



„Jakob bester Mann“

In keiner anderen deutschen Stadt steigen die Mieten so rasant wie in Berlin. Immobilienunternehmer wie Jakob Mähren gelten für viele als berechnende Profiteure dieser Entwicklung. Aber stimmt das überhaupt?

Das Berlin der Brückenstraße zwischen Kreuzberg und Mitte hat sich in den letzten 20 Jahren scheinbar kaum verändert: graue Häuserfassaden, eine Altdeutsche Kneipe (das Würzfleisch kostet hier noch immer 7,95 Euro), Spätis, in die Jahre gekommene Thai Restaurants und ein Nagelstudio. Vor dem Eingang zur U-Bahn-Station Heinrich-Heine-Straße kann man binnen zwei Minuten unkompliziert jede Droge kaufen, die im Berliner Nachtleben heute so konsumiert wird. Vor dem Eingang des für seine Sexpartys beliebten Technoclubs Kitkat staut sich an Wochenenden die Schlange der Wartenden Hunderte Meter bis in die Köpenicker Straße. Die Brückenstraße ist Klischee pur. Hier scheinen die Millionen spanischer oder amerikanischer Besucher, die jährlich in die deutsche Hauptstadt strömen, es noch vorzufinden: das Berlin der besetzten Häuser, das Berlin der durchzechten Nächte und vor allem das Berlin der billigen Mietverträge. Nur, wer sich heute in der Brückenstraße eine Wohnung kaufen möchte, der merkt schnell, das Berlin des Jahres 2021 hat nur noch wenig mit der Welt von damals zu tun. Derzeit etwa wird auf Immowelt in der Brückenstraße 10B eine sanierte Dachgeschosswohnung zum Kauf angeboten. 104 Quadratmeter, vier Zimmer, Balkon und Bad für 988.095 Euro. Das sind mehr als 9500 Euro pro Quadratmeter. Eine Wohnung, die sich die meisten Berliner bei einem durchschnittlichen Bruttogehalt von 3770 Euro im Monat unmöglich leisten können. Jakob Mähren könnte sich die angebotene Wohnung heute spielend leisten. Im Oktober 2021 sitzt der 39-jährige Berliner Immo-

bilienunternehmer genau zwei Kilometer entfernt von der Brückenstraße im Restaurant des China Clubs direkt hinter dem Hotel Adlon unter einem Porträt des chinesischen Revolutionärs Mao Zedong und stochert mit Stäbchen im zarten Fleisch eines gedämpften Wolfbarschs.

Mit leuchtenden Augen erzählt Mähren, wie er seine erste Immobilie für 40.000 Euro kauft, wie er selber mit dem Vorschlaghammer Wände einschlägt und eigenhändig mit Schulfreunden die marode Immobilie auf Vordermann bringt. Und wie er direkt gegenüber des Kitkat 2002, da war er gerade mal 20 Jahre alt, ein unsaniertes Mietshaus für heute eher läppische 200.000 Euro kauft. Wenn er vom Kauf eines seiner ersten Mietshäuser in der Brückenstraße und dem Immobilienmarkt der 2000er-Jahre in der Hauptstadt erzählt, dann klingt das fast so, wie wenn ein Teenager von den Erlebnissen seiner ersten Weltreise schwärmt.

„Heftiger Typ“, kommentiert ein User Der Mann mit dem blonden Scheitel, dem muskulösen Oberkörper und dem leicht gebräunten Teint ist diesen turbulenten Anfangsjahren seines Geschäfts längst entwachsen. Sein Unternehmen, die Mähren AG, besitzt inzwischen 2000 Immobilien, im vergangenen Jahr betrug das Transaktionsvolumen vier Milliarden Euro. Auf Instagram stellt Mähren seinen Erfolg offen zur Schau: Im Winter mietet er Helikopter, um am Fuße des Matterhorns mit seinem Snowboard in den Tiefschnee zu springen, im Sommer chartert er Superjachten in Griechenland, auf einem Foto köpft er eine Champagnerflasche mit einem

Säbel. Inzwischen folgen dem Berliner 108.000 Menschen, darunter Christian Lindner, aber auch viele Teenager. Die Kommentare unter YouTube-Videos von Mähren: „heftiger Typ“, „Jakob bester Mann“ oder „mein Vorbild, fange auch mit 20 an“.

