



Escom-Gründer Schmitt: Millionen für Multimedia

Unternehmer

Gnadenlos verkalkuliert

Jahrelang wurde Escom-Chef Manfred Schmitt als Wunderkind gefeiert. Jetzt droht seinem Unternehmen der Absturz.

Für den Erzrivalen Manfred Schmitt hat Vobis-Chef Theo Lieven nur noch Spott übrig: „Es gibt nur einen, der Escom jetzt noch retten könnte – und das sind wir.“

Ein konkretes Kaufangebot des Aachener Computer-Discounters wird Schmitt jedoch kaum erhalten. „Erst einmal warten wir in Ruhe ab, was da noch alles passiert“, sagt Lieven. Schon die Andeutung einer Übernahme reicht aus, weitere Verwirrung zu stiften.

In dem seit Jahren erbittert geführten Kampf der beiden größten deutschen Computer-Discounters arbeitet die Zeit gegen Escom. Seit Schmitt in der vergangenen Woche bekanntgab, daß Escom 1995 rund 125 Millionen Mark Verlust gemacht und das Umsatzziel um gut 800 000 Mark verfehlt hat, rechnet die Branche mit einem weiteren Abstieg.

Rund 100 Millionen Mark wollen die Banken und Aktionäre jetzt zuschießen, aber das wird wohl nur reichen, um die größten Löcher zu stopfen. Schon in drei bis vier Monaten stehe das Unternehmen, so die Sicht der Konkurrenten, wieder mit dem Rücken an der Wand.

Der Absturz kam für viele überraschend: Jahrelang hatte Escom-Gründer Schmitt es verstanden, sich als Wunderkind der deutschen Computer-Branche zu verkaufen. Er wurde als „König Hardware“ (*Bunte*) gefeiert, dem es gelinge, „schlagkräftige Multimedia-Allianzen“ (*Focus*) zu schmieden.

Tatsächlich überraschte Schmitt die Computer-Gemeinde ein ums andere Mal mit spektakulären Wachstumszahlen und Zukäufen. Seine steile Karriere begann in Darmstadt. Dort gründete er ein Musikgeschäft, in dem er von 1988 an Computer zusammenbastelte und „in Massen“ (Schmitt) verkaufte. Das kleine Unternehmen baute er in den Folgejahren zu einem der größten Computer-Händler Europas aus – schnell, schneller, zu schnell, wie sich heute zeigt.

1993 übernahm Schmitt die marode Hako AG und wandelte Escom in ein börsennotiertes Aktienunternehmen um. Soweit verlief alles nach Plan. Der Escom-Umsatz stieg schon bald auf über zwei Milliarden Mark.

Doch der Unternehmer wollte mehr als eine Vobis-Kopie, die Computer zu Discount-Preisen verkauft. „Mit den Bertelsmännern der Welt“ im Milliardengeschäft Multimedia mitzumischen, das war sein Ziel.

Die Zeit der großen Sprüche ist vorbei, seit vergangener Woche wirkt Schmitt kleinlaut: „Ich bin froh, wenn die Banken mitspielen“, sagt der einstige Angreifer. Nur so ist der Zusammenbruch zu verhindern.

„Wir haben uns im vergangenen Jahr gnadenlos verkalkuliert“, räumt der Sonnyboy der deutschen Computer-Branche ein. Konkurrenten wie Vobis und Compaq reden von „dilettantischen Anfängerfehlern“.

So kaufte Schmitt im April vergangenen Jahres für einen Preis von rund zehn Millionen US-Dollar Lizenzen des bankrotten Computer-Bauers Commodore. „Ein Trinkgeld“, jubelte der Escom-Chef damals. Mit den fossilen Homecomputern sollte die Basis für einen preiswerten Einstieg in das Multimedia-Geschäft gelegt werden.

Doch die Folgekosten waren höher als erwartet. Zudem wurde Commodore auch unter dem neuen Eigentümer das Verlierer-Image nicht los.

Gewinne interessierten Schmitt nur am Rande, er verfolgte ehrgeizigere Ziele: „In dieser Branche muß man ein Kleinbetrieb bleiben oder eine große Nummer werden, sonst hat man keine Chance.“

Konsequent ging Schmitt auf Expansionskurs: In England wurden rund 200 neue Geschäfte aufgebaut, beim Versandhaus Quelle, das Ende 1994 mit 25 Prozent bei Escom einstieg, 175 neue Technik Shops eingerichtet.

Dann kaufte sich Schmitt, der 48,5 Prozent der Anteile von Escom hält, auch noch die angeschlagene Telefonfirma Hagenuk, „rein privat“. „Wir wollten einen Quantensprung Richtung Multimedia machen“, erklärt er seinen Kaufrausch heute.

Von Schmitts Multimedia-Vision ist in den Escom-Shops nicht viel zu sehen. Und auf der als Sensation gefeierten Plastik-Cyber-Space-Brille der Computer-Discounter im Weihnachtsgeschäft sitzen. Tausende von Computern, die in Erwartung eines „Bombengeschäfts“ (Schmitt) gefertigt wurden, warten ebenfalls auf Käufer.

„Ein Jahr des Sparens“, verspricht Schmitt nun Banken und Aktionären. Das Multimedia-Unternehmen Escom habe immer noch eine gute Chance.

Das endgültige Aus könnte schneller kommen als erwartet. An eine Beteiligung der RWE-Telefon-Tochter Telliance – ein entscheidender Meilenstein in der Planung Schmitts – will in der Branche kaum noch jemand glauben. Bereits im September hatte der RWE-Vorstand seine Zustimmung zu einem Einstieg mit 12,5 Prozent bei Escom gegeben.

Die Partner wollten eine gemeinsame Vertriebschiene gegen die Telekom aufbauen. Schmitt sollte 50 schlechtgehende Autotelefon-Läden (Ass Carfi) von RWE übernehmen, Telliance im Gegenzug bei Escom einsteigen.

Schmitt hat seinen Part erfüllt, doch RWE ist bis heute nicht zu einer Unterschrift bereit. Offiziell heißt es beim Energieriesen, man sei an einer „Vertriebskooperation weiterhin interessiert“.

Doch Telliance-Finanzvorstand Dietrich Schmidt ist da schon weiter: „Falls der Vertrag nicht zustande kommt, sind wir bereit, die Läden zurückzunehmen.“ □