

**DROEMER** 



**Wigbert Lör**  
**Oliver Schröm**

# **Geld Macht Politik**

**Das Beziehungskonto von  
Carsten Maschmeyer, Gerhard Schröder  
und Christian Wulff**

**DROEMER** 

Besuchen Sie uns im Internet:  
[www.droemer.de](http://www.droemer.de)



Copyright © 2014 bei Droemer Verlag.  
Ein Unternehmen der Droemerschen Verlagsanstalt  
Th. Knaur Nachf. GmbH & Co. KG, München.  
Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –  
nur mit Genehmigung des Verlags wiedergegeben werden.  
Umschlaggestaltung: Felix Bringmann, Michel Lengenfelder  
Umschlagabbildung: Gettyimages; imago / Müller-Stauffenberg;  
BraucherPhotos / Neugebauer  
Satz: Adobe InDesign im Verlag  
Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck  
ISBN 978-3-426-27662-4

5 4 3 2 1

# Inhalt

Prolog	
Die Methode Maschmeyer oder: Wie Geld Politik macht	7
1. AWD-Methoden: Wie Carsten Maschmeyer an seine Millionen kommt	11
2. Maschmeyer und Wulff: Obduktion einer Freundschaft	36
3. Die Opfer des AWD: Große Versprechen, größere Verluste	71
4. Maschmeyer und Schröder I: Eine Hand ...	90
5. Die Riester-Rente: Maschmeyers »Ölquelle«	117
6. Maschmeyer und Schröder II: ... wäscht die andere	134
7. Der Assistent: Ein Insider erzählt	158
8. Wetten, dass ...?: Jeder hat seinen Preis	178
9. Multitasking: AWD-Verkauf, Weltstars in Hannover und eine neue Liebe	192
10. Fußball: Maschmeyers Einfluss auf Hannover 96	223
11. Der AWD in Österreich: Die Opfer schlagen zurück	242
12. Noch mehr Freunde: Ursula von der Leyen und Stephan Weil	261
13. Maschmeyer und die Seinen: Dubiose Deals zu Lasten deutscher Steuerzahler	284
Epilog	
Korruption in der Politik	307
Dank	311
Literatur	313



## Prolog

# Die Methode Maschmeyer oder: Wie Geld Politik macht

**G**erhard Schröder und Carsten Maschmeyer verbindet eine tiefe Freundschaft. »Wir wären, wenn uns was passiert, gegenseitig für unsere Kinder da«, sagt der Unternehmer über sich selbst und den früheren Bundeskanzler. Carsten Maschmeyer war viele Jahre Chef und Großaktionär des Finanzvertriebs AWD. Er ist Milliardär. Seinen Reichtum baute er auf Heerscharen von Opfern auf. Zehntausende Kleinsparer verloren durch den AWD hohe Summen. Der Sozialdemokrat Gerhard Schröder freundete sich trotzdem mit ihm an.

Auch der Christdemokrat und frühere Bundespräsident Christian Wulff steht Carsten Maschmeyer persönlich sehr nahe. Die beiden lernten sich kennen, bevor Wulff zum Ministerpräsidenten von Niedersachsen gewählt wurde. »Aus der Beziehung ist eine Freundschaft geworden«, sagte Wulff 2009, als er an einer Feier zu Ehren Maschmeyers teilnahm.

Schröder und Maschmeyer.

Wulff und Maschmeyer.

Der Begriff der politischen Korruption fiel bislang nicht, wenn von diesen Freundschaften die Rede war.

Es ist ja auch kaum vorstellbar: Ein amtierender Bundeskanzler verkauft sich für eine obszön hohe Summe an einen Unternehmer, der von der Politik dieses Bundeskanzlers in hohem Maße profitiert hat.

Es überrascht ebenfalls, wie regelmäßig und intensiv Christian Wulff als Ministerpräsident und Carsten Maschmeyer als AWD-Chef das Prinzip des Gebens und Nehmens lebten. Hier eine Gefälligkeit, dort ein Anliegen – ohne Scham und Hemmungen bat der eine den anderen um Hilfe. Vor einer wichtigen Sitzung des CDU-Präsidiums trug Maschmeyer seinem Freund Wulff schriftlich auf, ein Papier der Versicherungslobby zu lesen und zu verinnerlichen. Im selben Brief versprach Maschmeyer, wie gewünscht eine Feier der Landesregierung zu sponsern.

Von Spitzenpolitikern muss man erwarten, dass sie zu Menschen wie Maschmeyer zumindest beruflich Abstand halten. Sie dürfen sich nicht benutzen lassen, um Anliegen in hohe Parteigremien zu tragen. Sie dürfen auch nicht profitieren von ihrer Freundschaft.

Es musste Gerhard Schröder und Christian Wulff klar sein, dass sie für einen Unternehmer vom Schlage Carsten Maschmeyers aus geschäftlichen Gründen interessant sind. Und es musste Gerhard Schröder und Christian Wulff klar sein, dass sie sich dem AWD-Chef auslieferten, wenn sie ihm politisch halfen. Spitzenpolitiker wie Christian Wulff und Gerhard Schröder dürfen sich nicht gefügig machen lassen, weder durch Millionensummen noch durch teure Weine, noch durch Küchengeräte, noch durch Hilfestellungen im Alltag.

Carsten Maschmeyer weiß um die Vorteile, Freunde wie Gerhard Schröder und Christian Wulff zu haben. Er bezeichnet auch die Bundesministerin Ursula von der Leyen und den aktuellen niedersächsischen Ministerpräsidenten Stephan Weil als Freunde.

Der Unternehmer spricht selbst vom »Beziehungskonto«. Darauf müsse man zunächst viel einzahlen, um später davon abheben zu können. Das Beziehungskonto sei »ein Bild da-

für, dass man mit Kontakten in gewissen Phasen beruflich besser vorankommt«, erklärte Maschmeyer. Doch seine Freundschaft mit Spitzenpolitikern laufe anders, darauf legt er Wert: »Privat bleibt privat. Ich habe weder beruflich noch geschäftlich Kontakte zu Politikern.« Seinen Medienanwalt ließ Maschmeyer mitteilen, mit seinen Kontakten zu Politikern verfolge er keinerlei wirtschaftliche Interessen.

Es ist dem persönlichen Mut von einigen Whistleblowern zu verdanken, dass man solchen Behauptungen jetzt die Wahrheit entgegenstellen kann. Die Dokumente, die sie zur Verfügung stellten, offenbaren Anbieterungen und Abhängigkeiten. Sie zeigen erstmals die Anatomie der »Freundschaften« Carsten Maschmeyers.

Die Unterlagen dokumentieren außerdem, wie der Mann, dem Spitzenpolitiker vertrauen, zu seinem Geld kam. Allein die Art und Weise, wie Maschmeyer mit Hilfe seiner Vertriebskolonnen Million um Million machte, wäre für den Sozialdemokraten Schröder und für den Christdemokraten Wulff Grund genug gewesen, einen großen Bogen um den Unternehmer zu machen.

Dieses Buch basiert auf Tausenden persönlichen, firmeneigenen und juristischen Dokumenten. Briefe, Faxe, E-Mails und Kurznachrichten konnten ausgewertet werden, Protokolle von Vorstandssitzungen und Geschäftsführerkonferenzen, Verträge, handschriftliche Aufzeichnungen, Redemanuskripte und Sprechzettel, Jahresbilanzen, Bankunterlagen, Bewerberübersichten, Strategiepapiere, Schulungsmaterialien, Vorträge und Präsentationen, schließlich Videos und Fotos, interne Firmenpublikationen und Kundendateien. Die Whistleblower baten darum, anonym zu bleiben, ebenso die ehemaligen Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter des AWD, die sich für Gespräche zur Verfügung stellten.

