

Die Geschichte eines Deutschen, der in Luxemburg arbeitete und lebte

Millionär Klaus F. Schmidt hatte „ausgesprudelt“



Fotos: Klaus F. Schmidt

Eine Requisite aus erfolgreichen Zeiten

Dan Elvinger

Es ist eine Geschichte, wie es sie tausend Mal gibt. Ein Millionär verspielt sein Geld und wird zum Sozialfall. Doch Klaus F. Schmidt war ein besonderer Millionär, er arbeitete sich vom jugendlichen Hafendarbeiter zum Sprudelmillionär hoch.

DELMENHORST / LUXEMBURG - Klaus Schmidt war nie gut in der Schule. Er war ein schlechter Schüler. Folglich brach er frühzeitig die Schule ab und arbeitete auf einem Schiff in der Nordsee. Doch der junge Klaus war nie dumm, damals und sein Leben lang war er Autodidakt. Er schlug sich durch das Leben und wurde irgendwann im beschaulichen Delmenhorst, in der Nähe von Bremen, Geschäftspartner bei einer Firma, die Küchengeräte vertrieb. Nicht irgendwelche Küchengeräte, sondern ein Gerät, das aus Leitungswasser Sprudel machte. Die Firma Sodastream wuchs in den 90er Jahren exorbitant, und somit auch das Vermögen von Klaus Schmidt. Die Firma eröffnete einen Standort in Luxemburg, um von dort aus den Benelux-Markt zu erobern. Schmidt war der Verantwortliche dieses Standorts.

Doch der Körper spielte nicht mehr mit und Klaus Schmidt verkaufte seine Anteile für fünf Millionen Mark.

Ein paar Monate lächelte das Leben ihm zu. Doch dann kam der Abstieg. Die Spielsucht trieb ihn in den Ruin.

Das *Tageblatt* unterhielt sich mit dem Sprudelmillionär hauptsächlich über seine Vergangenheit in Luxemburg und sein heutiges Leben.

„Tageblatt“: Herr Schmidt, erklären Sie mir doch bitte, wie Sie damals nach Luxemburg gelangt sind?

Klaus F. Schmidt: „Ich bin 1995 das erste Mal in Luxemburg gewesen. In diesem Jahr haben wir in Delmenhorst von der Hauptfirma aus England die Vertriebsrechte für die Benelux-Länder bekommen. Da ich nicht nach Holland wollte und nach Belgien schon gar nicht, dachte ich mir, dass Luxemburg bestimmt interessant ist.“

„T“: Warum Luxemburg?

K.S.: „Das hatte was mit der Sprache zu tun, weil ich kein Französisch spreche und Niederländisch auch nicht. Zudem hatte ich in Erinnerung, dass die Deutschen in den Niederlanden nicht gut gelitten sind, so gesehen könnte das aber auch in Luxemburg zutreffen (Schmidt schmunzelt). Da ist ja auch einiges falsch gelaufen. Die Festungsanlagen und der 'Grund' haben mich interessiert und dann hab ich mich auf den Weg nach Luxemburg gemacht. Als ich dann in Luxemburg war, wollte ich natürlich Französisch lernen, aber jeder hat mich auf Deutsch angesprochen, daher blieb mir die Möglichkeit verwehrt, diese Sprache zu erlernen, das fand ich sehr bedauerlich.“

„T“: War es Ihre Initiative, den Benelux-Markt zu erobern?

K.S.: „Die Mutterfirma hat uns gefragt, ob wir auch diese Region übernehmen wollten, weil der Erfolg in Deutschland exorbitant hoch war. Die Engländer fanden keinen vernünftigen Partner und wollten auch keinen suchen, da hab ich spontan zugesagt.“

„T“: Wo haben Sie sich niedergelassen?

