



▼ archiv 2001
container

suchmaschine subscribe forum impressum



Die Geschichte von Mr. Get-Rich-Quick.com

Artur Schmidt 22.03.2001

Vor einem Jahr auf der CeBIT: eine wahre Geschichte aus der Zeit des Internethype

Anfang des Jahres 2000 traf ich auf einen Unternehmer in Süddeutschland, den ich im weiteren Verlauf und unter besonderer Berücksichtigung des Silicon Valley-Effektes *Mr. Get-Rich-Quick.com* nennen möchte. Dieser hatte vor kurzem Teile seines Unternehmens, nennen wir es der Einfachheit halber *SystemNo.1.com*, verkauft und suchte nach neuen Investitionsmöglichkeiten. Bei einem Gespräch erzählte ich ihm von der Idee der Wissensstädte, die Otto E. Rössler und ich in unserem gemeinsamen Buch *Medium des Wissens* vorgeschlagen hatten. Falls es eine geeignete Software für die Steuerung und die Sicherheit der Daten gäbe, wäre es möglich, die Transaktionskosten für die Bürger nachhaltig zu senken, und es könnte eine Win-Win-Situation für den Betreiber derartiger Wissensstädte und die Bürger entstehen. Allerdings müsste es sich um ein reproduzierbares Produkt handeln, und die Firma müsste sehr schnell wachsen, damit sich das Projekt auch bei minimalen Transaktionskosten rechnen könnte.

 download

Der Ideenklau

Beim nächsten Treffen zwei Wochen später teilte mir der Unternehmer mit, dass er schlaflose Nächte gehabt hätte und ihm nunmehr eine geniale Idee gekommen sei: die Gründung einer Info-City. Den Unterschied zwischen Wissensstadt und Info-City kannte nur er - jedenfalls war die Idee durch die Einführung eines neuen Begriffs nunmehr zu seiner avanciert. Sofort schlug er die Gründung einer Investment-AG vor, für die er mir

großzügigerweise einen Anteil von 10% in Aussicht stellte.

Mir war klar, dass mit fortgeschrittener Projektdauer von diesem Anteil so gut wie nichts übrig bleiben würde, da sich niemand gerne an seine Ideengeber erinnert, wenn es ans so genannte "Abkassieren" geht. Da es mir aber nicht ums Geld, sondern um ein Beteiligungskonzept für die Bürger im Rahmen einer AG bzw. einer Stiftung ging, hätte eine scharfe Intervention zu diesem Zeitpunkt keinen Sinn gemacht und einen möglichen Projektfortschritt gefährdet. Jedem Menschen mit gesundem Menschenverstand war klar, dass weder potenzielle Venture-Capital-Geber noch Investment-Banken sich anteilmäßig über den Tisch ziehen lassen würden.

Mr. Get-Rich-Quick.coms Unternehmen *SystemNo.1.com*, von dem er vor geraumer Zeit größere Anteile an seine Hausbank verkauft hatte, hatte interessanterweise eine Dokumenten-Management-Software auf den Markt gebracht, die sich, wenn man sie weiter entwickelte, als Lenkungs-Instrumentarium für das Wissensmanagement einer Info-City durchaus geeignet hätte. Da mir eine weiterentwickelte Fassung auch als Software für einige meiner Kunden als interessant schien, machte ich diese auf das Programm aufmerksam.

Die Powerpoint-Orgie

Um möglichst viele Manager für das Projekt zu begeistern, schlug *Mr. Get-Rich-Quick.com* vor, das Projekt auf der CeBIT im Rahmen einer Powerpoint-Präsentation vorzustellen. Da er sich selbst außerstande sah, alle Kontakte zu machen und alleine zu präsentieren, sollten sein Investmentbanker und meine Person ihn begleiten. Um mir die Entscheidung leichter zu machen, erklärte er sich bereit, mich für die gesamte Woche als begleitenden Managementexperten zu buchen. Für den Fall, dass alle Gespräche positiv verliefen und Anschlusstermine stattfänden, wurde eine Erfolgsprämie vereinbart, an die er sich, wie sollte es auch anders sein, später ebenfalls nur ungern erinnern wollte.

