

Personalien

Schmuddiger Teppichboden

Während gerade wieder eine teure Rettungsaktion für die WestLB läuft, wird die vorangegangene Krise vor dem Düsseldorf Landgericht aufgearbeitet. Als Zeuge gegen den wegen Untreue angeklagten früheren WestLB-Chef Jürgen Sengera sagte am Montag Rolf Gerlach aus, der bis Ende Dezember den WestLB-Aufsichtsrat geleitet hatte. Der Chefkontrolleur stellte der Bank ein verheerendes Zeugnis im Fall des britischen Fernsehverleihers Boxclever aus, der zu einer bedrohlichen Lage der Landesbank geführt hatte. Gerlach warf nach eigener Erinnerung den Verantwortlichen damals fehlende Bodenständigkeit und einen „unaufgeklärten“ Glauben an Modellrechnungen vor. Hätte einer der vielen Experten je einen Fuß in eine Boxclever-Filiale gesetzt, wäre das riskante Geschäft vielleicht abgesetzt worden, sagte Gerlach: „Schlechte Geschäftslage, verstaubte Fernseher, schmuddiger Teppichboden!“ Zudem habe niemand ernsthaft die Auflagen der Kredite geprüft. Außerdem hätte bereits vor einer Kreditzusage geprüft werden müssen, ob die beabsichtigte Weitergabe der Forderungen am Markt realisierbar sei. Diese organisatorischen Mängel hätten schließlich zur Ablösung von Sengera geführt. Den Schaden durch den geplatzen Boxclever-Kredit gab Gerlach mit knapp 500 Millionen Euro an. Dass Sengera den Kreditausschuss des Aufsichtsrats falsch über das Geschäft unterrichtet habe, hätte der Bankchef ihm gegenüber mit einem Fehler seiner Mitarbeiter begründet. Diese hätten ihm eine falsche Vorlage mit in die Sitzung gegeben. Der Angeklagte hat die Vorwürfe zurückgewiesen. dpa/dom



Rolf Gerlach Foto: dpa

Führungswechsel, der sechste Der Chef von Deutschlands größter Werbeagentur BBDO ist seinen Job los: Klaus Peter Schulz, 48, muss mit sofortiger Wirkung gehen. BBDO habe unter seiner Führung nicht genug Rendite erwirtschaftet, heißt es in Branchenkreisen. Die Agentur gehört zur börsennotierten Omnicom-Gruppe mit Sitz in New York. Schulz' Nachfolger ist ein alter Bekannter: Anton Hildmann, 65, war bereits von 1990 bis 1999 Chef von BBDO Deutschland. Seither wechselte die Führung der als „unregierbar“ geltenden Agentur insgesamt fünfmal. Als Mitgrund für die Schwierigkeiten gilt die komplizierte Struktur der BBDO-Gruppe – sie wurde maßgeblich von Hildmann entwickelt. Der neue alte BBDO-Chef arbeitete zuletzt als Berater des Chefs der Werbeagentur DDB, Tonio Kröger, und widmete seine Freizeit der Pferdezucht. as

MAN holt Scania-Mann

Die Dieselsparte von MAN bekommt einen neuen Finanzchef: Der 46-jährige Jan Gurander übernimmt nach Angaben vom Montag zum 18. Februar den Posten von Tage Reinert, dessen Vertrag zum September ausläuft. Über die Gründe für den früheren Wechsel wollte MAN Diesel keine Angaben machen. Gurander arbeitet seit Januar 2007 als Berater für verschiedene schwedische Unternehmen. Zuvor war er Finanzvorstand beim Lastwagenbauer Scania, mit dem MAN seit mehr als einem Jahr erfolglos eine Allianz anstrebt. Reuters

Reitzle im Gespräch

Der Chef des Münchener Linde-Konzerns, Wolfgang Reitzle, hat nach Informationen der Agentur Reuters aus Branchenkreisen Chancen auf den Chefposten im Aufsichtsrat der Telekom. „Das ist sehr wahrscheinlich“, sagte eine mit dem Vorgang vertraute Person. Reuters

Buenos Aires/Zürich – Venezuelas Präsident

Hinter dem neuen Streit steht der alte Zwist um die reichen Ölvorkommen im Gebiet des Flusses Orinoco. Im vergangenen Jahr hatte Chavez im Rahmen der Verstaatlichung auch dort die Regeln für

Ärger auf dem Flohmarkt

Werner Wittmann lebt davon, Gebrauchtes im Internet-Auktionshaus Ebay zu verkaufen, und fürchtet die neuen Handelsregeln