K.S.: „Ich habe mir eine kleine bescheidene Wohnung in Bonneweg angemietet. Dieses beschauliche Arbeiterviertel hat mir gefallen, da ich auch aus solchen Verhältnissen stamme. Büroräume waren schwierig zu finden, die BGL hat mir dann Räume im European Bank and Business Center in der Nähe des Flughafens vermittelt. Das war sehr teuer und luxuriös, aber das investierte Geld wert.“

„T“: Wie ist das Leben nach Ihrer Ankunft in Luxemburg verlaufen?

K.S.: „Ich habe fest in Luxemburg gewohnt und habe mich richtig angemeldet. Ich hatte jedoch in Deutschland so viel zu tun und kam deshalb nie dazu, das Geschäft richtig aufzubauen. Der Erfolg in Deutschland war so hoch, dass ich fast immer auf diesem Markt aktiv war. Ich habe mir zwar einige Kontakte zu Händlern aufgebaut, doch ich

hatte nie die Zeit, diese zu intensivieren. Ich sag mal so: Ein zartes Pflänzchen ist nie richtig gewachsen. Ich hab aber die Zeit genossen und mich oft in Luxemburg von dem Stress in Deutschland erholt.“

„T“: Ihr Umsatz ist ja in diesen Jahren in die Höhe geschneit, hätte es keine Möglichkeit gegeben, Personal einzustellen?

K.S.: „In Luxemburg haben wir ja keinen Umsatz gemacht. Die ganzen Kunden in Trier und Umgebung habe ich dann meinem Partner abgenommen. Der Umsatz stieg zu dieser Zeit von 100.000 Mark auf 70 Millionen Mark.“

„T“: Wie sind Sie vorgegangen bei der Suche nach Kunden?

K.S.: „Ich habe in Luxemburg Haushaltswarengeschäfte aufgesucht. Ich weiß noch, dass ich zweimal in Remich war, Jean Pütz hatte mir da einige Adressen gegeben. Ich bin dann auch dahingefahren und die Kunden fanden das Produkt auch interessant. Aber es scheiterte am Zeitmangel. Ich habe aber von Luxemburg aus Kontakte zu der Supermarktkette Real aufgebaut, die ihren Sitz in Alzey hat. Ich war auch mal in Charleroi und in Antwerpen. Ehrlich gesagt hab ich auch vielleicht nicht genügend investiert und mich zu sehr auf meinen Lorbeeren ausgeruht.“

„T“: Lag das bereits an den Verschleißerscheinungen, über die Sie klagten?

K.S.: „Ja das spielte sicherlich eine Rolle. Das ging schon an die Substanz. Ich hatte täglich nur vier bis fünf Stunden Schlaf. Ich will mich ja nicht über Erfolg beklagen, aber wenn dieser krank macht, ist das natürlich auch nicht toll.“

„T“: Wann sind Sie denn wieder aus Luxemburg ausgerüstet?

K.S.: „Das war im Jahre 2000, weil ich mir eine Wohnung am holländischen Meer gekauft hab mit einem Schiff. Ich liebe nämlich das Wasser, aber die Mosel hat mir nicht gereicht (lacht). Ab

1998 hab ich dann auf meinem Schiff gesessen und meine Beine lang gemacht. Dies hat aber nicht lange angedauert, denn nach ein paar Wochen war es mir langweilig. Man sagt ja: Nur dumme Menschen langweilen sich, aber mir fehlte einfach die Anspannung. Von einem Tag auf den anderen gar nichts mehr zu machen, das war wie ein Schock.“

„T“: Warum haben Sie denn nicht versucht, das Geld zu investieren, um wieder dieses Kribbeln zu verspüren?

K.S.: „Ich hatte oft darüber nachgedacht, aber ich hatte Angst, in ein Projekt zu investieren, das im Nachhinein ein Flop wird. Wenn ich kein Geld habe und investiere, hab ich nichts zu verlieren, umgekehrt schon. Ich hatte einfach Angst, einen Fehler zu begehen.“

„T“: Einen Fehler haben Sie ja dann doch noch begangen. Wann begann dann Ihre persönliche Talfahrt?