Während seine Fans ihn lieben, ist Mähren für viele Bürger in dieser Stadt ein Spekulant, Immobilienhai, skrupelloser Geschäftemacher – schlicht: ein rotes Tuch. Ein personifiziertes Feindbild, ähnlich wie die Milliardenkonzerne Deutsche Wohnen und Vonovia. Einer, dem ein Hausbesetzer aus der Rigaer Straße vorwerfen würde, dass er prekär Beschäftigten die Wohnung unter den Füßen wegmodernisiere und Omas mit schmaler Rente kaltherzig auf die Straße werfe. „Auch wenn ich nicht leugnen kann, dass mir Geld nicht egal ist, erfülle ich für die meisten doch fast zu viele Klischees“, sagt Mähren, dessen Schweizer Uhr am Handgelenk, eine Audemars Piguet Royal Oak, neu mitunter doppelt so viel kostet wie seine erste Mietwohnung.

Die Ablehnung und der teilweise offene Hass, die Unternehmern wie Jakob Mähren derzeit in der Hauptstadt entgegen geschlagen, könnten bald auch ganz direkte politische Konsequenzen haben. Denn am 26. September wählten die Berliner Bürger nicht nur eine neue Bundes- und Landesregierung, sondern es stimmten auch 59,1 Prozent der Wähler für eine Enteignung und Vergesellschaftung großer privater Wohnungsunternehmen in Berlin.

In keiner anderen deutschen Großstadt wird der Kampf um die Miete seit einigen Jahren so erbittert geführt wie in

Berlin. Der Grund: Nirgendwo sind die Mieten in den vergangenen Jahren so stark gestiegen wie hier. Laut einer Analyse des Branchenportals Immowelt betrug der Anstieg der Angebotsmieten zwischen 2009 und heute mehr als 100 Prozent. 2009 zahlten Mieter in der Hauptstadt noch 5,60 Euro pro Quadratmeter, heute müssen sie bei Neuvermietung im Median mit 12,80 Euro rechnen. Aber woran liegt das? Liegt es an Menschen wie Jakob Mähren, die mit Immobilien Geld verdienen und die Preise in die Höhe treiben? Oder gibt es andere Faktoren? Geht es nach dem Willen der Mehrheit der Berliner Wähler, die dem Senat mit ihrem Votum den klaren Auftrag erteilt haben, ist die Sache klar: Große Wohnungsunternehmen mit mehr als 3000 Wohnungen sind zu enteignen. Auch wenn Jakob Mähren allein in Berlin nicht auf 3000 Wohneinheiten kommt, dürfte er von der Initiative und einem Großteil der Bevölkerung durchaus mit gemeint sein. Die Frage lautet also: Hilft es den Berlinern, wenn wir Unternehmen vergesellschaften? Sollen wir Jakob Mähren enteignen? Oder ist die Sache eigentlich viel komplizierter? Wer verstehen will, warum die Schlangen bei Wohnungsbesichtigungen in Berlin heute mindestens genauso lang sind wie die vor dem Kitkat-Club am Samstagabend, muss eine Zeitreise in die turbulenten Nachwendejahre unternehmen. Anfang 2000 ist Berlin wirtschaftlich im Bundesvergleich noch ein Zwerg. Kaum Industrie, wenige große Unternehmen und geringe Löhne. Und das hat auch Auswirkungen auf den Immobilienmarkt. Keine westliche Hauptstadt ist damals so billig wie Berlin.

Für Vermieter und Neueigentümer ist die Lage damals alles andere als rosig. Zeitungsberichte über die Preisentwicklung lesen sich wie Dokumente aus einer längst vergangenen Zeit: „Niemand spricht mehr vom Lichtstreifen am Horizont“, sagte damals etwa Thomas Sandner, Leiter der Berliner Geschäftsstelle des Gutachterausschusses für Grundstückswerte im Gespräch mit dem Tagesspiegel im Hinblick auf die Mietpreisentwicklung.

Dabei liegen zwischen der aktuellen Wohnungskrise und dem Mieter-Eldorado der 2000-Jahre nicht mal 20 Jahre. Wem die Wohnung damals zu klein wurde oder wen es einfach nur in einen anderen Kiez verschlug, der ist ausgezogen und suchte sich binnen ein paar Tagen etwas Neues. Ganz einfach. Der

Leerstand erreichte 2003 in Berlin mit 5,1 Prozent seinen zwischenzeitlichen Höhepunkt. Zugezogene hatten bei der Wahl ihres Bezirkes die freie Auswahl. Die Wohnungseigentümer waren glücklich, wenn sie ihre Wohnung endlich an einen zahlungsfähigen Mietinteressenten vermieten konnten. Lange Schlangen bei Wohnungsbesichtigungen oder Mieter mit aufwendigen Bewerbungsmappen waren noch gänzlich unbekannt.