Der promovierte Wirtschaftswissenschaftler Gero Hocker hingegen willigte ein, in diesem Buch namentlich genannt zu werden. Hocker ist heute Landtagsabgeordneter der FDP und Generalsekretär seiner Partei in Niedersachsen. Zuvor arbeitete er ein Jahr als persönlicher Assistent des AWD-Vorstandsvorsitzenden Maschmeyer. Betriebsgeheimnisse und andere Interna könne und wolle er nicht verraten, sagte Hocker. Zu seiner Vergangenheit als Assistent des AWD-Chefs stehe er aber. Hocker hielt auch das Thema des Buches für wichtig, die Nähe eines mächtigen Unternehmers zu Entscheidungsträgern der Politik. Er willigte deshalb ein, seine persönlichen Erfahrungen in seiner Zeit beim AWD zu schildern.

Carsten Maschmeyer sorgte dafür, dass sein Beziehungskonto immer prall gefüllt war. Und er hob regelmäßig davon ab. Er war Günstling und Gönner der Mächtigen. So funktionierte die Methode Maschmeyer. So funktioniert Korruption, ohne gegen Gesetze zu verstoßen. Die Methode Maschmeyer zeigt, wie man in Deutschland mit Geld Politik macht.

Die Autoren Wigbert Lörer und Oliver Schröm sind zu erreichen unter: [beziehungskonto@stern.de](mailto:beziehungskonto@stern.de)

1.

## **AWD-Methoden**

### **Wie Carsten Maschmeyer an seine Millionen kommt**

**T**homas Gottschalk war begeistert. Er stand in der Eilendriedehalle in Hannover, auf ihn zu kam ein ausgewachsener Elefant. Geritten wurde der Elefant von einem ausgewachsenen und als Afrikaner verkleideten Niedersachsen. Geritten wurde der Elefant vom AWD-Chef Carsten Maschmeyer.

Der Allgemeine Wirtschaftsdienst (AWD) hatte am 1. April 1989 Geburtstag. Er wurde ein Jahr alt. Dass ein Unternehmen 365 Tage bestand, ließ sich dezenter begehen. Doch die Feier sollte laut sein, außergewöhnlich, am besten einzigartig.

Der falsche Afrikaner Maschmeyer war 29 Jahre alt und fand, es gebe allen Grund zu feiern. Der AWD hatte in seinem ersten Jahr eine Milliarde Mark umgesetzt. Deshalb sicherte Maschmeyer sich die Dienste des »Wetten, dass ...?«-Moderators. Deshalb bestieg er den Elefanten. 1700 Gäste, viele von ihnen Mitarbeiter, jubelten ihm zu. Ein Jahr lang hatten sie Menschen angesprochen und ihnen Lebensversicherungen, Investmentfonds, Bausparverträge und andere Kapitalanlagen vermittelt. Einen Teil der Provisionen hatten sie behalten dürfen, ein Teil ging an den AWD. Nun schenkte der AWD ihnen eine große Party. Und Carsten Maschmeyer gab ihnen das Gefühl, dass auch sie reich werden könnten – so reich wie er. Der Mann auf dem Elefanten war schon mit 24 Jahren Millionär geworden.

Dass die Deutschen das erführen, dafür hatte Maschmeyer

selbst gesorgt, 1987 bereits, als der AWD noch gar nicht gegründet war.

Im Spätsommer traf er sich mit Autoren der »Bild«-Zeitung. Der Artikel, der dem Gespräch folgte, erschien am 14. September 1987. »Geld-Genie: Ab auf eigene Bahamas-Insel«, lautete die Überschrift. Mit der Insel war das Eiland Meek Patch Key gemeint, mit dem »Geld-Genie« Carsten Maschmeyer. Der Hannoveraner, der in Bremen geboren und in Hildesheim aufgewachsen war, hatte schon bei der Bundeswehr und als Student Finanzprodukte vermittelt und zuletzt für den Finanzvertrieb »Organisation zur Vermittlung von Bausparverträgen« (OVV) 3000 Mitarbeiter in 40 Büros dirigiert. Die Mitarbeiter und die Büros hatte er dann der OVB überlassen, für eine »achtstellige Summe«, wie er in dem Bericht sagte.

Maschmeyer erzählte in der »Bild«-Zeitung auch, dass seine Karriere zu schnell gegangen sei. Er müsse jetzt zu sich selbst kommen. Bei seinem »bisherigen 16-Stunden-Tag« sei das Leben an ihm und seiner Freundin vorbeigegangen. Deshalb fliege er auf die Karibik-Insel, für die er »mehrere Millionen« bezahlt habe.

Das Magazin »Bunte« schilderte das Leben Carsten Maschmeyers ein paar Monate später unter der Überschrift: »Monatsgehalt: eine halbe Million«. So viel hatte Maschmeyer nach eigenen Angaben zuletzt verdient. Zu seiner ersten Million teilte er der »Bunten« mit: »Ich hab's gar nicht gemerkt. Meine Sekretärin hat mir gesagt, dass ich eine Million Vermögen habe. Irgendwann hatte ich den Überblick verloren.« Die Autoren gaben am Ende ihres Textes eine Einschätzung ab: »Irgendwie ist dieser Erfolgsmensch wie ein Junge geblieben. Einer, für den das Wort Neid noch heute ein Fremdwort ist, der Intrigen hasst wie den Konkurrenzkampf in der Finanzwelt.« Das war eine klare, aber verklärende Bewertung. Den

Konkurrenzkampf in der Finanzwelt zumindest hatte Maschmeyer auf dem Weg zum Millionär kräftig geschürt.

Gegründet hatte den AWD 1988 Maschmeyers Schwager Kai Lange. Maschmeyer durfte nach der Millionenzahlung seines früheren Unternehmens OVB noch nicht selbst für einen Konkurrenten arbeiten. Er stieg etwas später ein und baute binnen Monaten einen Finanzvertrieb gewaltigen Ausmaßes auf.

In der Presse bekam er dafür Bestnoten. »Das Wunderkind der Anlagestrategie« schrieb etwa die christliche Wochenzeitung »Rheinischer Merkur« über den »Senkrechtstarter im hart umkämpften Markt der Finanzdienstleistungen«. Der Autor des Artikels, Lutz Küche, berichtete: »Bereits nach dem ersten Geschäftsjahr beschäftigte das konzernunabhängige Beratungsunternehmen mehr als 1000 Mitarbeiter bundesweit und erzielte einen Umsatz von einer Milliarde Mark. Der Sprung über die Zwei-Milliarden-Umsatzhürde wird nach weiteren zwölf Monaten im Frühjahr dieses Jahres erwartet.«

Lutz Küche vom »Rheinischen Merkur«, der später als Stasi-Agent enttarnt wurde, beschrieb Maschmeyers Wirken so euphorisch, als habe dieser tatsächlich in Rekordzeit 1000 sichere Arbeitsplätze geschaffen. In Wirklichkeit handelte es sich beim AWD um einen Strukturvertrieb. Die AWD-Berater blieben in der Regel selbständige Handelsvertreter. Sie erhielten vom AWD keinen Lohn und kein Gehalt, sondern nur Provisionen auf die vermittelten Verträge. Für ihre Sozialversicherung mussten sie selbst aufkommen.

