

Jürgen Milski ist Partysänger und Gewinnspielmoderator. In den zehn Jahren seiner Karriere war er weder ganz oben noch ganz unten. Über das eigentümliche Berufsleben eines Mannes, der als Co-Star von Zlatko im „Big Brother“-Container begann.

Es ist Party-Time im Oberbayern. In der Discothek in einem Keller der berühmten Ballermann-Meile auf Mallorca heizt der Discjockey zwei Stunden nach Mitternacht noch einmal richtig ein. Es muss etwas getan werden, damit das Publikum nicht vorzeitig in die Betten fällt, zumal jetzt am Ende der Saison die Gäste jede Woche ein paar Jahre älter werden.

In den Startlöchern hinter der Bar steht Jürgen Milski. In den Startlöchern hinter der Bar steht donnerstags um diese Zeit immer Jürgen Milski. Woche für Woche fliegt der Kölner nach Malle, isst ein Steak, trinkt eine Bacardi-Cola, zieht sich Jeans, Turnschuhe und ein T-Shirt über und springt auf die Bühne. „Seid ihr gut drauf?“ Na klar, jetzt, wo der Jürgen kommt. „Der Jürgen“ ist gesetzt auf Mallorca, seit 2001, im Oberbayern und im Bierkönig, von April bis Oktober vergeht keine Woche, in der nicht „der Jürgen“ auf der Bühne steht und eine Dreiviertelstunde lang Partyhits ins Mikrophon schreit.

Die erstaunliche Karriere des Jürgen Milski begann vor knapp zehn Jahren im „Big Brother“-Container von RTL an der Seite von Zlatko. Für all diejenigen, die sich nicht mehr erinnern können: Zlatko war der, der Shakespeare für ein alkoholisches Getränk hielt und beim „Grand Prix d'Eurovision“ so gnadenlos ausgepiffen wurde, dass er sich beim Publikum mit den Worten „Herzlichen Dank, ihr Fotzköpfe“ verabschiedete.

So etwas hätte Jürgen nie passieren können. Als die Luftpumpen der ersten „Big Brother“-Staffel gerade dabei waren, sich und ihre „Karriere“ gegen die Wand zu fahren, war Jürgen Milski längst wieder zu Ford in die Fabrik zurückgekehrt. Erst mal unterkommen vom Medien-Hype, alles abkühlen lassen, sehen, was Sache ist. Immerhin hatte Jürgen mit Zlatko gerade einen riesigen Nummer-1-Hit gelandet („Großer Bruder“), der sich fast eine Million Mal verkaufte, „aber die Frage war doch, wie groß die Haltbarkeit der Containeraffen eigentlich ist“.

Jürgen grinst wie ein Lausbube, wenn er das Wort Containeraffen in den Mund nimmt. Er lacht gerne, wenn er von sich und seinem Leben erzählt. „Das alles ist ein



Bild: vat

Der Jürgen

großes Spiel“, sagt er, und das Spiel sollte für ihn erst richtig beginnen, als es für die Zlatis, Alexanders und Sabrinas aus der Container-Clique ausgespielt war. Es folgen sporadische Partyauftritte, Moderationen, eine erste Freistellung von Ford, Karnevalsfeiern und schließlich 2001 der große Coup: das regelmäßige Engagement als Partysänger in der Hully-Gully-Hochburg Mallorca.

Um viertel vor drei schwitzt Jürgen bereits wie ein Wahnsinniger. Er hat „die 18 bis nach Istanbul“ fahren lassen, etwa 120-mal „Shalalalala“ gegrölt und so lange „Viva Colonia“ gesungen, bis auch der letzte Schnarchzapfen mit einstimmt. Dann holt er sich eine hübsche Blondine auf die Bühne und wirbelt sie im Kreis herum. „Ich mach ein glückliches Mädchen aus dir, jeden Tag, jede Nacht.“ Es ist ein alter Chris-Roberts-Titel, und irgendwo in einem anderen Lokal der Insel tritt auch der längst vergessene Chris Roberts auf.

