



STEINIGER WEG ZUM WUNDER

56-63

Mit dem Hope Service will das Steinbruch-Unternehmerpaar Heinz und Ruth Hertig verzweifelten Unternehmenslenkerinnen und -lenkern Wege aus der Sackgasse aufzeigen. Denn nach dem eigenen Firmenkonkurs haben sie etwas gelernt: Glaube kann sogar unüberwindbar hohe Schuldenberge versetzen.

 **Stephan Lehmann-Maldonado**

 **Roland Juker**

Müde stolperte er in die Lobby eines Hotels in Norwegen. »Das war wohl meine letzte Geschäftsreise«, brummte Heinz Hertig zu sich selbst, während er ins Leere starrte. Eben hatte er den Schlusstrich unter ein weiteres gescheitertes Projekt, einen Steinbruch in Norwegen, gezogen. Eine Stimme schrie laut in seinem Kopf: »Betrinke dich, setze dich ins Auto, gib Vollgas und bau einen Unfall.« Alles sollte so aussehen, als würde er zufällig aus dem Leben ausscheiden.

Per Autounfall wollte er aus dem Leben ausscheiden.

Doch als sich Heinz Hertig der Hotelbar näherte, um den finsternen Plan in die Tat umzusetzen, schnappte er auf, wie sich der Barkeeper abfällig über Juden äußerte. Da platzte ihm der Kragen. Hertig hatte in besseren Zeiten nebenbei ein Reisebüro gegründet und Israelreisen organisiert. Über die Jahre waren Freundschaften ins Heilige Land entstanden. So düster seine Gedanken momentan auch waren, niemals konnte Hertig schweigen, wenn da jemand Lügen hinausposaunte. Bis tief in die Nacht hinein stritt sich Hertig mit dem Barkeeper und versuchte, dessen Vorurteile zu widerlegen. Es war vielleicht das erste Mal, dass eine antisemitische Hassrede ein Leben rettete. Am nächsten Tag rief seine Schwester aus der Schweiz an. »Ja, ich komme zurück«, antwortete Hertig so ruhig, als ob er nie etwas anderes im Sinn gehabt hätte.

Glauben und Geschäft im Blut

Was war vorgefallen, dass der dynamische Vorzeigeunternehmer Heinz Hertig zur gebrochenen Existenz wurde? Für die Kurzversion

genügt ein Wort: Konkurs. Wer aber wissen will, wieso Heinz Hertig nochmals neu Anlauf nahm und heute anderen Unternehmerinnen und Unternehmern aus der Sackgasse hilft, braucht die Langversion der Geschichte.

Heinz Hertig wuchs im schweizerischen Emmental auf. Sein Vater eröffnete eine Kiesgrube, kaufte Baumaschinen und Lastwagen. Als Kind spielte Heinz Hertig zwischen Steinen, Kies und Baggern. Seine Mutter führte einen Dorfladen. Am Mittagstisch plauderte die Familie genauso über Kunden und den Geschäftsgang wie über den Schulalltag der Kinder. Das unternehmerische Denken saugte Heinz Hertig quasi mit der Muttermilch auf – genauso wie den christlichen Glauben.

Unterwegs in der Entwicklungsarbeit

Als Heinz ein Knirps war, lag seine Mutter todkrank im Krankenhaus. Die Ärzte wussten nicht weiter. Sie entließen die Frau, damit sie zu Hause sterben könnte. Dort fiel sie ins Koma – bis sie plötzlich aus dem Koma erwachte und sagte: »Ich habe zwei Orte gesehen, die Hölle und den Himmel.« Nun zogen damals gerade zwei Pastoren durch das Dorf, die bei einer Veranstaltung predigen sollten. Sie betraten die Stube der Hertigs, beteten mit der Mutter – und im gleichen Augenblick verschwanden sämtliche Krankheitssymptome. »Diese übernatürliche Heilung führte dazu, dass meine Eltern beschlossen, ihr Leben Jesus anzuvertrauen. Das prägte mich.«