Viele Finanzberater häuften gleich beim Einstieg Schulden auf, die sie so schnell nicht wieder loswurden. Weil sie zu Beginn ihrer Karriere nicht vom Ersparten leben konnten, zahlte der AWD ihnen den sogenannten Linearisierungsvorschuss, eine Art Übergangsgeld auf Leihbasis. Neue Mitar-

beiter vermittelten gewöhnlich ja nicht schon nach zwei Wochen den ersten Bausparvertrag. Und wenn es dann so weit war und ein Kunde unterschrieb, lag die Provision auch nicht gleich auf dem Konto.

Um ein Büro zu unterhalten, gewährte der AWD auch Kredit. Er half außerdem, wenn ein Mitarbeiter zum Büroleiter aufgestiegen war und nun etwa eines größeren Autos bedurfte. Nur die Arbeitskleidung – »keine Kettchen«, »im Winter darf es ruhig der wärmende Loden-, Leder- oder Stoffmantel sein«, »leuchtende, aber nicht schrille Krawatten«, lauteten die Empfehlungen der Zentrale – gab es nicht auf Pump.

Der Erfolgsdruck, der auf den AWD-Außendienstlern lastete, war nicht zuletzt durch die häufig schnelle Verschuldung von Beginn an immens. Viele AWD-Anfänger gaben im ersten Jahr auf. Verschuldete Mitarbeiter konnte man aber auch noch auf höheren Stufen der AWD-Hierarchie finden. Eine interne Liste aus dem Jahr 2004 zeigt, dass die Schulden der Führungskräfte bei dem Unternehmen erdrückend hoch waren.

Der freie Handelsvertreter Rüdiger Maurer etwa (Name geändert) trat im April 1988 als sogenannter Mitarbeiter I dem AWD bei. Er belegte Seminar um Seminar, wurde nacheinander Mitarbeiter II, Repräsentant I und II, Geschäftsstellenleiter, Direktionsassistent und Direktionsmanager. Schließlich stieg er zum AWD-Direktor auf. Im Juli 2004 stand Rüdiger Maurer beim AWD mit 1 036 630,83 Euro in der Kreide. Kündigen konnte er mit mehr als einer Million Euro Schulden kaum. Er musste mit den Vertriebsseinheiten, die ihm unterstellt waren, weiterhin Umsatz machen.

Von den 24 Direktoren des AWD Deutschland im Sommer 2004 hatten gerade mal sieben keine Schulden bei ihrem Arbeitgeber. Diese sieben arbeiteten allerdings mit einer Ausnahme auch noch nicht lange für den AWD. Einen Direktor

hingegen drückte ein Darlehen von fast 700 000, zwei seiner Kollegen hatten sich mit rund 450 000 Euro verschuldet. Der Rest lag irgendwo dazwischen. Für die 33 Manager, die AWD Deutschland zu diesem Zeitpunkt zählte, weist die Liste ebenfalls etliche Schulden aus, nicht wenige im mittleren fünfstelligen Bereich.

Sie alle hatten sich im internen Trainingscenter fortgebildet und dafür kräftig bezahlt. Der AWD verdiente sein Geld nicht nur bei den Kunden, sondern auch bei den eigenen Mitarbeitern: Die AWD-Übersicht »Teamleiter-Lehrgang 1-99« etwa veranschlagte das »Seminar Personalführung« mit »DM 450,- plus Übernachtungskosten (DM 190,- im Einzelzimmer)«. Die »Prüfung Personalentwicklung« kostete weitere 300 Mark. 1993 berechnete das Unternehmen für einen »AWD-Ziel-/Zeitplaner mit Reißverschlussmappe« und Namensaufdruck 552,20 Mark. Selbst ein AWD-Eiskratzer fürs Auto kostete 1,50 Mark.

Die Struktur unter sich zu pflegen und aufzubauen konnte für Führungskräfte ebenfalls teuer sein. Allein der Ordner »Train the trainer« mit Folien für den Overhead-Projektor kostete Ende der neunziger Jahre mehr als 1000 Mark. Damit leiteten höhere AWD-Kader ihre Untergebenen bei der Personalführung an.

Der lange Zeit wachsende Finanzvertrieb legte auch Wert darauf, dass seine Berater Wohlstand ausstrahlten. Je weiter ein AWD-Mitarbeiter aufstieg, desto besser situiert sollte er sich geben. Die Kleidung wurde feiner, die Wagen protziger und die monatlichen Leasingraten für die Autos höher. Die AWD-Büros wirkten ihrerseits großzügig, befanden sich oft in bester Lage und enthielten die technisch neueste Ausstattung. All das kostete. Und all das bezahlte vor allem die selbständige Führungskraft, nicht die Zentrale in Hannover.

Ein weiterer Grund für die Verschuldung konnte das Prin-

zip des Mitverdienens sein – es schlug für manche Direktoren schlicht ins Gegenteil um. Sie kassierten mit bei jeder Provision ihrer Struktur, aber sie mussten auch mit bezahlen, wenn Verträge storniert wurden.

Von 1998 an allerdings hofften viele AWD-Direktoren, bald Millionär zu sein. Ihr Unternehmen ging an die Börse, vorbörslich konnten sie Aktien erwerben und taten das auch. Es waren die Jahre des Börsenhypes, beim Konkurrenten MLP etwa hieß es, selbst Assistenten hätten hier ein Aktienvermögen von einer Million Mark angehäuft. Die Schulden beim eigenen Unternehmen, dachte manche Führungskraft beim AWD, könnten durch Wertzuwachs der Aktien leicht kompensiert werden. Doch das gelang in den allermeisten Fällen nicht.

In seiner Mitarbeiterzeitschrift »Report« druckte der Finanzvertrieb regelmäßig unterschiedliche Mitarbeiter-Ranglisten ab. Unermüdlich gab das Magazin bekannt, wer besonders viel Umsatz gemacht hatte. Das Ranking der höchstverschuldeten Direktoren oder Manager allerdings fand keinen Platz im »Report«. Führungskräfte suchten deshalb in der Regel die Schuld bei sich selbst, wenn ihr Darlehen wuchs und wuchs. Dass sie beim AWD keine Einzelfälle waren, blieb ihnen verborgen.

Finanziell nach vorn zu kommen war für Vertriebsmitarbeiter beim AWD eine schwierige Aufgabe. Das lag am System. Beim Abschluss einer Lebensversicherung verdiente ein Vertreter der Allianz ungleich mehr als ein Mitarbeiter auf der untersten Stufe der AWD-Pyramide. Der AWD-Berater musste seine Provision mit all den Ebenen über ihm teilen. Er brauchte deshalb mehr Abschlüsse.

Der Kundenfang begann meist im persönlichen Umfeld. Carsten Maschmeyer schilderte diesen Start in seinem Buch

»Selfmade. erfolg reich leben« so, als funktioniere alles wie von selbst. In jungen Jahren vermittelte er kurzerhand der Vormieterin seiner Wohnung Finanzprodukte, dann dem Kioskbesitzer, der Frau aus der Reinigung, dem Tankwart um die Ecke, später, nach einem Umzug, auch dem neuen Hausmeister, den Mitmietern und deren Freunden. Wo auch immer er sich gerade aufhielt – Carsten Maschmeyer stieß offenbar in jeder Umgebung auf Menschen, die er zu Kunden machte.

AWD-Berater sollten genauso vorgehen. Die Vorgabe lautete, zuerst einmal eine Liste mit 250 möglichen Kunden anzulegen. Das Unternehmen gab ihnen dafür sogenannte Assoziationshilfen zur Hand.

