

DR. DR. RAINER
ZITELMANN

**WENN
DU NICHT
MEHR
BRENNST,
STARTE
NEU**

MEIN LEBEN ALS
HISTORIKER, JOURNALIST
UND INVESTOR

© des Titels »Wenn Du nicht mehr brennst, starte neu« (978-3-95972-031-1)
2017 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

FBV

VORWORT VON DR. HERMANN OTTO SOLMS

Das Leben von Rainer Zitelmann ist das eines Reisenden. Das Leben eines Mannes, der nicht stehen bleibt, den es immer weiterzieht und der offen und neugierig ist für alles, was ihm auf dieser Reise begegnet. Dabei entwickelt er sich stets weiter und kennt zielstrebig nur eine Richtung – nämlich vorwärts.

Das erste Mal bin ich Rainer Zitelmann Anfang der 90er Jahre begegnet. Ich war zu einem Redaktionsbesuch bei der »Welt« in Berlin. Dort arbeitete er zu dieser Zeit als Redakteur. Doch bei der Tätigkeit als Journalist sollte es nicht bleiben. Seine berufliche Reise sollte noch weitergehen.

In all den Jahren, die ich Rainer Zitelmann nun kenne, war er in zahlreichen unterschiedlichen Bereichen und Branchen tätig – sei es als Journalist, Historiker, Buchautor, Unternehmer oder Immobilienexperte. Doch ganz egal, was er in Angriff genommen oder wo er sich engagiert hat, er war immer sehr erfolgreich.

Das liegt zu einem Großteil daran, dass er immer offen für etwas Neues ist. Er verfügt über eine nicht enden wollende Neugier und Wissbegier. Auch scheut sich Rainer Zitelmann nicht davor, ganz neu zu starten. Im Gegenteil. Mehrmals in seinem Leben hat er einen beruflichen Neustart begonnen. Nicht aus Zwang, sondern aus Neugierde und aus Begeisterung. Beides Eigenschaften, die ihn ausmachen und gleichzeitig sehr starke Triebfedern in seinem Leben sind.

Diesen Mut und diese Entschlossenheit respektiere ich. Beispielsweise, dass er mit 59 Jahren die eigene Firma verkauft und noch einmal eine Doktorarbeit geschrieben hat. Das trauen sich nicht viele zu. Rainer Zitelmann schon. Er sticht aus der Masse heraus, schwimmt gerne gegen den Strom und kennt keine Selbstzweifel.

Wie in beruflicher Hinsicht, so begab sich Rainer Zitelmann auch politisch auf eine Reise. Diese Reise hatte viele Stationen, die zum Teil nicht unterschiedlicher sein konnten. Seine Neugier und sein Interesse an und für Politik begannen schon in jungen Jahren. Bereits als Junge las er den »Spiegel« und die »Frankfurter Rundschau«. Ganz außergewöhnlich ist, dass er als 8-jähriger einen Schriftwechsel mit Willy Brandt hatte. Das können wahrlich nicht viele von sich behaupten – schon gar nicht in diesem Alter. Rainer Zitelmann hat Brandt nach der verlorenen Bundestagswahl im Herbst 1965 angeschrieben und eine Antwort samt persönlich signiertem Foto erhalten, das lange Zeit an der Wand seines Kinderzimmers hing.

Seine politische Reise ging vom ehemaligen SPD-Fan weiter in Richtung Kommunismus. Zitelmann gründete eine Rote Zelle und wurde Gefolgsmann der maoistischen KPD/ML. Als ich ihn kennenlernte, war er überraschenderweise bei der FDP angekommen und engagierte sich hier, seit Ende der 1990er Jahre vor allem mit Bezug auf Immobilien-Themen. Er moderierte Kongresse und gründete die FDP-nahe »Liberale Immobilienrunde e.V.«.

Mit all diesen Erfahrungen, die Rainer Zitelmann auf seiner Lebens-Reise gemacht hat, ist er stets ein kritischer Dialogpartner gewesen, dessen Kommentare zu Themen aus der Wirtschaft, der Politik und der Finanzwelt ich schätze. Er ist ein kluger Kopf, dem es immer gelingt, die Dinge auf den Punkt zu bringen und nicht selten auch den Finger in die Wunde zu legen.

