

KAPITEL 1

RUNAWAY BOAT

Hart bricht die S/Y Restless durch die schweren unberechenbaren Grundseen einer gefährlichen Fluss Barre, wo der Fluss Auswurf an Kraft verliert und eine Art Sandbank gegen die anrollende Brandung aufbaut. Mit der nächsten Wahnsinnschwelle muss ich genau darüber sein. Wie eine Nusschale reißt es die 10 Tonnen Stahlyacht 2-3 Meter empor, sie versucht, brutal auszubrechen, seitwärts zu schlagen. Nur mit äußerster Kraft ist sie zu halten, bevor sie erneut hinabtorkelt ins Nichts eines strudelnden Wellenloches: Rums, mit einem dumpfen Beben durch den Schiffsleib setzt ihr Kiel hart auf, verliert augenblicklich halbe Fahrt, bevor die nächste Welle sie rettend in die Höhe hievt. Im nächsten Wellental sind wir bereits jenseits des schäumend-gurgelnden Kräftespiels zwischen Fluss und Meer. Das erste ‚Rodeo‘ ist überstanden. Meine stabile Seglerdame klettert nun wieder stetig über die anrollende Dünung hinaus aufs Meer. Die kleine Hafenstadt Balina verschwindet bald mit ihrer Flussmündung am Horizont und nur das Leuchtfeuer von der benachbarten Byron Bay gerät einfach nicht aus der Sicht. An Segeln ist nicht zu denken. Entgegen allen Wettervoraussagen bläst es hart auf die Nase. Wir machen kaum Fahrt über Grund, wenngleich der Fahrtenmesser 3,5 Knoten anzeigt. Dafür versetzen uns die Strömung und der Wind Meilen querab aufs Meer hinaus, östlich in Richtung Neuseeland. Mein Ziel aber liegt auf den Salomonen-Inseln, nördlich von Australien. 1.400 Seemeilen liegen die entfernt - Freunde hatten bezweifelt, ob ich je irgendwo ankommen würde - mit dieser Nusschale. Schließlich war ich von Europa aus mit einem, für meine junge Familie umgebauten, 10m-Reisebus über Land unterwegs gewesen - als Landratte, auch wenn ein Containerschiff von Kalkutta nach Melbourne über das Wasser half. Diese Strecke hatte meine Familie bequemer im Flieger gemacht. Ich bin also durchaus als tauglicher Busfahrer einzustufen, aber völlig untauglich als Seefahrer. Notfalls will ich nur Motoren, die ganze Strecke, hatte ich gesagt. 800 Liter Diesel wurden gebunkert, genug für 1400 Meilen und Lebensmittel für zwei Monate. Schon im Februar hätte der Nord-Ost-Monsun vorbei sein sollen, aber dann war eben alles falsch gelaufen in den letzten Wochen.

Seekrank und immer noch kränker werdend, beutelt es mich im Cockpit der Restless hin und her. Die unberechenbaren Bewegungen, der gegen die Bordwand brechenden Seen sind mehr als zermürend. Alleine war ich noch nie auf einer Yacht, schon gar nicht auf hoher See gewesen, nur zweimal so mitgefahren, ohne was zu lernen. Nicht, dass ich geplant hatte, alleine in das Tasmanische Meer hinauszusegeln, ich hatte ganz einfach keinen richtigen Skipper gefunden, der mich

begleiten wollte. Viel zu gefährlich um diese Jahreszeit, befanden sie alle, rieten mir von dem Segelunternehmen ab. Noch war die Zeit der gefährlichen ‚Subtropischen Depressionen‘, die sich meist zwischen den Salomonen-Inseln und Vanuatu aufbauen; tatsächlicher Ursprung der meisten Zyklone, die dann Städte zertrümmernd über Australien und Neuseeland hinwegfegen.