Da alles sehr schnell gehen musste und der Termin immer näher rückte, "schusterte" *Mr. Get-Rich-Quick.com* schnell eine Präsentation zusammen, in der vom eigenen Hund, der neuen Videokamera bis hin zum Kinderzimmer der Tochter alles Mögliche vorkam, was in seinem Info-Umfeld eine gewisse Rolle spielte. Leider bekam ich die vollständige Version erst auf der CeBIT zu sehen - sonst hätte ich die Reise wahrscheinlich gar nicht erst angetreten. Zumindest waren die von ihm angeführten Zahlen beeindruckend. Das notwendige Startkapital hatte er mittlerweile auf 250 Millionen Euro angesetzt. Wohlgermerkt für ein Start-up.

Das Pokerspiel war eröffnet, und *Mr. Get-Rich-Quick.com* strebte nur ein einziges Blatt an: Royal Flash. Den Joker, den er hierfür in der Tasche hatte, war ein "Letter of Intent" des

in der Tasche hatte, war ein Letter of Intent des Oberbürgermeisters der ersten angestrebten Info-City. Mit diesem eröffnete er die erste Runde seines Guerilla-Marketing-Approaches.

Alle sind aus dem Häuschen

Normalerweise würde man denken, auf der CeBIT sei es besonders schwierig, Termine mit Topmanagern zu bekommen, weil diese dort nahezu ausgebucht sind. Nicht jedoch in unserem Fall. Wir bekamen ohne weiteres Termine bei den Geschäftsführern und Vorständen der hochkarätigsten Software- und Hardware-Unternehmen: nicht irgendwelche Unternehmen, sondern Weltunternehmen der Mobilfunk-, Software- und Hardwarebranche. Alle Unternehmen, die wir nach der halbstündigen Präsentation wieder verließen, waren wegen der Zahlen völlig aus dem Häuschen und wollten so schnell wie möglich Folgetermine.

Der Clou der Präsentation war, dass die Hardware an alle Bürger verschenkt werden sollte. Alle Hardware- und Server-Unternehmen mit denen wir sprachen, sahen somit schon das Geschäft des Jahrhunderts auf sich zukommen. Der Manager eines internationalen Hardware-Unternehmens, den wir besuchten, kannte *Mr. Get-Rich-Quick.com* bereits seit Jahren und reichte ihm, dem Investment-Banker und mir jeweils eine 200-Dollar-Zigarre, die er von einer seiner letzten Reisen aus Kuba mitgebracht hatte.

Mr. Get-Rich-Quick.com präsentierte innerhalb von 20 Minuten die Info-City und lief zu Bestform auf. Der Vertriebsmanager wurde immer hellhöriger, stand plötzlich auf und schickte seine Mitarbeiter aus dem Raum. Nachdem er sich wieder gesetzt und einige Sekunden demonstrativ geschwiegen hatte, sagte er, dass er sich mit privatem Geld über einen Strohmännchen an der Firma beteiligen wolle. So bekam ich einen ersten Eindruck davon, wie auf der CeBIT E-Business praktiziert wurde.

Das Havanna-Meeting

Am zweiten Tag unseres Aufenthaltes hatten wir ein Gespräch mit dem President Europe eines der hochkarätigsten Computerunternehmen des 20. Jahrhunderts. Mittlerweile hatte ich meine 200-Dollar-Zigarre einem Mitarbeiter von *SystemNo.1.com* geschenkt, was *Mr. Get-Rich-Quick.com* damit kommentierte, dass eine derartige Zigarre für einen normalen Angestellten viel zu schade sei. *Mr. Get-Rich-Quick.com* hatte sich seine Zigarre für einen bemerkenswerten Auftritt aufgespart.

