

MENSCHEN & WIRTSCHAFT

Unbeliebter Menschenfänger

Carsten Maschmeyer möchte gemocht werden. Von diesem Wunsch angetrieben, ist er reich geworden. Und er hat Mächtige im Freundeskreis. Wer aber mag ihn wirklich?

Carsten Maschmeyer sagt gerne Nettos zu anderen Menschen. Das ist Teil seiner Erfolgsstrategie als Menschenfänger. Er kommt seinem Gegenüber dabei gerne sehr nahe, was man wohlwollend als Umarmungstaktik bezeichnen könnte. Aber sofort durchzuckt den anderen im Kopf die Frage: Was wird Maschmeyer für die netten Worte wollen? Welche Absichten werden verfolgt? Will ich ihm überhaupt so nahe sein? Aber auch diese Frage stellt sich, wenn der Abstand wieder größer wird: Hat einer wie Maschmeyer nach all den Berichten über ihn überhaupt noch eine Chance, von einem Gegenüber unbefangen kennengelernt zu werden?

Fest steht ohnehin: Wer etwas Nettos über den 55 Jahre alten gebürtigen Bremer Carsten Maschmeyer sagen will, der hat einen schlechten Stand. Dafür hat Maschmeyer hart gearbeitet. Sein Geflecht aus Beziehungen, unterlegt mit großzügigen Zahlungen an Ex-Bundeskanzler Gerhard Schröder oder den zurückgetretenen Bundespräsidenten Christian Wulff, liefert so viele Fallstricke, dass es Außenstehende schon fast wunderte, würde sich der Selfmade-Milliardär darin nicht doch noch verheddern.

Nett ist es auch nicht, dass er seinen ehemaligen Assistenten Gero Hocker wegen Geheimnisverrats anzeigen will. Der FDP-Generalsekretär in Niedersachsen streitet die Vorwürfe ab. Mit der fast nur noch negativen Berichterstattung steigt für Maschmeyer die Gefahr, dass frühere Vertraute versuchen, ihre Kenntnisse zu versilbern oder damit gar offene Rechnungen zu begleichen. Gut, beliebt war er noch nie, daran ist er gewöhnt. Das Problem ist: Er wäre es gern. Aber da stehen ihm genau diese Wesenszüge im Weg, die



Carsten Maschmeyer

Foto Daniel Pilar

ihm seinerzeit Erfolg und Reichtum gebracht haben.

Um seine AWD-Berater zu motivieren, ritt der Gründer des Finanzvertriebs einst auf einem Elefanten in ein Beratertreffen. Das Ziel war klar: Den Reichtum offen für die Schau stellen, den man im Vertrieb von Finanzprodukten verdienen kann. Die Bilder sorgten aber in den Medien für das Gegenteil: Maschmeyer haften jahrelang das Image des Protzers an. Den Elefantenritt hat er später zwar als Fehler betrachtet, aber Reue zeigte er dabei nicht wirklich. Es war eher die Einsicht, solche Showeffekte nicht mehr nötig zu haben.

Das war nach dem Börsengang von AWD im Jahr 2000. Daran verdiente er gut, und seine Ziele änderten sich. Masch-

meyer ging es von da an um Anerkennung in der traditionellen Finanzwelt. Er wollte mit den großen Versicherungskonzernen, deren Produkte er mit seinen Beratern vertrieb, auf Augenhöhe verhandeln und nicht mehr nur als Chef einer „Drückerkolonne“. Denn die gesellschaftliche Anerkennung ist stets der wichtigste Antrieb für einen gewissen, der in bescheidenen Verhältnissen ohne Vater aufwuchs.