Mit neunzehn Jahren war Heinz Hertig gelernter Straßenbauer und hatte die Lastwagenfahrerlizenz in der Tasche. Ideale Voraussetzungen, um das väterliche Geschäft zu übernehmen. Doch im Herzen drängte es ihn zu Höherem. An einer christlichen Konferenz hatte Heinz Hertig Feuer gefangen für die Entwicklungsarbeit in ärmeren Ländern: »Ich wollte mit meinen praktischen Fähigkeiten

etwas aufbauen, aber nicht predigen.« Zur Vorbereitung besuchte Heinz Hertig eine Bibelschule in Deutschland. Das Studium hängte er jedoch bald an den Nagel. Der Vater erlitt einen Herzinfarkt. Notgedrungen sprang Heinz Hertig mit 21 Jahren im Betrieb ein.

Als er vor der Belegschaft stand, weinte Heinz Hertig.

Kurz darauf heiratete er Ruth. Gemeinsam mit einem Pastor reiste das junge Paar neun Wochen lang durch Asien. Beide träumten davon, sich in den Philippinen niederzulassen, Entwicklungshilfe zu leisten und den Menschen von Gottes Liebe zu erzählen. Dazu müssten sie nur den Kiesgrubenbetrieb verkaufen. Doch Mitte der Siebzigerjahre brach die erste Ölpreiskrise aus. Im wirtschaftlichen Abwärtsstrudel fand sich kein Käufer. Also entschied sich Heinz Hertig, sich um den Betrieb zu kümmern – und wie!

Der Tausendsassa der Baubranche

Hertig bewegte sich in der Baubranche wie ein Fisch im Wasser. Er sprudelte nur so vor Businessideen. Kaum war eine umgesetzt, heckte er die nächste aus. Die Firma begann, Baugrubenaushub und Abbrucharbeiten anzubieten, gliederte eine Abteilung für Spezialtiefbau an und spezialisierte sich auf Spundwandarbeiten, die der Sicherung von Baugruben dienen. Hinzu kamen Tiefbauarbeiten und Gartenbau. Der Viermannbetrieb wuchs bis 1992 zu einem Unternehmen mit 75 Mitarbeitenden heran. Hertig Bau AG wurde zu einem Gütesiegel.

Parallel dazu trieb Heinz Hertig sein Anliegen, den christlichen Glauben zu fördern, voran. Er gründete in Indien das Hilfswerk Active International Mission Aid (Actima), half, die Agen-

tur C (sie produziert Werbeplakate mit Bibelversen) und das »Fenster zum Sonntag« (eine Fernsehsendung im Schweizer Fernsehen) zu lancieren, startete das christliche Unternehmensnetzwerk Logos Business Club und rief das eingangs erwähnte Reisebüro ins Leben. »Ich habe Heinz immer aus Überzeugung unterstützt. Für meine Eltern war das manchmal schwierig zu verstehen. Sie fragten sich: Wieso macht der Heinz jetzt das auch noch? Im Rückblick ist es erstaunlich, dass er nie ein Burnout erlitten hat – bis zu jenem schicksalhaften Tag«, erinnert sich Ruth Hertig.

Eine Krise kommt selten allein

»Jetzt geht es nicht mehr anders. Du musst die Bilanz hinterlegen«, stellte der Revisor der Buchhaltung mit ernster Stimme fest. Am 10. April 1997 schleppte sich Heinz Hertig, nach mehreren nervenaufreibenden Sechzehnstundentagen, zum Konkursamt. Danach gingen Heinz und Ruth gemeinsam in den Werkhof. »Ihr dürft morgen nicht mehr zur Arbeit kommen«, rief Heinz Hertig den Mitarbeitenden unter Tränen zu. »Ich habe Heinz kaum je so weinen und schluchzen sehen«, sagt Ruth.