RUNAWAY BOAT S/Y. RESTLESS, später NAMASTE

Aber meine Abreise konnte nicht warten. Zuviel war bis zum Auslaufen der Restless passiert. Gestern noch hatten mich sechs australische Civil-Cops in dem Jacht-Hafen um geistert, kamen mit Blaulicht an gedüst und verteilten sich blitzartig über alle Anlegestege der Marina. Zwei hatten mich auf dem Weg von der Restless zum Restaurant überrascht. Und ich wollte schon über Bord springen runter von dem engen Steg ins Wasser, behielt aber die Ruhe und Nerven und stakste stur auf die Bullen zu. Wir mussten uns dann regelrecht aneinander vorbeizwängen, so eng wurde der Jetty - nichts geschah. Sie musterten nur alle Jachten, irgendwas suchten sie. Oben im Restaurant erfuhr ich es dann, einige Knackis waren aus dem Knast in Brisbane ausgebrochen und die suchten sie auch in allen Häfen.

Alles scheint mir aus dem Ruder gelaufen zu sein, gerade hänge ich über einen Eimer geklemmt hinter dem Steuerrad und will sterben. Zu Kotzen gibt es schon lange nichts mehr und so würgt es mich, krepelt mir den Magen um. Immer von neuem. So ohne Essen, vor allem Trinken, kann das nicht lange gehen. Ein ‚Mir-alles-scheißegal-Gefühl‘ beschleicht mich und mein Blick verweilt lange auf der Winchester-pump gun im Salon. Sie ist durchgeladen und steckt griffbereit zwischen den Polstern - für den Notfall. Ertrinken dauert mir zulange. Da bin ich froh, die Knarre dabei zu haben. Dabei bin ich aber keineswegs Selbstmörder und lebe froh mit der Devise: „Allem zum Trotz, ein Monkey gibt nie auf!“ Irgendeinen Weg gab es bislang immer, so hoffnungslos es auch aussehen mochte, auf meinem mühseligen Lebensweg, meist gegen den Wind.

Nach meinem Architekturstudium in München reiste ich Jahr für Jahr mehrere Wochen lang durch die Welt, um exotische Kunstwerke zu erstehen und schließlich in Deutschland zu verkaufen. Es war vor allem afrikanisches und asiatisches Kunsthandwerk, das mich faszinierte. Ich gründete eine Handels GmbH und spezialisierte mich schließlich für tibetisch-nepalesische Meditationsmalereien, Tangkhas, Silbergeschmiedetes und Holzschnitzereien, antike Teppiche und Stickereien. Besonders das Schnitzkunstwerk begeisterte mich, schon als Bub hatte ich für mein Leben gerne selbst geschnitzt.

Ich begann, nepalesische Messestände auf deutschen Messen aufzubauen, im Auftrag der Königlich Nepalesischen Industrie- und Handelskammer und der Deutschen Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GTZ Zwischen 1976 und 1978 entwarf ich ein Touristenhotel und zwei Restaurants in Kathmandu. Über diese Tätigkeit gelangte ich an die traditionellen Holzschnitzbetriebe Nepals. Diese konnten jedoch größtenteils nur noch billige Holzsouvenirs herstellen, Touristengimmicks, die in die Reisetasche passten.

Dabei bot Kathmandu mit seinen mehr als 1000 Pagoden und Stupa so unendlich viele Möglichkeiten! Ich hatte eine Vision: Nicht westliche Architektur nach Asien bringen, nein, asiatische Baukunst erhalten mit dem Know-how des Westens, das hatte ich mir in den Kopf gesetzt. Dazu mussten längst ausgestorbene Kulturformen, traditionelles Kunsthandwerk neu belebt werden. In den letzten 200 Jahren waren keine neuen Pagoden oder Tempel gebaut worden, allenfalls bestehende nach Erdbeben wieder aufgebaut und restauriert. Ich wollte für mein geliebtes Nepal etwas Großes, etwas Wichtiges tun. Ich studierte die nivarische Baukunst (Nivaris sind die Ureinwohner Nepals) und entwarf architektonische Elemente, übernahm den Alleinvertrieb der bedeutendsten Schnitzfabrik Nepals für Europa und baute diesen Betrieb systematisch auf. Die nepalesische Industrie- und Handelskammer versorgte mich mit den notwendigen Vollmachten für das Ausland.

