

Thema des Monats

Widerstand im Paradies

Der Boom an Nord- und Ostsee hat gravierende Folgen: Auf Inseln wie Sylt oder Rügen kaufen reiche Städter die Häuser, Einheimische ziehen weg, Orte veröden. Ein paar Unermüdliche versuchen, den Trend aufzuhalten. VON FRANK DRIESCHNER

Eindrücke von einem strahlenden Sommertag auf der Ostseeinsel Rügen: Ein Bier im Strandcafé, serviert vom Ehemann der Pächterin, er ist jenseits der siebzig. Mit kleinen Schritten schleicht sich der alte Mann am Ende eines Zehn-stundtags über die Terrasse, er freut sich nicht über die vielen Gäste. »Schlimm« sei das, sagt er.

Die Nacht in einer Pension in einem Wald direkt am Strand. Die ungewöhnlich schöne Lage des Grundstücks, erzählt die Besitzerin, mache sie auf dem Papier zur Millionärin. Aber sie putzt ihre Zimmer selbst, sie bekommt kein Personal.

Ein Treffen mit einer Tourismusmanagerin, jedenfalls der Ausbildung nach: Die Frau hat ein Masterstudium in nachhaltigem Fremdenverkehr abgeschlossen. Nun wirbt sie in örtlichen Apotheken für die Produkte eines Pharmakonzerns. In ihrem Beruf, sagt sie, finde sie keine Arbeit. Gesucht werden vor allem Kellner und Putzkräfte.

Von Hamburg aus erreicht man Rügen mit dem ICE in unter vier Stunden, die Reise dauert kaum länger als eine Bahnfahrt nach Sylt. Als Hamburger könnte man darin eine Chance sehen. Aber es gibt Insulaner, die sehen darin eher eine Bedrohung.

Tourismus ist Ansichtssache. In den Wirtschaftsministerien von Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern haben sie sich, jedenfalls bis vor Kurzem, am meisten für die Zahl der Übernachtungen interessiert. Die Minister mochten diese Zahlen: Plus 3,8 Prozent, plus 3,7 Prozent, plus 3,0 Prozent – so lief das vor der Pandemie zwanzig Jahre lang. Und, hey, nicht nur die Deutschen fliegen ins Ausland, nun kommen auch die Ausländer zu uns! In diesem Frühjahr, als Inflation und Krisenangst noch neu und unwirklich erschienen, deutete sich eine Fortsetzung dieser Erfolgsgeschichte an. Womöglich würde im Sommer die Auslastung aus den Jahren vor der Pandemie wieder erreicht oder sogar übertroffen.

Wären da bloß nicht die Einheimischen mit ihren Ansprüchen. »Man wünscht sich einen intakten Lebensraum, in dem der Tourismus den Einheimischen ein gutes Auskommen bietet, und einen Alltag, der zu bewältigen ist« – so formuliert es eine Tourismuskritikerin auf Sylt. Klingt doch vernünftig? Auf ihrer eigenen Insel sei dieses Ziel inzwischen unerreichbar, sagt die Frau. Aber Rügen sei vielleicht noch zu retten.

Eine Rundfahrt mit Sabine Stöckmann durch ihren Heimatort Thießow im äußersten Südosten

Rügens. Sie ist die Pensionsbesitzerin, die eher spektakulär gelegene Strandunterkunft allein bewirtschaftet. Obwohl sie vom Tourismus lebt, hat sie sich einer Initiative gegen »Übertourismus« angeschlossen. Man käme nicht darauf, wenn man hier abends am Meer auf einsamen Wegen wandert, dass das Problem dieser Gegend ein Zuviel an Besuchern sei. Aber wer so denkt, übersieht etwas.