Wie alle anderen zuvor, war auch der President Europe, ein italienischer Gentleman, sichtlich von den Ausführungen angetan und stellte einige Fragen. Nachdem ich diese für den in miserablen Cowboy-English herumstotternden *Mr. Get-Rich-Quick.com* beantwortet hatte, lehnte sich der President Europe

Quick.com beantwortet hatte, lehnte sich der Präsident Europas sichtlich entspannt zurück und fragte die anwesenden Teilnehmer, ob sie etwas dagegen hätten, wenn er eine Zigarette rauchen würde. Er bot auch *Mr. Get-Rich-Quick.com* eine Zigarette an, der jedoch dankend ablehnte.

Plötzlich zückte dieser zum Entsetzen aller Teilnehmer seine zuvor erhaltene Havanna-Zigarre und sagte: "Think Big!" Der Unterschied zwischen der Zigarette und der Zigarre entsprach dem umgekehrten Größenverhältnis zwischen dem Unternehmen des Computerbauers und *Mr. Get-Rich-Quick.com's* Softwarehaus. Für einige Sekunden herrschte deshalb atemlose Stille im Raum. Erst als der italienische Top-Manager zu grinsen begann, löste sich die Spannung, und es brach ein schallendes Gelächter aus. *Mr. Get-Rich-Quick.com* hatte einen filmreifen Auftritt hingelegt.

Als wir dann am Abend auch noch zu einem Kurzgespräch mit dem Ministerpräsidenten eines süddeutschen Bundeslandes zusammentrafen, verstand es sich von selbst, dass *Mr. Get-Rich-Quick.com* unverzüglich dem Oberbürgermeister der ersten Info-City von seinen glänzenden Auftritten an diesem Tag berichten musste.

Ein Ausrutscher

Bis jetzt hatte *Mr. Get-Rich-Quick.com* nur Erfolgserlebnisse auf der CeBIT gehabt. Die entscheidende Frage für mich jedoch war, wie er wohl reagieren würde, wenn ihm jemand eine klare Absage erteilen würde. Dieses Erlebnis sollte auch nicht allzu lange auf sich warten lassen.

Am dritten Tag gingen wir zu einer deutschen Elektronik-Firma, die es mittlerweile zu einer bedeutenden Stellung im Bereich der Computerhardware gebracht hatte. Die Manager waren höflich, stellten jedoch im Vergleich zu den meisten anderen Unternehmen wesentlich kritischere Fragen. In typisch deutscher Weise wurde eben nach dem bekannten Haken gesucht. Ich empfand diesen Test jedoch als recht positiv, da mir klar war, dass bei der nächsten Runde mit den Venture Capital-Gebern die gleichen Fragen gestellt werden würden.

Mr. Get-Rich-Quick.com jedoch sah die Sache etwas anders, denn nach dem Meeting hatte er einen Wutausbruch, der in wüsten Beschimpfungen seiner Gesprächspartner: "der Bank mit angehängter Elektroabteilung" ausartete. Mir gelang es erst dann seine schlechte Stimmung wieder aufzubessern, als ich ihm klarmachte, dass er eine derartige Kritik dringend bräuchte, wenn er in hochkarätigen Runden bestehen wollte. (Als ich am Abend seine Frau auf den Vorfall ansprach, bestätigte Sie mir meine Vermutung, dass es sich bei *Mr. Get-Rich-Quick.com* um einen Choleriker handelte, der für seine Wutausbrüche bekannt war.)

Die Zweifel wachsen

Das Erlebnis dieses Tages und die Tatsache, dass *Mr. Get-Rich-Quick.com* Kritiker binnen Sekunden fallen ließ und über diese herzog, ließen bei mir erhebliche Zweifel über seine Integrität aufkommen. Das Vertrauen, das sich in den letzten Wochen aufgebaut hatte, erlitt einen massiven Dämpfer. Ich sprach ihn am Morgen des vierten Tages darauf an und machte ihm klar, dass es für den Erfolg unabdingbar sei, für alle Teilnehmer als verlässlicher Partner aufzutreten. Wenn er dies nicht sicherstellen würde, war klar, dass er relativ schnell überall in Ungnade fallen würde.

