

Capital

03

MÄRZ 2015
7,50 EURO

Österreich, Belgien, Luxemburg: 8,80 Euro
Schweiz: 14,00 Sfr.
Italien, Spanien, Griechenland: 9,50 Euro



WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

**FONDS
KOMPASS**
100 Anbieter
im Vergleich

WÄHRUNGSKRIEG

Wie weich darf der Euro werden?

MCDONALD'S

Der Burgerkonzern steckt in der Krise

GRIECHENLANDS UNTERNEHMER

Wie sie um die Zukunft kämpfen

PORSCHE

Die Geschichte der schnellsten Dynastie Deutschlands

OHNE
ÄRGER
KEIN
ERFOLG

WARUM MAN
IN SEINER
KARRIERE
AUFBEGEHREN
UND ANECKEN
MUSS



4 190205 207505 03



DIE TUN WAS

Griechenland steckt in der Krise – doch nicht überall. Mutige Unternehmer und Gründer glauben an die Zukunft ihres Landes. Sie wollen vor allem eines: endlich exportieren

TEXT: INES ZÖTTL
FOTOS: MYRTO PAPADOPOULOS



Links: Stellios Boutaris zwischen den Rebstöcken auf seinem Weingut Kir-Yianni im Norden Griechenlands. Weintrinker im Ausland haben die uralten Sorten der Region für sich entdeckt

Rechts: Boutaris' Büro in einer früheren Traktorfabrik, an der Wand Familienporträts. Die Boutaris sind seit fünf Generationen Winzer



„EIN BISSCHEN VERRÜCKT SIND WIR VIELLEICHT“

PETER-TZANETOS KONDOGOURIS
Präsident der National Motor Company of Greece (Namco)

Oben: Kondogouris in seinem Büro. Er hätte sich längst zur Ruhe setzen können, baut aber lieber am Auto made in Greece

Rechts: Alte Pony-Modelle in einer Namco-Werkhalle, hinter ihnen ein Ersatzteillager. Wegen seiner einfachen Bauweise gilt der Wagen als unverwundlich



Das soll ein Auto sein? Ein Jeep? Behutsam hat einer der Arbeiter die graue Plastikplane von dem Ding gezogen, das verpackt aussah wie ein

überdimensionierter Umzugskarton: rechteckig, kantig. Weißes Blech kommt zum Vorschein, Scheinwerfer, die Windschutzscheibe, klobige Seitenspiegel. Zugegeben, alles scheint da zu sein, was ein Auto zum Fahren braucht. Aber mehr auch nicht.

„Unser neuer Pony“, sagt Peter-Tzanetos Kondogouris, und seine Stimme vibriert vor Stolz. Es ist kalt in der menschenleeren Industriehalle am Rande von Thessaloniki. Kondogouris, Präsident und Eigentümer der National Motor Company of Greece (Namco), trägt einen dünnen, hellgrünen Anzug. Aber er spürt die Zugluft nicht. Denn hier steht, wofür der über 80-Jährige ein Leben lang gearbeitet hat: ein Auto „Made in Greece“.

Es ist ein Aufbruch und eine Rückkehr zu goldenen Zeiten: In den 70er-Jahren hatte Namco mit dem Citroën Pony, fast zärtlich der „Jeep der Armen“ genannt, einen Exporthit gelandet. Ein Auto „so hässlich, dass es schon wieder schön ist“, urteilte die deutsche Presse damals. Auch die Neuaufgabe des Pony kommt ohne das aus, was SUV-Hersteller dieser Tage für unverzichtbar halten: kein GPS, keine Sitzheizung, keine Einparkhilfe. Die Bordelektronik dient allein dazu, den Wagen am Laufen zu halten. „I love Pony“ steht auf dem Nummernschild des Prototyps.

Während Kondogouris so in seiner Werkhalle steht, schaut die Welt auf Griechenland. Es ist die Woche, in der der neue Ministerpräsident Alexis Tsipras durch die Eurozone tourt, und seine Botschaft ist eine Provokation: Schluss mit dem Sparkurs. Tsipras pokert mit seinen Gläubigern – und der Einsatz ist Helias' Euromitgliedschaft.