Thießow ist ein schmuckloser Ort auf einer Landzunge zwischen Ostsee und Bodden. Der Reizdachscheck der teuren Nachbarorte ist hierher noch nicht vorgedrungen. Stöckmann zeigt aus ihrem Autofenster, während sie durch die schmalen Straßen fährt. »Zweitwohnung«, sagt sie, sie sagt es sehr oft. Oder »Ferienhaus«. Oder »Ferienwohnung«. Viele Häuser gehören noch Dorfwohnern, sie wohnen nur nicht darin, das sei zwar verboten, aber es geschehe. Ein Haus an Ferienräte zu vermieten lohnt mehr, als selbst darin zu wohnen. Bei einem Haus mauert ein Handwerker gerade einen Sichtschutz vor die Terrassen. »Damit wir nicht sehen, was da passiert.« Das ganze Haus werde an Ferienräte vermietet.

Manchmal sagt Stöckmann »Wohnhaus«, das sind die letzten Häuser, in denen Einheimischen leben, grob geschätzt: jedes vierte. Im Detail lässt

sich das nicht prüfen, aber die Nummernschilder der Autos vor den Häusern geben einen deutlichen Hinweis. Sehr wenige sind aus Rügen.

Als Dorf hat Thießow aufgehört zu existieren, außerhalb der Saison ist es kaum mehr als eine Ansammlung unbewohnter Häuser. »Wenn ich im Winter mal einen grünen kann, bin ich gut«, sagt Stöckmann. Sie kann verstehen, warum die Nachbarn weggezogen sind. Möchte man alt werden an einem entlegenen Ort, ohne Arzt, ohne Apotheke, mit einem kleinen Einkaufsladen, dessen Zukunft ungewiss ist? »Man kann ja niemandem verbieten, sein Haus zu verkaufen.«

Wenn das Tourismus ist, was sich in Thießow abspielt, dann ist es ein Tourismus, von dem die letzten Einheimischen wenig haben. Lebensmittel bringen die Zweitwohnungsinhaber im Kofferraum mit oder kaufen sie im Nachbarort. Am Ende bleibt womöglich nur die Miete für den Strandkorb, das Geld für ein paar Portionen Eis, vielleicht der Gegenwert eines Restaurantbesuchs.

Aber die meisten Besucher sind hier nicht zu Gast. Sie sind die neuen Eigentümer.

Wenn es auf Rügen im dritten Corona-Jahr noch einen Boom gibt, dann ist es ein Immobilienboom. In den vergangenen fünf Jahren sind die Hauspreise in Thießow um 50 Prozent gestiegen. Das ist für Rügen noch wenig. Die Tourismuszentren Binz und Sassnitz, selbst das benachbarte Göhren kommen auf mehr als 80 Prozent. Doch auch in Thießow kann man für ein altes Häuschen mit kleinem Garten jetzt eine halbe Million Euro verlangen. Für Kellner und Reinigungskräfte aus Gastronomie und Tourismus ist Wohnraum in einem weiten Umkreis kaum erschwinglich, schon gar nicht in der Hauptsaison. Das ist der Grund, warum die Pensionsbesitzerin Stöckmann keine Angestellten bekommt.

Wer in einem Ferienort an den deutschen Küsten lebt, kennt solche Geschichten. Büsum an der Nordseeküste verwandelte sich im ersten Corona-Winter, als die Zweitwohnungsinhaber Schleswig-Holstein verlassen mussten, in eine »Geisterstadt«, berichtet die Pensionärin Gesa Schröder. »Alles war dunkel.« In St. Peter-Ording gebe es nicht einmal mehr eine Bar für die Bewohner des Ortes, sagt die Unternehmensberaterin Sophie Gallschütz. Sie habe keine Nachbarn mehr, klagt die Rentnerin Christel Leipersberger-Nielsen, die seit 43 Jahren in Midlum auf der Insel Föhr wohnt. Überall werde gebaut, »die ganze Insel verliert ihren Charakter«. Sie höre immer wieder, dass Erbengemeinschaften ihre wertvollen Elternhäuser verkaufen müssten, weil niemand reich genug sei, um selbst dort einzuziehen und die Miterben auszahlend.