Nach einem längeren Aufenthalt in Nepal besuchte ich im Herbst 1980 meinen Bruder in München. Ich erfuhr von einem internationalen Gartenbau-Ausstellungsprojekt, der IGA'83. Vom Balkon seines Wohnhauses aus waren die Bauarbeiten im Westparkgelände gut übersehbar. Und es war dort auf jenem Balkon, bei einem guten Joint, wo ich in der Ferne auf diesem Südhang eine Pagode mit goldenen Dächern leuchten sah - eine Idee war geboren. (In Wirklichkeit mag da gerade eine Planierraupe geschuftet haben, deren Glasscheiben in der Sonne funkelten. Ich habe es nie rausbekommen.) Ich wollte für mein geliebtes Himalaja-Königreich an der Ausstellung teilnehmen, mit einer wunderschönen Pagode, dem Symbol des Friedens. Heute steht dort wirklich dieser Prachtbau. Nepal hat dafür, wie erhofft, die Goldmedaille erhalten und mich wollen sie deshalb hinter billige Eisengitter stecken.

Einen Tempel neu bauen, an die 80 Tonnen schwer, aus den höchsten Bergen der Welt, ohne Straßen. Man hielt mich für einen Spinner, das Projekt für unrealisierbar, unfinanzierbar, noch dazu in dieser kurzen Zeit. Aber ich hatte es mir in den Kopf gesetzt. Ich flog nach Kathmandu, studierte die heiligste aller Pagoden Nepals, die Pasthu Pasupatinath, dem Hindu Gott Lord Shiva geweiht. Nach Gesprächen mit dem Hohepriester des Tempels baute ich ein Modell im Maßstab 1:50 und ließ es entsprechend dem Original von Schnitzer kunstvoll verzieren. Mit diesem Modell ging ich sozusagen hausieren, zunächst zum deutschen Botschafter in Nepal, der nicht helfen konnte, dann mit einem Schreiben an Außenminister Genscher, mit der Bitte, die Schirmherrschaft für das Pagodenprojekt zu übernehmen. Auch dieser sagte freundlich ab, wegen Überarbeitung. Immerhin wünschte er mir Erfolg bei diesem außergewöhnlichen Projekt. Schließlich marschierte ich mit meiner Modellpagode zum nepalesischen Außenministerium. Das Kabinett von 8 Ministern trug meinen Projektentwurf dem König vor. Seine Majestät zeigte sich höchstinteressiert, zumal seine Himalaja Berge 1978 als internationale Zone des

Friedens deklariert worden waren. Mit einem solch großen Friedensprojekt hatte Nepal noch an keiner internationalen Ausstellung teilgenommen. Die APAC, der Verein der eigens von mir für dieses Projekt gegründeten „Interessensgemeinschaft zur Erhaltung asiatischer Kultur“ (Association to Preserve Asian Culture), sollte die vollen Kosten übernehmen. Ich bekam den offiziellen Auftrag zur Durchführung des Projekts bei der IGA '83. Zurück in München zeigte sich auch der IGA-Chef begeistert. Als ehemaliger Städteplaner roch er die internationale Aufwertung seiner Blumenschau, zumal Nepal das erste Land war, das offiziell teilnahm.

Ich schlug ihm vor, die Pagode zu kaufen, veranschlagte ca. 450 000 DM für das Gesamtprojekt. Aber der Professor für Wirtschaftslehre wollte erst einmal die Ware. Wahrscheinlich zweifelte er auch an der Durchführung. Immerhin stellte er die spätere Übernahme der Pagode durch die Stadt München in Aussicht. Er versprach seine volle Unterstützung, die Pagode im späteren Westpark zu belassen. Durch zähes Verhandeln erwirkte ich die Freistellung von sämtlichen IGA-Teilnahmegebühren. So wurden DM 60.000 Grundgebühren für 450 m² exklusive Lage im Südhang für die Pagode, eine Verkaufsfläche für Kunsthandwerk im IGA-Gärtnermarkt sowie 50 m² Kulturfläche für die Töpfer und Schnitzer erlassen. Auch die 1000 m² Sonderhallenschau „Nepal Nationenwoche“ sind gratis. Prof. Marx reiste kurze Zeit später mit seinem IGA-Team nach Nepal. Dort wurden Verträge unterzeichnet, ich hatte alles hoch zufriedenstellend vorbereitet. Selbst einen Empfang im Fünf-Sterne-Hotel organisierte meine APAC zu Ehren des hohen Besuchs. 300 Gäste waren geladen, alles was Rang und Namen hatte. Minister, Staatssekretäre und Botschafter waren beeindruckt.