Die Stadt Berlin verkaufte in der Nachwendezeit bis zur Mitte der 2000er-Jahre mehr als 200.000 städtische Wohnungen, an eine rasant ansteigende Nachfrage nach Wohnungen in der frisch gekürten Hauptstadt war damals noch nicht zu denken. 2004 verkaufte der später vor allem als Buchautor bekannt gewordene Berliner Finanzsenator Thilo Sarrazin nochmals 65.000 Wohnungen für 400 Millionen Euro an ein Konsortium bestehend aus internationalen Fondsgesellschaften. Aus heutiger Sicht ein fast irres Schnäppchen.

Wie der Berliner Gutachterausschuss vermeldete, wechselte 2003 das billigste Einfamilienhaus in einem Lichtenberger Gewerbegebiet für lediglich 15.000 Euro den Eigentümer. Die Berliner Mieten sanken seit Mitte der 90er-Jahre beständig, sodass der Kaufpreis in vielen Teilen der Stadt in keinem wirtschaftlichen Verhältnis zu den erzielbaren Gewinnen stand. Der erste qualifizierte Mietspiegel für Berlin aus dem Jahr 2003 wies eine durchschnittliche Kaltmiete von 4,13 Euro pro Quadratmeter in den ehemaligen Ostbezirken der Stadt aus, im Westen war es mit 4,35 Euro pro Quadratmeter nur geringfügig mehr. Eine 80-Quadratmeter-Wohnung im Berliner Osten, so auch in heute gefragten Lagen wie Mitte oder Prenzlauer Berg, kostete so mitunter gerade einmal um die 300 Euro warm. Berlin war damit im Vergleich sogar günstiger als Rostock oder das damals tief im Strukturwandel befindliche Essen.

Junge aus Tegel kauft eine Wohnung
Genau in diesem für Immobilienunternehmer noch mitunter feindlichen Umfeld kauft der junge Berliner Jakob Mähren 2002 seine erste Immobilie. Geboren wird Mähren 1982 in West-Berlin. Er wächst als Sohn eines Lehrerhepaares in einem der riesigen Plattenbauten nördlich der Bernauer Straße in Tegel-Süd in Sichtweite des Tegeler Sees auf. Das Viertel ist heute eines, das man als Problem-Kiez bezeichnen

könnte. Wer heute mit dem Auto an den massigen, mit riesigen Graffiti bemalten brutalistischen Betonklötzen vorbeifährt, der fühlt sich eher an Halle als an West-Berlin erinnert.

Und genau in dieser Nachbarschaft wird der junge Jakob Mähren zum Unternehmer. Sein älterer Bruder und er kaufen sich ein Internet-Modem und einen Computer und beginnen im eigenen Kinderzimmer ohne Fremdkapital an der Börse zu zocken. Es ist die Zeit der New Economy und Deutschland ist in so etwas wie einem Börsenrausch. Die Brüder Mähren und ihre Schulfreunde wollen etwas von diesem Aufschwung abhaben und gehen teilweise hohe Risiken ein. Spät in der Nacht vergleichen sie die Schlusskurse der internationalen Handelsplätze und erzielen damit jeweils kleine, aber in der Summe beachtliche Arbitragegewinne. „Das wäre heute nicht mehr möglich“, sagt Mähren rückblickend, „die Märkte sind in diesem Segment transparenter und rationaler geworden.“

„Die Angst, alles zu verlieren, hatte ich am Anfang meiner Karriere“, sagt Mähren beim Abendessen im China Club. Anders als manch andere Teenager, deren Studium von den Eltern finanziert werde, sei er von Anfang an schon auf sich selbst gestellt gewesen. Sei früh ins Risiko gegangen, wie er das nennt. Doch das Risiko habe ihm auch zuge-setzt, und so habe er sich mit seinen ersten ersparten 40.000 Euro nach einer sicheren Anlage umgesehen. Auch wenn er damals Kaufverträge noch nicht wirklich verstanden habe und nicht genau wusste, was ein Notar eigentlich macht, kauft er für das Geld ohne Fremdkapital eine Zweizimmerwohnung und verkauft sie später für 98.000 Euro.