Die drei Tourismuskritikerinnen aus Büsum, St. Peter-Ording und Föhr gehören der Westküstenallianz an, so nennen einheimische Bürgerinitiativen ihr Bündnis gegen den »Übertourismus«. Wahrscheinlich haben sie keinen völlig unparteiischen Blick auf die örtlichen Verhältnisse. Doch auch das Wirtschaftsministerium in Kiel räumt neuerdings Missstände ein und verspricht Einsicht und Umkehr. Die »primäre Fokussierung auf »reines Wachstum« habe an den Küsten »teilweise auch zu negativen Entwicklungen« geführt.

Bisher folgte der Tourismus an den Küsten vor allem einem Ziel: Mehr, mehr, mehr!

Das ist ein bemerkenswertes Eingeständnis: Eine Branche, die das Leben der Einheimischen, die Entwicklung der Städte, die Architektur und stellenweise sogar das Landschaftsbild dominiert, folgte bislang vor allem einem Ziel: Mehr, mehr, mehr! Der gerade abgelöste schleswig-holsteinische Wirtschaftsminister Bernd Buchholz (FDP) brachte seine »Tourismusstrategie« auf die Formel »30-30-30«: 30 Millionen Übernachtungen im Jahr, 30 Prozent mehr Umsatz, wenigstens Platz drei in den Zufriedenheitsumfragen bei Gästen.

Mit der Zufriedenheit hat es nicht geklappt, doch die Wachstumsziele wurden in den Jahren vor der Pandemie sogar übertroffen. Zugleich sind Zweckenfremdung und Mangel an Wohnraum für Einheimische inzwischen nach Angaben des Mieterbundes in Schleswig-Holstein an den Küsten allgegenwärtig. Die Frage ist nicht mehr, ob die Ferienparadiese eine Wachstumsstrategie brauchen – sondern ob es noch eine Chance gibt, dies Wachstum zu begrenzen und zu steuern.

Göhren, das Nachbarort von Thießow auf Rügen, hat eine düstere Berühmtheit erlangt, seit die ZEIT vor sechs Jahren über die Machenschaften eines örtlichen Großinvestors berichtete, der sich den Touristenort praktisch unterworfen hat (»Herr Horst kauft sich ein Dorf«, Ausgabe Nr. 17/16). Es ging in dieser Geschichte um Abhängigkeitsbeziehungen, ein für beide Seiten nützliches Verhältnis zu ausgewählten Lokalpolitikern und um Immobiliengeschäfte, von denen gewöhnlich der Investor profitierte, aber kaum das Dorf.

Auch Nadine Förster hat auf Rügen eine gewisse Berühmtheit erlangt. Sie ist die studierte Tourismusmanagerin, die in ihrem Beruf keine Arbeit findet. Außerdem ist sie die bekannteste Gegen-

spielerin des erwähnten Investors, seit sie in dem preisgekrönten Dokumentarfilm *Wem gehört mein Dorf?* auftrat, der die Göhrner Verhältnisse schildert. Seit 2019 arbeitet sie für eine Bürgerinitiative im Gemeinderat mit. Aber angesichts der Kräfteverhältnisse sieht sie sich auf fast verlorenem Posten – nicht weil die Mehrheit des Rats ihr im Streit um Tourismus und Übertourismus nicht folge, sondern weil zwischen ihr als Feierabendpolitikerin und ihren Gegenspielern, den Anwälten der Investoren, keine Waffengleichheit herrsche. Wie soll sie für jede Ratssitzung 600 bis 700 Seiten in Planer- und Juristensprache nicht bloß lesen, sondern darin die Hintertüren und Fallstricke der Rechtskonstruktionen erkennen? »Eigentlich sind wir es, die Anwälte brauchen«, sagt sie.

Als die ZEIT über Grüntourismus berichtete, befand sich ein Projekt des umstrittenen Investors noch in der Schwebphase, eine Neubausiedlung außerhalb der Ortsgrenzen im Biosphärenreservat, wo gewöhnlich nur Landwirtschaft erlaubt wird. Damals bekam er keine Baugenehmigung, obwohl er Beziehungen spielen ließ und Druck ausübte. Inzwischen kann man die Siedlung besichtigen, an die 30 Einfamilienhäuser. An einem Haus hängt ein Werbeschild: »Bezahlbarer Luxus für Ihren Anspruch«.