K.S.: „Ich bin auf dem Weg von Bremen nach Holland in einem Casino gelandet. Das war das Problem, da hätte ich nie reingehen dürfen. Es hatte zwei Jahre gedauert, bis ich mein ganzes Geld verspielt hab. An manchen Abenden hab ich 100.000 Euro verloren.“

„Alles Pharisäer“

„T“: Als Sie in Luxemburg waren, standen Sie auch in engem Kontakt zum nationalen Finanzplatz. Wie sehen Sie die aktuellen Entwicklungen zwischen Deutschland und Luxemburg?

K.S.: „Der Bankenplatz hat mich sehr beeindruckt. Ich hatte den Eindruck, dass es mehr Banken als Pommesläden gibt. Mir hat vor allem die Art gefallen, wie mit den Kunden umgegangen wird. Manche dachten, wenn ich mein Geld in Luxemburg anlege, würde ich Steuern hinterziehen, dem war natürlich nicht so.“

Wenn ich die aktuelle Situation sehe, wie die sich alle so aufregen, das kann ich nicht verstehen. Vor allem Peer Steinbrück ist auffallend unverschämt. Luxemburg generell als Steueroase zu bezeichnen, ist einfach falsch. Wenn ich sehe, wie viele deutsche Banken sich in Luxemburg niedergelassen haben, u.a. die ge-

meinnützige Bremer Sparkasse, die eine Dependence in Luxemburg hat, dann frag ich mich, was die da machen. Für mich sind das alles Heuchler, das sind Pharisäer.“

Das, was sich deutsche Politiker erlauben, ist eine Unverschämtheit. Luxemburg wird angegriffen, weil es ein kleines Land ist, dieselben Leute sollten mal mehr Courage gegenüber den USA zeigen.“

„T“: Wie sieht Ihr Leben denn heute aus?

K.S.: „Ich bin seit einem Jahr wieder als Unternehmensberater tätig. Allerdings keine Finanzberatung, dafür bin ich nämlich nicht der richtige Mann. Wenn eine Firma neue Produkte hat und diese vermarkten will, helfe ich vor allem im Bezug auf die Kontaktherstellung zu den Medien. Zurzeit berate ich eine Firma aus Russland, die Holz exportiert. Dies ist eine neue Erfahrung und sehr interessant. Vor allem ist es besser, als Plastikjetons auf Zahlen zu setzen.“

„T“: Sie waren ja einer der schlechtesten Schüler auf Ihrer Hauptschule, wie haben Sie sich dieses Know-how angeeignet?

K.S.: „Ja ich war in der Tat der schlechteste von 800 Schülern. Ich hatte nur Sechsen und eine Vier. Mein Vorteil war, dass ich mit 17 Jahren nur mit Erwachsenen zu tun hatte. Ich hab mir während meines Lebens alles selbst beigebracht.“

Ich hatte auch guten Kontakt zu Medien durch einen Freund, der Chefredakteur bei einer regionalen WAZ-Ausgabe war. Wobei ich sagen muss, dass ich die schlechten Zeugnisse nicht hatte, weil ich dumm bin oder dumm war, sondern weil ich meine Zeit viel lieber in der Natur verbracht habe und dort Flöße gebaut hab.“

„T“: Sie haben ja erst kürzlich ein Buch veröffentlicht. Wie sind Sie vorgegangen?

K.S.: „Ich hab neun Monate für das Buch gebraucht, dabei wollte ich es in 28 Tagen schreiben. Weil Dostojewski, der auch gespielt hat, als er Geld vom Verleger brauchte ein Buch in 29 Tagen („Der Spieler“) geschrieben hat. Mein Buch ist lange nicht so gut wie das von Dostojewski, aber ich hab mehr verspielt als er (Schmidt lacht).“



Klaus F. Schmidt