Jürgen Milski war nie vergessen. Es ist allerdings auch nicht so, dass er wirklich überall bekannt wäre. Ein Promi aus der zweiten Reihe, der sein Publikum hat. Einer, der nie ganz oben, aber auch nie ganz unten war. Der zufrieden ist mit dem, was er kann, und sehr gut davon lebt. 3500 Euro pro Auftritt, 30 000 bis 50 000 Euro Monatseinkommen. Es gibt manche, die sagen, er sei inzwischen längst Millionär. Er selbst sagt das zum Beispiel. „dafür muss man sich ja nicht schämen“.

Jürgen schämt sich nie. Steht zu dem, was er macht, moderiert am Fließband Gewinnspiele für Neun live, tritt bei Après-Ski-Partys und Ballermann-Feten auf, gibt den Gute-Laune-Onkel für alle, die ihn dafür anständig entlohnen. Als er die erschlatternde Geschichte vom Ende Rex Gildos mitbekam, wie der zeit seines Lebens etwas anderes machen und sein wollte und sich zum Schluss in Möbelhäusern die letzten Kröten verdienen musste, da hat er gedacht: „Schade“. Auch weil sie in Möbelhäusern oft gar nicht schlecht bezahlen.

„Der Jürgen“ ist längst eine profitable Marke geworden. Seine gleichnamige Homepage steht ganz oben, wenn man den Vornamen bei Google eingibt. Gelistet noch vor

Jürgen Klinsmann und Jürgen Drews. Jürgen Drews ist der König der Partysänger auf Mallorca, Jürgen Milski einer der Kronprinzen, den sie am Ballermann kennen und lieben. Die Frauen umschwärmen ihn, wollen ein Küsschen, stehen auf den gut erhaltenen Mittvierziger, der einen durchtrainierten und sonnengebräunten Oberkörper hat. Er könnte auch den Chefanimateur im Robinsonclub geben oder den Sascha-Hehn-Nachfolger auf dem „Traumschiff“.

Um 3.20 Uhr in der Frühe ist seine Garderobe ein einziges Schweißstuch. Durch und durch nass vom großen Finale der rheinischen Karnevalshits. „Danke, tchüss, bis zum nächsten Mal.“ Ab unter die Dusche. Nach dem Duschen noch ein paar Autogramme hinter der Bar. Männer und Mädels stehen an, manche von ihnen wollen die Unterschrift direkt auf den blanken Busen haben.

Nett, wie Jürgen auch das mit einem Lächeln macht. Nett und ein wenig distanziert zugleich. Die Jagd nach den Frauen ist seine Sache nicht. Zu Hause hat er zwei, die warten: seine Partnerin und seine Tochter, eine jahrzehntelange Lebensgemeinschaft ohne jegliche Verwerfungen. Der Partylöwe von Mallorca ist die Treue in Person, schwärmt davon, dass dieses Leben seiner Familie Unabhängigkeit und ein schönes Haus beschert.

Kurz nach vier nippt er noch einmal an seiner Bacardi-Cola. Scherzt in der Garderobe mit einem Promoter und mit Michi von den Mürtzalern. Michi ist das glatte Gegenstück von Jürgen. Kreidebleich, übernachtigt, ruinierte Stimme. Die täglichen Auftritte seiner Band im Partykeller des Oberbayern haben ihn ausgezehrt, er braucht dringend Pause. Jürgen wirkt überhaupt nicht verbraucht. Scheint irgendwie immun gegen die Sogkräfte des Partysumpfes, gibt den großen Bruder genau so lange, wie er dafür gebucht ist, und verschwindet danach pünktlich wieder.

Kommenden Donnerstag geht die Partysaison am Ballermann zu Ende. Ein letzter Auftritt in Arenal, eine letzte Sause im Oberbayern. Dann wird er sich unverzüglich den Ski-Openings zuwenden. Oder der Geburtstagsfeste des Industriellensohns X, der ihn für 3500 Euro gebucht hat. 2005 hat er übrigens endgültig bei Ford gekündigt. „Ich glaube, es war nicht mehr nötig“, sagt er vorsichtig. Und er träumt davon, in fünf Jahren ganz aufzuhören.