Die Erschließungsstraße führt an der Siedlung vorbei und endet im Nichts. Der Investor ist hier offensichtlich noch nicht fertig.

99 Prozent der Sylter fühlen sich vom Autoverkehr in der Saison belästigt

Wie wird das enden? Vielleicht so wie auf Sylt. Die Frau, die das plausibel begründet, heißt Birte Wieda. Sie ist 57 Jahre alt, Goldschmiedin in Keitum, die Insulanerin, die glaubt, dass ihre eigene Insel nicht mehr zu retten sei. Auch sie arbeitet in einer Bürgerinitiative gegen Fehlentwicklungen im Tourismus mit. Schon vor zwanzig Jahren hat sie im Gemeinderat versucht, diese Entwicklungen aufzuhalten, vergeblich. Nun hat sie aus ihrer Goldschmiede einen guten Blick auf die Keitumer Hauptstraße, die im Sommer das Bild eines Wohlstands-Catwalks abgibt, mit uniformer Markenkleidung und einem erstaunlich dichten Gedränge schwarzer SUVs. Dies ist eine der teuersten Lagen Deutschlands, wer bloß Millionär ist, der ist für Keitum zu arm (siehe Interview auf S. 4).

Wieda hat ihre Doppelhaushälfte Ende der Neunzigerjahre gekauft, als das gerade noch möglich war, wie sie sagt. Sie glaubt, dass die letzten Keitumer noch zu ihren Lebzeiten das Dorf verlassen werden. Übrig bleibe eine neue Bewohner-schaft, die »nur noch Putzkräfte, Gärtner und Hausmeister« brauche.

Verglichen mit anderen Touristenorten sind die Verhältnisse auf Sylt recht gut erforscht, vor allem weil die Gemeinde Sylt, zu der die Orte im Süden, der Mitte und im Osten zählen, ein Gutachten über die Entwicklung der Nordseeinsel in Auftrag gegeben hat. Daher weiß man, dass 36 Prozent der Sylter nicht vom Tourismus leben und dass 99 Prozent sich vom Autoverkehr in der Saison belästigt fühlen.

Vor allem aber weiß man, wie die Zukunft aussieht. Selbst wenn die Gemeinde radikale Maßnahmen gegen den Wohnraumverlust ergreife, wenn sie rechtskräftige Bebauungspläne ändere, die Zweckenfremdung von Wohnraum verbiete und die Eigentümer für den Wertverlust entschädigen würde – selbst dann, errechneten die Gutachter, würde der Fremdenverkehr in all seinen Spielarten weiter wachsen, nur langsamer.

Wiedas Bürgerinitiative unterhält gute Verbindungen, unter anderem in den Gutachterausschuss des Kreises. Wenn ihre Informationen zutreffen, dann ist der Tourismus auf der Insel nur noch die drittgrößte Branche. Größer, nach Umsatz, sei die Bauwirtschaft, die Sylt mit Hotels und Luxusimmobilien überzieht. Und größer als beides zusammen sei das Immobiliengeschäft.

Es gibt eine letzte Phase des Eigentumsübergangs, auf Sylt ist sie bereits erkennbar: Die neuen Besitzer schreiben sich ihre eigene Geschichte. Angeblich, so kann man es in einem Lifestyle-Magazin der Tageszeitung *Welt* nachlesen, gehörten die früheren Bewohner der Insel einem schlichten, aber harmlosen Menschenschlag an, für den das Wort »Jo« ein Hauptsatz mit Subjekt, Prädikat, Objekt und Punkt gewesen sei. – »Ernieuernd« sei das, sagt Wieda.

Auch für die Abneigung, die den neuen Teilsystemen bisweilen entgegenschlägt, findet sich eine Erklärung im Charakter der Eingeborenen. »Dass die Friesen manchmal keinen Bock auf Fremde haben, ist klar. Aber das Fremde bezieht sich auf alle, die nicht von der Insel kommen.«

Sylt ist ein hartes Pflaster, im Tourismus scheitern viele. Wer nach drei Wintern noch da ist, sagen Einheimische, dessen Namen lohne es sich zu merken.