Von Thorsten Riedl

In seinem Laden im Münchner Norden sitzt Werner Wittmann zwischen gebrauchten HiFi-Geräten, Heiligenbildern, alten Klamotten und neuen Mobiltelefonen. Jedem Flohmarkt würde zur Ehre gereichen, was der 33-Jährige da in Holzregalen bis unter die Decke gestapelt hat. Doch Wittmanns Flohmarktstand ist rein virtuell und steht bei Ebay. Für seine Kunden versteigert er im Internet alles, was die nicht mehr brauchen. Wer ihn besucht, nimmt nichts mit, sondern liefert Funde vom Speicher oder Überflüssiges aus dem Keller. Wittmann ist einer von mehr als 10 000 im Ebay-Jargon als „Powerseller“ bezeichneten Verkäufern, die regelmäßig eine große Auswahl an Produkten auf die Internetplattform des Auktionshauses stellen. Im Gegensatz zu vielen seiner Kollegen handelt er nicht mit Dingen, die er selbst einkauft, sondern verkauft nur im Auftrag. „Meine Kunden sind die, die keine Lust oder keine Zeit haben, selbst Auktionen einzustellen, oder solche, denen die technische Ausrüstung fehlt, dazu kommen größere Posten von Firmen“, sagt Wittmann. Der Erlös aus der Auktion steht dem Kunden zu. Wittmann kassiert eine Provision von 20 bis 30 Prozent des erfolgreichen Gebotes zuzüglich einer Pauschale von maximal 25 Euro. In diesem Jahr will er mit dem Handel einen mittleren sechsstelligen Euro-Betrag umsetzen, auf dessen Basis er dann Provision berechnet. Das mittelfristige Ziel lautet eine Million Euro. „Solange das Geschäft nicht die Größe hat, die ich mir vorgenommen habe, wird Gas gegeben – und danach auch noch“, sagt Wittmann.

„Was acht Wochen liegt“

Den Kunden im Top-Shop-Muenchen, so der Name von Wittmanns Geschäft, erwartet ein gebürtiger Starnberger mit gepflegtem Dreitagebart und halblangen zurückgekämmten Haaren, der in dem Viertel aufgewachsen ist, in dem er sich ein Ladengeschäft gesucht hat. Ins Berufsleben startete er 1991 bei Siemens mit einer bodenständigen Lehre zum Industriemechaniker. Zehn Jahre später wurde der Betrieb nach Tschechien verlagert. Wittmann bildete sich weiter zum Maschinenbautechniker und arbeitete kurz bei BMW. In dieser Zeit bekam er von einem Freund den Tipp, Gebrauchtwaren bei Ebay einzustellen. „Alles, was ich zu Hause länger als acht Wochen nicht mehr angeschaut hatte, landete bei Ebay“, sagt er. „Was ich heute noch habe, passt in einen Schrank – und das ist gut so.“ Auch für Nachbarn versteigerte er bald Unnötiges im Netz. Ein Fernbeitrag brachte die Gewissheit: Mit dem Handel bei Ebay lässt sich der Lebensunterhalt bestreiten.

Tipps vom Profi

Aus dem Auktionsgeschäft bei Ebay lässt sich eine Wissenschaft machen: Text, Bild und Laufzeit beeinflussen das Bietverhalten und damit das Gebot. Werner Wittmann, von Beruf Ebay-Händler, verrät ein paar Tricks. „Artikel, die bei einem Startpreis von einem Euro beginnen, werden so gut wie immer verkauft“, sagt er. Damit auch der Preis stimmt, kommt es auf Text und Bild an. „Wichtig ist, dass man im Auktions-Text die Wahrheit sagt“, erklärt Wittmann. Dazu solle der Verkäufer mehrere Fotos des Verkaufsgegenstandes stellen. „Mit guten Bildern lässt sich einiges an Schreibarbeit sparen.“ Die Beantwortung von Fragen während der Auktion und der rasche Versand der Ware würden zudem für zufriedene Käufer sorgen. rdl



„Am Anfang gab es Verkaufsagenten an jeder Ecke“: Wittmann im Fotostudio für Gebrauchtwaren. Foto: Robert Haas

Im Frühjahr 2004 startete er. „Am Anfang gab es Verkaufsagenten an jeder Ecke“, sagt er. Inzwischen haben viele wieder dichtgemacht. Dennoch muss er

sich den Markt in Bayern noch immer mit mehreren Dutzend ähnlichen Dienstleistern teilen. Vom Top-Shop-Muenchen stehen gerade mehr als 100 Auktionen bei Ebay. Einen Plattenspieler von Dual, ein antikes Meyers Lexikon oder Sessel aus dem Bestand eines Münchner Hotels gibt es ebenso wie Handys, die Wittmann für 0,2 versteigert. Den Erlös spendet die Mobilfunkgesellschaft. Vor allem mit solchen Auktionen für Firmenkunden will Wittmann wachsen.

