baum seine Wurzeln in lockerer Erde entfalten und so Luft und Wasser effektiver aufnehmen.

München, Hamburg und Berlin sind einige Beispiele, wo man derartige Systeme von Humberg findet. Ständig wird das System verbessert; es wird zum Beispiel mit Wasserspeichern ausgestattet, die sich entweder bei Regen auffüllen oder manuell befüllt werden. Das hilft in längeren Trockenphasen.

Diese werden durch den Klimawandel länger und härter, ist Wolfram Goldbeck vom Amt für Grünflächen, Umwelt und Nachhaltigkeit der Stadt Münster aufgefallen. „Das Gießen aller Bäume in Trockenphasen ist logistisch nicht möglich“, erklärt er. In Münster setzt man sogar auf das Engagement der Bürger, um mit deren Hilfe den Bäumen Wasser zu geben. Dafür hat die Stadt an 19 Standorten 37 Wassercontainer aufgestellt und 250 Wassersäcke ausgegeben.



„Stammsschutz gut und schön, aber wer denkt an uns?“

Humberg stattet sowohl den Baum als auch den Speicher mit Sensoren aus, die dann die Kommunen mit Informationen über den Füllstand des Speichertanks, die Temperatur und die Feuchtigkeit versorgen, erklärt Humberg. Mitgeholfen bei der Entwicklung dieses Systems hat der Fachmann für Wasserversorgung und Entwässerungstechnik Helmut Grünung von der FH Münster. „Bäume benötigen Nährstoffe, Wasser und Luft. Mit dem System der Firma Humberg ist die Versorgung der Bäume auch in beengten innerstädtischen Räumen möglich, und die Baumwurzeln werden vor der Verdichtung des Bodens geschützt“, sagt er. Ein weiterer Vorteil sei, dass die Wasserspeicher auch bei intensiven Niederschlägen helfen, Überflutungen zu verhindern und das Regenwasser aufzunehmen.

Wichtig ist, dass die Speicher mit der Kanalisation verbunden sind, damit sie bei großen Wassermengen nicht überlaufen und möglicherweise den Baum beschädigen, wie Humberg erklärt. Alle

Varianten können an der Oberfläche mit einem Baumrost in unterschiedlichem Design ausgestattet werden. In Zusammenarbeit mit den Deutschen Instituten für Textil- und Faserforschung arbeitet das Unternehmen an der Nutzung eines Textils, das Flüssigkeiten bis zu 1,50 Meter hoch befördern kann. Dies könne eine noch effizientere Nutzung des Wassers gewährleisten, ohne zusätzliche Wartung oder Energiekosten, sagt Humberg.

Sein Unternehmen sei kontinuierlich gewachsen. Aus dem kleinen Familienunternehmen, das nun in der sechsten Generation fortgeführt wird, sind zwei Betriebe geworden, die jeweils 25 Mitarbeiter beschäftigen: ein Metallbauunternehmen für den Baumschutz und eine Aluminiumgießerei. Beide Unternehmen laufen Hand in Hand. So soll künftig der eigentlich ungeeignete Sand, der als Abfallprodukt in der Gießerei übrig bleibt, durch moderne Verfahren im Baumschutz für Fundamentbalken eingesetzt werden. Mit Humbergs Söhnen Christoph und Michael ist schon die nächste Generation im Unternehmen tätig.

Die Preise für die Humberg-Systeme beginnen bei rund 2500 Euro für das kleinste Modell. Das größere Modell mit mehr als doppelt so viel Platz kostet etwa 5000 Euro, und die neuen Produkte mit bis zu 4 Kubikmeter Wasserspeicher sollen bis zu 10000 Euro kosten. Bei den Preisen sei zu bedenken, dass Leitungswasser gespart werde und dass ein Kubikmeter eines gegen Hochwasser notwendigen Retentionsbeckens innerstädtisch 2000 bis 3000 Euro koste. Retentionsbecken sind Auffangbecken, die sich oft unter Bordsteinen befinden und dafür da sind, bei Starkregen das Wasser zwischenspeichern, wenn die Kanalisation nicht alles aufnehmen kann.

Der Umsatz der Humberg GmbH ist nach eigenen Angaben in den vergangenen beiden Jahren von 2 Millionen auf 4 Millionen Euro gestiegen. Die Tendenz sei weiter steigend, sagt Humberg. Im vergangenen Jahr hat Humberg 1000 bis 1200 Produkte in Deutschland verkauft. Kunden sind meistens Kommunen, manchmal auch Supermärkte und Schwimmbäder. Die Aufträge sind abwechslungsreich; so ist man bei einem Projekt in Ellwangen (Jagst) auf einen alten, verschwundenen Friedhof mit 500 Gräbern gestoßen.

Carlo Schürmann
Hans-Böckler-Berufskolleg, Münster

Gladbach im Torrausch

Sie schützen Schiffe, Stadien und Theater

Die Effertz Tore GmbH aus Mönchengladbach stellt große Schutztore her. Die Produkte des 1880 gegründeten Familienunternehmens findet man im Pariser Louvre, an fast allen deutschen Großflughäfen, in Fußballstadien, im Bundeskanzleramt, in Kliniken, Hotels und Theatern – zum Beispiel Europas größte Feuerschutzrolltore in der Berliner Schaubühne. „Die Feuerschutzrolltore sind die Produktfamilie, die das Unternehmen groß gemacht hat“, sagt Geschäftsführer Claus Schwenzer. Anfang der Neunzigerjahre bekam man den Auftrag, 660 Brandschutzrolltore für Pkw- und Buswaggons der Eurotunnel-Shuttlezüge zu entwickeln.