Die neuen Herren der Insel sehen das anders. »Wer auch im Januar mal da ist«, heißt es in dem Lifestyle-Magazin, »gehört schon halb dazu.«



Strandleben in St. Peter-Ording, von Hamburg aus erreichbar in weniger als drei Stunden

Goldküsten

Willkommen auf Svends Planeten

Der dänische Investor Svend Hollesen baut vernachlässigte Orte an der deutschen Küste zu Zentren des Massentourismus um. Zum Beispiel den einst wild-idyllischen Priwall in Lübeck. Dem Bürgermeister gefällt's VON TOM KROLL

Setzt man mit der Personenfähre von Travemünde auf die Ostseehalbinsel Priwall über, sieht man an Altbekanntem nur noch die Viermastbark *Passat*, das Wahrzeichen des Seebads. Alles Drumherum ist neu. Entlang der Kai-mauer stehen klotzige Bauten auf Stelzen. Dahinter verläuft eine lange Betonpromenade. An ihr stehen dicht an dicht mehrstöckige Flachbauten aus Holz. In zweiter Reihe ducken sich Apartmenthäuser in die Dünen. Dazu kommt ein Feriendorf mit 174 dänischen Holzhäusern. Auf diesem Gelände sollen Touristen bald 500.000 Übernachtungen jährlich buchen.

»Auf dem Priwall wird jetzt Geld verdient«, dieser Satz klang vor wenigen Jahren noch wie ein Widerspruch, galt die Halbinsel in der Vergangenheit touristisch doch als schwer vermittelbar. Alle, die diesen Satz heute sagen, sprechen ihn mit einer Wertung aus. Da ist der Bürgermeister von Lübeck, der sich auf steigende Einnahmen freut; da ist ein ehemaliger Anwohner, in dessen Stimme sich Bedauern mischt, wenn er sagt, dass er wegen der Neubauten seine Heimat nicht mehr wiedererkenne; und da ist der verantwortliche Investor, der nicht versteht, warum so großartige Flächen so lange ungenutzt blieben. Er heißt Svend Aage Hollesen Basse. Auf dem Priwall nennen ihn Einheimische einfach Hollesen. Seit 1995 ist er dabei, die letzten un- oder unterentwickelten Ecken entlang der deutschen Küste für den Massentourismus herauszuputzen. Wer den Priwall besucht, sieht, wohin die Reise führt.

Der Priwall

Eigentlich gehört die Halbinsel zum Stadtteil Lübeck-Travemünde. Der wird seit je durch einen Fluss in zwei Teile getrennt, die Trave. Auf der einen Seite befindet sich das Seebad mit seiner Bäderarchitektur, dem Thomas Mann in den Budenbrooks ein Denkmal setzte, auf der anderen Seite der ehemals verwilderte Priwall. Wie alle Orte mit einer richtigen und einer falschen Seite, sorgt Abgrenzung für lokalen Stolz. Auf der Halbinsel nennen sich die 1500 Bewohner darum Priwallanerinnen und Priwallianer.

Bevor Hollesen kam, zog der Priwall Menschen an, die nicht so recht ins feine Seebad passten. Auf Familie Katts Campingplatz schlugen ärmere Familien und Dauercamper ihre Zelte auf; Jugendgruppen hausten in der Jugendherberge; Hunde tobten auf einem Strandabschnitt, und gleich daneben hatten Nacktbader ihren Platz.

Der Charme der Halbinsel lässt sich mit der deutsch-deutschen Geschichte erklären. Kaum einen Kilometer ostwärts am Priwallstrand verlief der Stacheldraht der DDR. Der Lübecker Verwaltung galt dieser Teil der Stadt als unvermarktbar, sodass man dort trotz ständig knapper Kasse keine Kurtaxe erhob. Darum schwammen hier die Arbeiter, Priwall war ein Volksbad.