„Krise?“, fragt Kondogouris. „Wir haben keine Krise.“

Spinnt dieser Mann?

„Die Welt braucht die Verrückten“, sagt Kondogouris und lacht, weil er sich schon auf die Pointe freut: „Damit die anderen wissen, dass sie normal sind.“ Doch Kondogouris ist nicht verrückt. Sein Projekt ist verwegen, tollkühn sogar. Aber der alte Mann glaubt an sich. An sein Auto. An sein Land. Noch mag die Krise die griechische Wirtschaft an immer neue Tiefpunkte führen – aber er ist ein zäher Optimist, der schon einen Schritt weiter denkt. An den Aufschwung, der kommen muss.

Es gibt im Land einige wie ihn: ehrgeizige Unternehmer und Gründer, alte und sehr junge, Etablierte und Newcomer. Sie eint die Überzeugung, dass die griechische Wirtschaft eine Zukunft hat. Wenn sie sich verändert. Wenn sie wettbewerbsfähiger, moderner, innovativer und internationaler wird. Dass Tsipras ihr Land in den Abgrund reißen könnte, bevor sie ihr Ziel erreicht haben, können sie sich nicht vorstellen. An einen Grexit wollen sie gar nicht denken. „Merkel und Schäuble wollen Reformen“, sagt Kondogouris, „und auch das griechische Volk will Reformen.“

PONY UND ENTE

Wer von Thessaloniki das Meer entlang zu Namco fährt, passiert das übliche Vorort-Panorama: Autohäuser, die in ihren gläsernen Showrooms die Importware präsentieren – Volkswagen, Toyota, Ford. Nicht jedes Land könne in der Autoindustrie reüssieren, hat Kondogouris 2012 den damaligen deutschen Botschafter in Athen sagen hören. Bleibt ihr Griechen bei der Produktion von Zaziki und Oliven, sollte das wohl heißen. Der Namco-Präsident hat das

persönlich genommen. Den neuen Pony wird er im Alleingang fertigen, nicht als Juniorpartner eines Konzerns. Opel & Co will er zu Zulieferern degradieren.

Jahrzehnte hat der weiße Schriftzug „Namco“ auf dem verwitterten blauen Anstrich der 12 000 Quadratmeter großen Fabrik überdauert. An den Wänden hängen Memorabilien einer Firmengeschichte, die so turbulent ist wie die Griechenlands. Mit einer Kooperation mit Chrysler hatte alles in den 60er-Jahren begonnen. Seinen Höhepunkt erlebte der Pony in den Siebziger, als er auf der Plattform des Citroën 2CV gebaut wurde: 30 000 Stück wurden damals verkauft, an die Armee, die Post und Kunden im Ausland. Doch dann ging es bergab. Als Ford in den Neunzigern den Vertrieb des Pony in den USA einstellte, schien es vorbei zu sein.

Sechs Brüder waren die Kondogouris, die anderen sind längst aus der Firma ausgeschieden. Auch Peter-Tzanetos könnte sich ein Haus auf Santorin oder Korfu kaufen, wie es unter vermögenden Griechen üblich ist. Als Daihatsu-Importeur in Deutschland hat er einst gut verdient, er besitzt Land, das an ein Einkaufszentrum verpachtet ist. Aber jede Mark, jeder Euro und, wenn es denn dazu kommen sollte, jede Drachme gehört dem Pony. Kondogouris ist *car guy* durch und durch.

Sieben Jahre dauerte es, bis Namco nach dem Ende der Ford-Episode eine eigene Plattform für den Pony entwickelt hatte. Ein weiteres Jahr, bis der Prototyp fertig war. Täglich warten sie nun auf die Typenzulassung des Verkehrsministeriums. Der Pony hat alle Tests absolviert, auch wenn es manchmal kompliziert war. Weil sie

keine Teststrecke haben, suchten sie sich für die Bremsprobe eine Sackgasse in Thessaloniki. Während der Beamte aus Athen wartete, stellten sie Markierungen auf, dann gab der Fahrer Gummi.