Ohne Alternative

Texte und Fotos für die Auktionen lässt er inzwischen von freien Mitarbeitern anfertigen. „Ich mache nur noch die wichtigsten Dinge selber.“ Die Ware bei der Kundschaft abholen etwa oder die durchschnittlich 100 Anfragen täglich zu den Auktionen beantworten. Das beansprucht Zeit: Eine Woche Urlaub hat er seit 2004 gemacht. „Ein paar freie Tage könnte ich schon wieder brauchen“, sagt Wittmann, allerdings: „Ich mache den ganzen Tag, was mir Spaß macht, und das ist doch das Wichtigste.“ Er, dessen Existenz von Ebay abhängt, sieht die Änderungen bei den Regeln des

Auktionshauses im Zusammenhang mit dem Chefwechsel von seiner Beinahe-Namensvetterin Meg Whitman zu John Donahoe kritisch. Der neue Chef hat grundlegende Änderungen an den Gebühren und dem Bewertungssystem für Käufer und Verkäufer vorgestellt. Schon jetzt seien die Gebühren von Ebay „knackig“, sagt Wittmann. Für Provisorkäufer wie ihn gibt es künftig ein Rabattsystem, doch das soll die Powerseller dazu zwingen, das Ebay-Bezahlsystem Paypal stärker zu nutzen. Wittmann ist nicht überzeugt. „Der Käufer genießt bei Paypal alle Vorteile, hat alle Sicherheiten – ich soll die Gebühren dafür zahlen? Das sehe ich nicht ein“, sagt er. Auch die Änderungen am Bewertungssystem stoßen auf wenig Zustimmung. Das Verkäufer ihren Käufern keine schlechten Noten mehr geben dürfen, sei unfair. „Eine negative Bewertung ist das Schlimmste, was es gibt.“ Trotz seiner Vorbehalte kommt ein Wechsel zu Alternativen wie Avuivto.de oder Hood.de nicht infrage: „Ebay ist die größte Plattform. Bei den anderen würden die Sachen zu lange im Regal liegen oder nicht die Preise bringen, die ich mir vorstelle.“ (Seite 22)

Ein Lächeln für die Energie

Der frühere Chef von McKinsey Deutschland soll der Industrie zu einem besseren Image und mehr Einfluss verhelfen

2006 hat er sich klar für die Verbesserung der Bildung in Deutschland ausgesprochen. Diesem Land fehle die Innovationskraft, kritisierte er. Oder er sagte im Fernsehen: „Deutschland ist ein Sanierungsfall“. Solche Sätze wurden ihm nicht als Nestbeschmutzung angekreidet, sondern als Mut zur Ehrlichkeit angerechnet. Innerhalb der weltweiten McKinsey-Organisation hatte es Kluge zu so hohem Ansehen gebracht, dass er 2003 sogar in die engere Wahl als Weltchef kam. Er bemühte sich als McKinsey-Chef sogar um die Politik. Zum Teil, weil er von ihnen Aufträge wollte wie den zur Beratung der Bundesagentur für Arbeit. Er sprach vor Gremien aller wichtigen Parteien und beriet Angela Merkel schon, als sie noch nicht Kanzlerin war. Kluge, der auch heute noch bei McKinsey Beratungsarbeit macht, gilt als Moderator, der verschiedene Interessen zusammenzuführen versteht. Noch wird die Personalie mit Vorsicht behandelt. Es gibt keine offizielle Bestätigung. Bei den großen Stromkonzernen



Jürgen Kluge wirkt stets gelassen und ist humorvoll im Ton. Foto: Brauchitsch

ist die Sorge zu groß, dass die 1800 kleinen und kleinsten Mitgliedsfirmen der Branche ablehnend reagieren, wenn sie einen neuen Verbandschef einfach von den großen vier Konzernen vorgeschützt bekommen. Dass sich in der Energiewirtschaft einiges ändern muss, hat vor allem der neue RWE-Chef Jürgen Großmann erkannt. Gerade die großen Konzerne Eon, RWE, Vattenfall und EnBW zeichneten sich zuletzt durch wenig Gespür für die öffentliche Meinung aus, zum Beispiel bei Forderung nach immer neuen Preiserhöhungen oder dilettantischer Handhabung von Pannen in Atomkraftwerken. Der BDEW hatte bisher keine auffallende Rolle. Das soll sich mit Hilfe von Kluge ändern. Als Vorbild für seine Berufung auf den Chefstuhl des Energieverbandes gilt die Autoindustrie. Die stand ebenfalls wegen ungeschickter Äußerungen am Pranger und machte im vergangenen Jahr überraschend den ehemaligen Verkehrs- und Technologieminister Matthias Wissmann zum Chef des Automobilverbandes. Karl-Heinz Büschemann