Ein Weg war, sich irgendeinen Bekannten vorzustellen und dessen Beruf zu notieren. Dann konnte man Bekannte aufschreiben, die denselben Beruf ausübten. War das Auto des Bekannten zum Beispiel ein Opel – welche Opelfahrer kannte man noch? Und falls der Opel rot war: Wer fuhr noch ein rotes Auto? Vielleicht spielte der Bekannte Fußball, dann sollte der AWD-Bewerber einmal notieren, mit welchen Fußballern er sonst noch im Kontakt stand. Der Bekannte war nach Mallorca geflogen? Wer hatte in den letzten Jahren noch einen Mallorca-Urlaub gemacht? Trug der Bekannte eine Brille, konnte man andere Brillenträger aufschreiben, war er dick, dann andere Dicke. Begann sein Nachname mit B, kannte man sicher auch noch andere Leute, deren Nachnamen mit B angingen. Und falls der Bekannte im selben Supermarkt wie der Berater einkaufte: Wen hatte man dort eigentlich sonst noch getroffen? Und wer waren dessen beste Kumpels? Und kannte man vielleicht deren Geschwister? Die Assoziationen ließen sich ausdehnen, und schnell hatte ein AWD-Berater 250 Namen festgehalten. Von diesen blieb nach erster Durchsicht in der Regel eine große Zahl Men-

schen übrig, denen er sich in der Absicht nähern konnte, ihnen Finanzprodukte zu vermitteln.

Wie leicht das war, zeigte ihnen der AWD-Chef per Video. Maschmeyer ließ sich dafür im Cockpit eines Flugzeugs filmen. »Mehr Termine machen!«, empfahl er. »Wer doppelt so viel Kunden hat, wird auch das doppelte Einkommen haben. Wer mehr rekrutiert, wird auch schneller Karriere realisieren. Sie bestimmen selbst, wie viel Sie verdienen beziehungsweise wie schnell Sie aufsteigen.« Das Video zeigte dann einen Lufthansa-Jumbo, der über schneebedeckten Berggipfeln in die Höhe stieg. Maschmeyer sagte: »Die Sparbücher sind so voll wie nie. Geld ohne Ende.«

Bevor neue Mitarbeiter hoch motiviert ihr soziales Umfeld im Namen des AWD angehen durften, hatten sie ein Einführungsgespräch und einen Anfängerkurs hinter sich gebracht. In dem Gespräch legte ihnen der AWD-Büroleiter, für den sie Kunden akquirieren sollten, möglicherweise auch eine Selbstprüfung auf AWD-Tauglichkeit vor.

Dieser »Eignungstest« fand sich in den offiziellen AWD-Schulungsunterlagen. Der AWD gaukelte darin den perfekten Arbeitsalltag vor.

Wer mehr als die Hälfte der 30 Fragen bejahen konnte, eignete sich laut AWD bereits »gut« für das Unternehmen. Die Fragen lauteten:

»Würden Sie gerne ...

1. ... morgens länger ausschlafen und eine lange Mittagspause haben?
2. ... den Feierabend selber bestimmen und auch mal kurzfristig ganz freimachen können?
3. ... mehr Freizeit und eine ca. 25-Stunden-Woche haben?
4. ... häufiger, länger und schöner Urlaub machen?

5. ... unabhängig von Vorgesetzten sein und selbständig arbeiten dürfen?
6. ... für besondere Leistungen entsprechende Anerkennungen erhalten?
7. ... so arbeiten können, dass Sie regelmäßig Erfolgserlebnisse haben?
8. ... von einem positiven, gewinnenden, lebensbejahenden Arbeitsklima umgeben sein?
9. ... mit Kollegen zusammen Ideen entwickeln und obendrein deren Hilfe gewiss sein?
10. ... ein höheres Einkommen erhalten (für Haus, Auto, Luxus)?
11. ... in Ihrem Arbeitsvertrag geregelt wissen, dass Ihr Einkommen nach oben nicht begrenzt ist?
12. ... eine angenehme Lebensqualität genießen können (zufrieden, stress- und sorgenfrei)?
13. ... bei höherer Leistung auch ein höheres Einkommen beanspruchen?
14. ... in der Branche arbeiten, wo das meiste Geld verdient wird?
15. ... in einer nachweisbar krisensicheren und konjunkturunabhängigen Branche arbeiten?
16. ... in der Wachstumsbranche Nr. 1 tätig sein?
17. ... in einer Firma arbeiten, die nur seriöse und anerkannte Qualitätsprodukte vertreibt?
18. ... durch Wettbewerbe schöne Reisen und wertvolle Sachpreise gewinnen?
19. ... ein hervorragendes Image und eine anerkannte, mit hohem Ansehen verbundene Tätigkeit Ihr Eigen nennen?
20. ... eine Karriere ins Management und sogar bis in die Direktionsebene realisieren?
21. ... sehr effizient arbeiten (also mit wenig Ursache viel Wirkung erreichen)?

22. ... langfristig andere für sich arbeiten lassen?
23. ... eine außergewöhnlich hohe und garantierte Altersversorgung erhalten?
24. ... eine interessante, sinnvolle Tätigkeit, die auch Spaß macht, ausüben?
25. ... anderen Menschen mit einer wertvollen Dienstleistung helfen?
26. ... nach einigen Jahren und ab einer gewissen Karrierestufe am Gewinn der Firma beteiligt sein?
27. ... die Geschicke der Firma mitbestimmen und um Ihre Meinung gefragt werden?
28. ... frei wie ein Unternehmer, aber geborgen wie ein Angestellter sein?
29. ... ohne Eigenkapital und langes Studium vermögend und somit finanziell unabhängig werden?
30. ... bei Ihrem altersbedingten Ausscheiden für das, was Sie aufgebaut haben, eine Art Abfindung oder Pension erhalten?«

Hatte ein künftiger Berater sogar 26 oder mehr Fragen mit Ja beantwortet, war er laut AWD ein »Glückspilz« und konnte in der Testauswertung über sich lesen: »Sie scheinen genau in dem Beruf und in der Firma anzufangen, die Ihren Traumvorstellungen entspricht. Sie wollten schon immer hoch hinaus, anderen helfen, aber dabei selber ein schönes, angenehmes und zufriedenes Leben führen. Durch Ihren Ehrgeiz und Ihren Einsatz werden Sie auf der Gewinnerseite des Lebens stehen.« Ein Platz auf der »Gewinnerseite« war bereits ein großes Versprechen, aber der AWD legte noch nach. »Ihre Einkommens- und Karrieresituation, die Sie früher nicht realisieren konnten, werden Sie in dieser interessanten Firma und Zukunftsbranche erreichen und somit zu den oberen Zehntausend« gehören.«

War der AWD-Berater nach dieser Verklärung im grauen Alltag angekommen, fühlte er sich in den meisten Fällen keineswegs »geborgen wie ein Angestellter«. Es ging ihm auch ziemlich schnell nicht mehr darum, »anderen Menschen mit einer wertvollen Dienstleistung zu helfen«. Die »25-Stunden-Woche« mochte er sich vielleicht auch nicht gleich genehmigen. Wollte er »ein höheres Einkommen erhalten (für Haus, Auto, Luxus)«, musste er zügig seine ersten 250 Kontakte abarbeiten. Doch die waren bald abgegrast, und irgendwann führten auch neue Assoziationen immer wieder zu denselben Menschen.