Nichts erinnert bei Namco an die glänzenden Fabriken in Wolfsburg oder Rüsselsheim, in denen Roboterarme mühelos Kotflügel durch die Luft schwenken. Namco könnte als Industriemuseum durchgehen, in dem Besucher erleben, wie es damals war. „Wir sind der Antipode der Automatisierung“, sagt Kondogouris. Seine Zielgruppe sind auch nicht „die Leute mit Krawatten“. 7 000 Euro soll der Pony kosten, erschwinglich für die Kleinhändler und Bauern Afrikas. Und Namco wird „Minifabriken“ exportieren, eine Art Kopie der eigenen Produktion. Auf diese Weise könnten Länder wie Mosambik oder Angola eine nationale Autoindustrie aufbauen. In Ägypten hatte er schon einen Partner gefunden, doch dann brannte dessen Fabrik in den Wirren der arabischen Revolution aus. „Aber nun legen sie los“, sagt Kondogouris.

Unterstützung durch die eigenen Regierungen hat er bisher vermisst. Doch Tsipras, glaubt er, habe verstanden, wie dringend Griechenland Jobs und Industrie brauche. Und der klassenkämpferischen Wahlkampfretorik werde der Neue keine Taten folgen lassen: „Die neue Regierung weiß genau, was zu tun ist.“ Denn die Folgen eines Euroaustritts wären viel schlimmer als die vor allem von Deutschland verlangten Einschnitte, sagt Kondogouris: „Die Kosten wären schrecklich.“

Manche Ökonomen wie der Nobelpreisträger Paul Krugman raten Griechenland zum Euroaustritt, weil es dann abwerten und seine Produkte für Käufer im Ausland verbilligen könne. Auch der neue Finanzminister Yanis Varoufakis hat früher – damals nur Wissenschaftler, kein Politiker – mit der Idee geflirtet. Aber nach Jahrzehnten, in denen Geld ins Land strömte, ist Griechenlands Wirtschaft nicht konkurrenzfähig.

CHANCE ODER NOT?

Warum Griechen zum Entrepreneur werden, in Prozent



Sie exportiere ein Drittel weniger, als es im Vergleich zu anderen Ländern angemessen wäre, urteilten Experten der EU-Kommission. Dabei habe Griechenland schon wegen der Lage zwischen Zentraleuropa und Asien „enormes Potenzial“. „Das Rätsel der fehlenden griechischen Exporte“ nannten die Autoren ihre Studie.

SUBVENTIONSFEHLER

Es ist Donnerstag, elf Tage nach der Wahl in Griechenland wird in Athen das neue Parlament vereidigt. Alexis Tsipras hat gerade die Finanzkontrolleure von EU, IWF und EZB aus dem Land geworfen – und Stellos Boutaris sitzt in seinem Büro und schimpft: „Wir Griechen importieren die Hälfte der Tomaten, die wir essen. 300 000 Tonnen jährlich. Das ist doch irre!“ Boutaris arbeitet dort,

wo viele Experten neben dem Tourismus das größte Potenzial Griechenlands sehen: in der Landwirtschaft.

Der 50-Jährige trägt Jeans und Outdoor-Schuhe, aber auf dem Hemd sind mit feinem Stich seine Initialen eingnäht. Er hat sich in einen der alten Holzstühle vor seinem Schreibtisch gezwängt, die langen Beine ragen in den Raum. Von hier aus könnte er den Blick schweifen lassen über die Hügel, auf denen in langen Reihen seine Reben wachsen. Doch die Jalousien sind runtergezogen. Im Schrank stehen ein paar Flaschen Wein und viele Aktenordner.

„2012 standen wir vor der Pleite“, sagt Boutaris. Er hat das Weingut Kir-Yianni in Naoussa von seinem Vater übernommen. Boutaris glaubt, dass er das einem Plan seiner mittlerweile verstorbenen Mutter verdankt. Weil der Vater nur 22 Jahre älter sei als er, habe sie befürchtet, dass er den Jungen nie ranlässt. Als der Vater also wieder über Bürokratie und Politiker schimpfte, forderte sie ihn auf: „Warum wirst du nicht Bürgermeister und verschonst uns.“ Sie kannte und liebte ihren Mann. Heute ist Boutaris' Vater Bürgermeister in Thessaloniki und erntet für seinen Reformansatz international Anerkennung.