Seine Autobiografie ist wie all seine Bücher kurzweilig geschrieben und dabei auch noch amüsanter Lesestoff, der interessante Einblicke in das ungewöhnlich bewegte und abwechslungsreiche Leben von Rainer Zitelmann gibt. Dieses Buch zeigt auch, wie spannend es sein kann, mehrmals im Leben ganz neu zu starten und sich in

ganz andere Lebenswelten zu begeben. Rainer Zitelmann sieht darin Chancen. Er lässt sich nicht von äußeren Zwängen abhalten – und schon gar nicht aufhalten.

Ich bin fest davon überzeugt, dass die Reise von Rainer Zitelmann noch weitergehen wird. Dass er noch viele Neuanfänge vor sich hat und diese mit der für ihn typischen Freude und Begeisterung anpacken wird.

Wenn man bedenkt, dass sowohl seine Großeltern als auch seine Eltern bis ins hohe Alter hinein sehr aktiv waren, dann kann man sich vorstellen, wohin die Reise noch gehen wird. Rainer Zitelmann ist ein Mann, der noch viel vorhat – darauf bin ich gespannt.

Dr. Hermann Otto Solms

Vizepräsident des Deutschen Bundestages a.D.

VORWORT

Manche Autoren erklären zu Beginn ihrer Autobiografie, sie hätten lange mit sich gerungen und gezweifelt, ob es richtig sei, über ihr Leben zu schreiben. Und dann sei es dem Lektor eines Verlages, ihren Freunden und ihrer Frau mit vereinten Kräften doch noch gelungen, sie zu überreden, sich der Mühe zu unterziehen. Sie fügen dann bescheiden hinzu, vielleicht gebe es ja auch das eine oder andere, was nicht völlig uninteressant sei ... Ich habe diese Selbstzweifel nicht. Ich finde mein Leben unglaublich interessant, aufregend und vor allem ziemlich ungewöhnlich. Das reicht mir als Grund, um darüber zu berichten.

Von meiner Berufsausbildung her bin ich Historiker. Dessen Aufgabe ist es, wie Leopold von Ranke einmal formuliert hat, aufzuzeigen, »*wie es eigentlich gewesen*« ist. Um nichts anderes geht es in dieser Autobiografie. Ich will damit weder irgendjemanden belehren noch versuchen, mich selbst zu analysieren. Das zumindest war mein Vorsatz, als ich mit dem Schreiben begann. Später konnte ich es mir dann doch nicht verkneifen, hie und da selbst-analytische und auch einige »belehrende« Passagen einzuflechten.

Es kann große Freude machen, gegen den Strom zu schwimmen – aber man braucht viel Kraft und starke Nerven dafür. Und es ist aufregend, mehr als nur ein Leben zu führen. Seit ich 20 Jahre alt bin, bewundere ich Arnold Schwarzenegger, der mehrere Leben gelebt hat, als Bodybuilder, Geschäftsmann, Filmstar und Politiker. Das war und ist auch mein Lebenskonzept.

Das Modell, das früher vorherrschte, nämlich eine Ausbildung zu machen oder ein Fach zu studieren und dann das ganze Leben

lang das Gleiche zu tun, hat eine Berechtigung, und es wird – entgegen anderen Voraussagen – auch in Zukunft Menschen geben, die einem solchen Weg folgen. Dagegen ist nichts einzuwenden. Wer aber darüber nachdenkt, aus gewohnten Pfaden auszubrechen, für den könnte dieses Buch eine Ermutigung sein. Die Schnelligkeit der Veränderungen in unserer Welt wird ohnehin immer mehr Menschen dazu zwingen, herauszufinden, ob in ihnen mehr als nur eine Begabung steckt.

Viele Bürger der neuen Bundesländer waren nach dem Zusammenbruch des Sozialismus zu einem beruflichen Neustart gezwungen. Manche haben darüber geklagt, andere haben darin eine große Chance gesehen und diese genutzt. Bei mir, einem Westdeutschen, war es anders: Ich habe nicht deshalb mit etwas Neuem begonnen, weil ich dazu gezwungen gewesen wäre, sondern weil ich neugierig war. Und weil ich irgendwann merkte, dass ich meinen Beruf zwar gerne ausübte, aber nicht mehr mit brennender Begeisterung. Das war für mich Grund genug, nach Neuem Ausschau zu halten. Nacheinander war ich Historiker, Cheflektor, leitender Journalist, Unternehmer und Investor. Alles, was ich unternahm, tat ich mit Freude und Begeisterung. Aber nichts davon wollte ich mein ganzes Leben lang tun.

