

MENSCHEN & WIRTSCHAFT

Wedgwood-Porzellan und Plauener Seidenwäsche

Delia Fischer und Stefan Smalla bieten im Shopping-Club Westwing ausgefallene Wohnaccessoires an

Die Delia ist unser Karl Lagerfeld. Wir reden ihr nicht rein, was auf den Online-Seiten präsentiert wird“, sagt Stefan Smalla. Sie verdient Geld mit ihrem guten Geschmack, er vermarktet ihn. Delia Fischer liebt schöne Wohnaccessoires, von der Bauernsilberschale bis zum stilvollen Stuhl. Stefan Smalla kalkuliert das Ganze durch, kümmert sich um Bestellung und Logistik und sorgt dafür, dass diese Dinge über das Internet gewinnbringend verkauft werden. Die beiden jungen Unternehmer gehören zu den fünf Gründern von „Westwing“, einem Shopping-Club für Wohnaccessoires.

Auch wenn fünf den Club gegründet haben, lässt sich das Erfolgsmodell durchaus gut an Frontfrau Fischer und dem kühlen Rechner Smalla schildern. Die beiden sitzen in einem Büroraum einer weitläufigen Etage im Münchener Osten. Das Betongebäude wenige Gehminuten vom Ostbahnhof entfernt wirkt zweckmäßig, aber das muntere Gewusel in den Großraumbüros zeigt, dass es hier zwar um die Abwicklung von Bestellungen, aber auch um neue Ideen für einen Einrichtungsstil geht und das, was gerne als kreatives Wohnen beschrieben wird.

Im Besprechungsraum stehen lindgrün und lila bezogene Sessel, dazu ein Tisch mit geprägtem Reptilhaut-Nachdruck. Aufgeräumt berichtet Delia Fischer über ihr Geschäftsmodell. Die junge Frau aus Nördlingen hat Modejournalismus und Medienkommunikation in München studiert und als Lifestyle-Redakteurin bei den Zeitschriften „Elle“ und „Elle Décoration“ gearbeitet. Sie konzipierte sogenannte Interiorseiten im kühlen Look von Miami oder orientalischem Prunk von Marrakesch. Dort recherchierte sie „tolle Marken und Insiderlabels“, keine leichte Suche, denn viele exklusive Wohnaccessoires waren online nicht zu bekommen. Schade – aber auch eine Geschäftsidee.

Nun kamen die anderen vier ins Spiel. Denn Delia Fischer war Journalistin, keine Geschäftsfrau. „Ich hatte keine Ahnung von IT, von Produktmanagement und davon, wie man eine Firma führt.“ Das Wissen brachten die anderen mit ein. Zum Beispiel Stefan Smalla, einer der beiden Geschäftsführer. Der eloquenten Dresdener hat Betriebswirtschaft studiert und schon mit 19 Jahren ein kleines Handelsunternehmen aufgezogen: Donnerstags und samstags verkaufte er in seinem Jugendzimmer Trading-Cards für Basketball, die er aus den Vereinigten Staaten importierte und die viele Fans in Sachsen hatten. „Ich machte 1000 Mark Umsatz im Monat im Huckleberry-Finn-Style.“



Delia Fischer und Stefan Smalla

Foto Andreas Müller

Irgendwann wurde das einem Ladenbesitzer für Sportartikel zu bunt, er schaltete die junge Konkurrenz aus, indem er Smalla 2000 Mark anbot, damit er aufgehört. „Das fand ich cool. Das war mein erster Ausstieg aus einem Geschäft“, lacht Smalla. Mit 22 Jahren ging er zu einem Preisvergleichsdienst nach New York und lernte das Internetbusiness kennen. Das faszinierte ihn so sehr, dass er nach Berlin zu einem Meinungsbewertungsportal wechselte, wo er Tim Schäfer kennenlernte, der wiederum heute Marketingexperte bei Westwing ist.