Der Neu-Berater konnte sich jetzt noch an die schöne Botschaft von der Unabhängigkeit klammern. Carsten Maschmeyer selbst verbreitete sie in Gesprächen mit Journalisten unaufhörlich. Oft drang er damit durch, und die Idee klang ja auch bestechend: Anders als etwa die Deutsche Vermögensberatung (DVAG), die nur Produkte bestimmter Banken und Versicherungen vermittelte, gab der AWD an, aus der ganzen Palette der Finanzindustrie zu schöpfen, und zwar vorgeblich exakt das Produkt, das den individuellen Wünschen des Kunden entsprach. »Best select« nannte Maschmeyer das.

Das Interesse des Vermittlers deckte sich allerdings längst nicht immer mit dem Interesse des Kunden. Der Vermittler war ja in die Struktur des Unternehmens eingebettet, musste für viele andere mitverdienen und verspürte entsprechend Druck, das zu vertreiben, was hohe Provisionen einbrachte. Vor dem Kunden konnte er sich als objektive Instanz ausgeben. In Wirklichkeit aber wählte er natürlich auch nach der Höhe der Provision aus, wenn er Karriere machen und die nächste Stufe im Unternehmen erklimmen wollte.

Die Provision fiel bei jedem Produkt und bei jedem Anbieter unterschiedlich aus. Das zeigt zum Beispiel die interne

»Provisionsliste Nr. 24 der Allgemeinen Wirtschaftsdienst GmbH« mit »Gültigkeit ab 19.1.1998«. Sie nennt als Währung nicht Mark, sondern die AWD-internen »Einheiten«. Vertrieb ein Berater etwa eine Lebensversicherung der Westfälischen Provinzial, erzielte er 2,0 AWD-Einheiten pro 1000 DM Beitragssumme. Bei der Signal-Versicherung verdiente er ebenso viel. Brachte er aber einen Vertragsabschluss für eine Lebensversicherung der Generali zustande, wurden ihm 2,4 AWD-Einheiten pro 1000 DM Beitragssumme gutgeschrieben.

Interessierte sich ein Kunde für eine private Krankenversicherung, lohnte es sich für den Berater erst recht, die Liste der sogenannten Partnergesellschaften genau anzuschauen. Bei der Gothaer Versicherung erzielte er eine Provision von 3,0 AWD-Einheiten pro zehn Monatsbeiträgen. Eine private Krankenversicherung der Barmenia brachte ihm schon 3,8 Einheiten, bei der Signal gab es sogar 4,5 Einheiten. Am lukrativsten war die Colonia mit 5,5 Einheiten. Dass jeder AWD-Berater »unabhängig« agieren konnte, wurde von den Beratern selbst und auch von Carsten Maschmeyer trotzdem verkündet.

Maschmeyer wusste als ehemaliger Leiter von rund 1500 Verkäufern um die Bedeutung der Vermittler vor Ort. Sie gewannen neue Kunden, machten Abschlüsse, erzielten Umsatz, verdienten für alle mit, die in der Hierarchie über ihnen standen. Finanzvermittler waren allerdings in ihrer großen Mehrzahl unberechenbare Bauchmenschen. Sie zögerten nicht, ein Unternehmen zu verlassen, wenn sie das Gefühl überkam, woanders sei mehr zu holen. Die Vermittler zu binden, sie dem AWD gewogen zu halten und bestenfalls zu treuen Gefolgsleuten zu machen – darin sah Maschmeyer seine ureigene Aufgabe. Er reiste dafür durch die Lande, vermittelte den AWD-Beratern Nähe und Wertschätzung. »Ich

gelte in der Branche als der fleißigste Inhaber«, sagte er dem »Manager-Magazin« 1991.

Maschmeyer setzte bei der Motivation auch auf Feste und Reisen. Von Anfang an bemühte er sich darum, dass sein Unternehmen beim Feiern und Belohnen als erstklassige Adresse galt. Mitarbeiter, die gute Zahlen brachten, durften Ende der achtziger und Anfang der neunziger Jahre in Florida Steffi Graf beim Tennistraining zuschauen. Sie feierten auf AWD-Kosten in Rio de Janeiro und in Monaco. Im Fürstentum logierten sie im Beach Plaza Hotel. Nebenan residierte Boris Becker, eine Ecke weiter der James-Bond-Darsteller Roger Moore. Und in der vom AWD gemieteten Lodge in den »schneebedeckten Tannenwäldern« Kanadas schauten Hirsche zum Fenster herein.

Bei einer Gala 1991 schickte der AWD ein Grüppchen Gewinner gemeinsam mit der Bundesligamannschaft von Borussia Dortmund ins Trainingslager auf die Atlantikinsel Madeira. Dort würden sie unter anderem die bekannten Borussia-Spieler Michael Zorc, Frank Mill, Thomas Helmer und Michael Rummenigge kennenlernen. »Donnerwetter«, kommentierte Günther Jauch, der Maschmeyer an diesem Abend bei der Moderation assistierte. Mehr als 100 andere AWD-Berater bekamen auf der Bühne einen blauen Schal umgelegt, sie durften für eine Woche zum Skifahren nach Österreich. »Alle, die Kinder haben, nehmen die selbstverständlich mit. Babysitter, Kindergärtner, alles da. Wir sind eine Familie«, donnerte Maschmeyer in den Saal.

77 Berater gewannen eine Reise nach Sri Lanka. Günther Jauch fragte einige von ihnen im Scheinwerferlicht, ob sie schon einmal dort gewesen seien. Der prominente Fernsehmann schwärmte ihnen bereitwillig vor: »Das ist toll da. Ich war da vor acht Jahren. Das ist traumhaft. Immer schön 25 Grad, tolles Wasser, gleichzeitig Dschungel, tolle Strände, ein

paar Affen flitzen da auch rum. Vorsicht, die nehmen Ihnen die Nüsse weg.«

Carsten Maschmeyer erteilte weitere Reisehinweise und spielte dabei auf den ersten AWD-Geburtstag an: »Am Flughafen steht ein AWD-Elefant, den ich persönlich gut kenne, mit AWD-Banner. Wir werden ein Elefantenwettrennen machen, in eine Lagune fahren, wo es Champagner-Brunch gibt, ein AWD-Spiel ohne Grenzen durchführen. Und eines Morgens bekommen Sie einen Erfrischungscocktail mit AWD-farbenen Eiswürfeln drin. Darin sind drei Edelsteine in Mint, Türkis und Lila, die Sie sich dann in einer Goldschmiede in ein Schmuckstück Ihrer Wahl einsetzen lassen.«

Nach der Gala bemühte sich Maschmeyer, die internen Motivationsfeiern mit geschickter Öffentlichkeitsarbeit zu ergänzen. Im Münchner Restaurant Da Pippo traf er Barbara Dickmann. Die Journalistin hatte in der ARD die »Tages-themen« moderiert und wollte über die Begegnung mit dem jungen Finanzunternehmer einen Bericht für das »Industriemagazin« verfassen.