Der Sohn hat mit dem Weingut die Kurve gekriegt, aber es war schwer. Er hat getan, was Unternehmer tun, wenn der Absatz wegbricht: Leute entlassen, Gehälter gekürzt, Preise gesenkt. Gerettet hat ihn etwas anderes: Er suchte sich neue Kunden. „Ich habe mehr und mehr Zeit auf Reisen verbracht“, sagt er, während er sich die dritte Zigarette anzündet. Er wechselte die Distributoren und expandierte ins Ausland.

Was für jeden deutschen Mittelständler eine Selbstverständlichkeit ist, ist vielen griechischen Unternehmern fremd: die Welt als Markt zu begreifen. Die griechische Wirtschaft war sich selbst genug. Der Konsum der Boomjahre hielt die Konjunktur in dem Elf-Millionen-Land am Laufen. Jeder zweite Beschäftigte der Privatwirtschaft arbeitet in



Thomas Douzis gründete mit seinem Bruder eine Franchise-Kette, die griechische Lebensmittel verkauft und serviert. Wie hier in der Filiale in Athen setzen sie auf modernes Design

„WIR WERDEN DAS IMAGE VON GRIECHISHEM ESSEN IM AUSLAND VERÄNDERN“

THOMAS DOUZIS
Ergon-Gründer

„Mikrounternehmungen“ mit weniger als zehn Mitarbeitern, während es im EU-Schnitt nur jeder dritte ist. Viele der Winzlinge hat der Kollaps der heimischen Nachfrage die Existenz gekostet. 130 000 Firmen sind seit 2008 verschwunden. Internationalisierung ist nun Überlebensfrage.

Boutaris hat das längst verstanden. Sein Problem: Loblieder auf griechischen Wein sang zuletzt Udo Jürgens. Am schlechten Image, gibt er sofort zu, ist seine Profession selbst schuld. Statt Qualitätstruben bauten die griechischen Farmer Massenware an. Hauptsache, die Ernte fiel üppig aus. „Das Schlimmste, was die EU Griechenland angetan hat, waren die Subventionen“, sagt Boutaris. Die Flaschen landeten zusammen mit Feta und Oliven beim griechischen Importeur in München oder Köln, „der nichts, aber auch gar nichts über Wein wusste“.

Aber warum sollte den Griechen nicht gelingen, was die Italiener vorgemacht haben: mit Lebensmitteln zur Lifestyle-Marke zu werden?

Auch die Brüder Douzis arbeiten daran. Thomas ist 31, Georg 28. Ihre Firma heißt Ergon und ist eine Dachmarke für griechische Lebensmittel. „Wir werden das Image und die Vorstellung von griechischem Essen im Ausland verändern“, sagt Thomas. Griechenlands Küche könne viel mehr, als etwa die meisten Deutschen glaubten. „Der durchschnittliche Tourist isst mehr Souflaki pro Jahr als der Grieche.“

Unter dem Ergon-Logo exportieren sie nun Spezialitäten. Anfangs zierten sich die selbstbewussten lokalen Produzenten, die ihr Produkt stets für das Beste der Welt hielten – selbst wenn es im Ausland niemand haben wollte. „Das hier gilt als der beste Kaffee Griechenlands. Aber wie soll man das exportieren?“, sagt Douzis und hält eine zerknitterte orangefarbene Packung hoch, die per Tacker verschlossen wurde. Doch dann kam der Erfolg: Aus einem einzigen Honig im Ergon-Sortiment wurden 1 200 Produkte. Demnächst werden sie



„LEUTE IN UNSEREM ALTER STELLST DU BESSER NICHT EIN“

ALEXIS PANTAZIS (LINKS)
Co-Gründer von Hellas Direct

Oben: Der Dresscode im Büro von Alexis Pantazis (l.) und Emilios Markou (r.) ist leger. Aber die Gründer der Autoversicherung Hellas Direct sind Profis, die den Start in die Selbstständigkeit akribisch vorbereitet haben

Links: Mitarbeiter von Hellas Direct betreuen am Telefon Kunden. Die Jugendarbeitslosigkeit in Griechenland macht es dem Unternehmen leicht, gute Leute zu finden

in die USA expandieren, auch in Italien führen sie Gespräche. „Es wäre eine sehr provokative Aktion“, sagt Douzis und grinst. Er hat keine Angst vor der Konkurrenz von Barilla & Co. Mehr schon davor, dass die eigene Regierung es vermasselt.