Mit Zlatko hat er keinen Kontakt mehr. Die Spur des Container-Bruders verlor sich nach der Grand-Prix-Pleite irgendwo im Schwäbischen. Dort soll er heute wieder an Autos herumschrauben. Aber das ist eine andere Geschichte. **Andreas Steidel**

Zur Person

◆ Jürgen Milski, 45, war bis zu seinem 36. Geburtstag ein unauffälliger Feinblechner bei Ford in Köln. Dann schaffte er das Casting für die erste „Big Brother“-Staffel und wurde über Nacht berühmt. Manchem in Erinnerung geblieben ist der Hit „Großer Bruder“ und sein Spruch „Da krieg ich Plack“, eine rheinische Abwandlung von „Da krieg ich die Krätze“. Andere Partyhits von Jürgen sind zum Beispiel „Deutschland ist der geilste Club der Welt“ und „Der Lu-Lu-Lukas-Song“.

◆ Der Termin- und Tourneekalender von Jürgen Milski ist auf seiner Homepage einzusehen: www.der-juergen.de

Teil 2: Welche Erwartung an eine Rendite ist realistisch?

Die Sache mit der Gier

„Denk an die Rendite, denk an den Profit“, singen Die Ärzte. Ihr Lied hat den bezeichnenden Titel „Opfer“. Tatsächlich werden allein auf Rendite fixierte Anleger leicht zum Opfer von Finanzbetrügnern. Wie viel Rendite ist nun angemessen?

„Lassen Sie Ihr Geld für sich arbeiten“, so werben Banken für ihre Produkte. Ein schöner Traum oder machbar? Der Geschäftsführer der Stuttgarter Vermögensverwaltung Thallos AG, Alexander Berger, hat dazu feste Ansichten: „Rendite ist machbar, Gier schädlich.“ Nach seiner Erfahrung lässt sich über einen Zeitraum von fünf Jahren eine

zung entspricht. Oder sie wählen 15 Einzeltitel pro Region, um das Risiko eines Totalausfalls auf ein erträgliches Maß zu drücken. Oder Sie suchen sich einen eigenen Verwalter ihres Vertrauens. Das gilt besonders bei einem Vermögen von über 50 000 Euro.

Derzeit boomen Anlagen, die Rendite plus Sicherheit versprechen – also die Quadratur des Kreises. „Meist zahlt der Anleger dabei drauf“, warnt der Bankfachwirt. Das derzeit niedrige Zinsniveau lässt erwarten, dass in absehbarer Zukunft die Zinsen wieder steigen. Kaufen Anleger heute Produkte, die Zinsen für einen längeren Zeitraum auf dem jetzigen niedrigen Niveau garantieren, erntet wahrscheinlich einer den Gewinn: der Anbieter. „Meist sind eindeutige Anlagen günstiger als Kombiprodukte“, erklärt Alexander Berger. „Das bedeutet, Vermögen teils in sicheren, teils in gewinnbringenden Produkten anzulegen.“

Die Grenze zur Gier macht er bei einer Rendite-Erwartung von jährlich zehn Prozent fest. „Eine so hohe Rendite kann nur mit überproportionalem Risiko erkaufte werden“, stellt der Asset-Manager klar. Auch wenn Gier nur etwas ist, was man anderen vorwirft und selbst nicht kennt, lassen sich Jahr für Jahr erstaunlich viele Menschen von hohen Gewinnversprechen ködern. Der Bamberger Organisationspsychologe Hermann Liebel schätzt ihre Zahl auf 1,5 Millionen Bundesbürger. Das Bundeskriminalamt beziffert den jährlichen Schaden durch Finanzbetrügereien am grauen Kapitalmarkt auf bis zu 25 Milliarden Euro.

Angeboten wird so ziemlich alles, was möglich ist: Beteiligungen an Unternehmen und Immobilien, darunter auch Timesharing-Ferienimmobilien, Steuersparangebote aller Art, Diamanten oder Termingeschäfte.

Das Verflixte daran: Bei all diesen Angebotsarten gibt es seriöse und unseriöse. Der Unterschied liegt meist in astronomischen Rendite-Versprechen, überhöhten Vermittlungspreisen, vorgegaukeltem Zeitdruck und unüblichen Vertriebswegen, etwa über Telefonwerbung oder Haustürgeschäfte.