Doch der junge Mähren merkt schnell, dass es im Berlin des Jahres 2002 alles andere als ausgemacht ist, dass sich der Kauf einer Immobilie für ihn finanziell einmal auszahlen wird. Auch wenn sich für den Beobachter von heute die wirtschaftliche Entwicklung der Hauptstadt zur angesagten Metropole und damit auch der Anstieg des Immobilienmarkts wie eine folgerichtige Entwicklung anfühlt, neigt man in der Rückschau dazu, viele externe Einzelfaktoren wie die Folgen der Finanzkrise oder die Niedrigzinspolitik der EZB als logische Konsequenz zu erklären oder auszublenden.

Für Jakob Mähren waren die später immer rasanteren Preisentwicklungen des Berliner Immobilienmarktes jeden-

falls nicht von Anfang an vorherzusehen, sagt er. Mehr noch: Viele raten dem jungen Unternehmer sogar von einem Investment ab. Auf einer der ersten Hausbesichtigungen etwa trifft Mähren auf einen dänischen Geschäftsmann, der in der Hauptstadt investieren will. Und der warnt den jungen Mähren ganz offen: „Wenn man ein Mietshaus im Zentrum einer Metropole für weniger Geld als eine Mercedes S-Klasse kaufen kann, stimmt etwas mit dem Markt nicht.“ Und so muss Mähren nicht nur für die Sanierung der teilweise maroden ersten Immobilien in Vorleistung gehen, auch ist es nicht selbstverständlich, dass man im damaligen Berlin sogar in Mitte, Kreuzberg oder Prenzlauer Berg überhaupt Mieter für die renovierten Wohnungen findet. Wer heute die Büroräume der Mähren AG am Kurfürstendamm Nummer 150 betritt, der findet sich in einer modernen mehrstöckigen Firmenzentrale mit Designermöbeln und moderner Kunst wieder, die alten Gründerzeittüren hat Mähren ausbauen lassen, im Flur hängt ein Bild von Banksy, über seinem Schreibtisch eine riesige schwarze American-Express-Kreditkarte, alles wirkt durchgestylt, nette Empfangsdamen bringen Latte Macchiato. Jakob Mähren und sein Finanzvorstand Simon Laube empfangen die Reporter der Berliner Zeitung am Wochenende im hellen Konferenzraum. An der Wand hängt eine beleuchtete Landkarte des Berliner Stadtgebietes aus gebürstetem Stahl, auf dem die Großprojekte der Aktiengesellschaft mit Magneten markiert sind – Mietshäuser, Gewerbegebiete, Einkaufszentren.

Der Jakob Mähren, der heute über den Immobilienmarkt der Hauptstadt berichten will, hat nur noch wenig mit dem Teenager zu tun, der zu Hause im Kinderzimmer in Tegeler-Süd einst seine ersten 1000 Euro mit Börsengeschäften verdiente. Als seine Vorbilder nennt er die berühmten CEOs aus dem Silicon Valley – Elon Musk oder Jeff Bezos. Und der Berliner Unternehmer hat sich den asketischen Lebensstil der neuen global agierenden Firmenchefs angeeignet. Jeden Morgen wird er von einem Tageslichtwecker pünktlich um sechs Uhr geweckt, macht mit einem Personal Trainer Workout, trinkt stilles Wasser, isst gerne gesundes Essen ohne hochkalorische Soßen und verzichtet weitestgehend auf Alkohol und Kohlehydrate.

Rotkäppchen, Bratwurst, Dosenbier

Wenn er und sein ehemaliger Schulfreund Simon Laube allerdings von ihren Anfangsjahren im Immobiliengeschäft erzählen, klingt das ein bisschen nach den Abenteuern von Max und Moritz. Die beiden lachen dann viel und werfen sich die Bälle zu. „Simon war von Anfang an dabei, wir kennen uns seit 25 Jahren, er war zuerst mein Bauleiter“, sagt Mähren, „mit ihm habe ich die Mieterpartys in Kreuzberg geschmissen.“

Das Wohnungsangebot sei damals sogar in heutigen Toplagen viel höher gewesen als die Nachfrage. Da habe man sich was einfallen müssen, sagen die beiden. Und so organisieren sie nach jeder Sanierung dann Partys in Innenhöfen und auf der Straße, um Mieter anzuwerben. Der eine wendet damals Bratwürste auf dem kleinen Holzkohlegrill, während der andere interessierte Passanten mit Rotkäppchen-Sekt und Dosenbier von einer neuen Wohnung zu überzeugen versucht. „Das waren die schwierigen, wilden Jahre“, sagt Mähren rückblickend.

