

Matuschka und die große Marie

Matuschka hier, Matuschka da – überaus gekonnt versteht es der Münchner Vermögensverwalter, seine Firmengruppe in die Medien zu bringen. Doch die Show

ist besser als die geschäftlichen Ergebnisse: Bei den Firmen des Grafen Matuschka ist das Geld der Kunden nicht besser angelegt als bei einer normalen Bank.

Er sammelt Millionen für interessante Investitionen ein, berät Unternehmen beim Gang an die Börse, spielt bei Fusionen und Firmenkäufen mit und gründete gerade eine eigene Lebensversicherung. Nebenbei findet Albrecht Graf Matuschka, 45, noch die Zeit, sich Lösungen für die ernsteren Probleme dieser Welt auszudenken: das Sterben der Regenwälder, das verseuchte Trinkwasser, die Arbeitslosigkeit.

Der Graf hat viele, die mit dem großen Geld zu tun haben, stark beeindruckt. Der Abkömmling eines böhmischen Geschlechts baute in knapp zwei Jahrzehnten die größte unabhängige Gruppe auf, die in Konkurrenz zu Banken und Sparkassen Finanzdienstleistungen anbietet.

Von der Zentrale in München gelenkt, arbeiten weltweit inzwischen fast 400 Leute für die Matuschka-Gruppe. Er verwaltet, sagt Matuschka, mehr als fünf Milliarden Mark an fremden Geldern, zu seinen Kunden gehören erste Adressen in aller Welt.

Ganz schnell baut sich da das Bild eines Mannes auf, der mehr kann als Geld zählen – für manchen ist Matuschka schon ein Hexenmeister des Kapitals. Das Fachmagazin *Euromoney* möchte dem Grafen gar eine „prophetenähnliche Rolle in der deutschen Hochfinanz“ andichten.

Der Graf fühlt sich geehrt und amüsiert. Er weiß, daß seine Kritiker so unrecht nicht haben, wenn sie ihn schlicht als Deutschlands größtes Verkaufsgenie titulieren.

Vom Finanzgeschäft verstehen andere sicher mehr als Matuschka. Nach einer Lehre im Hamburger Privat-Bankhaus Warburg-Brinckmann, Wirtz verbrachte er einige Jahre als „eine Art Hofnarr“ (Matuschka) bei Siegmund Warburg in dessen Londoner Bankhaus. Ein Studium der Volks- und Betriebswirtschaftslehre brach er im sechsten Semester ab.

Die Stärken Matuschkas liegen woanders – in der Selbstdarstellung. Er ist der Mann mit dem eisernen Willen, den selbst die schweren Folgen einer Kinderlähmung nicht daran hindern, in seinem Münchner Hauptquartier drei Stockwerke zu seinem Büro hinaufzuturnen; der Mann, der mit nimmer erlahmender Eloquenz und Energie seine Gesprächspartner in den Bann zieht. Vor allem aber ist er der Mann, der eine sympathi-



Vermögensverwalter Matuschka

„Erst reich werden, dann Bundespräsident“

sche Botschaft vermittelt. Er sei angetreten, verkündete Matuschka, die Allmacht der deutschen Großbanken zu brechen. Die etablierten Geldinstitute behinderten durch ihre Schwerfälligkeit den Fortschritt der Wirtschaft, machten dem Mittelstand das Leben schwer und behandelten private Kunden nach einem unpersönlichen Schema.

Auf diesen Thesen baute Matuschka sein gesamtes Geschäftskonzept auf. Seine Vermögensverwaltung, wegen ihrer „soliden, stetigen Einnahmen“ nach wie vor das „Standbein“ (Matuschka) der Gruppe, lebt von der Idee eines individuellen, auf den jeweiligen Kunden zugeschnittenen Vermögensaufbaus. Et-

was Vergleichbares, so Rolf Dienst, einer der Mitbegründer der Matuschka-Gruppe, gebe es „in dieser Qualität auf der ganzen Welt bis heute nicht“.

Das hört sich gut an. Den Beweis dafür, daß sie wirklich besser sind als die vielgescholtenen Banken, wollen die Matuschka-Vermögensverwalter freilich nicht antreten.

Über die Zahl seiner Kunden, die Summe der verwalteten Gelder, die Ge-

winne für die Kundschaft und die Gruppe – darüber schweigt sich Matuschka aus. Die auf seidenmattem Papier gedruckten Jahresberichte des Hauses enthalten nur weitschweifige Analysen der weltwirtschaftlichen Lage. Es sei, so der ansonsten fast schon als geschwätzig zu bezeichnende Graf Matuschka, nicht in seinem Interesse, „mit Zahlen Menschen zu gewinnen“.