Zu den beliebtesten Betrugsmodellen zählen Schneeballsysteme. Dabei werden die Erträge für die Anleger nicht durch tatsächliche Investitionen erzielt, sondern durch das Anwerben weiterer Anleger. Diese Systeme können über Jahre laufen, bis sie zusammenbrechen. Zu den berühmtesten Beispielen zählt das des Anlagebetrügers Bernard L. Madoff. Sein Schneeballsystem lief über Jahrzehnte und profitierte vom „Snob-Effekt“: Mitmachen durfte nur, wer 250 000 Dollar investieren und ein Nettovermögen von mehreren Millionen vorweisen konnte.

Info

◆ In Kooperation mit der DAB Bank haben Leserinnen und Leser die Möglichkeit, ihre Aktien, Fonds, Anleihen und sonstigen Wertpapiere sowie ihre gesamten Vermögensanlagen kostenlos von einem bankunabhängigen Vermögensverwalter überprüfen zu lassen. Einzige Bedingung: Sie haben mindestens 25 000 Euro bereits gespart oder wollen eine entsprechende Summe anlegen.

◆ Mitmachen ist ganz einfach: Telefonisch: Anmeldung und Infos unter 08 00 / 3 22 30 02, Stichwort „Sonntag Aktuell“, Montag bis Sonntag 10 bis 20 Uhr (aus



Anleger sollten nur Fonds vertrauen, die sie durchschauen – oder sie haben einen Fondsverwalter. Bild: dpa

Diese Exklusivität blendete viele, auch Manager renommierter Stiftungen. Am Ende hatte Madoff wohl 50 Milliarden Dollar verbrannt.

Kleinanleger schmerzen schon viel geringere Beträge. Darum sollten sie vor Vertragsabschlüssen genau hinschauen. Der Bundesverband Deutscher Banken sowie die Verbraucherzentralen haben auf ihren Internetseiten Warnsignale zusammengestellt, die auf dubiose Angebote hinweisen. Doch Achtung: Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht vergibt ihr Prüfsiegel nur nach rein formalen, keinerlei inhaltlichen Kriterien. Doch in vielen Fällen reicht zur Unterscheidung gesunder Menschenverstand, meint Vermögensverwalter Alexander Berger: „Finanzprodukte, die ich verstehe, kann ich kaufen, von den anderen sollte ich die Finger lassen.“ **Gisela Haberer**

Depot CHECK

jährliche Durchschnittsrendite von acht Prozent erreichen. Den Weg dahin bieten Sachwerte, allen voran Aktien. Allerdings hat dafür die alte Regel des Börsenexperten André Kostolany, „Kaufen und liegen lassen“, ausgedient. Die Welt dreht sich heute schneller. „Solarenergie kann in einem Jahr spitze laufen, im nächsten abstürzen. Ganze Regionen wie Asien erleben heftige Schwankungen“, weiß der Portfolio-Manager.

Um diesen Turbulenzen Paroli zu bieten, sieht der Vermögensverwalter drei Möglichkeiten für Privatanleger: Sie suchen sich aktiv gemanagte Fonds, deren Anlagestrategien ihrer persönlichen Zukunftseinschätzung

dem Festnetz der Deutschen Telekom kostenlos – Mobilfunk kann abweichen).

◆ Selbstverständlich können Sie uns gerne auch schreiben: DAB Bank AG / B2B, Landsberger Straße 300, 80687 München, Internet: www.sonntag-aktuell.de/depotcheck.

◆ Die DAB Bank versichert, dass alle Informationen absolut vertraulich behandelt werden. Die DAB Bank leitet die Daten an einen Vermögensverwalter in Ihrer Nähe weiter. Die Daten werden während der Aktion verwendet und gespeichert. Die Ver-

wendung und Speicherung Ihrer Daten sowie die Übermittlung an den Vermögensverwalter erfolgt zum Zwecke der Durchführung des Depot-Checks. Innerhalb von drei Wochen wird sich der Vermögensverwalter bei Ihnen melden. Die Beratung ist kostenlos und unverbindlich. Sie findet entweder telefonisch oder persönlich in einem bis zu zweistündigen Gespräch statt. Als Ergebnis erhält jeder Teilnehmer eine Analyse seines derzeitigen Depots und seiner Vermögensverhältnisse. Vermögensverwalter sind unabhängige Experten, die bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zugelassen sind.