Effertz fertigt außerdem Schiffstore. „Bei isolierten Feuerschutzrolltoren für Schiffe sind wir heute Weltmarktführer, weil es gar keinen anderen gibt, der das kann“, sagt Schwenzer selbstbewusst. Den ersten Schiffsauftrag erhielten sie für das zu der Zeit größte Kreuzfahrtschiff der Welt. „Wenn man mit einem Kreuzfahrtschiff fährt, welches relativ neu gebaut ist, ist die Chance sehr groß, dass sich unsere Tore darauf befinden.“ Die Feuerschutzrolltore halten leichte Verbiegungen des Rahmens aus, ohne zu verklemmen oder stecken zu bleiben. Das ist wichtig, denn ein nicht vollständig schließendes Tor kann das Feuer nicht abhalten.

Man verkauft zu 95 Prozent in Europa. Die Preisspanne reiche von „wenigen Tausend Euro bis weit über 100000 Euro“. Der Jahresumsatz belaufe sich auf rund 12 Millionen Euro. 2020 hinterließ die Pandemie Spuren; der Erlös sank um etwa 15 Prozent. Dennoch habe man nur „einen kleinen Rückschlag“ erlitten, sagt Schwenzer. „Denn der Kundenbereich geht kaum insolvent.“ Und einige Projekte wurden nur verschoben. Generell strebt das Unternehmen eine stetige Umsatzsteigerung von 3 bis 5 Prozent im Jahr an.

In der Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung arbeiten 15 Mitarbeiter. „Die Suche nach innovativen Werkstoffen, welche gute Isolierungseigenschaften bei sehr hohen Temperaturen haben, gehört bei uns zum Tagesentwicklungsgeschäft“, berichtet Schwenzer. Insgesamt arbeiten bei Effertz 80 Mitarbeiter und 10 Auszubildende. Sie beschäftigen sich zunehmend mit dem Thema Robotik.

Josephine Lemmen
Gesamtschule Hardt, Mönchengladbach

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG IN DER SCHULE

bankerverband

Mehr zu den Projektpartnern
im Internet unter
www.jugendundwirtschaft.de

Verantwortliche Redakteurin:
Lisa Becker

Verantwortlich im Bankenverband:
Julia Topar

Pädagogische Betreuung:
IZOP-Institut zur Objektivierung von
Lern- und Prüfungsverfahren, Aachen
Ansprechpartner:
Dr. Titus Maria Horstschäfer

An dem Projekt

„Jugend und Wirtschaft“ nehmen teil:

Bad Bramstedt, Jürgen-Fuhlendorff-Schule
 ● Bad Oeynhausen, Immanuel-Kant-Gymnasium
 ● Baden-Baden, Klosterschule vom Heiligen Grab ● Berlin, Heinz-Berggruen-Gymnasium, Kath. Schule Liebfrauen, Werner-von-Siemens-Gymnasium ● Böblingen, Otto-Hahn-Gymnasium ● Bonn, Tannenbusch-Gymnasium ● Bremen, Oberschule an der Lerchenstraße ● Brunsbüttel, Gymnasium ● Burghausen, Aventinus-Gymnasium ● Delmenhorst, Gymnasium an der Willmsstraße ● Dortmund, Mallinckrodt-Gymnasium ● Duderstadt, Eichsfeld-Gymnasium ● Essen, Alfred-Krupp-Schule ● Flensburg, Eckener-Schule ● Gera, Zabel-Gymnasium ● Gernersheim, Johann-Wolfgang-Goethe-Gymnasium ● Gießen, Gesamtschule Gießen-Ost, Landgraf-Ludwigs-Gymnasium ● Gladbach, Freiherr-vom-Stein-Schule ● Hamburg, Gymnasium Blankensee, Gymnasium Corveystraße, Gymnasium Ohmoor, Wilhelm-Gymnasium ● Hechingen, Kaufmännische Schule ● Hildesheim, Michelsenschule ● Ingolstadt, Katharinen-Gymnasium ● Kaiserslautern, Hohenstaufen-Gymnasium ● Kassel, Jacob-Grimm-Schule ● Künzelsau, Schlossgymnasium ● Lahr, Max-Planck-Gymnasium ● Langerwehe, Europaschule ● Lichtenstein, Gymnasium „Prof. Dr. Max Schneider“ ● Lübeck, Johannum ● Ludwigsburg, Goethe-Gymnasium ● Ludwigslust, Goethe-Gymnasium ● Mönchengladbach, Gesamtschule Hardt ● Münster, Hans-Böckler-Berufskolleg ● Neustadt (Dosse), Prinz-von-Homburg-Schule ● Pforzheim, Goetheschule Freie Waldorfschule ● Porto, Deutsche Schule ● Pritzwalk, Johann-Wolfgang-von-Goethe-Gymnasium ● Rüsselsheim, Gustav-Heinemann-Schule ● Sachsenheim, Evang. Lichtenstein-Gymnasium ● Schwäbisch Gmünd, Parler Gymnasium ● Trier, BBS EHS ● Unna, Peter-Weiss-Gesamtschule ● Wiesloch, Ottheinrich-Gymnasium ● Worms, Gauß-Gymnasium