Mr. Get-Rich-Quick.com's eigentliches Problem war jedoch, dass er sich selbst als erfolgreichen Manager sah. Sein Handeln war nur im Rahmen von Marketing-Aktivitäten erfolversprechend, ansonsten jedoch von blindem Aktionismus geprägt. *Mr. Get-Rich-Quick.com* mangelte es sicherlich nicht an Ideen. Sein Manko war, dass seine Bilanz hinsichtlich der realisierten Ideen äußerst schlecht ausfiel.

Man kann von *Mr. Get-Rich-Quick.com* sicherlich auch nicht behaupten, dass er als Unternehmer, der eine mittelständische Firma zu einer bestimmten Größe geführt hat, völlig versagt hätte. Vieles hatte er intuitiv richtig gemacht, und einige der Fähigkeiten, die bei der Führung eines mittelständischen Softwarehauses notwendig waren, waren ihm auch bei den Gesprächen auf der CeBIT nützlich gewesen. Jetzt bedurfte es jedoch Managementfähigkeiten für die Lenkung eines komplexen Projektes - nicht eine Lenkung nach dem "Trial und Error-Prinzip".

Je mehr ich Mitarbeiter über *Mr. Get-Rich-Quick.com* befragte, desto mehr stellte sich heraus, dass er zwar für Außenstehende eine scheinbar glänzende Karriere hingelegt hatte, in Wahrheit aber überall einen Scherbenhaufen hinterlassen hatte. Mit dem Mitgründer von *SystemNo.1.com* war er seit langem zerstritten, und die Fluktuationsrate von Mitarbeitern hatte in einigen Bereichen geradezu beängstigende Dimensionen angenommen.

Die Banker

Zurück von der CeBIT hatten wir sofort einen Termin bei der Hausbank von *SystemNo.1.com*, die das Systemhaus ebenso wie die neu zu gründende Info-City AG sofort an die Börse bringen wollte. Die Vorstände der Bank, die soeben beschlossen hatten, als Late-Comer ein E-Business-Portal zu etablieren, waren von der Projektidee derart angetan, dass sie sofort einige Millionen Euro an Kapital in Aussicht stellten. Was mir bei diesen Bankern jedoch ins Auge stach, war die Tatsache, dass sie nahezu kein Wissen über die elektronischen Märkte, vor allem über die Entwicklungen in den USA, hatten. Das Portal, das sie gründen wollten, kam mindestens zwei Jahre zu spät, und das Umfeld hatte sich mittlerweile so gewandelt, dass es einer neuartigen E-

Business-Strategie bedurfte, um dort erfolgreich zu sein.

So konnte *Mr. Get-Rich-Quick.com* jedenfalls sehr zufrieden mit seinem nagelneuen Mercedes nach Hause fahren. Als er mir auf der Rückfahrt mitteilte, dass er davon ausginge, dass ihm die erste Info-City ein Denkmal in der Stadt errichten würde, war mir endgültig klar, dass es höchste Zeit war, sich aus dem Projekt zurückzuziehen. *Mr. Get-Rich-Quick.com* schien langsam größenwahnsinnig zu werden.

Der Business-Plan

Nachdem alle Investoren ihr Interesse an weiteren Gesprächen bekundet hatten, musste sehr schnell ein Business-Plan erstellt werden. Zwei Termine sollten im Silicon Valley stattfinden, weshalb der Business-Plan auch in englischer Fassung vorliegen musste.

Mr. Get-Rich-Quick.com zahlte zwar zähneknirschend die für die CeBIT-Reise vereinbarten Honorare, teilte mir aber nach der Reise mit, dass er ab sofort eine nahezu kostenlose Mitarbeit erwarten würde. Als Gegenleistung könne er mir einen Vorstandsposten und Aktienoptionen in Aussicht stellen. Da ich einerseits von *Mr. Get-Rich-Quick.com*'s Managementfähigkeiten mittlerweile nicht mehr viel hielt, andererseits seine Integrität für eine derartige Aufgabe nicht ausreichte, lehnte ich dankend ab. Ich teilte *Mr. Get-Rich-Quick.com* mit, dass ich mir unter den gegebenen Bedingungen ohne klare schriftliche Absprachen eine weitere Zusammenarbeit nicht vorstellen könne und bat ihn, meinen Namen von allen Präsentationslisten zu streichen. Von einigen unserer CeBIT-Gesprächspartnern ließ ich mich über den weiteren Projektfortschritt allerdings berichten, der - wie abzusehen war - immer mehr an Fahrt verlor.