Als der Stacheldraht fiel, wurde es noch einsamer. Das Volk wollte sein Strandtruch fortan häufiger auf der anderen Seite aufschlagen, und Inlandtouristen machten nun öfter Urlaub in den mit vielen Milliarden D-Mark aufgeblühten Ostbädern. In Travemünde stagnierten die Gästezahlen. Zeichen des Stillstands waren die vergleichsweise wenigen Gästebetten, insgesamt bloß 3000, und die Schließung des legendären Casinos, in dem einst Aristoteles Onassis sein Glück versucht hatte und Josephine Baker aufgetreten war. Als auch noch das Wellenbad Aqua Top schließen musste, war in Travemünde Unterangstimmung zu spüren.

Vom Priwall redete gar niemand. Anfang der 2000er-Jahre wollten die Stadtverantwortlichen, dass die Bettenanzahl in Travemünde wächst – und praktischeweise fragte Hollesen bei der Stadt an, ob sie nicht mal eines seiner Projekte in Otterndorf besichtigen möge. Der Investor kam wie gerufen.

Der Investor

Svend Hollesen empfängt an einem Julinachtmittag in seinem Travemünder Hotel Slowdown. Es liegt etwa dort, wo einmal der Campingplatz war, vom Fähranleger sieht man den Kasten bereits. Auf dem Weg geht es vorbei an einer Fassade, an der »Ahoi!« steht. Der Fernsehokoh Steffen Hensler betreibt hier Systemgastronomie. Statt regionaler Gerichte werden Thunfischsteaks gebraten und Lachs-Bowls serviert. Es folgt der Champus Hafen, in einer Bakery gibt es Aufbackware, Schilder weisen zu einer Indoorspielhalle. In der Lobby des Hotels hängt ein zum Deko-Objekt degradiertes Minutenzeiger des Hamburger Michels.

Hollesen ist ein freundlicher Däne, 70 Jahre alt, der einen mit Faustgruß willkommen heißt. Er setzt sich in eine ruhige Ecke des Hotels. Auf einem Sofa nimmt er sich eine Stunde Zeit, um zu erzählen, warum das alles, was er erbaut hat, gut

sein soll. Er beginnt mit einer Anekdote: Neulich sei er gefragt worden, was er eigentlich erfunden habe. »Ich habe den Dänemarkurlaub nach Deutschland gebracht«, sagt er und lacht.

Hollesen wurde 1951 in einer Kleinstadt an der dänischen Nordseeküste geboren. Seine Eltern betrieben den örtlichen Supermarkt. Die Söhne packten mit an. Der junge Svend lernte zu verkaufen, und, vielleicht noch wichtiger, er lernte die deutschen Urlauber kennen. An Sonntagen besuchte die lutherische Familie den Gottesdienst. Hollesen gibt sich bodenständig und sagt: »Ich bin und war die kleine Svend aus Dänemark.«

Später studierte er Elektrotechnik. Aber er dachte lieber darüber nach, wie er die Geräte verkaufen könnte, und nicht daran, wie sie funktionieren. »Dann werde ich halt Kaufmann«, habe er sich gesagt.

Sein erster Job führte ihn in eine Firma, die Ferienhäuser baute. Hollesen erzählt, wie er bei seinen Kunden immer mal wieder an die Tür klopfte. »Guten Tag, ich bin der Svend, und ich würde gerne erfahren, wie sie das Haus finden? Wo würden Sie sich Quadratmeter wünschen, wo soll ich welche wegnehmen?« Er habe nach und nach die Bedürfnisse der deutschen Urlauber erforscht. Immer wieder fragte er nach. Solange bis er mutig genug gewesen sei, zu kündigen.