In Hannover baute er sich rasch ein Netzwerk in Politik und Wirtschaft auf. Dazu zählten unter anderem Gerhard Schröder, Christian Wulff und Ursula von der Leyen. Ein wichtiger Treffpunkt waren dabei die „Herrenabende“, die der Rechtsanwalt Götz-Werner von Fromberg bei sich zu Hause im Keller veranstal-

tete. Dort traf sich die männliche Prominenz von Hannover zum Tischfußball und zum Pils aus der Flasche: unter anderem Schröder, der frühere TUJ-Chef Michael Frenzel, der ehemalige VW-Personalvorstand Peter Hartz und eben Maschmeyer. Auch der SPD-Chef Sigmar Gabriel soll an dieser Runde teilgenommen haben. Ab und zu war dort auch Frank Hanebuth, ehemals Chef der Hannoveraner Dependance des Rockerclubs Hells Angels, anzutreffen. Dies sagte Fromberg in einem Interview mit der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung im Februar 2012. Der langjährige Mandant Frombergs sitzt seit über einem Jahr in spanischer Untersuchungshaft.

Beziehungen zu mächtigen Persönlichkeiten zu knüpfen war für Maschmeyer

stets so selbstverständlich wie sich selbst zu verkaufen. „Ich habe den Ruf, großzügig zu sein“, sagte er von sich, und wer ihn kennt, widerspricht ihm nicht. Wohl auch nicht Ex-Bundeskanzler Schröder, dem er nicht nur die Rechte an dessen Biographie für 2 Millionen Euro abkaufte. Im Jahr 1998 spendierte Maschmeyer für 650 000 Mark eine Anzeigenserie zum Landtagswahlkampf in Niedersachsen: „Der nächste Kanzler muss ein Niedersachse sein.“ Maschmeyer, selbst gebürtiger Bremer, wollte damit eine Kanzlerkandidatur des ihm viel zu links stehenden Oskar Lafontaine verhindern.

Und er verschaffte sich so Zutritt zum späteren Kanzler. Die Bande hielten auch nach Schröders Abwahl im Herbst 2005: Dessen Regierungssprecher Béla Anda

zog von Berlin nach Hannover und wurde AWD-Kommunikationschef. Heute ist Anda stellvertretender Chefredakteur der „Bild“-Zeitung, wo er schon vor seiner Zeit als Regierungssprecher gearbeitet hatte. Die Zeitung liefert auch immer wieder eine wichtige Plattform für Maschmeyer. Dort wurde erstmals über seine Liaison mit der Schauspielerin Veronica Ferres berichtet, die er im September dieses Jahres heiratete. Und in der „Bild“-Zeitung durfte Maschmeyer erklären, warum Schröder 2 Millionen Euro für seine Biographie erhielt und nicht wie zuvor immer behauptet 1 Million Euro.

Maschmeyer macht auch gar keinen Hehl daraus, mit seiner Großzügigkeit persönliche Ziele zu verfolgen. Er sprach schon früher gern vom „Beziehungskonto“. Wenn er gibt, will er dafür auch etwas haben. Doch nicht immer ist das Konto ausgeglichen, davon können Tausende von AWD-Kunden berichten, denen verlustreiche Immobilienfonds verkauft wurden. Davon kann auch der Schweizer Versicherer Swiss Life erzählen, dem Maschmeyer seinen AWD im Jahr 2007 verkaufte. Damit und mit einer Aktienplatzierung zwei Jahre zuvor soll er knapp eine halbe Milliarde Euro verdient haben. Doch in der konservativen Schweiz und erst recht für den aus der Schweizer Rentenanstalt hervorgegangenen Versicherungskonzern wirkte der Norddeutsche viel zu grell.

Maschmeyer hielt an der Swiss Life zeitweise gut 8 Prozent. Als größter Einzelaktionär zog er auch im Mai 2009 in den Verwaltungsrat ein, den er zweieinhalb Jahre später wieder verließ. Zu seinem Rücktritt zwangen ihn wohl auch die staatsanwaltschaftlichen Ermittlungen in Österreich. Diese richteten sich gegen den AWD und auch gegen den Gründer wegen des Verdachts des systematischen Betrugs. Das Verfahren beendete Swiss Life im Sommer 2013 mit der Zahlung von 11 Millionen Euro. Der AWD-Kauf hatte sich für das Schweizer Unternehmen als kostspieliger Fehlschlag erwiesen. Der Kaufpreis belief sich 2007 auf insgesamt 1,2 Milliarden Euro, davon musste Swiss Life fünf Jahre später 470 Millionen Euro abschreiben. Seitdem heißt der deutsche Vertrieb Swiss Life Select und macht ein Drittel weniger Umsatz als noch zum Zeitpunkt der Übernahme. Zu viel Nähe zu Maschmeyer kann teuer werden. MARKUS FRÜHAUF