Im Blickpunkt

Alles Kupfer

Werner Marnette, früher Chef der Nord-Affi, will in deren Aufsichtsrat

Wie heftig Werner Marnettes Herz noch immer für die Norddeutsche Affinerie schlägt, soll man schon auf den ersten Blick erkennen können. Eine kupferne Anstecknadel mit den Buchstaben „NA“ hat er sich ans Revers geheftet, sein Kugelschreiber glänzt in Kupfer und das Brillenetui auch. Schließlich hat Marnette 30 Jahre lang für die „Affi“ gearbeitet, davon 13 Jahre als Vorstandschef, bis man ihn im Herbst unsanft verabschiedete. Drei Monate lang war es still geworden um ihn, aber jetzt hat der 62-Jahre alte Manager sich zurückgemeldet: Er will auf der Hauptversammlung am 29. Februar in den Aufsichtsrat gewählt werden, verkündete er am Montag im Kuppelsaal des Hamburger Hafenculbs. Nun ist die Tagesordnung für das Aktionärstreffen längst raus, sein Name findet sich nicht unter den Wahlvorschlägen, obwohl er sich doch angeboten hatte, und bisher weiß Marnette auch keine größeren Aktionäre hinter sich. Vor allem aber sieht die Tagesordnung eine Wahl des Aufsichtsrates en bloc vor, und allein der Antrag auf Einzelwahl – Gegenanträge liegen vor – braucht zehn Prozent Zustimmung. Doch solche Hürden können einen wie Marnette, der die Affi als sein Lebenswerk betrachtet, nicht schrecken. Er habe so viele Anrufe und Mails bekommen, dass er sicher sei: „Ich bekomme ausreichend Stimmen.“ In den nächsten Tagen will Marnette alle ihm bekannten Aktionäre ansprechen und um Unterstützung bitten. Die Stadt Hamburg gehört dazu und die HSH Nordbank – nicht aber Mirko Kovats, versichert Marnette: „Ich verrete



Werner Marnette Foto: ddp

keine Partikularinteressen.“ Dabei war es gerade seine Annäherung an den österreichischen Industriellen gewesen, über die Marnette sich mit seinem Aufsichtsrat überworfen hatte. Kovats gilt in Hamburg als unerwünscht. Er besitzt 13,75 Prozent NA-Aktien und streitet mit der NA um die Übernahme der belgischen Kupferhütte Cumerio. Anfangs hatte Marnette als NA-Chef noch gegen Kovats gekämpft, doch dann hatte er sich aus pragmatischen Gründen, wie er jetzt sagt, auf ihn eingelassen. Er plante ein Geschäft, das Kovats allerlei aberlangte, ihm aber auch die Tür in den Aufsichtsrat öffnete. Das hat man Marnette dann doch übel genommen. Am Ende sprachen Marnette und die NA-Aufseher offenbar kaum noch miteinander. Jedenfalls hat der Ex-Vorstand, dessen Ungestüm berüchtigt ist, zwölf Wochen lang vermutet, sein Ex-Arbeitsgeber zögere den Auflösungsvertrag extra hinaus, um eine Kandidatur für den Aufsichtsrat zu verhindern. Dabei ging es der NA stattdessen nur um eine Loyalitätserklärung, weiß Marnette jetzt nach einem klärenden Gespräch, und glaubt, rechtzeitig vor der Hauptversammlung aus dem Anstellungsverhältnis entlassen zu werden. Nun würde Marnette vermutlich fast jede Art von Loyalitätsbekundung unterschreiben, schließe Betrachtung er es als „die größte Ehre“, bei der NA im Aufsichtsrat sitzen zu dürfen. In seinem Vertrag sollte stehen, dass er nicht auf Hauptversammlungen reden darf. Will er auch gar nicht, beteuert Marnette. Aber den Mund verbieten lassen will er sich auch nicht. Meite Thiede

Whiskey statt Milch

Venezuelas Präsident Hugo Chavez steht wegen Inflation und Lebensmittelknappheit unter Druck – ein Grund, den Kampf gegen internationale Konzerne zu verstärken