2003 gründete Smalla ein Social Network, gab das aber schnell wieder auf. „Das hatten wir schlecht exekutiert.“ Das Scheitern verschaffte ihm immerhin einen Realismusschub. Sieben Jahre ging er dann als Unternehmensberater zu Bain & Company. „Mir war aber immer klar, dass ich irgendwann ein eigenes Unternehmen haben wollte, das meiner Leidenschaft für E-Commerce und Handel entsprach“, sagt der 35 Jahre alte Smalla.

Da kam Delia Fischer mit ihrer Geschäftsidee gerade recht. Ebenso wie Smalla wollte die 28 Jahre alte Fischer ihren Berufsraum nicht nur nachhängen, sondern sie umsetzen. Inzwischen arbeiten auch Mutter Johanna als stilbewusste Einkäuferin und Schwester Jana mit im Unternehmen. Wie in ihrer Zeit als Journalistin hält Delia Fischer Ausschau nach Marken, die man in Deutschland online nur schwer oder gar nicht bekommen kann, vom Wedgwood-Porzellan bis zur handgenähten Seidenbettwäsche einer Manufaktur im sächsischen Plauen.

Inzwischen hat Westwing mit weit mehr als 1000 Herstellern zusammengearbeitet, es gibt Duftkerzen für 16 Euro, aber auch Silberbestecke für 3000 Euro, die Produkte sind stark reduziert, dafür aber nur drei bis fünf Tage online. 30 bis 40 Marken werden in einer Woche angeboten. Die Artikel werden in hübschen Wohnwelten ins Bild gerückt, es gibt viele Fotos und wenig Kaufbefehle. Im Fotostudio werden Bettwäsche und Bodenvase ausgeleuchtet, mitunter modelliert hier auch Terrier Lotte. Newsletter, Online-Magazin und jede Woche wechselnde Angebote sollen die 700 000 Clubmitglieder zu Impulskäufen animieren. Zum Beispiel beim Thementag „Feiertage auf dem Landsitz“. „Wer hat schon einen Landsitz?“, fragt Delia Fischer. „Aber mit Geschirr im Countrystyle kann man sich da reinräumen.“

Ihrem Geschmack vertraut das Team. Stichwort Karl Lagerfeld. „Dem redet

auch keiner rein, wie er seine Modenschau aufzieht. Delia wählt die Dinge aus, der Einkauf kauft ein auf ihre Entscheidung. Es interessiert keinen Menschen, was ich über Produkte denke. 90 Prozent unserer Clubmitglieder sind Frauen. Die meisten Männer haben im deutschen Haushalt nichts zu sagen“, sagt Smalla und grinst. Erst nachdem die Kunden bestellt haben, ordert Westwing bei den Herstellern. „Wir können uns nicht 500 Sofas instellen und nur 300 werden verkauft.“

Das Konzept überzeugte Investoren. Anfangs rekrutierte Smalla diese über Business Angels aus seinem Netzwerk, später kamen unter anderem Holtzbrinck Ventures und Rocket Internet dazu. Inzwischen arbeiten hier etliche Hunderte Leute, „die Zahl geben wir nicht raus“, sagt Smalla. Das Unternehmen ist in zwölf Ländern vertreten und hat 82 Millionen Dollar Kapital aufgenommen. In jedem Land gibt es ein eigenes Management, die Produkte werden lokal abgestimmt. Während russische Kunden Opulenz lieben, gerne auch vergoldet, haben Spanier und Brasilianer andere Vorlieben. Welchen Fehler machen die meisten beim Einrichten? „Sie achten zu wenig auf Accessoires, haben zwar eine tolle schwarze Couch, aber mit einer abgeschabbelten Decke“, sagt Delia Fischer.