CARSTEN KNOP

Vorzeigeunternehmerin mit Sprachgefühl

Nelly Kostadinova dolmetschte erst für die Polizei, dann baute sie den Übersetzungsdienst Lingua-World auf

Ein eigenes Büro hat Nelly Kostadinova in ihrer Kölner Unternehmenszentrale nicht. Sie arbeitet viel von unterwegs, brauche dafür nur ihr Smartphone und den Tablet-Computer, sagt sie und empfängt zum Interview im Besprechungsraum. Die Gründerin des Übersetzungsdienstes Lingua-World ist ständig auf Achse. Da sind die 17 Standorte ihres Unternehmens (darunter Johannesburg, London und Wien), die sie regelmäßig besucht. Vor allem aber kann sich die gebürtige Bulgarin mit deutschem Pass derzeit kaum retten vor Anfragen aus Wirtschaft und Politik.

Stramm war ihr Programm der vergangenen Wochen, doch die temperamentovolle Kostadinova sprudelt nur so vor Begeisterung: „Ich lebe so intensiv. Ich bin in meinem Element, wenn ich Dinge bewegen kann.“ In Berlin hat die 59 Jahre alte Vorzeigeunternehmerin auf Einladung der CDU unter dem Motto „Zugewandert, angekommen, Chancen der Vielfalt“ über ihren außergewöhnlichen Werdegang gesprochen. Kurz darauf war sie bei Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel zur Auftaktveranstaltung der Initiative „Frauen unternehmen“ eingeladen. In London trat sie bei der Jahreskonferenz des internationalen Frauennetzwerks WE-Connect auf, dazu kamen Termine beim Verband deutscher Unternehmerinnen – hier sitzt sie im Bundesvorstand – und dem Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft.

„Ich kann nichts anders“, kommentiert Kostadinova ihr Pensum. Nicht Arbeit sei das für sie, sondern „irgendetwas zwischen Hobby und Leidenschaft“. 1990 kam die studierte Journalistin im Rahmen eines Stipendiums der Konrad-Adenauer-Stiftung nach Köln. „Ich woll-

te ein besseres, freieres Leben“, begründet sie ihren Entschluss, die Heimat zu verlassen. Für bulgarische Zeitungen und die Deutsche Welle lieferte sie Berichte aus Deutschland, lernte gleichzeitig Deutsch an der Volkshochschule.

Als das Stipendium auslief, schlug sich Kostadinova mit ihren Kenntnissen in Russisch, Serbokroatisch und Englisch als Dolmetscherin für Polizei und Gerichte durch, schrieb für „Merian“ einen Reiseführer über ihr Heimatland. Sie lernte ihren deutschen Mann kennen, holte ihre zwei Kinder aus erster Ehe aus Bulgarien zu sich und gründete 1997 ihr Übersetzungsbüro Lingua-World.

Heute arbeiten rund 10 000 freie Übersetzer in 180 Sprachen auf der ganzen Welt für sie, der Umsatz beläuft sich auf einen knapp zweistelligen Millionenbetrag. In der Kölner Zentrale und in den dreizehn deutschen Büros delegieren rund 50 festangestellte Mitarbeiter die Aufträge an die passenden, auf bestimmte Fachgebiete spezialisierten Übersetzer. Es gibt Fachkräfte für Finanzthemen, für medizinische Aspekte, technische Fragen und vieles mehr. Ein Übersetzer erstellt die erste Fassung und übermittelt sie ins Intranet von Lingua-World, wo sie von einem weiteren Übersetzer überprüft wird. Ein festangestellter Lektor übernimmt die Endkontrolle, bevor der Kunde den Text erhält.