„Ich werde nicht stehen bleiben“, sagt auch der Winzer Boutaris, „egal was passiert.“ Draußen in seinem Weinberg haben Arbeiter gerade begonnen, die alten Pfähle herauszureißen. Boutaris investiert. Bald wird er ein Restaurant oben auf dem Hügel eröffnen. Während die Touristen dort seine Flaschen verkosten, sollen sie sich in Griechenland und seine Weine verlieben.

Er verkauft inzwischen ein Fünftel seiner Produktion ins Ausland. Die Hälfte soll es 2020 sein. Die Winzer der Region Naoussa haben für die bessere Vermarktung mittlerweile eine eigene Appellation geschaffen, die staatliche Standortagentur wurde ausgebaut und Profis beauftragt. Ein erster Kritiker hat die Gegend schon als „das Piemont Griechenlands“ bezeichnet. Andere feiern den „Xinomavro“, eine jahrhundertealte einheimische Rebe Mazedoniens, als Entdeckung: ein kräftiger Roter mit feinen Tanninen – Lichtjahre entfernt vom harzigen Retsina beim Griechen um die Ecke.

Vor allem aber haben die Winzer vereinbart, sich nicht mehr beim Preis zu unterbieten, weil das das Image als Premiumanbieter kaputt macht. Das war ein ziemlicher Schritt. „Wir Griechen sind keine Teamplayer, sondern Eigenbrötler“, gibt Boutaris zu.

Aber was hält er denn nun von der neuen Regierung? Sieht er sie als Chance oder Bedrohung für seine Pläne? Boutaris bleibt gelassen. Die Taskforce würde er schon gern zurückerholen, die Experten hätten notwendiges Fachwissen ins Land gebracht; und Syriza verspreche zwar Strukturreformen, aber: „Von 40 Regierungsmitgliedern sind 25 Professoren, na, ich weiß nicht ...“ Der Winzer ist mit Varoufakis befreundet, gewählt aber hat er Syriza nicht. Dabei kann er durchaus damit leben, dass sie den Mindestlohn von 583 Euro wieder auf 751 Euro anheben. Eine totale Kehrtwende in der Spar- und Reformpolitik aber fürchtet er nicht. Selbst die Immobiliensteuer, die Tsipras abzuschaffen versprach, „werden sie behalten und anders nennen“.

MADE IN GREECE

Griechische Exporte nach Sektoren 2013, in Mio. Euro

Lebensmittel/Tiere

3 656

Getränke/Tabak

590

sonstige Rohstoffe

1 141

Bergbau, Öl, Schmierstoffe

10 887

Pflanzliche oder tierische Öle

580

Chemikalien

2 595

Industrieerzeugnisse

3 738

Maschinen- und Ausrüstung/Werkzeug

2 039

anderes

2 330

Quelle: Hellenic Statistical Authority

Griechenland verändere sich, glaubt der Unternehmer. Nicht genug, aber einiges sei doch erreicht worden. Früher beispielsweise musste er persönlich beim zuständigen Zollbeamten antanzen. „Da wartete man dann. Und wartete.“ Und dann kassierte der Zöllner mit. Heute meldet Boutaris Lieferungen per Computer an, Korruption ausgeschlossen. Ähnlich sei es mit den Steuern.

Von seinem Vater hat er das Weinmachen gelernt, den Umgang

mit Geld musste er sich selbst beibringen. „Wenn ich sage: ‚Dieses und jenes Projekt gibt das Budget dieses Jahr nicht her‘, dann sagt er: ‚Schreib doch einen Scheck aus‘“, sagt der Sohn und lacht sein fröhliches Lachen. Seine Schulden bei der Bank sind auf die Hälfte abgeschmolzen. Er hat pünktlich die Raten bezahlt, neue Kredite aber bekommt er nicht.