Sie erfahren in diesem Buch unter anderem, wie ich

- eine Zeitungsanzeige mit 128 Worten formulierte und damit die politische Klasse (einschließlich Bundeskanzler Kohl) in helle Aufregung versetzte;
- als Cheflektor des Ullstein-Verlages und Ressortleiter der »Welt« die politische Linke herausforderte, bis mein Auto in Flammen aufging;
- dank der (teilweise geheimen) Unterstützung mächtiger Männer im Axel-Springer-Konzern überlebte, obwohl meine politischen Gegner mich vorübergehend ins Abseits gestellt hatten;

- von der Politik und Geschichte zur Immobilie kam und das führende Unternehmen für die PR-Beratung der Immobilienbranche aufbaute;
- mit einem anfänglichen Kontostand von minus 10.000 Mark in wenigen Jahren Millionär wurde;
- fast ohne Eigenmittel am Berliner Immobilienmarkt viele Millionen investierte und damit »unendliche« Renditen erzielte.

Ich verschweige aber auch nicht meine Dummheiten und Schwächen – vom exzessiven Hasch- und Alkoholmissbrauch bis zu Fehlern in der Menschenführung während meiner Zeit als Unternehmer. Ausführlich wird zudem meine Zeit als Gründer einer Roten Zelle und Gefolgsmann der maoistischen KPD/ML beschrieben.

Ein kluger Kopf, auf dessen Urteil ich sonst viel gebe, hat mir empfohlen, nicht so offen über meine Schwächen zu schreiben. Er hat mir zugleich nahegelegt, etwas bescheidener zu sein, wenn es um meine Erfolge geht. Ich bin weder dem einen noch dem anderen Rat gefolgt. Dies soll eine ehrliche Autobiografie sein, in der Sie als Leser mich so erleben, wie ich bin.

Schon früh habe ich fast alles aufbewahrt: von den Schülerzeitungen über die politischen Abhandlungen in meiner linken Periode bis zu den Unterlagen über meine Immobilieninvestitionen, mit denen ich in den vergangenen zwei Jahrzehnten vermögend wurde. Das war gut so, denn ich habe zwar ein sehr gutes Gedächtnis, weiß jedoch aus wissenschaftlichen Untersuchungen, wie stark dies Menschen täuschen kann, wenn es um ihre eigene Vergangenheit geht.

Es gibt Autobiografien, in denen die Autoren ausführlich von Erlebnissen in ihren ersten Lebensjahren (manche sogar vor ihrer Geburt!) berichten, obwohl wissenschaftlich bewiesen ist, dass es unmöglich ist, sich daran zu erinnern. Wer sich für das Thema interessiert, dem empfehle ich die faszinierenden Arbeiten der Gedächtnisforscherin Julia Shaw. Sie weist nach, dass die meisten Menschen

ihre autobiografische Gedächtnisleistung massiv überschätzen und selbst felsenfest überzeugt sind, bestimmte Dinge hätten sich so zugetragen, die sich tatsächlich nie oder ganz anders ereignet haben. Daher stütze ich mich, anders als viele auf Erinnerungen basierende Autobiografien, in diesem Buch, so weit möglich, auf schriftliches Material. Und dies ist auch ein Grund, warum ich erst mit dem siebten bzw. achten Lebensjahr beginne. Nicht, weil ich nicht wüsste, dass frühkindliche Erfahrungen prägend sein können. Sondern weil ich weiß, dass unsere vermeintlichen Erinnerungen gerade an diese Zeit besonders anfällig für Fehler sind.

Ganz persönliche Dinge, die den Privatbereich anderer Menschen – etwa meiner Freundinnen oder Geschwister – berühren, lasse ich weg. Nicht, weil mir diese Menschen nicht wichtig wären. Im Gegenteil. Aber ich möchte deren Privatsphäre respektieren.

Das ist eine Zwischenbilanz zu meinem 60. Geburtstag. Ich denke, dass ich in 10 oder 20 Jahren noch mehr zu berichten haben werde. Meine Großmutter mütterlicherseits, Marie Hock, ist 106 Jahre alt geworden, mein Vater Arnulf Zitelmann hat mit 87 Jahren ein 1.200 Seiten starkes Buch geschrieben, meine Mutter Dietlinde Zitelmann mit 82 Jahren Kurse für Erwachsene in der Volkshochschule gegeben. Ich hoffe, ich habe gute Gene, und setze auf ein langes Leben. Ich habe noch viel vor. Erst vor einem halben Jahr habe ich meine zweite Promotion abgeschlossen und nach dem Verkauf meiner Firma einen beruflichen Neustart begonnen. Ich stehe erst am Anfang.