Häufig gefragt sind Übersetzungen von Verträgen, technischen Dokumentationen, Beipackzetteln und Bedienungsanleitungen sowie die Anpassung von Internetseiten auf neue Märkte. Zu den Kunden gehören etwa Arcor, Aachen-Münchener, Deutsche Telekom, Gea, Germanwings, Sanofi Aventis, Santander, TÜV Rheinland, WDR und Zeiss. Gerade ist ein großer Auftrag hereingekom-

men: Rund 500 Seiten sollen binnen weniger Tage aus dem Französischen ins Deutsche übersetzt werden. Kurz greift Kostadinova zum Mobiltelefon, um sich bei ihrer Projektmanagerin zu vergewissern, dass alles im Zeitplan liegt. Auch



Nelly Kostadinova

Foto Bernd Putz

Dolmetscher für Veranstaltungen vermittelt sie, etwa für die Verleihung des Deutschen Nachhaltigkeitspreises.

Vor zwei Jahren hat Kostadinova, die vor allem mit dem Frankfurter Sprachendienst Kern AG konkurriert, eine Niederlassung in Johannesburg mit inzwischen 20 Mitarbeitern eröffnet. Die Auftragsakquise gestaltete sich anfangs äußerst zäh. Sechs Monate verbrachte die Unternehmerin am Ort, um das Geschäft mit süd-afrikanischen Versicherern, Banken, Fernsehsendern und Minenbetreibern anzukurbeln. In diesem Sommer kam der Standort in London neu hinzu.

Doch nicht alles ist ihr geglückt. Der Versuch, Büros in Indien und Kenia zu etablieren, scheiterte. Auch von der Idee, ihr Konzept im Franchisesystem zu verbreiten, hat sie wieder Abstand genommen. Lediglich die Büros in Dresden und Wien werden noch von Franchisepartnern betrieben.

Zwar hätten die Frauen innerhalb der deutschen Wirtschaft in den vergangenen Jahren mehr Stimme bekommen, stellt Kostadinova fest, die sich auch als Mentorin für Studentinnen an der Universität Würzburg engagiert. Doch seien sie in Vorständen und Aufsichtsräten noch immer unterrepräsentiert, verdienen weniger als Männer. Manche Frauen streben nicht in Führungspositionen, „weil ihnen der Kampf zu hart ist“, räumt sie ein. Erforderlich sei deshalb eine stärkere Unterstützung durch die Unternehmen. Die Einführung einer Frauquote, wie sie die Regierungskoalition gerade für die Besetzung der Aufsichtsräte von 108 börsennotierten Unternehmen beschlossen hat, hält Kostadinova für dringend geboten. „Sonst dauert es einfach zu lange“, sagt sie.

CHRISTINE SCHARRENBROCH

Der Deutsche Stephan Reimelt führt das Europageschäft von General Electric

Stephan Reimelt hat in den vergangenen Jahren so etwas wie einen Botschafter für den amerikanischen Konzern General Electric in Deutschland dargestellt. So überrascht es nicht, dass der Deutsche der neue Europa- sowie Deutschlandchef für den amerikanischen Industrie- und Finanzkonzern wird. Der 57 Jahre alte Wirtschaftsingenieur, der bisher Vorstandsvorsitzender für die deutsche Energiesparte von GE gewesen ist, vertrat oftmals öffentlichkeitswirksame Themen wie die Energiewende für den Konzern nach außen. Es ist keine einfache Aufgabe, vor der Haustür des Konkurrenten Siemens die Flagge von GE hoch zu halten. Seine Ernennung ist auch als Signal zu verstehen, wie wichtig der Ausbau

insbesondere des Deutschlandgeschäfts für die Amerikaner bleibt.