Tatsächlich ist fehlende Finanzierung eines der größten Hindernisse für die Erholung der griechischen Wirtschaft. Seit Monaten flieht Geld aus dem Land, auch wenn der Bankrun zunächst ausblieb. Ausländische Investoren machen sich rar.

STEMPELN STATT LONDON

„Es ist schwer, an Geld zu kommen. Für gute Unternehmen genauso wie für schlechte“, sagt Haris Makryniotis, Geschäftsführer von Endeavor Greece. Seit 2012 hat die NGO, die Entrepreneure fördert, eine Niederlassung in Athen. Sie sucht sich Unternehmen aus, die das Potenzial haben, „Hunderte, wenn nicht Tausende Jobs zu schaffen und signifikante Erträge zu generieren“. Für manche, sagt Makryniotis, sei der Geldmangel geradezu eine Chance. Denn wo es angestammten Playern an Liquidität fehle, eröffne sich eine Lücke für kreative Newcomer.

Ob Geldmangel, politische Turbulenzen oder Bürokratiekrieg – die neuen Entrepreneure lassen sich nicht entmutigen. „Einmal haben wir einen halben Abend damit verbracht, Dokumente abzustempeln“, erzählt Alexis Pantazis, hebt die Hand und lässt sie sinken. „64 Mal haben Emilios und ich gestempelt, abgezeichnet, gestempelt, abgezeichnet. Für eine einzige Genehmigung.“

Emilios, das ist sein 44-jähriger Partner Emilios Markou. Zusammen haben die beiden sich in eine Branche vorgewagt, die von mächtigen internationalen Giganten wie Allianz oder Axa beherrscht wird: die Versicherungswirtschaft. 2008 beschlossen die

„GUTE IDEE. WER ZAHLT?“

Jan Versteeg, niederländischer Botschafter in Athen, betreibt in der diplomatischen Vertretung den Start-up-Inkubator Orange Grove

Herr Botschafter, wir sitzen hier im Erdgeschoss Ihrer Vertretung, und statt Diplomaten wuseln hier nur junge Leute herum. Wieso unterhält ein Diplomat einen Start-up-Inkubator?

Nachdem ich ein halbes Jahr hier war, wurde die Atmosphäre zwischen Griechen und anderen Europäern zunehmend eisig. Ich hätte klassische Botschaftersachen machen können, eine Ballettaufführung, Seminare oder Kochkurse. Ich wollte mich um ein echtes soziales Problem kümmern.

Das nächste Apple zu finden?

Für Griechenland geht es darum, all seine Talente zu halten. Viele junge, gut ausgebildete Leute sind gegangen oder nicht in dem Bereich aktiv, in dem sie gut sind. Der Braindrain schadet dem Humankapital.

Was hat Ihre Regierung gesagt?

Mein Minister sagte: Brillante Idee, Jan, aber wer zahlt?

Und?

Auf einer Veranstaltung hatte ich den Heineken-Chef sagen hören, es sei Zeit, Griechenland etwas zurückzugeben. Ich ging zu ihm und sagte: ‚Hier ist Ihre Chance. Ich brauche 450 000 Euro.‘ Er

ORANGE GROVE

Im Sommer 2012 schickten die Niederlande den heute 50-jährigen JAN VERSTEEG nach Athen. Er ließ das leer stehende Erdgeschoss der Botschaft entmüllen, renovieren und möblieren. Der Inkubator betreut bis zu 35 Jungunternehmen

sagte ‚Okay, ich übernehme die Hälfte. Die andere muss Philips zahlen.‘ Ab da war es einfach, die Finanzierung zu kriegen.

Was machen Sie mit dem Geld?

Wir stellen die Bürofläche, WLAN, Kaffee und Orangensaft. Wir verbrauchen große Mengen Orangen (*lacht*). Es gibt einen Pool von Anwälten und Beratern. Und jedes Start-up bekommt einen Mentor und bei Bedarf einen Coach.

Und was machen Sie selbst?