Heute sind die Vorzeichen andere. Eine Dame habe Mähren sogar mal ein unmoralisches Angebot gemacht, um an eine Wohnung zu kommen. Auch wenn die meisten der inzwischen 80 Mitarbeiter oft schon seit Jahrzehnten für Mähren arbeiten und wie CFO Laube teilweise alte Schulfreunde aus Tegeler sind, stellt die Firma auch immer wieder junge neue Angestellte ein. In den vergangenen Jahren habe man immer Wohnungen aus dem eigenen Bestand an die neuen Mitarbeiter vermietet. In diesem Jahr sei das erstmals wegen zu viel Andrang nicht mehr möglich gewesen. Dass sich der Markt erstmals auch für Eigentümer wie Mähren verbessert, habe er erstmals vor zwölf Jahren begriffen. Da will er eine Wohnung in Neukölln für 5,50 Euro pro Quadratmeter vermieten und lädt um 13 Uhr zur Wohnungsbesichtigung an der Bushaltestelle vor dem Haus. Doch plötzlich steht da nicht eine Handvoll Interessenten, sondern Hunderte wollen die Wohnung haben. Die Firma bekommt zwischenzeitlich sogar eine Anzeige wegen einer vermeintlich illegalen Demonstration, weil die Wohnungssuchenden die Straße versperren. Heute können Mähren und Laube darüber nur lachen.

Für den Außenstehenden sieht es so aus, dass der Markt für Immobilienentwickler in Berlin immer nur eine Richtung kennt: nach oben. Dabei ist die Situation aus der Sicht von Mähren heute

deutlich unübersichtlicher. Es werde trotz der Wertsteigerung immer schwieriger, in Berlin mit Wohnungen Geld zu verdienen, erklärt der Unternehmer. Die zunehmende Regulierung, klagefreudige Mieter und das kommunale Vorkaufsrecht machen den Unternehmern, die am Markt Geld verdienen wollen, das Leben zunehmend schwerer. Mähren rechnet vor: Das Bauland in guten Lagen ist für 3000 Euro pro Quadratmeter zu haben, dazu kommen in der derzeitigen Situation noch mal Baukosten pro Quadratmeter in derselben Höhe. „Da können Sie keine sieben Euro Miete pro Quadratmeter mehr verlangen, das rechnet sich nicht“, so Mähren.

Früher hätten sich Mieter noch darüber gefreut, wenn ihre oftmals über lange Zeit vernachlässigte Immobilie den Eigentümer gewechselt habe und endlich was am Haus gemacht wurde. Heute begegneten ihm viele Mieter hingegen mit Argwohn. Unlängst wurde bekannt, dass die Mähren AG mehrere Objekte unter anderem in Wedding, Neukölln und Kreuzberg aus dem Bestand der Immobilienfirma Harry Gerlach übernommen hat. Schnell regte sich Widerstand gegen die Übernahme. Die Mieter forderten, dass die Stadt Berlin ihr Vorkaufsrecht ausüben solle.

Die Mähren AG unterschrieb schließlich eine Abwendungserklärung, um das kommunale Vorkaufsrecht zu umgehen, für viele aufgebrauchte Mieter war das gefühlt nur ein schwacher Trost. Dabei haben es solche Abwendungserklärungen im Stadtstaat Berlin eigentlich in sich: Über den Zeitraum von 20 Jahren verpflichtet sich darin ein Investor, die gekauften Wohnungen als Mietwohnungen zu erhalten und ein gewisses bezirkliches Mietniveau, das sich am Mietpiegel orientiert, nicht zu überschreiten. „Berlin ist Stadt genug“

Die Möglichkeit, am Berliner Immobilienmarkt noch schnell Geld zu verdienen, könne man sich aus dem Kopf schlagen, sagt Mähren. Früher habe er gesagt: „Berlin ist Stadt genug“, inzwischen hat Mähren jedoch damit begonnen, auch in anderen deutschen Städten zu investieren. Das hängt auch mit den verschlechterten Rahmenbedingungen in Berlin zusammen. So erschwert ihm die städtische Bürokratie immer wieder das Geschäft.

Bestes Beispiel: das ehemalige Eckhaus Torstraße Ecke Gormannstraße in Mitte. Im Haus, dessen bröckelnde Fassade mit Holzbalken gestützt werden muss und in dem seit Jahren die Neue Odessa Bar

residiert, habe er versucht, Fahrstühle zu installieren, um die Wohnungen altersgerecht umzubauen. Die dafür notwendige Genehmigung wollte ihm das Bauamt eigentlich auch schnell erteilen, doch dann grätschte der Denkmalschutz dazwischen und verlangte Anpassungen am Ursprungsplan. Als die notwendigen Änderungen schließlich vorgenommen wurden, stellte sich plötzlich das Bauamt quer, das sich ursprünglich noch aufgeschlossen gezeigt hatte, und hält die Aufzüge für nicht mehr genehmigungsfähig.

