

fünf Jahren, nämlich mit 19 Prozent jährlich.

Das ist beispielsweise sehr attraktiv für einen 60jährigen: Die – steuerpflichtigen – Zinsen fließen erst dann, wenn er mit 65 in Rente geht. Zu diesem Zeitpunkt reduziert sich sein zu versteuern des Einkommen so drastisch, daß er dem Finanzamt nichts oder nur sehr wenig abgeben muß.

Vorteilhaft ist die „Kombizins-Anleihe“ im Grunde aber für jeden steuerunwilligen Anleger. Nach einigen Jahren, ehe die Verzinsung beginnt, kann der Anleger das Papier verkaufen. Dann ist die Anleihe viel wertvoller geworden, weil nun hohe Zinsen gezahlt werden. Hochverzinsliche Papiere werden beispielsweise von Lebensversicherungen, Investmentfonds oder Pensionskassen gekauft.

Der rechnerische Kurs einer 100-Mark-Kombizins-Anleihe der Berliner Landesbank liegt nach sechs Jahren bei etwa 155 Mark. Diese 55 Mark sind als Kursgewinn steuerfrei. Die Berliner Landesbank hat, wie viele andere Institute, das Strickmuster der Hamburger „Kombizins-Anleihe“ nachgeahmt.

Eigenes bietet die Bayerische Landesbank: sogenannte Vorsorge-Anleihen. Die Münchner haben sich für Steuersparer eine Schuldverschreibung mit zehnjähriger Laufzeit einfallen lassen, die aus fünf hintereinandergeschalteten Null-Kupon-Anleihen besteht.

Null-Kupon-Anleihen oder Zero Bonds wurden 1981 in den USA erfunden. Der Zero Bond wirft keine Zinsen ab; er wird vielmehr mit einem Abschlag verkauft und bei Fälligkeit zum Nennbetrag ausbezahlt. Wer beispielsweise den im Jahr 2001 fälligen Zero Bond der Commerzbank heute kauft, zahlt knapp 49 000 Mark und bekommt in neun Jahren 100 000 Mark.

Das hat aber Nachteile für den Anleger. Wenn er die 100 000 Mark kassiert, will auch das Finanzamt seinen Teil: Die Differenz zum Kaufpreis, in diesem Beispiel 51 000 Mark, betrachtet der Fiskus als Zinseinnahme – und die ist auf einen Schlag zu versteuern.

Statt rund 50 000 Mark für eine in neun Jahren fällige Null-Kupon-Anleihe im Wert von 100 000 Mark hinzulegen, kann der Steuersparer jedoch für 50 000 Mark fünf hintereinandergeschaltete Zero Bonds der Bayerischen Landesbank kaufen. In den ersten fünf Jahren bringt die Vorsorge-Anleihe der Bayern nichts, in den letzten fünf Jahren wird dann Jahr für Jahr ein Zero Bond fällig, der Kunde erhält jedesmal 18 100 Mark ausbezahlt.

So ist der Reinertrag für den Anleger höher. Die Zinseinnahmen von den fünf Zero Bonds werden über fünf Jahre gestreckt – wegen der Steuerprogression erhält das Finanzamt insgesamt erheb-

lich weniger als von einem großen Brocken, der auf einen Schlag ausbezahlt wird.

Längst haben die Anlageexperten der Kreditinstitute gemerkt, daß die Kundschaft vor allem eins will: möglichst wenig Steuern zahlen. Das verlockt natürlich die Banken dazu, den Kunden immer neue Anlagen anzubieten, an denen auch die Institute prächtig verdienen. Dabei wird bisweilen die Grenze der ehrlichen Beratung überschritten.

So verspricht eine Hamburger Commerzbank-Filiale eine phantastische und steuerfreie Geldanlage: einen Wertzuwachs von 9,6 Prozent jährlich, davon steuerfrei 8,4 Prozent. „Wie ist das möglich??“ fragt die Bank in ihrem Aushang.

Es ist gar nicht möglich. Der Kunde, der an einen 8,4prozentigen steuerfreien Wertzuwachs seines Geldes glaubt, wird in die Anlageberatung der Commerzbank gelockt. Schriftliche Unterlagen zu dem vermeintlich lukrativen Angebot gibt es nicht. Erst im Sessel vor dem Anlageberater erfährt er, was ihm verkauft werden soll: eine Lebensversicherung.