URSULA KALS

URSULA KALS

URSULA KALS

Eric Schmidt macht mit Google Kasse

Eric Schmidt, der frühere Vorstandsvorsitzende und bis heute amtierende Chef des Verwaltungsrats des Internetkonzerns Google, will den noch von ihm gehaltenen Anteil am Unternehmen drastisch reduzieren und Aktien mit einem Wert von mehreren Milliarden Dollar verkaufen. Google teilte der Börsenaufsicht SEC mit, Schmidt wolle sich im Laufe des Jahres von 3,2 Millionen seiner 7,6 Millionen Aktien trennen. Schmidt hat keinen schlechten Zeitpunkt gewählt, denn der Aktienkurs von Google hat am Freitag ein Allzeithoch von 785 Dollar erreicht. Gemessen an diesem Kurs hat das jetzt zur Disposition gestellte Aktienpaket einen Wert von 2,5 Milliarden Dollar. Schmidt wolle sein Vermögen diversifizieren und liquider machen, hieß es zur Begründung in der Mitteilung. Schon nach seinem Rückzug vom Posten des Vorstandsvorsitzenden vor knapp zwei Jahren hatte Schmidt angefangen, in größerem Stil Aktien zu verkaufen, aber nicht annähernd in dem Umfang wie jetzt verkündet. Vor einem Jahr hatte Schmidt zum Beispiel noch 9,1 Millionen Aktien.

Allgemein war der Rückzug vom Vorstandsvorsitz aus finanzieller Sicht für Schmidt kein Abstieg. So bekam er zum Abschied von diesem Posten einen Bonus von Aktien und Aktienoptionen im Wert von 100 Millionen Dollar. Außerdem bezieht der 57 Jahre alte Schmidt in seiner jetzigen Funktion als Executive Chairman ein Jahresgehalt von 1,25 Millionen Dollar. Als Vorstandschef wurde ihm zuvor ein symbolisches Grundgehalt von einem Dollar gezahlt.

Schmidt hat den Vorstandsvorsitz an Larry Page abgegeben, der Google zusammen mit Sergey Brin gegründet hat. Nach dem Führungswechsel wurde in

der Branche gemutmaßt, Schmidt könnte sich bald ganz aus dem Unternehmen zurückziehen. Dies hat sich bisher nicht bewährt, und Schmidt spielte zum Beispiel eine sehr aktive Rolle in den Auseinandersetzungen mit Kartellbehörden in Amerika und Europa. Der Verkauf eines riesigen Aktienpaketes dürfte nun aber den Spekulationen über einen Abschied Schmidts neue Nahrung geben, zumal Google auch das Kartellverfahren in Amerika gerade weitgehend unbeschadet hinter sich gebracht hat. Google selbst ließ lediglich verlauten, Schmidt bekenne sich weiter völlig zum Unternehmen.

Nach dem nun geplanten Verkauf würden Schmidt noch immer 4,4 Millionen Google-Aktien verbleiben, die derzeit einen Wert von 3,5 Milliarden Dollar haben. Das würde einem Anteil von 1,3 Prozent am Unternehmen entsprechen und 5,0 Prozent an den Stimmrechten. Schmidt verfügt neben A-Aktien, die mit jeweils einem Stimmrecht verbunden sind, auch über viele B-Aktien mit zehn Stimmrechten. Die mit Abstand größten Aktienpakete liegen weiter bei den beiden Gründern. Larry Page hatte zuletzt 25,2 Millionen Aktien, Sergey Brin 24,7 Millionen. Diese Pakete haben jeweils einen Wert von fast 20 Milliarden Dollar. Auch die Gründer haben einige Aktien verkauft: Sie kündigten vor einigen Jahren einen Plan an, wonach sie sich bis 2015 von fünf Millionen Aktien trennen wollen. lid.