Mähren wird es zu viel, er gibt auf und verkauft das Objekt schließlich ohne Aufzug weiter. Die Wertentwicklung sei in vielen Teilen der Stadt im Wesentlichen abgeschlossen, sagt Mähren, große Sprünge wie in den 2000er-Jahren seien nicht zu erwarten. Trotzdem glaubt er an die Zukunft seiner Heimatstadt. Wer noch die Chance habe, ein Eigenheim im S-Bahn-Ring zu erwerben, könne, sofern die Rahmenbedingungen stimmen, noch bedenkenlos zuschlagen. Innerhalb des Rings gebe es bald keine „schlechte“ Lage mehr.

Trotz der Probleme mit der Bürokratie und der Regulierung, wenn Mähren über die Initiative „Deutsche Wohnen enteignen“ spricht, tut er das ohne Schaum vorm Mund. Er macht keinen Hehl aus der Tatsache, dass er die Vorstellung, große Teile des Berliner Wohnraums in gemeinnütziges Eigentum zu überführen, für Unsinn hält, äußert aber auch Verständnis für die Sorge der Mieter vor

weiteren Mietsteigerungen. Das Problem sieht er bei der Politik in Berlin, die es versäumt hat, die richtigen Rahmenbedingungen für günstigen Wohnraum zu schaffen und mit den Genehmigungen für Neubauprojekte nicht zügig genug vorankomme. „Ich verstehe die Sorge und Ängste der Menschen und ich verstehe den Wunsch nach einfachen Lösungen, aber die Enteignungsdebatte bringt uns nicht voran und wäre für den Neubau in der Stadt verheerend“, sagt Mähren. „Als der Mietendeckel fiel, war das für mich kein Tag, die Champagnerkorken knallen zu lassen“, ergänzt er.

Wenn man mit Jakob Mähren so über den Streit in der Stadt plaudert, dann erlebt man einen durchaus empathischen Immobilienunternehmer, der Verständnis zeigt für die ganz individuellen Probleme der Mieter. Dann erzählt er, wie immer noch die gleiche Rentnerin in einer seiner ersten Immobilien für eine sehr geringe Miete wohne, dass er niemanden aus seinen vier Wänden schmeiße, dass es in seiner Branche vor allem um Vertrauen gehe. Wenn man den Verkäufer eines Familienhauses übers Ohr hauen wolle, dann mache man das nur einmal: „Es gibt in der Immobilienwirtschaft so viele schwarze Schafe wie Mietnomaden, nämlich sehr wenige.“

Bei allem Verständnis für den angespannten Wohnungsmarkt in Berlin und für diejenigen Bürger, die unter den vielfältigen negativen Auswirkungen leiden, darf man sich den Unternehmer

Jakob Mähren nicht als reinen Wohltäter vorstellen. In Gesprächen unterbricht er seine Mitarbeiter bisweilen und ergänzt, wenn er Dinge für wichtig hält. Wenn er zuhören muss, bekommen seine Gesichtszüge dann oft etwas Hartes.

Wenn man Mähren durch seine Firmenzentrale begleitet, dann bekommt man ein ziemlich gutes Gefühl dafür, dass der Unternehmer auch ein knallharter Geschäftsmann sein kann. Überall an den Wänden hängen Poster mit Motivationsprüchen, die auch von Gordon Gekko oder Tony Montana stammen könnten. Im Erdgeschoss, dort, wo die Sales-Abteilung ihre Schreibtische hat, stehen lebensgroße Pappaufsteller von Wladimir Putin und Donald Trump, und dort hängt auch die große Glocke aus Messing, die an die Glocke einer Börse erinnert und mit der jeder große Deal der Firma gefeiert wird.

Wer denkt, mit Jakob Mähren nur einen kühl berechnenden Kapitalisten vor sich zu haben, an dem die Enteignungsdebatte und die damit verbundene Abneigung gegen Unternehmer wie ihn spurlos vorbeigeht, der liegt vielleicht falsch: „Am Ende bin ich auch nur ein Mensch“, sagt er, „ich will nicht in zehn Jahren im Sportwagen durch die Stadt fahren und angespuckt werden.“ Und wenn Jakob Mähren das sagt, dann glaubt man ihm das sogar.