Zu schreiben hatte sie nach dem Abend genug. Carsten Maschmeyer erklärte der prominenten Journalistin seinen Plan: Einen »Supermarkt in Sachen Finanzen« baue er auf, von der Kreditkarte über Aktiendepots und Metallkonten bis zu Termingeldkonten – alles aus einer Hand. »Banken, Versicherungen und andere Institute werden dagegen nur noch Tante-Emma-Läden sein.« Bei Tagliatelle mit frischen Trüffeln stellte Maschmeyer aber nicht nur sein ausgeprägtes Selbstbewusstsein zur Schau. Er maßte sich an, den amerikanischen Schriftsteller und Philanthropen Dale Carnegie zu zitieren: »Mache andere glücklich, und du wirst glücklich sein.« Solch eine Lebenseinstellung einfach mal für sich reklamieren – Carsten Maschmeyer konnte das. Er sagte seiner

Gesprächspartnerin, dass er Carnegies Lehre vom »praktisch zu lebenden Christentum« uneingeschränkt befolge. Das schnelle Geld interessiere ihn nicht. »Das ist kein Werbe-slogan, ich handle danach«, beteuerte er.

Maschmeyer inszenierte sich schon in den ersten Jahren des AWD ohne Maß und Skrupel. Einmal gab er den Christen, der seinen Kunden Gutes tat. Dann galt seine Empathie wieder seinen Mitarbeitern. Dem »Stern« erläuterte er 1991 mit Blick auf sein Unternehmen, dass »wir nicht nur Money-Maker, sondern auch People-Maker sind«. Maschmeyer spielte auf die Fortbildungen seiner Verkäufer an. »Wir produzieren Charming Boys mit Siegerlächeln und der Mentalität des netten Jungen von nebenan.«

Zu den »Charming Boys« gehörten für Maschmeyer auch die Supporting Girls. Er sah es gern, wenn seine Verkäufer verheiratet waren und von der Ehefrau unterstützt wurden. Singles, ist auf dem Chart einer AWD-Präsentation zu lesen, lägen deutlich öfter im Krankenhaus als Verheiratete. Maschmeyer wollte als Chef seinen Teil dazu beitragen, dass seine Berater in glücklichen Ehen lebten. Die Frauen seiner Mitarbeiter wirkten laut Maschmeyer als »emotionale Regulatoren«, die den gestressten Mann »bei Euphorie bremsen und bei Rückschlägen aufbauen«. Der AWD-Chef ließ an der Ostsee und am Chiemsee »Damen-Seminare« veranstalten, auf denen Themen wie »Eheprobleme durch Karriere« behandelt, aber auch ökonomische Einsichten vertieft wurden.

Maschmeyers Sprüche zum Thema wandelten sich über die Jahre, seine Überzeugung aber blieb, dass »ein Mensch so gut ist wie der Partner, der hinter ihm steht, oder so schlecht wie der Partner, der ihm im Weg steht«. In Vorträgen sensibilisierte er später auch die Vertriebsmitarbeiter selbst für die Notwendigkeit, in die Beziehung zu investieren. Er referierte über das »antizyklische Zeitverhalten«, das »Pilot, Chefarzt,

Sportler, Musiker«, aber eben auch AWD-Mitarbeiter an den Tag legten, wenn sie Abende nicht zu Hause auf dem Sofa, sondern beim Termin mit dem Kunden verbrachten.

Der AWD-Chef baute in seine Vorträge über Partnerschaft allerlei Klischees ein, zitierte etwa aus dem »Wörterbuch männlicher Sprachmuster«: »Was er sagt – die Lüge: ›Du wirkst angespannt. Komm, ich massiere dich.‹ – Was er meint – die Wahrheit: ›Ich will in den nächsten zehn Minuten Sex mit dir.‹« Er kalauerte: »Die Ehe ist der einzige lebenslange Vertrag. Manche bevorzugen Leasing.« Doch am Ende seiner Präsentation wurde er wieder ernst und erteilte Lebenshilfe. »Menschen verändern sich nur, wenn sie fühlen, dass man sie so liebt und akzeptiert, wie sie sind. Wer sich kritisiert, ungeliebt und unerwünscht fühlt, der kann sich nicht verändern«, lernte das Publikum vom AWD-Chef. Und der untermauerte sein Anliegen dann auch noch statistisch: »Ehen, in denen der Mann sich weigert, seine Macht zu teilen, scheitern viermal häufiger.«

Maschmeyer arbeitete viel, beinahe unaufhörlich dafür, den AWD größer zu machen. Sein Ziel war der Börsengang. Einen Fernsehfilm der ZDF-Reihe »Zündstoff«, der sein Geschäft kritisch hinterfragte und es mit anderen Strukturvertrieben verglich, empfand der Unternehmer als Störfuer. Er wehrte sich entschieden. Frühzeitig und auf mehreren Wegen versuchte er, den AWD aus dem Beitrag herauszuhalten.

Der Münchner Filmemacher Reinhold Rühl hatte für seine 45-minütige Reportage monatelang im Milieu der Finanzvermittler recherchiert und sich dabei auch ausführlich mit Maschmeyers Methoden auseinandergesetzt. Der Titel seines Beitrags lautete: »Nur der Chef sahn ab«. Am 9. Dezember 1993 erhielt Rühl ein Fax mit dem Hinweis »E I L T ! BITTE SOFORT VORLEGEN!«. Die Geschäftsführung des AWD

machte ihm darin klar, dass Ärger drohe, wenn er Kenntnisse aus einer Büroleiterkonferenz im AWD im Mai 1993 in seinen Beitrag einbaue. »Rein vorsorglich« warnte sie Rühl vor einer »falschen Berichterstattung«.

Keine Woche später erhielt Rühl einen Brief der Hamburger Anwaltskanzlei Prinz.

Der Inhaber Matthias Prinz war gerade dabei, Deutschlands bekanntester Medienanwalt zu werden. Prinz, Sohn eines früheren Vorstands des Springer-Verlags, hatte 1992 Schadensersatz für Prinzessin Caroline von Monaco erklagt. Später vertrat er den Sterbehelfer Julius Hackethal, den Designer Karl Lagerfeld, den Bergsteiger Reinhold Messner, beriet den VW-Teilhaber Ferdinand Piëch und den Sultan von Brunei. Nun zeigte Matthias Prinz die Vertretung des AWD an und behauptete, es sei rechtswidrig, wenn Rühl ein früher geführtes Interview mit Carsten Maschmeyer für die geplante ZDF-Sendung verwende. Prinz warnte ebenfalls vor falschen Tatsachenbehauptungen und appellierte an Rühls »journalistische Sorgfaltspflicht«. Dann kam er zum entscheidenden Punkt: »Mein Mandant hat keinerlei Interesse daran, erst nach einer unwahren Berichterstattung tätig zu werden und die dann entstandenen Schadensersatzansprüche geltend zu machen. Um Schäden von vornherein zu vermeiden, appellieren wir vielmehr dringend an Sie, wahrheitsgemäß zu berichten.« Der Anwalt fügte seinem Schreiben eine dreiseitige Stellungnahme zu einzelnen Aussagen des ZDF-Beitrags an. Den hatte er zwar noch gar nicht gesehen, doch Prinz leitete die Punkte aus einem vorab veröffentlichten Hinweis auf die Sendung ab.

Hätte der Journalist Reinhold Rühl die von Prinz gesandten Bemerkungen wie vorgeschlagen verwandt, hätten die ZDF-Zuschauer vom AWD ein wunderbares Bild bekommen. Der Finanzvertrieb beschäftigte demnach »überwiegend hoch-

qualifizierte Freiberufler, die die seriösesten Produkte großer Banken und Versicherungen, darunter allererste Adressen, anbieten«. Diese Mitarbeiter würden »sehr großzügig« bevorzugt, sie hätten beim AWD auch einen »fairen, transparenten Karriereplan«. Auch baue das ganze Unternehmen keineswegs auf einem »Schneeballsystem« auf.