Dr. Dr. Rainer Zitelmann, April 2017

PROLOG

© des Titels »Wenn Du nicht mehr brennst, starte neu« (978-3-95972-031-1)
2017 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Drei Tage vor Heiligabend, am 21. Dezember 2015, war mein engster Mitarbeiter am Telefon. Ich wartete gerade vor der Gepäckkontrolle am Frankfurter Flughafen, so wie fast jede Woche. Und so wie seit 15 Jahren jeden Tag etwa zehn Mal telefonierte ich mit Holger Friedrichs, dem Leiter der PR-Abteilung meiner Firma »Dr. ZitelmannPB.«. Ich erzählte ihm eine gute Nachricht von einem Kunden, der seinen Vertrag um zwei Jahre verlängert hatte. Friedrichs ging gar nicht darauf ein, sondern erwiderte: »Ich habe auch eine Nachricht, aber eine schlechte. Ich gehe. Ende Januar bin ich weg.«

Das war ein Schock. Die geschäftliche Partnerschaft mit Holger Friedrichs hatte 15 Jahre gedauert. Und jetzt das. Völlig überraschend. Drei Tage vor Weihnachten. Aus heiterem Himmel. Meine Firma hatte im letzten Jahr viele gute Mitarbeiter verloren, vor allem durch meine Schuld. Ich hatte einige Fehler gemacht. Mich zu wenig um die Firma gekümmert, weil ich den rechten Spaß verloren hatte. Ich hatte mehr Freude daran, meine zweite Doktorarbeit zu schreiben. Und ich war immer schon ein schwieriger Chef, mit dem viele Mitarbeiter nicht zurechtkamen. Einer war mir immer treu geblieben und hatte Tag und Nacht für die Firma gearbeitet, als wäre es die eigene.

Und nun geht: *er*. Der Mitarbeiter, von dem fast alles abhängt! Was er konnte, konnte ich nie. Ein PR-Genie mit einer schlafwandlerischen Sicherheit für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Am 1. Oktober 2001 hatte ich ihn eingestellt. Ich hatte meine Firma ein Jahr zuvor gegründet. Weil ich ein guter Verkäufer bin, war es mir gelungen, sieben Kunden zu gewinnen, mit denen ich startete.

Jeder zahlte 120.000 D-Mark im Jahr. Aber nach einem Jahr dämmerte es mir, dass ich eine Firma gegründet hatte, von der die Kunden mehr Kompetenz in der PR forderten, als ich selbst sie hatte. Ja, ich war vorher einige Jahre lang ein erfolgreicher und bekannter Journalist gewesen. Doch von PR verstand ich nur wenig, so wie übrigens die meisten Journalisten.

Damals bewarb sich eine junge Frau bei uns, die sich dann letztlich für einen anderen Job entschied. »Wenn Sie mir einen bringen, der was von PR versteht«, versprach ich ihr, »dann bekommen Sie 1.000 D-Mark Belohnung.« Sie brachte Friedrichs. Ich wusste sofort: Das war der richtige Mann. Mir gefiel seine Studienkombination – Philosophie und Chemie –, und er hatte vor allem mehrere Jahre PR-Erfahrung.

Friedrichs ist ein ruhiger Typ. Ganz das Gegenteil von mir. Der nur zehn Prozent von dem redet, was ich rede. Der wenig lacht – bzw. nur dann, wenn man dazusagt, dass man gerade einen Witz erzählt hat. Aber ein Mensch, dem man zu 100 Prozent vertrauen kann. Nur das und der große Fleiß – sowie eine gehörige Portion Selbstbewusstsein – verbinden uns beide. Jetzt stehe ich hier vor dem Gepäckband am Frankfurter Flughafen, und er sagt mir, dass er in wenigen Wochen weg sei. »Was wollen Sie machen?« Dazu wollte er nichts sagen.