Insider glauben zu wissen, warum. Die Leistung der Matuschka-Vermögensverwalter, so ein ehemaliger Geschäftsführer der Gruppe, sei „sehr, sehr durchschnittlich“. Mit der Idee, die Vermögenslage des Kunden gründlich zu analysieren und einen individuellen Vermögensaufbauplan zu erstellen, sei es eben nicht getan. Das könne eine gute EDV erledigen.

Entscheidend sei, so der ehemalige Matuschka-Mann, was daraus gemacht werde. In der Vermögensverwaltung sei Matuschka jedoch Privatbanken wie Oppenheim, SMH oder BHF deutlich unterlegen. Das Münchner Unternehmen, kritisiert der ausgeschiedene Manager, fertige keine originären Unternehmensanalysen an, es sei ein „Second-hand shop“. Die Anlagepolitik werde „über den großen Daumen“ gemacht. Bis vor wenigen Monaten habe es kein Computer-Programm gegeben, das Anlageentscheidungen systematisch und datenmäßig absichert.

In der Tat ist die Anlagephilosophie der Matuschka-Gruppe wenig beein-

druckend: Der Kunde soll Aktien und Festverzinsliche ins Depot nehmen, ein paar Immobilien kaufen und im übrigen auch immer reichlich Bargeld zur Hand haben.

Gern empfiehlt Matuschka öffentlich den deutschen Anlegern, rund zehn Prozent ihres Vermögens in Gold zu investieren. Gold habe, so der Graf, auch wenn es keine Zinsen abwerfe, „eine beruhigende Wirkung“. Bei Anlageprofis löste er mit solchen Allgemeinplätzen Heiterkeit aus.

„Wir sind“, sagt Graf Matuschka, „extrem konservativ.“ Seine Firma nehme „nur Leute, die keine unrealistischen Erwartungen haben“. Wer aus einer Million zwei Millionen machen wolle, der solle zu Brokern wie Merrill Lynch gehen und „Schweineböuche kaufen“. Der Deutsche Aktienindex (Dax) interessiere ihn nicht. Wenn er Dax höre, falle ihm „ein Tier ein, das in einem Erdloch haust“.

Seine konservative Grundhaltung kann den Grafen jedoch nicht davor bewahren, bisweilen genauso wie die von ihm geschmähten Spekulanten hereinzufallen. So empfahl Matuschka wenige Monate vor dem Börsenkrach des Jahres 1987 den bundesdeutschen Anlegern, „verstärkt in US-Werte zu investieren“, New York sei eine „nachhaltig steigende Börse“. Am schwarzen Montag waren Matuschkas Kunden zu einem Drittel in Aktien engagiert. Davon steckte wiederum ein gutes Drittel in US-Papieren, die besonders stark an Wert verloren.

Auch bei dem sogenannten Mini-Crash vor einigen Wochen verkalkulierte sich Matuschka. Noch im Juli hatte er sich in der Zeitschrift *Capital* optimistisch gezeigt. Wenn erst einmal die Japaner einstiegen, und die würden einsteigen, könne sich das Kursniveau an den deutschen Börsen verdoppeln. Am 16. Oktober stürzten die Kurse in Deutschland tiefer ab als sonst an den großen Börsen der Welt.

Reinfälle dieser Art haben dem guten Ruf der Matuschka-Gruppe in der Öffentlichkeit bisher allerdings kaum geschadet. Des Grafen Kunden lassen es sich jedenfalls nach wie vor gefallen, daß er sich für seine Dienste besonders üppig honorieren läßt.

Für ein Vermögens-Check-up, das die Banken, wenn auch in vereinfachter Form, kostenlos oder gegen eine geringe Gebühr anbieten, zahlt ein Matuschka-Kunde mindestens 6000 Mark. Die Verwaltung kostet gut ein Prozent des Vermögens im Jahr, das Doppelte von dem, was die meisten Banken berechnen. Hinzu kommen bei Matuschka zehn Prozent Erfolgsbeteiligung.

Von dem Geschäft profitiert Matuschka, daran läßt er auch seine Spitzenleute teilhaben. Das gute Honorar konnte allerdings nicht jeden halten. Der Graf, der so stolz von sich sagt, er „sammele Men-

schen“, scheint in jüngster Zeit eher Menschen zu verlieren.

Rund ein Dutzend Geschäftsführer haben im Laufe der vergangenen Jahre die Gruppe wieder verlassen. Mancher war nur ein paar Monate im Hause. Allein in diesem Jahr liefen Michael Zapf und Carl-Matthias von der Recke, zwei Spitzenleute für die Betreuung institutioneller Anleger, zu dem Schweizer Bankhaus Julius Bär über. Achim Hartz und Fritjof Regehr, zwei Stützen des Privatkundengeschäfts bei Matuschka, wechselten samt Sekretärinnen zur Thurn und Taxis Bank.