Reimelt steigt Anfang 2015 zum Präsidenten und Vorstandsvorsitzenden von GE Europe sowie von GE Deutschland auf. Er tritt die Nachfolge von Fernando „Nani“ Becalli-Falco an, der mit 40 Jahren Zugehörigkeit ein Urgestein des amerikanischen Konzerns gewesen ist und verschiedene Führungspositionen in Amerika, Asien und Europa ausgeübt hat. Becalli scheidet aus Altersgründen aus, weil er in diesen Tagen 65 Jahre alt wird. Seit 2011 Statthalter für die Amerikaner in Europa, hat sich „Nani“ meist im Hintergrund gehalten. Die große Bühne ist nicht seine Sache gewesen. Reimelt ist – anders als Becalli – kein GE-Gewächs. Er über-

nahm erst im September 2011 die Führung von GE Energy Deutschland. Zuvor war er vier Jahre im Vorstand der früheren Ferrostaal AG. Die einstige Tochtergesellschaft von MAN war in eine Schmiergeldaffäre verwickelt, die vor Reimelts Zeiten ihre Ursache hatte. Auch arbeitete er schon beim Anlagenbauer Lurgi.

Zu den größten Herausforderungen gehöre, die Geschäfte noch stärker zu lokalisieren und näher an den Kunden heranzukommen, sagt Reimelt. „In den Produkten sind wir stark, aber in der Kommerzialisierung und der Marktdurchdringung können wir noch besser werden.“ In Europa, der einschließlicher Finanzdienstleistungen für GE hinter Nordamerika zweitgrößte Markt, wird Reimelt vor allem ein Au-

genmerk auf Deutschland richten müssen, wo deutlich gegenüber dem Rivalen Siemens aufzuholen ist.

Die größere Aufgabe mit höchster Priorität wird aber für ihn in den nächsten Jahren anstehen, wenn GE die Energieaktivitäten des französischen Konzerns Alstom übernimmt. Das soll bis Mitte 2015 geschehen sein. Plötzlich wird er für 120 000 statt bislang 90 000 Beschäftigte verantwortlich sein. Dann geht es an die operative Integration der bestehenden und erworbenen Energiegeschäfte. Schließlich gibt es auch in Deutschland Standorte von Alstom, die sich allerdings zum großen Teil ergänzen mit denen von GE. Als Experte für das Energiegeschäft ist er für diese Herausforderung prädestiniert. kön.

Kolobov kontrolliert Yi-Ko allein

Alexander Kolobov hat am Mittwoch die Regie über die Yi-Ko-Holding übernommen, sein Partner Ergün Yildiz ist ausgeschieden. Die Umstände bleiben ebenso nebulös wie die gesamte Holding. Die hatte spätestens am Montag als bis dato größter Lizenzpartner der Hamburger-Kette Burger King alle 89 Filialen schließen müssen. Die Europa-Gesellschaft des amerikanischen Konzerns hatte Yi-Ko wegen Hygienemängel und Arbeitsrechtsverstößen fristlos den Franchisevertrag gekündigt. Damit ist die Zukunft von 3000 Beschäftigten ungewiss.

Branchenbeobachter rätseln, was der Russe Kolobov nun vorhat. Zwar galt Yildiz als der umstrittenste unter den beiden Gesellschaftern, die sich nicht in die Karten schauen lassen. „Verbrannt“ mit Blick auf das Ansehen sei Kolobov aber genauso, hieß es am Markt. Kolobov pflegt offenbar seit langem gute Beziehungen zu Burger King, weil er für die Amerikaner in Russland ein Netz von rund 100 Restaurants aufgebaut hatte. Der Russe zeigte sich nie in der Öffentlichkeit, Yildiz nur gezwungenermaßen; wenn es nicht mehr anders ging.

Ändern tun die neuen Eigentumsverhältnisse erst einmal nichts. Schon gar nicht werden etwaige Einigungsversuche zwischen Yi-Ko und Burger King erleichtert. An der Kündigung des Lizenzvertrages ändere sich vorläufig nichts, nachdem dieser Schritt Ende vergangener Wo-

che durch eine einstweilige Verfügung per Gericht durchgesetzt worden ist. Die Markenrechte ist Yi-Ko entzogen. Die Lieferungen wurden eingestellt. Burger King bestätigte am Mittwoch seine Haltung: „Die Änderung der Eigentümerstruktur hat auf die Kündigung zunächst keine unmittelbare Auswirkung“, ließ das Unternehmen mitteilen, das in die Vertragsverhandlungen zwischen den beiden Yi-Ko-Partnern nicht involviert war. Die Restaurants seien aktuell kein Bestandteil des Burger-King-Systems.