Hatte ihn ein Kunde abgeworben? Würde er seine eigene PR-Firma aufmachen und vielleicht dabei einige Kunden und Mitarbeiter mitnehmen? Mehrere Kunden hatten sich sogar vertraglich zusichern lassen, dass sie sofort kündigen können, wenn Friedrichs die Firma verlassen sollte. Ich tippte spontan darauf, dass er sich selbstständig machen wollte. Diese Befürchtung hatte ich vor vielen Jahren manchmal gehabt, aber wenn das jemand über 15 Jahre nicht tut, rechnet man irgendwann nicht mehr damit. Vor allem, weil wir uns immer super verstanden haben – und bis heute super verstehen.

»Herr Friedrichs, wenn Sie schon gehen, dann bitte nicht sofort. Das geht auf keinen Fall. Sie wissen, in welcher schwierigen Situation die Firma ist. Das fliegt mir komplett um die Ohren.« Vielleicht war das ein wenig übertrieben, aber die Situation ohne Friedrichs wäre auf jeden Fall sehr schwierig geworden. Er war nicht zu erweichen: 31. Januar. Keinen Tag länger. »Dann bin ich weg.«

In einer solchen Situation kann man sehr unterschiedlich reagieren, zum Beispiel: »Warum passiert das *mir*? Was für eine Schweinerei! Wie undankbar ist der?! Lässt der mich von heute auf morgen im Stich ...« Glücklicherweise habe ich nicht die Gewohnheit, so zu reagieren. Vor allem nicht, wenn es wirklich ernst wird. Dann überlege ich sofort: »Wofür könnte das Problem gut sein? Wie kann ich die Chance nutzen, die in dem Problem steckt?«

Zwei Minuten nachdem Friedrichs (ich sieze mich mit ihm wie mit allen Mitarbeitern und übrigens auch, bis auf vier oder fünf Ausnahmen, mit allen männlichen Freunden) mir eröffnet hatte, dass er geht, hörte ich mich sagen: »Was halten Sie davon, wenn ich Ihnen die Firma verkaufe?« Mir schoss dieser Gedanke spontan durch den Kopf, als ich mich zwang zu überlegen: »Wo könnte die Chance in diesem Problem liegen?« Ja, liegt darin nicht eine Riesenchance für mich? Eine solche Firma, die den eigenen Namen trägt und von der jeder glaubt, sie sei nicht viel wert ohne einen selbst, ist schwer zu verkaufen. Man kann sie höchstens an eine andere Firma verkaufen, die dann aber in der Regel von einem verlangt, dass man noch einige Jahre an Bord bleiben soll. Als Angestellter! Das wäre so für mich, wie wenn ich mich scheiden ließe, und der Richter sagen würde: »Bedingung ist aber, dass Sie weitere vier Jahre mit dieser Frau zusammenleben.« Viele Firmenchefs machen so etwas. Für mich wäre das nichts.

Und nun kündigt mein engster Mitarbeiter. Das könnte eine Chance sein ... Zwei Tage nach dem Telefonat saßen Friedrichs und ich mit einem Wirtschaftsprüfer und zwei Steuerexperten zusammen, danach führten wir Gespräche mit den Banken. Diskutierten, wie man den Verkauf strukturieren und finanzieren könnte. Fünf Wochen später unterschrieben wir beim Notar den Kauf- und Übertragungsvertrag für 100 Prozent der Firmenanteile sowie eine Beratungs- und Kooperationsvereinbarung für die nächsten drei Jahre.

Ich habe die Firma zu einem vernünftigen Preis verkauft, aber es kam mir nicht darauf an, das Maximum rauszuholen. Mit Immobilien hatte ich genug Geld verdient. Jetzt ging es nicht um eine Million mehr oder weniger, sondern darum, sauber aus

der Sache rauszukommen. Den Mitarbeitern eine Perspektive zu geben. Die Kunden nicht im Stich zu lassen. Meinem engsten Mitarbeiter, dem ich viel zu verdanken habe, eine Chance zu eröffnen. Der Firma eine Zukunftsperspektive zu hinterlassen. Und selbst ganz frei zu werden. Wäre mir der Verkauf nicht gelungen, hätte ich die Firma im schlimmsten Fall abwickeln müssen. 40 Mitarbeiter wären ohne Job gewesen.