Jeder hat ein paar eigene Gründe, warum er Matuschka verläßt. Der eine beklagt den „krassen Widerspruch zwischen Außenwirkung und innerer Verfassung“ der Matuschka-Gruppe. Ein anderer meint, daß für „die vielen Primadonnen“, die es in der Gruppe gebe, „nicht genügend Platz vorhanden“ sei. Ein dritter moniert den Führungsstil des Grafen, der stets allein für das Unternehmen sprechen wolle.

Doch in einem Punkt sind sich alle einig: Es sei empörend, wie der Chef der Gruppe den deutschen Mittelstand vor seinen Karren zu spannen suche. Die öffentlichen Plädoyers des Grafen für den deutschen Mittelstand seien „purer Zynismus“. Alles diene nur dem Zweck, möglichst viel Geld einzusammeln.

Es spricht einiges dafür, daß solche Vorwürfe nicht nur den Rachegefühlen enttäuschter Mitarbeiter entspringen. Im deutschen Mittelstand selbst werden immer mehr kritische Stimmen laut.

Matuschka, so berichtet etwa eine Jungunternehmerin aus Norddeutschland, halte sich nicht an Abreden und Versprechen. „Der saugt einen erst aus“, so die enttäuschte Frau, „und läßt einen dann fallen.“

Auch Matthias Graf Lambsdorff, Miteigentümer und Geschäftsführer der Gallo Kommunikationssysteme GmbH in München, hat „erhebliche Zweifel“, ob das Bild vom Förderer des Mittelstands, das Matuschka öffentlich von sich zeichnet, der Wahrheit entspricht. Lambsdorff spricht aus Erfahrung.

Im vergangenen Jahr hatte er sich mit der Bitte an Matuschka gewandt, ihm mit Geldern aus einem der von ihm verwalteten Kapitalfonds unter die Arme zu greifen. Die gerade gegründete Firma Gallo hatte ein System entwickelt, das mit Hilfe der sogenannten Touchscreen-Technologie, also durch einfache Berühren von bestimmten Symbolen auf einem Bildschirm, das Ausstellen von Flugtickets ermöglichen soll.

Die Firma brauchte ein paar Millionen, um das System marktreif zu machen. Ein Abnehmer, so teilte Lambsdorff damals mit, stehe auch schon bereit. Die Lufthansa interessiere sich sehr

»Höher als der Mount Everest ist, kann ich nicht steigen«



Vom Südtiroler Dorflehrerssohn zum besten Bergsteiger aller Zeiten. Freimütig erzählt Reinhold Messner zum erstenmal sein Leben: das Leben eines der letzten großen Abenteurer dieser Welt. Ein anderer, ein privater Reinhold Messner gibt Auskunft über sich und seine Ideen, die den Alpinismus veränderten.

Als Bergsteiger hat Messner alles erreicht. Heute zieht es ihn in die Weite. Sein neues Buch zieht Bilanz, bevor er in der Antarktis und in den Wüsten der Welt neue Abenteuer sucht.



Reinhold Messner
Die Freiheit, aufzubrechen,
wohin ich will

Ein Bergsteigerleben

369 Seiten mit 60 Farb- und 60 Schwarz-weißfotos. Leinen DM 49,80

PIPER

für das Projekt. Matuschka versprach Hilfe. Einige Zeit später erschienen zwei Matuschka-Abgesandte bei Lambsdorff. Sie zeigten sich von dem Gallo-Projekt begeistert und sagten das nötige Geld zu. Der Betrag sei überhaupt kein Problem, Matuschka habe noch 20 Millionen Mark zu vergeben.

Doch offenbar war das Projekt den Spezialisten für Wagniskapital letztlich zu gewagt; aus dem Geschäft wurde nichts. Bei der Firma Gallo gingen stattdessen zwei der von dem Grafen gern als risikoscheu gescholtenen großen Banken ins Risiko: die Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank in München und die Berliner Bank.

Daß es bei den Risikokapital-Aktivitäten der Matuschka-Gruppe nicht zuallererst um die Förderung kleiner oder mittlerer Unternehmen, sondern mehr um die eigenen finanziellen Interessen geht, zeigt das Beispiel der Firma Technics Plasma. Im vergangenen Jahr verkaufte die Matuschka-Gruppe, die bei dem Unternehmen vor Jahren mit Geld aus einem Wagniskapitaltopf eingestiegen war, die Firma für das 13fache ihres damaligen Einsatzes an das Großunternehmen Krauss-Maffei.