Ich verbringe damit 30 bis 50 Prozent meiner Zeit. Ein Botschafter hat eine gewisse Macht, Leute zusammenzubringen. Eines der Start-ups hatte eine Museums-App entwickelt und wünschte sich einen berühmten Museumsdirektor als Mentor. Wenn ich anrufe, sagt so jemand Ja.

Gibt es einen neuen Gründergeist?

Mit Entrepreneur verbanden die Griechen eher zwielichtige Deals und Steuerumgehungen. Das ändert sich allmählich. Heute trauen sich Eltern, den Nachbarn zu erzählen, dass ihr Kind Entrepreneur ist. Auch in Holland ist Anerkennung dieses Unternehmertums ja eher neu. Als ich in den Achtzigern studierte, wollte man bei einem Großkonzern arbeiten oder etwas so Nürrisches wie Diplomat werden (*lacht*).

Haben Sie Erfolge vorzuweisen?

Ein paar kleine Start-ups, die Sachen mit Tourismus oder Agrar machen, stehen schon auf eigenen Beinen. Dieser Sektor ist aber viel weniger skalierbar als Informations- und Kommunikationstechnik. Da haben mehrere schon externe Geldgeber gefunden. Eines der besten ist leider deswegen nach London gegangen: Filisia. Sie haben ein Gerät entwickelt, das für die Reha Behinderter eingesetzt wird. Ich hoffe, sie kommen zurück.

Aber können Start-ups die griechische Wirtschaft retten?

Wir wollen etwas anstoßen. Griechenlands Wirtschaft hängt bisher vom Konsum ab. Das Land braucht mehr handelbare Güter. Auf große Investitionen von außen zu warten ist ein bisschen illusorisch. Jeder will die. Wir hoffen, dass andere etwas Ähnliches machen wie wir, Deutschland zum Beispiel.

beiden Finanzexperten, die Platzhirsche in Griechenland anzugreifen. Beim Lunch in der Kantine von Goldman Sachs in London waren Pantazis und Markou übereingekommen, dass sie Lust hatten, noch einmal etwas zu reißen. Nach fast 20 Jahren Karriere in der City kündigten die beiden Executive Directors ihre gut bezahlten Jobs.

VORTEIL BÜROKRATIE

Sie gründeten Hellas Direct, eine Online-Autoversicherung. Anderswo gab es so etwas längst, aber in Griechenland und Zypern, wo die beiden geboren wurden, war der Markt unterentwickelt. Sie besiegten die Bürokratie, bekamen die notwendige E-Commerce-Banklizenz – und sind nun umso entspannter: „Wenn du da erst einmal durch bist, hast du einen Wettbewerbsvorteil. Die Hürden für einen neuen Marktteilnehmer sind hoch.“ In hart umkämpften Märkten wären ihnen die Verfolger längst auf den Fersen, glauben sie.

20 000 Kunden haben sie schon akquiriert – „und von 20 000 auf 100 000 zu kommen ist viel einfacher“, sagt Markou. „Dieses Jahr schaffen wir den Break-even“, sagt Pantazis. Beide reden so schnell, als gelte es, einen Wortrekord aufzustellen. Wenn der eine Luft holt, springt der andere ein. Sie sprudeln nur so vor guter Laune. Auf die Glaswand des Konferenzraums hat Markous zweieinhalbjähriger Sohn Petros mit blauen und roten Filzstiften einen Auffahrunfall gemalt. Ein Blechschaden, dürfte nicht allzu teuer für die Versicherung werden.

Sie müssen auf die Kosten achten. „In Großbritannien würden für 20 000 Kunden 100 Leute im Callcenter arbeiten. Wir machen das hier mit sieben oder acht.“ Im Großraum sitzen junge Leute mit Kopfhörern vor Monitoren. Ihre Jacken haben sie über die Stühle gehängt, eine Garderobe ist nirgends zu sehen. Optisch würden die beiden Chefs als Kollegen durchgehen, das steife Out-

fit der Londoner Banker haben sie abgelegt. Doch nicht deren beinhardt Professionalität. „Wir sehen eine Menge Businesspläne. 90 Prozent der Leute sollten keine Finanzierung kriegen“, findet Markou. „Wenn einer sagt: ‚Hey, ich baue ein Hotel in Mykonos, kann ich 20 Mio. haben?‘, dann ist das kein ernsthafter Ansatz.“