1988 gründete er mit seinem Bruder und dem dänischen Fußballstar Harald Nielsen die Bau-firma Planet Huse A/S. 1995 expandierten sie nach Deutschland. Hollesen kümmerte sich um die Vermarktung, sein Bruder wachte in Ribe über die Produktion. Hollesen wollte jetzt nicht mehr nur einzelne Häuser verkaufen, sondern ganze Resorts. Das erste Feriendorf errichtete er Anfang der 2000er-Jahre auf einem ehemaligen Campingplatz in Schönhausen an der Ostseeküste im Norden von Schleswig-Holstein. Es folgten sieben weitere Projekte. Mehr als 9000 Häuser und Apartments habe er bisher gebaut, sagt er. Seine Firma Planet Huse ist heute Marktführer.

Das Hollesen-Prinzip funktioniert so: Er kauft einen Standort, vorzugsweise in Schleswig-Holstein und in Strandlage. Die Grundstücke waren um die Jahrtausendwende noch vergleichsweise günstig zu haben. Auch am Priwall hätten die Investoren nicht gerade Schlange gestanden, sagt Jan Lindenaus, der Bürgermeister von Lübeck. Hollesen erzählt von Kollegen, die ihn entgeistert gefragt hätten, was er denn auf der falschen Seite von Travemünde wolle?

Er wollte ein knapp 70.000 Quadratmeter großes Gelände am Liegeplatz von Travemünder Wahrzeichen, der *Passat*. Möglichst günstig.

Lübeck bot es ihm für 5,5 Millionen Euro an. Und investierte mit dem Land noch zwölf Millionen Euro, um die teure Promenade zu bauen. Die niedrige Kaufsumme wurde vom Rechnungsprüfungsamt gerügt. Stadt und Hollesen mussten nachverhandeln. Was er letztlich bezahlt hat, vertrat weder die Stadt noch der Investor. Heute kostet schon ein Quadratmeter der Wohnungen mehr als 6000 Euro.

Bevor Hollesen das Filetstück an der *Passat* erhielt, hatte er sich zu bewähren. Bürgermeister Lindenau sagt, die damaligen Entscheider seien sich einig gewesen: Wenn Hollesen es schaffe, zunächst die geplanten 174 Ferienhäuser zu bauen, dürfe er als Nächstes auch den Passathafen gestalten. Die Politiker wollten herausfinden, ob der Däne sich an Vorgaben hält.

2008 gab es die erste Einweihungsfeier. »Es herrschte eine ungeheuer positive Grundstimmung, und es wurde, wie so oft auf Hollesens Richtfesten, Gammel Dansk getrunken«, ein dänischer Kräuterkognak, erinnert sich der Bürgermeister. Hollesen hatte geliefert, und zwar in einer Qualität, die auch den letzten Zweifler überzeugte. Also durfte er auch den Passathafen bekommen, so hatte man es per Handschlag besiegelt. Doch bauen durfte er erst im Jahr 2015. Der Grund dafür ist ein Lehrer aus Berlin, der Anführer des Widerstands.

Der Aktivist

Siegbert Bruders empfängt uns am Tor seines ehemaligen Elternhauses. Er ist auf dem Priwall aufgewachsen, heute verbringt er seine Urlaube hier. Ihn und etwa die Hälfte der Bewohnerinnen und Bewohner des Priwalls machten die Pläne Hollesens und der Stadt wütend. Die Bauten? Zu hoch. Die zu erwartende Verkehrssituation? Chaotisch. Die Folgen für die Natur? Katastrophal. 2007 gründeten Bruders und einige Mitstreiter den Verein Bürgerinitiative behutsame Priwallentwicklung. Ihr Ziel: Hollesens Bauten zu verhindern.

Sie veröffentlichten Verträge und Schreiben zwischen Stadt und Investor, finanzierten einen teuren Rechtsanwalt, indem sie Baupatenschaften und Priwall-Puzzles verkauften, schrieben Pressemitteilungen, in denen stand, dass die damalige Lübecker SPD-Bundestagsabgeordnete, die als



Wo der Champus Hafen neben der Bakery liegt: Das Großprojekt von Svend Hollesen am Priwall

Obfrau im Tourismusausschuss saß, selbst im Hollesen-Haus gekauft habe. Sie entwickelten Leitbilder und schlugen alternative Bebauungskonzepte vor. Es half nichts. 2015 gab die Lübecker Bürgerschaft Hollesen grünes Licht.