Ungerührt spielt sich Graf Matuschka dennoch weiter als Vorkämpfer des deutschen Mittelstandes im Kampf gegen die Großindustrie auf. Mit der Gründung der Deutschen Mobilfunk

AG, die sich um eine Lizenz für den Aufbau eines privaten drahtlosen Telefonnetzes bewirbt, hat Matuschka jüngst sogar den „Beginn einer Mittelstandsoffensive“ ausgerufen. Es sei an der Zeit, forderte er von Bundespostminister Christian Schwarz-Schilling, „nicht immer nur die Großen zu bedienen“.

Doch ganz so mittelständisch, wie der Graf gern glauben machen möchte, sind die Mitglieder der Deutschen Mobilfunk AG nicht. Zu den insgesamt 70 Firmen, die Matuschka in einer PT Beteiligungsgesellschaft des Mittelstandes mbH vereinte, zählen auch Umsatz-Milliardäre wie Heraeus und Eckes.

Von den Gesellschaftern der PT Beteiligungsgesellschaft, die 51 Prozent der Deutschen Mobilfunk AG hält, hat Matuschka gut sieben Millionen Mark eingesammelt – mindestens 100 000 Mark

von jedem Unternehmen. Rund zwei Drittel davon gehen für die Bewerbungskosten drauf. Bleibt die Bewerbung erfolglos, sind sie für immer verloren. Der Rest, so Matuschka, soll als „Kriegskasse“ für weitere Mittelstandsoffensiven dienen.

Wie immer ist Matuschka auch beim Mobilfunk ganz vorn an der PR-Front. Vergangene Woche bot er der DDR an, auf eigenes Risiko und ohne staatliche Bürgschaften ein komplettes Mobilfunk-Netz zwischen Elbe und Oder aufzubauen. „Eine vernünftige und begrüßenswerte Idee“, applaudierte FDP-Chef Otto Graf Lambsdorff dem agilen Vorkämpfer des Mittelstands. Postex-

gische Allianzen“ mit ausländischen Riesenfirmen. Inzwischen besitzen das größte Investmenthaus der Welt (die japanische Firma Nomura), eines der größten europäischen Finanzkonglomerate (die französische Suez-Gruppe), der amerikanische Elektrogigant General Electric sowie einige andere Großunternehmen ein Viertel der Matuschka-Gruppe.

Insbesondere auf die Verbindung mit Nomura setzt der Graf große Hoffnungen. Wenn die Japaner „das lokale Risiko mit Hilfe lokaler Allianzen besser abzuheben“ wüßten, so Matuschka, dann würden „viele hundert Milliarden Mark“ nach Europa fließen und japani-



New Yorker Aktienbörse*: Reinfälle haben dem guten Ruf nicht geschadet

perten hingegen meinen, mit Mobilfunk sei der Telefonisierer in der DDR nicht beizukommen.

Wie das Spiel am Ende auch immer ausgeht – Matuschka gewinnt in jedem Fall. Erhält die Mobilfunk AG die Lizenz oder kommt sie gar mit der DDR ins Geschäft, winkt viel Geld. Kommt sie nicht zum Zuge, bleiben Matuschka zumindest der Publizitätsgewinn und eine Reihe neuer Verbindungen. „Was Matuschka da macht“, erkannte ein Konkurrent neidvoll an, „ist schlicht genial.“

Zum Genialischen des Grafen gehört wohl auch, daß er immer weiß, mit wem er sich zusammentun soll. Es muß ja nicht immer Mittelstand sein. So schloß Matuschka vor einigen Monaten „strate-

sche Unternehmen auch massiv in die deutsche Wirtschaft einsteigen.

Der Graf träumt von Beträgen, die „auf den Verkauf von rund 5000 deutschen Unternehmen hinauslaufen“. Bei diesem Geschäft will er unbedingt dabei sein. Das bringt, so Matuschka sinnlich, „die ganz große Marie“.

Auf seine derzeitigen Freunde vom Mittelstand, die von einem solchen Beutezug der Japaner hauptsächlich betroffen wären, will der Graf dabei offenbar keine Rücksicht mehr nehmen. Schließlich denkt er daran, so wollen jedenfalls Freunde wissen, eines Tages auch seine eigenen Firmenanteile an die Japaner abzugeben.

Der Graf nämlich hat recht genaue Vorstellungen über sein Schicksal: Sein Lebenstraum sei es, „zuerst reich und dann Bundespräsident“ zu werden. ◀

* Beim sogenannten Mini-Crash am 16. Oktober.