An manches in der griechischen Arbeitskultur müssen sie sich immer noch gewöhnen: „In London warst du um Punkt 8 Uhr im Büro und hattest zehn Meetings am Tag. Wenn du hier um 9 verabredet bist, kommt der Erste um 9.30, und dann wird Kaffee getrunken.“

Die beiden Gründer fürchten, dass es in Griechenland eine Art verlorene Generation gibt: Die Menschen jenseits der 40, die die Schocktherapie des Sparkurses nicht verkräftet haben. Für die sich das alles anfühlt wie ein Donnerwet-

ter schlecht gelaunter Götter, das hoffentlich bald wieder der Sonne weicht. Angestellte oder Beamte, die in ihrem Leben viel erreicht hatten und nun einiges verloren.

„Leute in unserem Alter stellt du besser nicht ein“, sagt Pantazis. Dafür aber seien die Jungen umso hungriger, „die schaffen es jedes Mal, uns positiv zu überraschen“. Vor Kurzem haben sie den besten Abgänger der besten Mathe-Hochschule in Athen eingestellt. Bloß sind von seinen 199 Kommilitonen 198 arbeitslos. Nicht erstaunlich in einem Land, dessen Wirtschaft seit 2008 um ein Viertel geschrumpft ist. Und wo jeder zweite erwerbsfähige Jugendliche keinen Job hat.

Griechenland werde „immer ein langsamerer Ort“ sein, sagt Markou. Solange man das in Einklang mit den Bilanzen bringe, müsse das kein Standortnachteil sein. Die Lebens-

qualität sei hoch, das könne ausländische Firmen anziehen. „Am Freitag gehst du um 5 Uhr aus dem Büro und dann schwimmen.“

Griechenlands neue Entrepreneure sind nicht naiv. Sie wissen, dass ihr Land harte Jahre vor sich hat – auch wenn die Katastrophe des Grexit ausbleibt. Die Wirtschaft ist kollabiert, die Staatsschulden exorbitant, viele Menschen verzweifelt. „Griechenland wird keine Befehle mehr akzeptieren“, hat Tsipras in seiner ersten Regierungserklärung in Richtung Europa gedroht. Pantazis, Markou und die anderen würden es anders formulieren: Griechenland muss lernen, auf eigenen Beinen zu stehen. Sie glauben, dass es gelingen wird. Aber die Griechen brauchten eben „das große Drama“, sagt Markou. Der Versicherungsexperte muss es wissen. Zerstörung und Wiederaufbau sind sein Geschäft. ◇

Deutsche Bank

„Ich möchte unser neues Traumhaus genießen – ohne ständig an die Finanzierung denken zu müssen.“

Es gibt einen Weg, eine Baufinanzierung so zu gestalten, dass sie ganz einfach zu Ihrem Leben passt. Der Weg der Deutschen Bank.

Vereinbaren Sie jetzt einen Termin unter (069) 910-10027 oder www.deutsche-bank.de/baufi

Leistung aus Leidenschaft

Deutsche Bank Baufinanzierung

1,01 %
gebundener Sollzinssatz p. a.*

Netodarlehensbetrag	100.000 EUR
Gebundener Sollzinssatz	1,01 % p. a.
Sollzinsbindung	5 Jahre
Laufzeit	25 Jahre
Anfängliche monatliche Rate	378,44 EUR
Effektiver Jahreszins	1,01 %

Repräsentatives Beispiel Immobilienerwerb (mit monatlicher Tilgung), Stand: 05.01.2015.
Finanzierungsbedarf bis max. 50% des Kaufpreises, nur für Neugeschäft. Bonifat vorausgesetzt. Zusätzlich fallen noch Kosten im Zusammenhang mit der Bestellung der Grundschulden an, wie Notarkosten, Kosten der Sicherheitenbestellung (z. B. Kosten für das Grundbuchamt) sowie für die Gebäudeversicherung.