Die schlagzeilechtigen Ereignisse um die von Yi-Ko betriebenen Restaurants ziehen derzeit das Image von Burger King nach unten. Branchenexperten fürchten, dass Kolobov den Streit fortführen könnte und nicht so schnell aufgeben, zumal er Geld habe. Immer wieder sprach der Yi-Ko-Geschäftsführer Dieter Stummel von einer drohenden Insolvenzgefahr nach der erzwungenen Schließung. Spekuliert wird, dass der Russe einzelne Standorte an andere Franchisenehmer von Burger King verkaufen könnte. Yi-Ko zahlte für die Filialen an Burger King dem Vernehmen nach 2013 schließlich 100 Millionen Euro. In einem Insolvenzfall hätte zumindest ein Insolvenzverwalter versuchen können, mit Burger King eine vorläufige Lizenz zu vereinbaren, um den Betrieb wieder aufzunehmen. Diese Variante wird jetzt aber eher für unwahrscheinlich gehalten. kön.

Deutschland-Chef verlässt Adecco

Der größte Personaldienstleister der Welt, die Adecco S.A. aus Zürich, muss sich einen neuen Chef für das Geschäft in Deutschland und Österreich suchen. Wie der Konzern am Mittwoch mitteilte, wird Andreas Dinges spätestens Ende Juni 2015 von diesem Posten zurücktreten. „Die Entscheidung beruht auf rein persönlichen Motiven“, begründete der 55 Jahre alte Dinges seinen für viele überraschenden Schritt gegenüber dieser Zeitung. Ein Beleg dafür sei die Tatsache, dass er weiterhin im Aufsichtsrat der Tochterunternehmen DIS AG und Euro Engineering sitzen werde. Patrick De Maeseineire, der Vorstandsvorsitzende des Konzerns, dankte Dinges in einer Mitteilung dafür, während der vergangenen fünf Jahre die Position des Unternehmens am deutschen Markt gestärkt und die Profitabilität erhöht zu haben. Einen designierten Nachfolger gibt es noch nicht. Wie aus dem Unternehmen zu hören ist, scheint sowohl eine interne wie eine externe Lösung denkbar. Adecco ist auf dem wichtigen deutschen Markt mit weitem Abstand nach hinten die Nummer zwei. Nach Angaben der Marktforscher von Lünendonk erwirtschaftete das Unternehmen 2013

vor allem mit dem Verleih von rund 40 000 Zeitarbeitern einen Umsatz von 1,57 Milliarden Euro. Sein Ziel, den niederländischen Rivalen Randstad (1,88 Milliarden Euro) von der Spitze zu verdrängen, wird Dinges jedoch nicht mehr erreichen können.

In die Amtszeit von Dinges, der fast zwei Jahrzehnte lang für den amerikanischen Technologiekonzern 3M arbeitete, bevor er 2006 zur DIS AG stieß, fielen tiefgreifende Veränderungen in der Branche wie die Einführung der Branchenzuschläge für Zeitarbeiter 2012. Dinges versuchte im Vorstand des Bundesverbandes der Personaldienstleister Einfluss auf die Regulierung und das Ansehen der Zeitarbeit zu nehmen. Dabei trat er als Verfechter der Bündelung der Kräfte innerhalb der Branche auf.

Zudem wurde bekannt, dass Thomas Bäumer innerhalb der Deutschland-Gruppe aufsteigt. Der 51 Jahre alte Manager folgt mit sofortiger Wirkung auf Petra Reinholz an der Spitze von Adecco Personaldienstleistungen. Da Bäumer schon die Tochtergesellschaft Tuja führt, verantwortet der Münsteraner damit künftig gut zwei Drittel des Deutschland-Geschäfts von Adecco. svs.