Allein - die Finanzierung blieb ein Problem. 120.000 DM Eigen-Kapital reichte für die Herstellung der Pagode, nicht aber für Transport und Aufbau, sowie das reichhaltige Kulturprogramm, das das APAC-Projekt begleiten, auch refinanzieren sollte. Das Projekt drohte zu einem frühen Zeitpunkt zu scheitern. Aber ich wollte nicht aufgeben, konnte auch gar nicht mehr zurück. Zu viel stand schon auf dem Spiel. Also - entweder das Projekt verkleinern, oder Sponsoren suchen. Auf der Suche nach Geldgebern für unser Projekt wurde mir dann Anfang 1981 Pitti vorgestellt. Er war ein Bekannter von Dieter Tews, meinem Mitarbeiter in Berlin. Pitti wohnte in Berlin und Portugal und kam nach München, weil er gehört hatte, dass ich Sponsoren für mein Pagodenprojekt suchte. Als Sohn eines reichen Bielefelder Kleiderbügelfabrikanten hatte er Kapital in solch wunderschöne Kulturprojekte investieren wollen. Nepal hätte ihn immer schon gereizt, hatte er den Vorstandsmitgliedern der APAC erzählt, 100.000 DM unterschrieb er als Darlehen in einem Geschäftsvertrag. Alles schien total seriös. Nur dann, Monate später, kamen kein Pitti und schon gar kein Geld in Nepal an. In der Zwischenzeit war die Pagode schon fast fertig geschnitzt und nun fehlte das Cash für den

Containertransport nach Deutschland und vor allem für das bestellte nepalesische Kunsthandwerk, das ich reichlich für die vielen Millionen Besucher benötigte. Mit dem Gewinn daraus wollten wir das aufwendige Projekt refinanzieren. Teilweise hofften wir sogar, Gewinne zu machen für weitere Kulturprojekte dieser Art. Damals war Pitti bereits zwei Monate überfällig. Keiner wusste, wo er steckte und ich fing aus Not bereits an, meine Lkws in Kathmandu zu verkaufen. Sie waren ohnehin zu klein um die 80 Tonnen Holzbalken nach Kalkutta, dem nächsten Seehafen, zu verbringen. So half das Geld wenigstens, die Pagode zu bezahlen. Selbst mein Haushalt - soweit verzichtbar - wurde verscherbelt. Für Video und TV gab es sowieso keine Zeit. Aber wichtiges Bargeld erhielt uns wenigstens am Leben. Ich reiste nach Berlin und Bielefeld, um Pitti zu suchen - ohne Erfolg. Immerhin bekam ich heraus, dass Pitti auf seiner Yacht in Gran Canaria sei. Dort erwischte ich ihn praktisch beim Auslaufen nach Madeira. Gerade noch hüpfte ich mit einem mutigen Sprung an Deck seiner Millionenyacht, einer SWAN, dem Ferrari unter den Yachten. In den sechs Tagen auf See hatte meist Freund Jürgen das Segeln übernommen. Pitti und ich diskutierten derweil unter Deck über Moral und Anstand. Ich warf ihm Arroganz und Skrupellosigkeit vor - Affengeborene sind da immer sehr emotionell, aber ehrlich. Dabei wurde eine Tüte nach der anderen gebaut. Sie hatten ein faustgroßes Rauchpiece von Marokkos feinstem Hasch an Bord.