Eric Schmidt

Vivantes-Chef wirft in Berlin hin

Nur gut ein Jahr nach seiner Vertragsverlängerung bis 2017 hat der Vorsitzende der Geschäftsführung des landeseigenen Berliner Krankenhauskonzerns Vivantes, Joachim Bovelet, seinen Rücktritt angekündigt. Eine Sprecherin des 57 Jahre alten Managers, der 2007 die Geschäftsführung übernommen hatte, sprach von persönlichen Gründen. Andere Quellen kolportierten wachsende Differenzen des zuweilen hemdsärmelig auftretenden Bovelet mit dem parteilosen Berliner Finanzsenator Ulrich Nußbaum. Der Jurist Bovelet hat eine lange Krankenhauskarriere hinter sich. Er arbeitete für kirchliche Einrichtungen und als Geschäftsführer der pri-

vates Krankenhausgruppe Paracelsus. Vivantes war 2001 als Gegengewicht zum Universitätskrankenhaus Charité gegründet worden. Zum Konzern gehören neun Krankenhäuser, zwölf Pflegeheime, zwei Seniorenwohnhäuser, medizinische Versorgungszentren, eine ambulante Krankenpflege sowie mehrere Tochtergesellschaften. Ein Drittel aller Patienten in Berlin wird laut Vivantes in den mehr als 100 zugehörigen Kliniken und Instituten behandelt. Im schwierigen Krankenhausgeschäft hatte Vivantes mit beinahe 14 000 Beschäftigten im vorvergangenen Jahr 865 Millionen Euro umgesetzt und 5 Millionen Euro Gewinn erwirtschaftet. am.

Adam Somlai-Fischer will Microsoft schlagen

Wer Prezi besucht, glaubt in ein Freizeitzentrum zu kommen. Viele Pflanzen säumen die Büros am Karoly körut, dem sogenannten kleinen Ring, in Budapest. Bunte ergonomische Stühle stehen vor den Schreibpulten. Gitarren wollen bespielt werden. Ein mit grünem Kunstrasen ausgelegter Raum bietet Schlafgelegenheiten für die Mitarbeiter, die aus zwanzig Nationen stammen. Die jungen Angestellten kommen und gehen, wann sie wollen. In der Küche kocht ein Spezialist für das Personal gesundes Essen.

Das ist das Reich von Adam Somlai-Fischer. Er hat vor vier Jahren die Software-schmiede Prezi zusammen mit dem ungarischen Computerwissenschaftler Peter Halassy und dem schwedisch-ungarischen Unternehmer Peter Arvai gegründet. Somlai-Fischer ist eigentlich ausgebildeter Architekt. Er hat in Ungarn und in Schweden studiert. Doch war der 36 Jahre alte Unternehmer mehr an Computern als an der Errichtung von Gebäuden interessiert, wie er heute erzählt. Zunächst hat er sich nach seinem Studium als Multimedia-Künstler betätigt. So kam es zur Entwicklung eines Programms für Computer-Präsentationen. Der ungarische Name für Präsentation hat dem Unternehmen in seiner Kurzform den Namen gegeben.

Mittlerweile nutzen 17 Millionen Kunden Prezi. Jeden Monat kommen eine Million Anwender dazu. Das führt dazu, dass Prezi 120 Mitarbeiter in Budapest und Los Angeles beschäftigt. Amerika ist für Prezi der Markt schlechthin, da dort bereits im Kindergarten Präsentationen auf dem Computer gang und gäbe sind. Weil es Teil ihrer Kultur ist, müssen die Amerikaner viel häufiger Präsentationen machen als in Europa. Aber auch Asien ist ein wichtiger Markt für die Ungarn. Dort haben vor kurzem beispielsweise die Präsidentschaftskandidaten in Südkorea im Fernsehen ihre Pläne mit Prezi gezeigt.

Jede Sekunde gibt es ein neues Prezi irgendwo auf der Welt. Hilfreich für das Unternehmen ist, dass viele Schulen die Software nutzen, weil sie einfach anzuwenden ist. Dann kämen Eltern und fänden das besser als „das, was wir haben“, freut sich Somlai-Fischer. Vor zwei Jahren haben sich der Wagniskapitalfinanzierer Sunstone Capital und die Denkfabrik Ted Conferences bei Prezi engagiert. Im vergangenen Jahr schließlich hat der amerikanische Wagniskapitalgeber Accel Ven-