Nur ein letzter Trumpf war noch nicht gespielt. Bruders und seine Mitstreiter wollten klagen. Oder besser: klagen lassen. Weil sie Naturschutzgründe anführten, brauchten sie einen lokalen Umweltverein, der vor Gericht ziehen durfte. Der Landschaftspflegeverein Dummerdorfer Ufer erklärte sich bereit, machte aber in letzter Sekunde einen Rückzieher. Warum nur? Bruders witterte einen Deal mit der Stadt. Heute betreibt der Verein auf einem ehemals städtischen Grundstück eine neue Umwelstation. Was es eine Belohnung für kooperatives Verhalten? Der Chef des Naturschutzvereins widerspricht dem vehement. Und Bürgermeister Lindenau sagt etwas nebulös: Die Ansiedlung der Naturschutzstation sei eine »sinnvolle politische Entscheidung« gewesen.

Hollesen sei immer wieder auf seine Kritiker zugegangen, versichert Lindenau. Er habe Konzepte der Gegner mit aufgenommen, sich der Kritik gestellt, er habe auf die Bebauung eines Waldstückes verzichtet. Heute hätten viele ihren Frie-

den mit dem Projekt gemacht. Der neue Supermarkt sorgte dafür, dass niemand mehr zum Einkaufen mit der Fähre aufs Festland fahren müsse.

Im Jahr 2020 eröffnete die Anlage schließlich unter dem Namen Beach Bay. 180 Millionen Euro wurden investiert. »Ich habe mein Geschäft gemacht«, sagt Hollesen. Es funktioniert im Kern so: Hollesens Firma statet die Häuser und Apartments dürfen sie nur wenige Wochen im Jahr.

»Wollen die meisten auch gar nicht«, sagt der Chef der Vermietungsgesellschaft, ein Mitarbeiter der Firma Novasol, die auf dem Priwall fast 400 Apartments und Häuser vermarktet. Er sagt: »Für die Besitzer sind es Renditeobjekte.« Eine Wohnung am Passathafen habe neu knapp 500.000 Euro gekostet, jüngst sei eine für 800.000 Euro weiterverkauft worden. Auch die Mieten werfen ordentlich etwas ab. Bis zu 60.000 Euro im Jahr seien für große Wohnungen in Bestlage drin. Auch bei kleineren Apartments gehe kein Eigentümer mit weniger als 10.000 Euro nach Hause. Und wer sind die Menschen, die hier Urlaub machen?

Die Urlauber

Seine Grundwerte, die ihm seine Eltern mitgegeben hätten, verlangten von ihm, niemandem auszuschließen, sagt Svend Hollesen. Es gebe bei ihm keine Privatwege, die Preise der günstigsten Apartments seien vergleichbar mit dem, was man hier früher für den Campingplatz hätte zahlen müssen. Tatsächlich?

Aktuell ist das preiswerteste Apartment für vier Personen für 843 Euro pro Woche zu mieten – das ist ein recht teurer Campingplatz. Der Novasol-Mann sagt, seine Firma biete in der günstigsten Preiskategorie acht Einheiten an – das ist ein recht kleiner Campingplatz. In die Anlage kämen vor allem Besserverdiener im mittleren Alter, sogenannte Entschleuniger, die auch gern Resorts in Südeuropa aufsuchten. Menschen, die es gut fänden, dass die Holzhäuser nachhaltig seien, die aber auf Sauna, Whirlpool und Kamin nicht verzichten wollten.

Wie geht es weiter? Hollesen will sein Slowdown-Hotel zu einer Kette ausbauen. Und bei Siegbert Bruders klingelte neulich das Telefon. Eine Frau aus Norddeutschland sei dran gewesen. Was der Hollesen für ein Typ sei, wollte sie wissen und bat um Tipps, wie man seine Pläne in ihrer Nachbarschaft vereiteln könne. Es wurde ein langes Telefonat.



Svend Hollesen, 70, errichtete schon mehr als 9000 Wohnungen und Häuser