Hauptsächlich ging es damals um bares Geld und das schien Pitti gerade nicht zu haben. Seine Geschäfte würden schlecht gehen. Nie werde ich vergessen, wie mir die Flappe runterfiel, als er mir ohne Umschweife erklärte, dass seine Umsätze allesamt aus Haschgeschäften stammten, die er auf seiner SWAN und mit anderen Yachten zwischen Marokko und Portugal abzöge. Auf meine Einwände, er als Millionärsson hätte das doch nicht nötig, lachte er nur. Er habe ein ausgesprochen angespanntes Verhältnis mit seinem Alten - der wolle ihn in seinem Scheiß-Business einspannen, festnageln - ausgerechnet in dem Scheiß-Bielefeld. Auf diese Art war er finanziell unabhängig und lebte trotzdem stilgerecht. Geld könne er keines besorgen, weil ein Deal aufgefliegen sei - eine Yacht hätten sie so verloren - totes Investment also. Ich hatte es noch nie mit reichen Pinkeln zu tun gehabt, aber wenn ich einmal einen brauchte, war er gerade nicht liquide. Pitti wurde bald wieder geschäftig und schlug einen Haschdeal vor. Das mit Marokko hätte sich totgefahren. Der Trick, das Dope von Portugal in Lautsprecherboxen einer Musikband nach Berlin zu verfrachten, sei zu ausgefranst. Neue Wege und Connections wären für ihn von höchstem Interesse. Nein, danke, in diesem Projekt wollte ich nichts mit Cannabis zu tun haben, außer es zu rauchen, um damit Lord Shiva zu ehren. Beim Abendessen sprach Pitti von den Supervoraussetzungen, die ich mit der Containerbrücke Nepal - München geschaffen hätte, und das auf so seriösem Wege, dass es eine Sünde sei, solch eine einmalige Chance zu vergeuden. Es kam einer Hirnwäsche gleich und einer Erpressung, weil er unterstrich, dass er unter Umständen einer positiven

Zusage, sofort die Knete von den Geldgebern locker machen könnte. Ich blieb auf diesem Trip hart. „Mein Pagodenprojekt bleibt clean - basta!“ Und so sprachen wir nicht mehr davon. Eine miese Stimmung war eh an Bord.

Pittis faustgroße Rauchpiece war in den wenigen Tagen auf Streichholzschachtelgröße zusammengeraucht. Das hielt mich über Wasser. Aber etwas Wichtiges lernte ich dazu über uns Menschen! All mein Drängen und pochen darauf, den mit unserer Kultur-APAC unterschriebenen Vertrag einzuhalten, löste bei Pitti nur Achselschütteln und müdes Lächeln aus. Er war Profi und ein skrupelloses Arschloch. Unverrichteter Dinge flog ich nach München, um den von Mercedes-Daimler zur Verfügung gestellten Container-LKW nach Katmandu zu fahren. Ich war damals einen anderen Weg gegangen. Den beschwerlichen über die Schreibtische der verschiedenen Firmenbosse. Die von meinem Tempelprojekt zu überzeugen, war wie Perlen vor die Säue werfen. Sie interessierten sich nicht die Bohne für meine Verrücktheiten, nur Public Relations witterten sie, Geschäftshaie, wie sie waren. Eine gute Werbung für ihr Haus. Die brauchten sie wie die Politiker und nutzten jede Möglichkeit, ganz gleich, welcher Art. So lange nur ein Pressefoto dabei rauspränge. Karl Dersch war auch so einer. Seinem schwarzen Nadelstreifenanzug konnte ich nur wenig entgegenhalten. Aber Daimler brauchte die IGA '83, den Rummel mit 12 Millionen zu erwartenden Besuchern. Da sollten neben den IGA- und den internationalen Flaggen auch die blauen Mercedes-Fahnen der Daimler-Benz-AG prangen.

All die IGA-Busse sollten Sterne tragen. Schließlich schloß die Münchner Konkurrenz, der Münchner MAN-LKW-Hersteller, nicht und die bewarben sich um den IGA-Zuschlag für die Beförderungsbusse genauso wie Daimler-Benz. Karl Dersch war damals Vorstandsmitglied der Daimler-Benz-AG und Mercedes-Boss für den süddeutschen Raum. Er stand ganz oben auf dem Karrieretreppehen als vorgeschlagener Präsident der deutschen Luft- und Raumfahrt-Industrie und dem damit verbundenen Vorstandsmitgliedsposten bei der Daimler-Benz-Tochter ‚Deutsche Aerospace‘ (DASA). So ein Wichtiger brauchte Publicity besonders nötig. Nachdem ich ihm meine Tempelgeschichte geschildert hatte, ging es um den Transport der Nepal-Pagode nach München. Ich beschrieb ihm einen Container-LKW, ein speziell stabiles 20 Tonnen-Fahrzeug, das den Strapazen auf asiatischen Katastrophenstraßen gewachsen war. Er musste mit mir durch Kriegsgebiete wie den Iran und Afghanistan brechen - in null Zeit, sonst konnten die Containertransporte von Kathmandu nach Kalkutta nicht zeitgerecht beginnen.