Adam Somlai-Fischer

Foto Archiv

Minenoligarch in Spendierlaune

Eigentlich hatte man von Patrice Motsepe die Bekanntgabe einer neuen Milliardentransaktion erwartet. Den Kauf eines Medienkonzerns vielleicht oder die Übernahme weiterer Bergwerke. Was der 51 Jahre alte Geschäftsmann und erste schwarze Dollar-Milliardär Südafrikas dann bekanntgab, überraschte alle. Motsepe will künftig die Hälfte sämtlicher Einnahmen aus seinem Minen-Imperium für gute Zwecke spenden. „Menschen in meiner Position haben eine große Verantwortung gegenüber anderen Südafrikanern, die weniger gut gestellt sind“, erklärte er lächelnd an der Seite seiner eleganten Gattin. „Ich möchte einen bescheidenen Beitrag dazu leisten, ihr Leben zu verbessern.“ Über die genaue Höhe der Spenden schwieg er sich aus, es dürfte sich jedoch um höhere Millionen-Dollar-Beträge handeln.

Motsepe schließt sich als erster Nicht-Amerikaner der von Bill Gates und Warren Buffett gestarteten Spenden-Initiative „Giving Pledge“ an. Unter Milliardären in den Vereinigten Staaten mag philanthropisches Engagement zum guten Ton gehören. In Südafrika jedoch sind derartige Spendenversprechen so rar, dass es in dem Land tagelang kaum ein anderes Thema als den „Bill-Gates-Moment“ von Motsepe gab. Noch dazu ereignete sich dieser Moment in einer Zeit, in der viele die Oberschicht weniger mit guten Taten als mit skrupelloser Selbstbereicherung in Verbindung bringen. Staatspräsident Jacob Zuma beispielsweise scheint sich wenig um das Wohl der Armen zu kümmern. Stattdessen lässt er gerade für mehr als 20 Millionen Euro seine neue Privatsiedlung absichern, mit Bunker, Hubschrauberlandeplatz und ganzen Trupps von Sicherheitsleuten. Da erscheint ein Motsepe mit seinen weichen Gesichtszügen schon fast wie ein Heiliger. Selbst die Oppositionspartei war voll des Lobes.

Der Sohn eines Ladenbesitzers im Johannesburg Township Soweto hat seit dem Ende der Rassentrennung immensen Reichtum angehäuft. Das Forbes-Magazin schätzt sein Vermögen auf 2,65 Milliarden Dollar. Damit ist er der reichste Mann des Landes, reicher als die im Gold- und Diamantenrausch zu Geld gekommene Oppenheimer-Dynastie. Die Marktkapitalisierung des von ihm gegründeten börsennotierten Bergbaukonzerns African Rainbow Minerals beträgt umgerechnet 3,6 Milliarden Euro. Im Gegensatz zu anderen Oligarchen hat er den Aufstieg aus eigener Kraft geschafft, wo-

bei gute politische Beziehungen sicher nicht hinderlich waren. Als Nelson Mandela 1994 sein Amt als Staatspräsident antrat, wurde der Jurist gerade zum ersten schwarzen Partner in der angesehenen Anwaltskanzlei Bowman Gilfillan ernannt. Als Bergbau-Spezialist verfolgte er dort die Transaktionen in der Branche aus nächster Nähe. Mit diesem Wissen überzeugte er den Goldförderer Anglo Gold, ihm kleinere verlustbringende Minen zu einem günstigen Preis zu überlassen. Viele hielten ihn damals für verrückt. Er selbst sagte nur: „Ich weiß, was ich tue.“ Geschickt handelte er mit der Gewerkschaft niedrigere Löhne aus, wenn er im Gegenzug Tausende Arbeitsplätze retten und die Arbeiter später am Erfolg beteiligen würde. Bald kamen weitere Bergwerke hinzu. Die neu gegründete African Rainbow Minerals stieg zudem mit 20 Prozent bei Harmony, dem drittgrößten Goldproduzenten Südafrikas, ein. Heute fördert der Konzern eine Vielzahl von Bodenschätzen wie Gold, Platin, Eisen, Kohle, Kupfer und treibt Minen auch außerhalb Südafrikas. Wie der russische Oligarch Roman Abramowitsch kaufte sich Motsepe einen Erstliga-Fußballklub, bezeichnet dies selbst als Hobby. Sein Verein Mamelodi Sundowns wird zwar gerne mit Chelsea verglichen, rangiert zum Kummer seines Besitzers aber in Südafrikas Liga ganz hinten.