Die Mindestanlage von 20 000 Mark bringt nach zwölf Jahren 43 000 Mark. Das entspricht, wie der Anlageberater erst bei gezielter Nachfrage kleinlaut einräumt, einer Rendite von 6,6 Prozent. Wie die Bank auf einen Wertzuwachs von 9,6 oder steuerfreien 8,4 Prozent kommt, kann der Mann nicht so recht erklären.

Nur eins weiß er genau: „Was nach zwölf Jahren ausgezahlt wird, ist steuerfrei.“

Unternehmen

Das Geschäft seines Lebens

Nach dem umstrittenen Franzosen Bernard Tapie übernimmt ein finanzstarker Brite den Sportartikelkonzern Adidas.

Freimütig kam der Redner in einer Versammlung von Adidas-Beschäftigten auf den für das Unternehmen schädlichen Ruf des Eigentümers zu sprechen. „Man kann heute keinen Verbraucher oder Händler daran hindern“, klagte er, „Adidas als eine Tapie-Firma anzusehen, mit allem Schlimmen, was das mit sich bringt.“

Bernard Tapie selbst war der Redner. Ungewohnt selbstkritisch hatte der Adidas-Hauptaktionär vergangenen Monat vor Beschäftigten einer Konzernfabrik im Elsaß eingeräumt, daß er zu einer Belastung für das eigene Unternehmen geworden sei.

Seit der vergangenen Woche ist der Adidas-Konzern von dieser Last befreit. Der Franzose hat die Kontrolle über die vor zwei Jahren übernommene Sportartikel-Firma an den Engländer Stephen Rubin abgegeben.

Die Rubin-Firma Pentland, ein vor allem im Sportartikel-Geschäft engagierter Mischkonzern, übernimmt 80 Prozent der Adidas-Holding Bernard Tapie Finanz GmbH. Die übrigen Anteile dieser Firma, die 95 Prozent der Aktien von Adidas hält, hatte Rubin schon



Adidas-Verkäufer Tapie: Leere Versprechungen und große Gesten

vor knapp einem Jahr erworben. Der Brite war nicht der einzige, der starkes Interesse an Adidas zeigte. Eine internationale Investorengruppe, die der Adidas-Chef René Jäggi zusammengestellt hatte, bot ebenso mit wie der französische Textil-Unternehmer Léon Cligman.

Mit Pentland-Chef Rubin siegte der klare Favorit im Rennen um die Drei-Streifen-Firma. Neben einem Fünftel an Tapiés Adidas-Holding hatte sich der Engländer schon im August vergangenen Jahres ein Vorkaufsrecht für die übrigen Holding-Anteile gesichert (SPIEGEL 34/1991). Nach dem Verkauf von Anteilen an der US-Sportschuhfirma Reebok hatte er genügend Geld, um mit den Offerten anderer Adidas-Interessenten mühelos gleichzuziehen.

Nicht nur des Geldes wegen ist der neue Adidas-Eigner dem Vorbesitzer überlegen. Anders als der sprunghafte Franzose, der nie ein größeres Industrie- oder Handelsunternehmen selbst geführt hat, kennt sich Rubin durch sein früheres Engagement bei Reebok bestens auf den hart umkämpften Sportartikelmärkten aus.

Reebok war ein fast bankrotter Winzling, als Rubin im Jahre 1981 für nur 77 500 Dollar einen Anteil von 60 Prozent an der Firma kaufte. Doch der riskante Einsatz wurde zur „Wunder-Investition“ (*Financial Times*).

Mit einem modischbunten Angebot nutzte

das Unternehmen die Fitness-Wellen der achtziger Jahre so geschickt, daß es an Adidas vorbei zum zweitgrößten Sportschuh-Konzern der Welt hinter dem US-Rivalen Nike aufstieg. Dem britischen Hauptaktionär war der Sprint der US-Tochter schließlich selbst nicht mehr geheuer.

Schritt für Schritt verkaufte Rubin seine Reebok-Aktien. Das brachte ihm insgesamt gut 775 Millionen Dollar ein – das zehntausendfache des ursprünglichen Einsatzes.

War Reebok unter Rubin zu einem Weltkonzern avanciert, so fiel Adidas in den beiden Jahren unter Tapie weiter hinter die internationale Konkurrenz zurück. Die Herrschaft des schillernden Pariser Geschäftsmanns über das im Franken-Städtchen Herzogenaurach beheimatete Unternehmen erwies sich als unglückliches Interregnum.