Durch den Verkauf der Firma fühlte ich mich frei, befreit. Ich flog erst einmal für sieben Wochen nach New York, wo ich 2012 eine Wohnung gekauft hatte, die sonst vermietet ist. Nun wohnte ich selbst dort und verbrachte die Zeit ohne Plan und ohne Programm. Ich wollte erst einmal die neue Freiheit und den Sommer in Manhattan genießen.

Ich musste nicht mehr von Termin zu Termin. In den letzten 15 Jahren war jeder Tag verplant, meist schon zwei bis drei Monate im Voraus. Zum Abschied haben mir die Mitarbeiter ein kleines Buch geschenkt und ausgerechnet, dass ich 468.845,44 Flugmeilen geflogen und 129.142,94 Kilometer mit der Bahn gefahren bin. Um 136 Kunden zu gewinnen und zu betreuen, 22 in Hamburg, 13 in Frankfurt, 23 in München, fünf in Stuttgart, sieben in Düsseldorf, vier in Köln, drei in Bonn usw. Mir hat diese Arbeit eine Riesenfreude gemacht, so wie die anderen Dinge, die ich zuvor im Leben gemacht hatte – als Historiker, als Verlagslektor und als Journalist. Aber es war nun einmal nie mein Konzept, das ganze Leben über nur eine Sache zu tun.

KAPITEL 1: VON DER GALAKTISCHEN ZEITUNG ZUM ROTEN BANNER

© des Titels »Wenn Du nicht mehr brennst, starte neu« (978-3-95972-031-1)
2017 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Wir waren vier Geschwister. Für jedes Kind hatte meine Mutter ein Album angelegt. Neben Fotos schrieb sie dort in kurzen Berichten auf, wie sie ihren Sohn und ihre drei Töchter erlebt hat. Für 1964, ich war damals sieben Jahre, findet sich ein Foto, wie ich an meiner ersten Schreibmaschine sitze, die ich mir zu Weihnachten gewünscht hatte. Seitdem sind nur wenige Tage in meinem Leben vergangen, an denen ich nicht an der Schreibmaschine oder – später dann – am PC gesessen hätte.

Meine Berufswünsche als Kind wechselten. Mit sieben Jahren wollte ich unbedingt Archäologe werden. Das war mein großer Traum. Damals waren wir in ein Neubaugebiet in der Frankfurter Nordweststadt gezogen. Da konnten wir überall aufsammeln, was wir »Römerscherben« nannten, also Bruchstücke aus Krügen und anderen Gefäßen. Ich sammelte alles: Münzen, eine Pfeilspitze, Teile von Tongefäßen – all das war mehr als 1.600 Jahre alt. Ich war oft den ganzen Tag mit den Archäologen zusammen und sah zu, wie sie beispielsweise einen Keller aus der Römerzeit freilegten. Dort wurden bedeutende Funde einer ehemaligen Siedlung der Römer gemacht.

Für das Frühjahr 1966, ich war acht Jahre alt, finden sich drei ungewöhnliche Bilder und Kommentare meiner Mutter in dem Album. Eines zeigt mich neben einer riesigen Fotocollage. Für die Collage hatte ich Fotos von bekannten deutschen Politikern aus Zeitungen und Zeitschriften ausgeschnitten und aufgeklebt. Ganz groß sieht man den für seine bissigen Zwischenrufe im Bundestag bekannten SPD-Politiker Herbert Wehner mit seiner markanten Pfeife. Meine Mutter überschrieb das Foto: »Das Interesse für Politik wächst«.

Daneben ein anderes Foto – wie ich als Achtjähriger im Grundgesetz lese: »Studium der Verfassung«, hatte meine Mutter dazu geschrieben, und: »Seit Beginn der Wahl Herbst 1965 wird die Archäologie beiseitegelegt, Rainer ist nur noch »SPD-Politiker«. Jede Zeitung, Spiegel, Nachrichten usw. sind wichtig, allen voran Willy Brandt ... Dein Zimmer hängt voller Bilder der Politiker, Rainer weiß darüber bestens Bescheid. Das Zimmer ist stets in guter Ordnung mit einem »Bürotisch.«

Und dann schließlich ein ungewöhnliches Bild mit einem ungewöhnlichen Kommentar. Ich sitze in meinem Zimmer am Schreibtisch. Das Zimmer sieht nicht aus wie ein Kinderzimmer, sondern wie ein Büro. An der Wand hängt ein persönlich von Willy Brandt signiertes Foto. Und daneben schrieb meine Mutter: »Unser SPD-Abgeordneter in seinem »Büro«. Willy Brandt hochverehrt. Von ihm persönlich Brief + Bild erhalten.«