Schon im Voraus hatten Warnzeichen aufgeblinkt, dass sich eine Tragödie anbahnen könnte. Der Schweizer Immobilienmarkt war Anfang der Neunzigerjahre überhitzt. Bauten sprossen wie Pilze aus dem Boden, die Preise kletterten scheinbar grenzenlos hoch – bis sie zusammenbrachen. »Es herrschte ein zermürbender Preiswettkampf«, sagt Heinz Hertig. In dieser aufgewühlten Stimmung erwarb er den ersten Steinbruch in Norwegen. Seine Hoffnung: damit das Unternehmen in der Schweiz retten zu können. »Leider hatten wir das Werk nicht auf Herz und Nieren geprüft und Altlasten übersehen.« Mit dem ersten Konkurs ging die Lawine los. Die Nachricht verbreitete sich bis nach Norwegen. Am nächsten Tag schalteten die Behörden dort im



Beim Steinbruch Roggeli bricht der Bagger majestätische Steinblöcke aus dem Hang. Später gilt es, die Beschaffenheit der Steine zu »lesen«, um die erste Verarbeitung per Presslufthammer vorzunehmen.

Werk den Strom ab. »Es hat alles mitgerissen, auch unseren Gartenbau, das Reisebüro und den Logos Business Club. Sieben Firmen verschwanden. Wir mussten unser Haus verkaufen«, berichtet Heinz Hertig. »Seither wohnen wir als Mieter.« Weil er selbst im Rahmen der Einzelfirma seines Vater arbeitete, konnte er keine Arbeitslosengelder beziehen. Zwar hielten die Eltern zu den Hertigs und es gab Freunde, die ihnen auch mal finanziell unter die Arme griffen. Dennoch musste die Familie mit vier Kindern Sozialhilfe beantragen.

Abkehr vom Glauben?

Warum? Diese Frage kreiste unaufhörlich im Kopf von Heinz Hertig. Mittlerweile hat er Muster identifiziert, die der Firma das Genick brachen: »Wir ließen uns von Visionen leiten, investierten sehr viel, wuchsen rasant – und übersprangen Konsolidierungsphasen. Geschäftsentscheidungen trafen wir spontan und intuitiv.« Es fehlte zum Beispiel eine Struktur mit einem externen Verwaltungsrat, der auf Risiken hätte hinweisen können. »Ich dachte immer, Gott könne uns nicht fallen lassen. Wir hatten so viele Menschen und Projekte unterstützt«, sagt Heinz Hertig. Umso härter traf es ihn, als sein »Lebenswerk« zerbarst. Er wurde depressiv, wick Besuchern aus, brauchte ärztliche Begleitung. Ruth Hertig: »Vorher grüßten uns die Menschen in der Kirche mit beiden Händen. Jetzt winkten sie bestenfalls aus der Ferne mit zwei Fingern. Es war für sie wie bei einem Todesfall: Man weiß nicht, was man überhaupt noch sagen soll.«

Heinz Hertig mutierte zum Zyniker. Erzählte jemand von Wundern, brodelte es in ihm. Er reagierte sarkastisch bis wütend. Mit Übernatürlichem schien er abgeschlossen zu haben. Sein Umfeld dachte, Heinz sei vom Glauben abgefallen. »Auch ich dachte oft, dass er nicht mehr gläubig sei«, sagt Ruth Hertig. Zumal er selbst für die Familie unerreichbar war. Phy-

sisch zwar präsent, aber geistig abwesend.

»Wir lagen im Bett nebeneinander, saßen am Tisch beieinander, aber es gab kein Miteinander mehr. Ich hatte das Gefühl, er tauchte in seine Welt ab. Er vergaß uns. Nicht nur mich, sondern auch die Kinder.« Es war die eher extrovertierte Frohnatur Ruth Hertig, die in dieser Zeit mit den Kindern lachte und für Freude sorgte. »Dann betrat manchmal Heinz den Raum und es war, als würde sich eine Wolke auf uns legen und uns lähmen«, sagt sie: »Durchgehalten habe ich nur, weil ich gespürt habe, wie mich etwas trägt – Gottes Hand.«

Wir lagen im Bett nebeneinander, aber es gab kein Miteinander mehr.