Von Peter Burghardt und Gerd Zitzelsberger

ausländische Investoren geändert mit dem Argument, die riesigen Gewinne gerechter unter der eigenen Bevölkerung zu verteilen. Chevron, BP, Total und Statoil stimmten den veränderten Verträgen zu – Exxon Mobil und ConocoPhillips stiegen aus, und besonders Exxon

kämpft nun mit harten Bandagen um Entschädigung. Vor Gericht in Großbritannien, Holland und den USA erwirkte das Unternehmen, dass bis zu zwölf Milliarden Dollar aus den Beständen von PdVSA zurückgehalten werden, um nach weiteren Justizentscheidungen die

Forderungen von Exxon zu begleichen. Chavez bezeichnete die Firma als „Speerspitze des Imperiums“ und „Diebe im weißen Hemd“. Exxon habe den Angriff auf den Irak gestützt und gehöre zu den „weltweiten Mafias“. „Diese Banditen werden uns nie mehr bestehen.“

Bis zu der Nationalisierung war Exxon Mobil an Großprojekten im Bereich des Orinoco beteiligt. In dem Delta liegen die umfangreichsten Reserven der westlichen Welt, das schwere Öl ist allerdings nur mit großem Aufwand zu fördern. Im Clinch mit den USA warnte Chavez immer wieder, die Lieferungen einzustellen, doch bislang bleiben die Vereinigten Staaten trotz aller Rhetorik sein wichtigster Abnehmer von Öl. Auch wies Opec-Mitglied Venezuela immer wieder darauf hin, dass der Ölpreis noch sehr viel höher ausfallen könnte, unter Chavez hatte er sich seit 1999 verachtfacht. Die gewaltigen Einnahmen von PdVSA laufen an der Zentralbank vorbei, Chavez verteilt das Geld außer für soziale Zwecke und Propaganda im Rahmen seiner Petro-Diplomatie auch im Ausland. Allerdings hat PdVSA nach Generalstreik und Massenentlassungen offenbar immer mehr technische Schwierigkeiten, es wird zu wenig investiert. Außerdem bekommt Chavez zunehmend Probleme mit Inflation und Lebensmittelknappheit, sein Verfassungsreferendum über den Sozialismus als Staatsform und unbegrenzte Möglichkeit der Wiederwahl verlief er bereits. Besonders Milch ist rar geworden, während Venezuela in Luxusgütern wie teurem Whiskey und gepanzerten Jeeps



Wenn es seinem Land schlecht geht, sind immer die anderen schuld: Am Sonntagabend machte Venezuelas Präsident Hugo Chavez in seiner TV-Sendung „Hallo Präsident“ auch die Konzerne Exxon und Nestlé für die Misere Venezuelas verantwortlich. Foto: AP

ertrinkt. Kritiker machen Preiskontrollen für den Mangel an Grundnahrungsmitteln verantwortlich, Chavez dagegen attackiert auch in diesem Fall internationale Produzenten. In „Hallo Präsident“ warf er dem Schweizer Unternehmen Nestlé und der italienischen Firma Parmalat vor, den nationalen Milchmarkt absichtlich zu verknappen. Und drohte beiden mit Enteignung. Werde weiterhin sabotiert, „dann werden wir die Verfassung anwenden, einschreiten und die Fabriken enteignen müssen“, so Chavez. „Man muss die Schrauben anziehen. Wir erleben eine wirtschaftliche Verschwörung und sind gezwungen, für die Sicherheit der Nation etwas zu unternehmen.“ Die Konzernleitung von Nestlé im schweizerischen Vevey zeigte sich am Montag völlig überrascht. Wegen der Zeitverschiebung habe die Zentrale noch keinen Kontakt mit den Mitarbeitern in Südamerika aufnehmen können, und man wisse bislang nur aus Medienberichten von der Drohung, sagte ein Konzernsprecher am Montag. Eine offizielle Äußerung der Regierung habe Nestlé nicht erhalten. Das Verarbeiten von Milch zu Trockenpulver gehöre wie in anderen tropischen Ländern zu den wichtigsten Tätigkeiten der venezolanischen Nestlé-Tochter. Zu dem Vorwurf, der Konzern übe Druck auf die Milchbauern aus, etwa indem er ihnen Geld im Voraus biete, sagte der Sprecher, dies sei bei Nestlé nicht üblich. Normalerweise erhielten die Bauern alle zwei Wochen das Geld für ihre Lieferungen. (Kommentare)