Der Minenmagnat betont zwar immer wieder, niemals staatliche Aufträge bekommen oder direkt von der Politik der Schwarzenförderung in Südafrika profitiert zu haben. Trotzdem hält er enge Beziehungen zur Regierungspartei Afrikanischer Nationalkongress (ANC), ist jedes Jahr ihr größter Spender, sitzt bei Galaveranstaltungen neben dem Staatspräsidenten. Seine ältere Schwester ist noch dazu mit dem Justizminister verheiratet. Eine andere Schwester ist die Ehefrau eines weiteren wohlhabenden Südafrikaners, des früheren Widerstandskämpfers Cyril Ramaphosa, der vor kurzem zum stellvertretenden Parteichef gewählt wurde. Nun ist die Hoffnung in Südafrika groß, dass sich auch andere von Motsepes Spendierlaune anstecken lassen.

Patrice Motsepe

Foto AP

CLAUDIA BRÖLL

Burckhard Bergmann 70

Mehr als ein viertel Jahrhundert hat Burckhard Bergmann gewaltige Erdgasmenen für Deutschland eingekauft, vor allem in Russland, Norwegen und den Niederlanden. Zunächst als Leiter Erdgasbeschaffung, seit 1980 als Vorstand beim Essener Erdgasändler Ruhrgas, hat der promovierte Diplom-Ingenieur entscheidend dazu beigetragen, dass Deutschland mit einem dichten Fernleitungsnetz ausgestattet und zur Erdgasdrehscheibe in Westeuropa wurde. Seine Verträge, die zum Teil noch zwanzig Jahre laufen, waren lange ein festes Fundament für stetig große Gewinne der Ruhrgas, die in den neunziger Jahren mit mehr als 70 Prozent Marktanteil wie ein Monopolist agieren konnten.

Der aus Sendenhorst bei Beckum stammende Westfale, der 2001 der letzte Vorstandsvorsitzende der unabhängigen Ruhrgas wurde, hat nicht nur als anerkannter Fachmann, sondern auch mit Eloquenz und Humor viele Freunde unter den Lieferanten gewonnen. Nicht umsonst war er der erste Ausländer im Aufsichtsrat der russischen Gasprom. Bergmann erkannte früh, dass eine konzernunabhängige Ruhrgas im zunehmenden Wettbewerb Probleme bekommen wird. Deshalb unterstützte er 2002 die nur durch eine Ministererlaubnis ermöglichte Übernahme durch Eon.

Dass nach seiner Pensionierung im Jahr 2008 das inzwischen in Amerika in großen Mengen geförderte Schiefergas die Erdgasmärkte rund um den Globus so schnell verändern würde, konnte auch Bergmann nicht voraussagen. Dadurch wurden die langfristigen Lieferverträge mit Ölpreisbindung zu einer erheblichen Ertragsbelastung für Eon. Während Bergmanns Nachfolger noch mit der Gasprom um die Abschaffung der Ölpreisbindung ringen, ist die Ruhrgas im Eon-Konzern filetiert und in diesem Jahr als Tochtergesellschaft aufgelöst worden. Erdgas lässt Bergmann, der an diesem Montag 70 Jahre alt wird, auch im Ruhestand nicht los. Seit 2008 ist er im Aufsichtsrat des aufstrebenden und auch nach Westeuropa drängenden russischen Gasproduzenten Novatek tätig. Bei der RAG-Stiftung ist er im vergangenen Jahr in das Kuratorium aufgenommen worden. St.