Es sei das Geschäft seines Lebens, erklärte der mit erstaunlichem Überzeu-

gungstalent begabte Franzose, nachdem er im Sommer 1990 den vier Töchtern des Gründers Adi Dassler die Firma abgeschwätzt hatte. Mindestens zehn Jahre lang werde er die weltberühmte Markengesellschaft halten.

Den Vor-Eigentümerinnen hatte Tapie versprochen, daß er das 1989 tief in die roten Zahlen abgestürzte Unternehmen mit 300 Millionen Mark stärken werde. In Wahrheit hatte der Franzose überhaupt kein Geld für solch eine Kapitalzufuhr. Bereits die rund 600 Millionen Mark, die er für den Erwerb von Adidas zahlte, hatte er sich bei den Banken pumpten müssen.

In grotesker Selbstüberschätzung setzte der großmäulige Adidas-Käufer den Wert seines PR-Talents für die Firma mit



Adidas-Käufer Rubin: Den Vorstandschef ausgestochen

vielen Millionen Francs jährlich an. So viel bringe es an Werbung, wenn er, Tapie, nun für das Unternehmen trommele.

Der Werbewert war eher negativ. Tapie irritierte das Management und die Kunden von Adidas mit unvergorenen Ideen. So verkündete er eines Tages, er wolle den Bekanntheitsgrad der Marke nutzen, um in die Haute Couture hinein zu expandieren.

Aus dem spinnerten Vorschlag wurde nichts. Tapie, der in seiner Karriere stets den schnellen Deal der mühsamen Sanierungsarbeit vorgezogen hatte, verlor mehr und mehr das Interesse an seiner deutschen Firma.

Dafür widmete er sich um so intensiver einem Bereich, in dem mit leeren Versprechungen und großen Gästen mehr zu erreichen ist als in der Wirtschaft. Der Geschäftsmann Tapie, der nebenher schon seit einigen Jahren Abgeordneter in der Nationalversammlung gewesen war, wurde zum Politiker.

Nach einem grandiosen Wahlerfolg des für die Sozialisten kämpfenden Tapié bei den jüngsten Regionalwahlen holte Frankreichs Premier Pierre Bérégovoy diesen als Minister für Stadtentwicklung in sein Kabinett. Tapié beschloß, Adidas zu verkaufen und fortan nur noch politisch aktiv zu sein.

Doch nach nur sieben Wochen war der neue Minister sein Amt wieder los. Ein früherer Geschäftspartner hatte Tapié vor Gericht gebracht, weil der ihn angeblich vor einigen Jahren beim Verkauf einer gemeinsamen Firma um etliche Millionen Francs betrogen habe.

Nach dem blamablen Ausscheiden aus dem Kabinett war Tapié zunächst entschlossen, die Unternehmer-Laufbahn fortzusetzen. Bei Adidas, wo er

sich stets durch seine Beraterin Gilberte Beaux hatte vertreten lassen, wollte er selbst den Aufsichtsratsvorsitz übernehmen und höchstpersönlich an jeweils zwei Tagen in der Woche in Herzogenaurach nach dem Rechten sehen.

Die harten Tatsachen des Geschäfts konnte er schließlich jedoch nicht mehr übersehen. Tapié hatte nicht einmal genügend Geld, um die im August fällige letzte Rate für jene Kredite zu zahlen, die er beim Kauf von Adidas aufgenommen hatte.

So kam dem Franzosen die Offerte gerade recht, die ihm Adidas-Chef Jäggi und dessen Investoren-Gruppe vor zweieinhalb Wochen

machten. Der mit den Adidas-Büchern bestens vertraute Manager bot einen Preis, der um etwa 200 bis 250 Millionen Mark über dem Einstandspreis Tapiés lag und diesem nach Abzug der Zinskosten für die aufgenommenen Kredite immerhin noch einen Verkaufsgewinn von 100 bis 150 Millionen Mark in Aussicht stellte.

Um das Vorkaufsrecht Rubins auszuhebeln, lockte Jäggi zudem mit besonders rascher Zahlung. Schon Ende Juli könne Tapié das Geld kassieren.

Der versprach denn auch per Handschlag, das Angebot anzunehmen. Doch als Rubin einen etwa gleich hohen Preis wie die Jäggi-Gruppe bot, gab Tapié dem Engländer den Vorzug.

Selbst Jäggi ist darüber nicht sonderlich böse: „Für Adidas ist Pentland sicherlich eine prima Lösung.“ Auch einer der mit dem Vorstandschef verbündeten Manager tröstet sich: „Hauptsache, der Tapié ist weg.“