Schneeballsysteme bezeichnen Geschäftsmodelle, die eine ständig wachsende Anzahl an Teilnehmern benötigen, um zu funktionieren. In den pyramidenartig aufgebauten Hierarchien kann die Spitze verdienen, weil die breite Basis arbeitet. Der AWD hatte das Prinzip in seinem Eignungstest für Bewerber selbst gut auf den Punkt gebracht: »Würden Sie gerne langfristig andere für sich arbeiten lassen?«, lautete die Frage 21.

Es war daher unverständlich, dass der Rechtsanwalt Prinz das Schneeballsystem für den AWD nun aufs entschiedenste verwarf. In dem Brief an Reinhold Rühl behauptete er keck: »Diese Art von Machenschaften ist Konsumgutvertreibern gemein und nicht die Arbeitsweise des Allgemeinen Wirtschaftsdienstes.«

Im Januar 1994 bemühte sich dann auch wieder Carsten Maschmeyer persönlich darum, den kritischen und aus seiner Sicht möglicherweise falschen Beitrag zu verhindern. Auf einer Veranstaltung der Fernsehzeitschrift »Gong« sprach er mit Klaus Bresser, dem Chefredakteur des ZDF. Maschmeyer bot an, einen »Report« zu schicken, der wohl die Seriosität seines Unternehmens belegen sollte. Seinem Schreiben an Bresser zwei Tage nach dem Treffen fügte er auch eine eidesstattliche Versicherung der AWD-Abteilungsleiterin Personal- und Rechtswesen bei. Die Erklärung der Personalchefin sollte belegen, dass eine Informantin Reinhold Rühls von »Rachsucht« getrieben sei.

Dies war der Versuch, Rühls Recherchen an höchster Stel-

le zu diskreditieren. Doch Maschmeyers Mission misslang, das ZDF sendete den Beitrag »Nur der Chef saht ab«. Der AWD-Chef war eine der Hauptfiguren der Reportage.

Bei dem Buch »Deutschlands Milliarden Magier« hingegen intervenierte der AWD wenige Wochen später zwar unorthodox, aber erfolgreich. Zuerst hatte es nicht gut ausgesehen für den Finanzvertrieb. Maria Marschner-Martin, eine frühere AWD-Beraterin, hatte dem Wirtschaftsjournalisten Andreas Matern einen dicken Stapel von Interviews mit anderen ehemaligen AWD-Mitarbeitern zur Verfügung gestellt, zudem noch zahlreiche Ausgaben des unternehmensinternen AWD-Reports. Matern verarbeitete das Material und eigene Recherchen zu einem 240 Seiten dicken Buch mit dem Untertitel »Das Parallel-Universum des Finanz-Messias Carsten Maschmeyer«. Das Buch gab der frühere Chefredakteur des Magazins »Cash« im Eigenverlag heraus. Maria Marschner-Martin fungierte als Koautorin.

Bevor es das Werk in die Buchläden schaffte, wurde es allerdings gestoppt. Maria Marschner-Martin hatte sich zwar in einer Selbsthilfegruppe von AWD-Aussteigern in München engagiert und sich noch im März 1994 im ZDF kritisch über die Methoden des Finanzvertriebs geäußert. Zwei Monate später aber distanzierte sie sich plötzlich von ihrem eigenen Werk und gab an, der Journalist Andreas Matern habe ihre Urheberrechte verletzt. Die profilierte AWD-Gegnerin versuchte nun vor Gericht, ein AWD-kritisches Buch zu verhindern. Juristisch vertreten wurde sie dabei von, auch das überraschte: Matthias Prinz.

Ausgerechnet mit Prinz' Hilfe setzte Marschner-Martin eine einstweilige Verfügung gegen das Erscheinen des Buches durch. Sie selbst erklärte den verblüffenden Vorgang mit der Tatsache, dass sie den AWD-Geschäftsführer und Maschmeyer-Schwager Kai Lange getroffen habe. Danach sei

ihr klargeworden, »dass ich viele Dinge fehlinterpretiert habe«.

Doch das Landgericht Hamburg hob diese Verfügung wieder auf. Es glaubte Maria Marschner-Martin nicht, dass sie wirklich an dem Werk mitgeschrieben habe. Damit konnte das Buch theoretisch wieder erscheinen. Der Autor Andreas Matern gab sich seinerseits kampfbereit. Er lasse sich »für kein Geld der Welt vom AWD kaufen«.

Der AWD hatte sich allerdings bei seinem Kampf gegen das kritische Buch nicht nur auf das »Treffen« mit der Kritikerin Maria Marschner-Martin verlassen. Der Finanzvertrieb erwirkte auch selbst zwei einstweilige Verfügungen gegen das Werk. Der Autor Andreas Matern kündigte jedoch an, vor Gericht für sein Buch zu streiten.

Andreas Matern starb 2003. Sein Sohn erinnert sich heute noch gut an jenen Sommer, in dem sich sein Vater mit dem AWD anlegte. »Er war sehr angespannt, und er verspürte Druck.«

Der Journalist und Buchautor Andreas Matern gab den Widerstand gegen den AWD im August 1994 auf. In einer Pressemeldung verkündete er: »Wir sind Fehlinterpretationen aufgefressen, die eine Neuauflage nicht zulassen. Der Titel wird vom Markt genommen.« Mit dem AWD habe er sich darauf geeinigt, »auf langwierige Auseinandersetzungen zu verzichten«. Seinem Sohn sagte Andreas Matern, er habe als Einzelkämpfer einfach nicht mehr länger durchhalten können.

Viel Kritik am AWD kam Mitte der neunziger Jahre nicht mehr auf. Carsten Maschmeyer vermeldete Umsatzrekord um Umsatzrekord. 1998 begann er, sich auch in die Politik einzumischen.

In Niedersachsen ging der Landtagswahlkampf zu Ende. Der amtierende Ministerpräsident Gerhard Schröder lag in den Umfragen gegenüber seinem Herausforderer Christian Wulff weit vorn. Am Samstag, dem 29. Februar 1998, erschien in allen 16 niedersächsischen Tageszeitungen dieselbe Anzeige. Auf einer Doppelseite war das Foto jedes deutschen Bundeskanzlers von Adenauer bis Kohl zu sehen. Unter jedem Foto stand die Bemerkung: »Kein Niedersachse«. Darunter war in großen Buchstaben geschrieben: »Der nächste Kanzler muss ein Niedersachse sein.« Außerdem war ein kleiner Text zu lesen: »Alle großen Parteien haben ihre Stärken und Schwächen. Aber was uns Niedersachsen wirklich weiterbringt, ist ein Kanzler aus unserem Bundesland. Deshalb: Machen auch Sie mit! Hängen Sie dieses Poster gut sichtbar auf, damit morgen möglichst viele zur Wahl gehen. Sie haben es in der Hand!«

Die Anzeige richtete sich an jene Wähler, denen klar war, dass Gerhard Schröder bei einem guten Ergebnis in Niedersachsen sofort Spitzenkandidat der SPD für die Bundestagswahl im September 1998 würde. Schröder und nicht der SPD-Vorsitzende Oskar Lafontaine hätte dann als Herausforderer des 68-jährigen Helmut Kohl beste Chancen auf das Kanzleramt. Der Appell war eindeutig: Wählt Schröder, der schlägt im Herbst locker Kohl, und unser Bundesland stellt dann den Bundeskanzler!