Doch obgleich Heinz in der Öffentlichkeit schwieg, klammerte er sich an Gott. Er orientierte sich an Geschichten wie jener des biblischen Hiob, der seinen ganzen Besitz verloren hatte: »Ich habe nie an Gottes Liebe gezweifelt. Innerlich sagte ich oft: Gott, du kannst mit uns machen, was du willst. Du bist souverän.« Nebst Scham und Selbstzweifeln plagten Heinz Hertig vor allem Schulden, die auch aus seinem ersten missratenen Norwegen-Projekt resultierten. Seine Gläubiger erzeugten Druck: »So wie wir dich kennen, wirst du das Geld eines Tages zurückgeben können.«

Neustart mit Natursteinen

Beim Konkurs war Heinz Hertig rund 45 und nahm sich vor, sämtliche Schulden bis zum 65. Lebensjahr begleichen zu können. Nur wie? »Mit einem Angestelltenlohn schaffe ich es nie, mehr als anderthalb Millionen Franken zurückzahlen zu können. Ich muss wieder ein Unternehmen gründen«, kalkulierte Heinz

Hertig. Seit seiner Jugend faszinierten ihn Natursteine. Zudem beobachtete er, dass diese im Trend lagen. Ihm schwebte darum vor, einen Stein zu finden und zuzuschneiden, den Private selbst verlegen konnten. Nach diesem Rohstoff suchte er in verschiedenen Ländern, wozu er mit Freunden eine neue Aktiengesellschaft gründete. Heute gehört das Unternehmen der Familie des deutschen Partners – und zählt zu den größten Natursteinlieferanten.

Der geschäftliche Neustart war allerdings pickelhart. Er bedeutete: investieren, riskieren, dranbleiben. Das ist schwierig, wenn einer auf einem Stapel unbezahlter Rechnungen sitzt und sich nichts mehr zutraut. Zwischendurch erkundigte sich Hertig darum bei einem Baugeschäft, einem ehemaligen Kunden, ob er als Baggerfahrer anheuern könnte. Er erhielt einen Job, wenn auch einen anspruchsvolleren, als er sich gewünscht hatte: Er sollte nicht Bagger steuern, sondern die Bauführung übernehmen für die Verlegung von Glasfaserkabeln entlang einer Autobahn. Ein Projekt, das sechs Wochen im Rückstand war.

Siebzig Mal fuhr Heinz Hertig nach Norwegen.

Selbstvertrauen am Boden

»Mein Selbstbewusstsein war so angeknackst, dass mir beinahe die Knie schlotterten. Trotzdem nahm ich das Angebot an«, erzählt Hertig. »Manchmal arbeitete ich achtzehn Stunden am Tag. Und doch gewann ich täglich an Kraft. Ich spürte, dass ich wieder Menschen führen konnte. Die Arbeit war die beste Medizin.« Bald verlief das Bauprojekt wieder nach Zeitplan. Hertig kassierte einen guten Lohn, während seine Frau Ruth – Lehrerin von Beruf – Geld mit Reinigungsarbeiten verdiente.

Stein für Autobahnen

Parallel dazu meldete sich ein Unternehmer aus Holland, der für die oberste Schicht im Straßenbau ein spezielles Material brauchte. Der bisher verwendete Granit polierte sich rasch, was ihn glatt und rutschig machte. Es kam zu vielen Auffahrunfällen. Eine Person klagte deswegen gegen den niederländischen Staat – und erhielt vor Gericht Recht. Für Heinz Hertig war gleich klar: Um dieses Problem in den Griff zu bekommen, bräuchte man einen harten, porösen Sandstein. Ergo klappte Hertig die halbe Welt danach ab, bis er an der Westküste Norwegens einen geeigneten Stein entdeckte und mit einem Koffer voll davon zurückreiste. Die Laborwerte attestierten dem Stein Bestnoten.

Was fehlte noch? Ein Steinbruch, um das Material abzubauen. Heinz Hertig fuhr mehrmals in 24 Stunden mit dem Auto nach Norwegen, um ein Areal zu suchen. Gleichzeitig galt es, Kapital aufzutreiben, um die Abbaubewilligung und dann die Infrastruktur für den Abbau finanzieren zu können. Viereinhalb lange Jahre verstrichen, bis Hertig die Abbaubewilligungen für Florø in der Hand hielt. Insgesamt war er dafür siebzig Mal an die norwegische Westküste gereist (Bekannte aus der Nachbarschaft kanzelten ihn deswegen nicht selten als Spinner ab). »Als sogar der norwegische Umweltminister sein Ja geben musste, bekam Heinz vor Erleichterung Fieber. Bei einem Nein wären wir nochmals in Konkurs gegangen«, erklärt Ruth. Der Kraftakt hatte sich gelohnt: Hertigs verkauften ihr Aktienpaket an Unternehmen in Holland und Belgien. Mit dem Erlös konnten sie alle Schulden des Baugeschäfts und jene bei privaten Geldgebern begleichen. Früher als erwartet: Heinz war erst 55 Jahre alt.