Kaum dass ich lesen gelernt hatte, las ich Magazine und Zeitungen wie den »Spiegel« und die »Frankfurter Rundschau«, die meine Eltern abonniert hatten. So wie andere Jungen die Fußball-Bundesliga verfolgten (die mich nicht im Geringsten interessierte), verfolgte ich gebannt jede Landtags- und Bundestagswahl. 1965 fieberte ich mit Brandt, dem Kanzlerkandidaten der SPD – er verlor. Warum ich mich so für Brandt begeisterte, kann ich nicht sagen. Er war ein charismatischer Politiker, und meine Eltern wählten SPD. Brandt wurde scharf von seinen konservativen Kritikern angegriffen – das machte ihn mir sympathisch.

Als Achtjähriger malte ich Hefte mit politischen Karikaturen und Zeichnungen. Die SPD und Brandt waren die Guten, die CDU und Ludwig Erhard die Bösen. Und die NPD-Leute malte ich mit Hakenkreuz. Vor allem finden sich in den Heften Entwürfe für die Wahlwerbung der SPD. »Man kann wieder wählen. Man wählt SPD«, lautete einer der Slogans, die ich aufzeichnete. Ob ich ihn mir selbst ausgedacht oder irgendwo aufgeschnappt hatte, weiß ich heute nicht mehr. Jedenfalls zeigte sich darin ein sehr frühes Interesse für Politik einerseits und Marketing andererseits. Beide Themen sollten mich mein Leben lang begleiten. Manche Zeichnungen waren sehr kindlich, z.B. »Erhard ist doof, Willy ist gut. Nur SPD«. Dazu eine Zeichnung von Erhard mit seiner Zigarre. Eine Zeichnung fertigte ich offenbar an nach dem enttäuschenden Ausgang der Wahl mit der tröstenden Prognose: »1969 wird Willy Brandt gewählt«.

Mein Vater und ich schickten die Hefte mit den Zeichnungen an Willy Brandt. Als ich diese Autobiografie schrieb, fand ich die Aufzeichnungen im Archiv der Friedrich-Ebert-Stiftung – zusammen mit der Korrespondenz. Brandt schrieb mir am 5. November 1965: »Über deine Aufzeichnungen aus der Zeit des Wahlkampfes habe ich mich sehr gefreut, vor allem auch darüber, dass ein Junge in deinem Alter schon so regen Anteil am politischen Leben nimmt.« Dazu schickte er mir eine signierte Autogrammkarte. Im Archiv fand sich ein Entwurf des Briefes (wahrscheinlich durch einen Referenten) mit persönlichen Änderungen von Brandt. Der Leiter des Archivs der Friedrich-Ebert-Stiftung schrieb mir dazu: »Da der Entwurf des Antwortschreibens handschriftliche Einarbeitungen von Willy Brandt trägt, können Sie getrost davon ausgehen, dass er die beiden Büchlein auch tatsächlich gesehen hat.« Mein handschriftlicher Antwortbrief fand sich ebenfalls noch nach über 50 Jahren im Archiv.

Dass mein Vater mich darin bestärkte, meine Kritzeleien dem SPD-Vorsitzenden zu schicken, ist nur eines von vielen Beispielen dafür, dass er und meine Mutter der Meinung waren, ich sei ein besonderes Kind mit besonderen Fähigkeiten. Als meine Mitarbeiter nach dem Verkauf meiner Firma mir ein Büchlein mit einer

Chronologie der vergangenen 15 Jahre als Abschiedsgeschenk machten, fand ich diese Anmerkung meiner Eltern darin: »Wir, deine Eltern aber, hielten den Atem an. Es existierte kein Ratgeber, der uns helfen konnte, mit einem überbegabten Kind in der Familie den normalbürgerlichen Alltag zu bestehen.«

Manche Psychologen kritisieren, wenn Eltern ihren Kindern immer wieder vermittelten, etwas ganz Besonderes zu sein, machten sie diese damit zu Narzissten. Vielleicht ist das tatsächlich so, aber manche Psychologen sind heute der Ansicht, eine kräftige Dosis Narzissmus sei keineswegs schädlich, sondern hilfreich. Ein hohes Selbstwertgefühl und die damit verbundene Überzeugung, etwas Besonderes zu sein, ist vielleicht die entscheidende Voraussetzung, um im Leben etwas Besonderes zu leisten.