Arbeitsbilanz versus Leistungsbilanz

Wenn *Mr. Get-Rich-Quick.com* im Büro anwesend war, wirbelte er an allen Fronten gleichzeitig. Man kann ihm deshalb keine schlechte Arbeitsbilanz vorwerfen, aber die Leistungen, die er mit dem übertriebenen Einsatz elektronischer Medien erzielte, waren eher mager.

Die Produktivität des Möchtegern E-CEO *Mr. Get-Rich-Quick.com* war äußerst gering. Sobald es an die Umsetzung und die Implementierung ging, waren die Ergebnisse, wie seine engsten Mitarbeiter berichteten, mehr als dürftig. Er verzettelte sich und kommunizierte permanent blind drauf los. Die Phasen produktiven Arbeitens waren immer wieder durch Unterbrechungen gekennzeichnet. Sich auf seine Stärken zu konzentrieren und die Aufgaben, die er weniger gut beherrschte, an andere Manager zu delegieren bzw. abzugeben, kam ihm nicht in den Sinn. Man kann von *Mr. Get-Rich-Quick.com* nicht erwarten, dass er seine Schwächen ablegt, aber die Mitarbeiter

hätten zumindest ein Recht darauf gehabt, dass ihr Chef seine Stärken in den Dienst des Unternehmens stellt.

Fehler über Fehler

Obwohl die Zeit für die Abgabe des Business-Plans drängte, war *Mr. Get-Rich-Quick.com*, ohne seine Projektpartner und Mitarbeiter darüber zu informieren, plötzlich für eine Woche nach Südfrankreich in den Urlaub gefahren.

Die erste Fassung der Executive Summary des Business-Planes war so unlesbar, dass eine Managerin eines potenziellen Investors aus Goodwill ihn komplett umschrieb, ehe er dem Top-Management präsentiert werden konnte. Als *Mr. Get-Rich-Quick.com* mir eine Fassung des Business-Planes zum Querlesen zusandte, teilte ich ihm mit, dass dieser mit 120 Seiten viel zu lang geraten sei und er sich darüber hinaus auf die Nutzenaspekte der Firma für die Bürger fokussieren sollte, anstatt allgemeine Statistiken über das Internet und dessen Entwicklungspotenziale aufzulisten. Auch meine Anregung, die Bürger am Projekt zu beteiligen, griff er nicht auf, weil er keinen "Marxismus" in seiner Firma wollte, wie er sagte. Das Prinzip der Mitarbeiterbeteiligung, wie es beispielsweise die Firma living systems AG praktiziert, hatte er scheinbar nie richtig begriffen und verwechselte es zu allem Überfluss auch noch mit kommunistischem Gedankengut.

Vertrauensverlust

Handlungen von Managern, die das Vertrauen untergraben, führen sukzessive zur Demotivierung aller Beteiligten. *Mr. Get-Rich-Quick.com* schien dies zwar zu ahnen, aber seine alltäglichen Handlungen liefen genau auf das Gegenteil hinaus. Er hörte nicht zu, wenn man ihm etwas sagte, und wenn ihm etwas überhaupt nicht in den Kram passte, legte er immer wieder ein rüpelhaftes kleinbürgerliches Verhalten an den Tag. Dass er dies bei einem der möglichen Hauptkapitalgeber tat, führte in der Konsequenz zu einem heftigen Streit mit seinem Investmentbanker und in der Folge auch zur Infragestellung seines Softwarehauses *SystemNo.1.com* als Software-Lieferant für die erste Info-City.