Einen der Ihren als Bundeskanzler zu haben, der Gedanke verfiel offenbar bei einigen Niedersachsen. Gerhard Schröder jedenfalls steigerte das SPD-Ergebnis von 44,3 Prozent aus dem Jahr 1994 auf 47,9 Prozent. Noch am Wahlabend trat in Saarbrücken Oskar Lafontaine an seinem Gartenzaun vor die Kameras. Der SPD-Vorsitzende hatte als Favorit auf die Kanzlerkandidatur gegolten. Nun überließ er Gerhard Schröder den Vortritt.

Wer die Werbung initiiert hatte, enthüllten am 26. März 1998 Reporter des »Stern«. Die Anzeigen hatten insgesamt 650 000 Mark gekostet, es kam also nur ein extrem potenter Finanzier in Frage. Als offizieller Auftraggeber fungierte gegenüber den Zeitungen ein »Kuratorium zur Förderung von Gerhard Schröder«. Hinter diesem Kuratorium stand Carsten Maschmeyer, der inzwischen 38 Jahre alt und Chef von rund 5000 AWD-Beratern war.

Maschmeyer hatte bislang jede Chance genutzt, in der Öffentlichkeit für sich und den AWD zu werben. Doch diesmal war ihm nicht daran gelegen, sich als Unterstützer Gerhard Schröders zu erkennen zu geben. Erst als ihm klar war, dass der »Stern« seine Urheberschaft entdeckt hatte, ging er in die Offensive. In Faxen an verschiedene Redaktionen bekannte er sich zur anonym geschalteten Anzeige, bevor das Magazin am Kiosk war. Dem »Stern« wiederum sagte Maschmeyer: »Ich wollte ein politisches Zeichen setzen in Deutschland und damit keine Werbung für mich machen. Am liebsten hätte ich es bis auf mein Sterbebett für mich behalten.«

Carsten Maschmeyer hatte das Geld zuerst an eine GmbH des AWD-Wirtschaftsprüfers Gotthard Haferkorn gegeben. Haferkorn leitete es dann an die Werbeagentur von Maschmeyers Freund Jean-Remy von Matt weiter. Der bekannte Werber ließ die Kampagne danach umsetzen.

Maschmeyers wohl erste Unterstützung für Gerhard Schröder war damit ziemlich schnell aufgefliegen. Im Sommer 1998, bei einer anderen Spende an Schröder, gingen die Akteure vorsichtiger zu Werke. Diesmal trat eine »Initiative Mittelstand« als Unterstützer auf.

Das Dokument, das von diesem Vorgang berichtet, ist ein Brief des Düsseldorfer Verlags »Kapitalmarkt intern« vom 13. Juli 1998 an Bettina Raddatz, die Mittelstandsbeauftragte der Niedersächsischen Staatskanzlei. Unter der Betreffzeile

»Maschmeyer / AWD« schreibt Axel J. Prümm, Chefredakteur von »Kapitalmarkt intern«:

»Sehr geehrte Frau Raddatz, aufgrund unserer Vermittlung dürfen Sie gesichert davon ausgehen, dass der fehlende Betrag zur Finanzierung der weiteren drei Veranstaltungen sichergestellt ist. Weil H[err]. Maschmeyer naturgemäß Probleme damit hat, wenn denn nun ein zweites Mal herauskäme, dass er Herrn Schröder persönlich unterstützen wollte, habe ich ihm angeboten, für ihn als Clearingstelle aufzutreten. Wir sind übereingekommen, dass wir Ihnen den Betrag formal zur Verfügung stellen. Wir können im Moment davon ausgehen, dass es sich um 150 000,- DM handeln wird.

Sie müssten uns, sehr geehrte Frau Raddatz, bitte eine Konto-Nummer mitteilen. Dies sollten Sie bitte in einem vertraulich an den Unterzeichner gekennzeichneten Brief tun. Es versteht sich, dass wir eine entsprechende Spendenquittung benötigen.

Der Unterzeichner ist bis zum 24. Juli 1998 urlaubsbedingt ortsabwesend.

In der Hoffnung, Ihnen eine kleine Freude bereitet zu haben, verbleiben wir mit den besten Grüßen«.

Die Mittelstandsbeauftragte Bettina Raddatz notierte auf dem Brief zwei Tage nach dem Wahltag am 27. September mit blauer Tinte: »Frau Krampitz: Mit der Spende von Herrn M. sind drei Großanzeigen (»Welt«, »FAZ«, »Welt am Sonntag«) finanziert worden. Vielleicht rufen Sie gelegentlich mal bei Herrn M. an und bedanken sich (für MP) für sein Engagement??«

Mit »Frau Krampitz« war Sigrid Krampitz gemeint, die

langjährige Büroleiterin und Vertraute Gerhard Schröders; »für MP« bedeutete »für den Ministerpräsidenten«, der Schröder ja an diesem Tag offiziell noch war. Sigrid Krampitz setzte am 2. Oktober 1998 mit violetter Tinte ihre Paraphe und einen Haken auf das Schriftstück. Offenbar hatte sie erledigt, was Bettina Raddatz ihr empfohlen hatte, und den Vorgang nunmehr abgehakt.

Das kleine Geheimnis hielt mehr als zwölf Jahre. 2011 erst zeigten die »Panorama«-Redaktion des NDR und die »Hannoversche Allgemeine Zeitung« den Brief, der nicht weniger als eine versteckte Parteienfinanzierung belegt: Über einen Strohmann wurde die wahre Identität des Spenders verschleiert. Bundestagspräsident Norbert Lammert prüfte den Sachverhalt, konnte aber nichts mehr unternehmen: Illegale Parteienfinanzierung verjährt nach zehn Jahren.

Carsten Maschmeyer hatte die Finanzierung der Anzeige »Der nächste Kanzler soll ein Niedersachse sein« vom Februar 1998 damit begründet, dass er Oskar Lafontaine als Bundeskanzler verhindern wolle. Als er 2011 mit dem Brief über die 150 000-Mark-Spende aus dem Sommer 1998 konfrontiert wurde, stritt Maschmeyer diese ab: »Ich habe niemals direkt oder indirekt an Herrn Prümm oder an die Initiative Mittelstand 150 000 Mark für eine Anzeigenkampagne im Wahlkampf bezahlt.« Axel J. Prümm allerdings bestätigte die Echtheit seines Briefes. Die Mittelstandsbeauftragte Bettina Raddatz sagte, Carsten Maschmeyer habe »nicht selbst in Erscheinung treten« wollen und habe »daher darum gebeten, dass das eher vertraulich abgewickelt wird«. Auch Frank-Walter Steinmeier, damals Leiter der Staatskanzlei in Hannover, habe sie davon unterrichtet, dass »Herr Maschmeyer eine Spende zur Verfügung gestellt« und dass er »darum gebeten hat, dass das nicht bekannt wird«.

Es ist in diesem Zusammenhang interessant, dass Gerhard

Schröder im Bundestagswahlkampf 1998 angekündigt hatte, dass »die Weichen in der Alterssicherung in Richtung Privatvorsorge gestellt werden müssen«. So hatte sich noch kein Kanzler oder Kanzlerkandidat in Deutschland je geäußert. Die CDU wollte 1998 längst nicht so weit gehen. Der Kandidat Gerhard Schröder aber dachte voraus, was der Finanzwirtschaft eine völlig neue Einnahmequelle erschließen würde: private Altersvorsorge als Ergänzung zur staatlichen Rente.

In der politischen Umsetzung hieß das später »Rieser-Rente«. Carsten Maschmeyer würde sie für den AWD und damit für sich als »sprudelnde Ölquelle« bezeichnen.