Während im Alter von acht bis zehn Jahren bei mir die Politik im Vordergrund gestanden hatte, wechselte das – ebenso intensive – Interesse mit elf Jahren zum Thema Raumfahrt und Astronomie. Im Dezember 1968 startete die Apollo 8 zum Mond. Das erste Mal umkreisten drei Amerikaner den Mond, diesmal noch ohne auf ihm zu landen. Das faszinierte mich: Für mich gab es jetzt nur die Themen Astronomie und Raumfahrt. »Die Raumfahrt steht im Vordergrund«, schrieb meine Mutter in das Fotoalbum. Andere Jungen verkleideten sich zu Fastnacht als Indianer oder Cowboys. Ich wurde Astronaut. Damals gab es keine fertige Verkleidung für Astronauten zu kaufen. Meine Mutter nähte mir einen Raumanzug, mein Vater bastelte mir aus Styropor einen Astronautenhelm und sogar eine Strahlenpistole, wie ich sie in der Science-Fiction-Fernsehserie »Raumpatrouille« über das Raumschiff Orion gesehen hatte.

Mit elf Jahren startete ich mein erstes Zeitungsprojekt, eine Zeitung über Raumfahrt und Astronomie. Meine Mutter schrieb 1968 in das Fotoalbum: »Eine Astronautenzeitung in eigener Herstellung zeigt Begabung für Druck, Schriftstellerei. Die Ausdauer bei Dingen, die interessieren, ist enorm. Fast ausschließliche Beschäftigung mit einem Interessengebiet über lange Zeit. Kritisch zur Umwelt, zu den Lehrern!«

Was meine Mutter schrieb, ist später in meinem Leben so geblieben: Die »fast ausschließliche Beschäftigung mit einem Interessensgebiet über lange Zeit« ebenso wie eine kritische Haltung zur Umwelt und die Begabung für das Schreiben.

Das Projekt nannte ich »Galaktische Zeitung«. Ich habe noch einige dieser Ausgaben, etwa die aus dem Juni 1969, das war bereits die Nummer 30. Zu Weihnachten hatte ich mir eine Spiritus-Umdruckmaschine gewünscht. Damals gab es keine Fotokopiergeräte, wer etwas vervielfältigen wollte, schrieb auf sogenannten Matrizen, die mit einem Spiritusdrucker vervielfältigt wurden.

Ich war bei dieser Zeitung alles in einer Person: Herausgeber, Redakteur, Drucker und Vertrieb. Nur die Abbildungen ließ ich lieber von einem Freund zeichnen, weil ich das selbst nicht gut konnte. Später ließ ich auch einzelne Artikel von Freunden schreiben. Damals entdeckte ich zwei Dinge, die mir bis heute Freude machen: erstens das Schreiben und zweitens die Akquisition: Wahrscheinlich staunten die Ladenbesitzer nicht schlecht, als ein 11-jähriger Junge zu ihnen hereinspaziert kam und fragte: »Haben Sie Interesse an einer Anzeige in einer Schülerzeitung?«

In einer Ausgabe, in der ich ausführlich die erste Landung auf dem Mond beschrieb (Apollo 11 im Juli 1969), gab es beispielsweise die Anzeige eines Buchladens: »Bücher Korb Nordwestzentrum«. Ich hatte mir überlegt, was für den Ladenbesitzer und für die Leser meiner Zeitung interessant sein könnte, das waren Bücher über die Mondlandung und über Astronomie. Der Anzeigentext lautete: »Hier einige der vielen Mondbücher, die im BÜCHER KORB nordwestzentrum erhältlich sind: Flug zum Mond (Burda-Verlag) für nur 10 DM, Hallo Erde (Metzler) usw.«

In der Nr. 32 informierte ich: »Liebe Leser, heute wollen wir etwas über Anzeigen sagen. Eine Anzeige ist Reklame ... In dieser Zeitung kostet jede Zeile 20 Pfennige ... Man kann sich folgende Farben aussuchen: Violett, grün, schwarz, rot, blau. Eine Anzeige auf der ersten Seite ist nur bis zu einer Größe von 3 Zeilen möglich, sie kostet 5 Mal so viel wie normal.« Dann gab es noch ein Sonderangebot für größere Anzeigen.