Der Resterlös vom »Wunder von Florø« blieb – typisch für das Unternehmerpaar – gleich in Norwegen: Hertigs investierten in einen alten

Steinbruch in Rekefjord. Um diesen zu betreiben, benötigten sie jedoch einen Bankkredit. »Ich hatte Angst, dass die uns von oben herab behandeln würden«, räumt Heinz Hertig ein. Nach dem Aktenstudium fragten ihn zwei Banker: »Herr Hertig, die größte Bauunternehmung von Norwegen hat es nicht geschafft, diesen Steinbruch rentabel zu betreiben. Und jetzt legen Sie mir einen Businessplan mit guten Zahlen vor. Erklären Sie uns das!« Hertig parierte: »Ganz einfach: Die Firma kannte den Markt nicht. Ich kenne ihn.« Letztlich stritten sich zwei Großbanken darum, wer das Projekt finanzieren durfte.

Wir nahmen uns einige Tage Zeit, um Gott zu fragen: »Was möchtest du?«

Hoch im Kurs

Mit diesem Steinbruch, an dem sich später ein schwedisches Unternehmen beteiligte, spielten Hertigs in den letzten Jahren in der Topliga mit. Pro Jahr luden sie über 600 Schiffe mit Steinen und lieferten bis zu 2,5 Millionen Tonnen in alle Welt. Zum Beispiel für Küstenverbauungen, Hafenanlagen und Offshore-Windparks. Bis Anfang 2020 ein sehr attraktives Kaufangebot bei ihnen eintrudelte. Im Pandemiejahr entschloss sich die Familie nach reiflicher Überlegung zum Verkauf. Heute betreiben Hertigs noch einen Steinbruch im schweizerischen Kanton Fribourg sowie die Firma Europstone mit Steinbrüchen in Spanien. »Unser Rohstoff ist international hoch im Kurs. Denn er eignet sich für die Offshore-Windenergie, die von der Politik vorangetrieben wird«, schwärmt Heinz Hertig, der daran ist, die Geschäfte an die nächste Generation weiterzugeben.

Mit dem vielleicht wichtigsten Projekt hat das Ehepaar Hertig im vergangenen Jahr begonnen. Nach dem Verkauf der Unternehmensanteile in Rekefjord verbrachte es einige Tage am Thunersee – mit einem speziellen Ziel: »Wir fragten Gott, was er von uns will.« Da sah Heinz Hertig eines Nachts vor seinem inneren Auge, wie Unternehmerinnen und Unternehmer in der Pandemie litten und er hörte, wie Gott zu ihm sagte: »Hilf ihnen.«

Hoffnung für Geschäftsleute

Als Resultat ist die Hope Service AG entstanden. »Als ich im Loch steckte, hätte ich nicht den Mut gehabt, jemanden um Hilfe zu bitten. Ganz ähnlich schämen sich viele Firmenleiterinnen und -lenker bei Misserfolgen«, weiß Hertig. Bei Hope Service sind sie an der richtigen Adresse. Hier gibt es ein offenes Ohr für ihre Sorgen. Zuerst erfolgt eine Analyse. »Für weitere Leistungen holen wir dann Spezialisten hinzu«, erklärt Hertig den Prozess. Auch die Idee eines Business Clubs ist bei ihm neu erwacht. Dazu will er den Hope Business Club zum Fliegen bringen.

»Hope – weil ich überzeugt bin, dass es immer Hoffnung gib«, betont Hertig. In Norwegen hätte sein Leben beinahe vorzeitig geendet. Später ist ihm das Land zum Segen geworden. Heute genießt er mit seiner Frau gerne ein schmuckes Holzhaus in Rekefjord, das ihm unweit der Steinbrüche geblieben ist.



Stephan Lehmann-Maldonado
ist beeindruckt von der unternehmerischen
Leistung der Familie Hertig.