Leider hatte *Mr. Get-Rich-Quick.com* erst dann die Größe, seine Fehler zuzugeben, als vieles sich schon unwiederbringlich in die falsche Richtung entwickelt hatte. Selbst als er im Rahmen einer Nacht- und Nebelaktion noch einen Finanzvorstand eines Schweizer Unternehmens als Joker aus dem Ärmel zog, konnte er das Blatt nicht mehr wenden. Seine mangelnde charakterliche Integrität zeigte sich immer wieder darin, dass er oftmals nicht so handelte, wie er gesagt hatte. So hielt er sich nicht an getroffene Vereinbarungen und taktierte ständig mit allen Akteuren. Aber - wie in allen Situationen, bei denen es auf Kooperation ankommt - gilt es auch im Electronic Business Vertrauen zu schaffen.

Über Lügen und Halbwahrheiten

Ich machte ihn auf zahlreiche potenzielle Fehler aufmerksam und warnte ihn davor, sein Vertrauenskonto nicht zu überziehen. Leider spielte er aber sein Spiel der Desinformation und des Verkündens von Halbwahrheiten weiter.

So hatte er behauptet, dass er in der Region eine repräsentative Umfrage hatte durchführen lassen, wer sich einen Nutzen von dem Info-City-Projekt versprach. Bei näherem Hinsehen stellte sich heraus, dass hinter dieser Umfrage nicht viel mehr als einige Gespräche mit Restaurantbesitzern steckten, die durchaus Vorteile in papierlosem Zahlungsverkehr und Datenmanagement sahen. Den Vogel schoss *Mr. Get-Rich-Quick.com* jedoch ab, als er vor den potenziellen Investoren verkündete, der Gemeinderat der potenziellen Info-Stadt habe dem Projekt bereits zugestimmt, obwohl dieser noch gar nicht getagt hatte. Hier war es dringend an der Zeit, vertrauliche Gespräche mit wichtigen Personen der Region zu führen, um Schaden vom Oberbürgermeister sowie von den möglichen Investoren abzuwenden.

Fazit

Durch seinen notorischen Drang zu manipulieren und seinen Hang zum Cholerischen hat sich *Mr. Get-Rick-Quick.com* als "Unguided Missile" (ungelenkte Rakete) erwiesen. Die Probleme, die er verursachte, haben im Einklang mit den Kursentwicklungen an der Nasdaq zum Absturz der Rakete geführt.

Da *Mr. Get-Rich-Quick.com* ein Stehaufmännchen ist, das durchaus auch sehr sympathische Züge hat, ist nicht auszuschließen, dass er die Idee wiederzubeleben vermag. Es zeigt sich immer wieder, dass es unmöglich ist, mit Führungskräften zusammenzuarbeiten, die kein Feedback geben. Mangelnde Rückkopplung führt zum Verlust der Lenkbarkeit komplexer Systeme. Niemand, der sich ernsthaft mit Kybernetik befasst, die grundlegend ist für das Verständnis von E-Business-Netzwerken, kann auf Feedback verzichten. Wer es dennoch tut, versteht weder etwas von Management noch von der Wirkungsweise elektronischer Netze. Leider verhalten sich heute viele Manager im Bereich des E-Business ähnlich wie *Mr. Get-Rich-Quick.com*. Deshalb ist es an der Zeit, dass kybernetisches Management in E-Business-Unternehmen Einzug hält, damit gute Ideen auch realisiert werden können.

Vorabdruck aus dem neuen Buch von **Artur P. Schmidt**:
"Wohlstand_fuer_alle.com - Chancen und Risiken des elektronischen Wirtschaftswunders", das erscheint am 05. April bei der DVA, München, erscheint.

forum 

Kommentare:

[Ruf des Oberbürgermeisters dieser Stadt \(SystemNo.1.com Angestellter, 26.4.2001 12:02\)](#)

[Ahhhso, ja dann... \(zipfer, 31.3.2001 15:07\)](#)

[Vielen Dank ! °-\) \[ohne Text\] \(Charles KnowMe, 27.3.2001 23:13\)](#)

[mehr...](#)

[↑ top](#)

Copyright © 1996-2001. All Rights Reserved. Alle Rechte vorbehalten

Verlag Heinz Heise, Hannover

last modified: 15.10.2001

[Privacy Policy / Datenschutzhinweis](#)



redaktion