

DREAM-TEAMS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (17) HENRIK FISKER & BERNHARD KOEHLER

No risk, no fun

Die beiden Autodesigner Henrik Fisker und Bernhard Koehler lernten sich vor zwei Jahrzehnten bei BMW in München kennen. Sie machten gemeinsam Karriere bei großen Konzernen und kündigten gemeinsam – um den Elektroautobauer Fisker zu gründen

Margret Hucko, Anaheim

Bernhard Koehler und Henrik Fisker sind fest entschlossen. Vor ihnen liegt die Sonora-Wüste, die Sonne brennt. Mit dem Flugzeug würden sie von hier aus anderthalb Stunden bis nach Hause brauchen, mit dem Auto einen halben Tag, ein Höllenritt durch Staub und Hitze. Im Kofferraum ihres Elektro-Sportwagens haben sie einen Kasten Wasser, als Notration, falls dem Boliden die Kraft ausgeht. Der Fisker Karma ist schließlich noch ein Einzelstück, mitten in der Testphase.

Die anwesenden Ingenieure fassen sich an den Kopf, als ihre Chefs einsteigen, um den Prototypen nach harten Prüftagen zum Unternehmenssitz nach Kalifornien zu prüfeln. „Bedenken? Interessieren uns nicht, haben wir unseren Ingenieuren geantwortet“, erzählt Fisker. Über die riskante Spritztour vor gut einem Jahr gibt es sogar einen Film, selbst gedreht mit dem Handy. „Wenn wir nicht zurückkommen, sind das unsere letzten Worte“, schreien die beiden in die Kamera. No risk, no fun!

Dieses Motto gilt auch für ihre Firma, den Autobauer Fisker, den sie 2007 gemeinsam gegründet haben. Ihr Aufstieg ist eine Geschichte über schöne Sportwagen, die heute Hollywoodstars fahren, über Zeitgeist und grünes Denken. Und über zwei alte Kumpels, die sich vor 20 Jahren bei BMW in München kennenlernten, die zusammen Karriere machten und nun ihren Traum leben.

Noch darf man ihr Unternehmen getrost ein Startup nennen. Anlaufschwierigkeiten gibt es reichlich: unklare Finanzierung nach der Lehman-Pleite, Batterieprobleme im Auto, mehrere Jahre Verzögerungen bei der Auslieferung des Karma, zuletzt eingefrorene Fördergelder von US-Behörden. Und erst letzte Woche musste Fisker verkünden, dass das zweite Modell, ein Familienwagen namens Nina, nicht Ende 2012, sondern erst Mitte 2013 auf den Markt kommen wird.

Und doch: An ein Ende des Traums glauben die wenigsten. „Dass Fisker so kurz vor dem Ziel scheitert, glaube ich nicht“, sagt etwa Autoexperte Christoph Stürmer von IHS Automotive. Die beiden Gründer haben bislang fast alle Probleme gemeistert, warum nicht auch jetzt? Wenn der Staat als Geldgeber ausfällt, warum dann nicht ein Börsengang? Pläne dafür liegen jedenfalls schon in der Schublade, heißt es aus dem Unternehmensumfeld.

„Wenn wir eine Hürde sehen, gehen wir drüber“, sagt Fisker. „Gut, dass wir zu zweit sind. Die eine Hand zieht, die andere Hand pusht.“ So käme keiner auf die Idee, ans Aufhören zu denken. Ein perfekt eingespieltes Team.

Koehler und Fisker, heute 47 und 48 Jahre alt, lernten sich in den 90ern bei BMW kennen. Der gelernte Modellbauer Koehler arbeitete schon mit 16 bei den Münchnern im Designbüro. Er kümmerte sich um die Technik, die dreidimensionale Darstellung künftiger Autos und darum, dass aus einer Vision tatsächlich ein Fahrzeug wird. „Alle Designer waren damals sehr salopp. Es herrschte kein Krawattenzwang“, erinnert er sich. „Henrik war der Erste, der mit Anzug und Krawatte kam.“ Ihr erstes gemeinsames Projekt war der BMW Z8, ein über 100.000 Euro teurer Supersportwagen, der heute Kultstatus besitzt. Sie verstanden sich auf Anhieb.

Fisker machte schnell Karriere. Er ging als Geschäftsführer zur BMW-Tochter Designworks in die USA, ein halbes Jahr später folgte ihm Koehler, der



Die beiden Autodesigner **Bernhard Koehler** (o.) und **Henrik Fisker** schufen den Elektro-Sportwagen Fisker Karma, den auch Hollywoodstars und Prinzen fahren

Traumpaare

Serie Das Klischee vom einsamen Entscheider in den Topetagen der deutschen Wirtschaft ist überholt. Heute zählt Teamwork. Es macht Unternehmen stärker und flexibler. In der Serie „Die Dream-Teams der deutschen Wirtschaft“ stellt die FTD jeden Tag kongeniale Partner vor.

Internet Seit mehr als drei Wochen erscheinen Doppelporraits von Managern, Investoren und Unternehmern, deren Erfolg ohne den anderen nicht denkbar wäre. Alle Folgen finden Sie unter www.ftd.de/dreamteams.

Morgen In der 18. Folge geht es um Bill McDermott und Jim Hagemann Snaube. Die beiden teilen sich den Posten des Vorstandschefs bei SAP.



sich wie schon in München um die technischen Prozesse kümmern sollte. „Designworks war damals sehr klein. Wir waren nur rund 65 Leute“, erzählt er. „Es war fast wie unsere eigene Firma.“

Kurz darauf heuerte der Däne Fisker bei Ford an, als Designchef für die damalige Luxustochter Aston Martin. „Bei mir klingelte fast zwei Monate lang täglich das Telefon“, erzählt Koehler. Sein Ex-Kollege bat ihn immer wieder, die Kündigung einzureichen und zu ihm zu kommen. Nach zwei Monaten war es so weit. „Das war für mich ein schwieriger Schritt“, sagt Koehler. Aber durch den Wechsel hätte er gelernt loszulassen. „Mir hat das die Angst vor der Selbstständigkeit genommen.“

Irgendwann reifte in ihnen die Idee, sich selbstständig zu machen. Sie wollten ihre Ideen komplett nach den eigenen Vorstellungen realisieren, alles möglich machen. „Wir machen ein supercooles Auto“, sagte Fisker. Bevor die beiden bei Ford kündigten, trafen sie sich noch einmal. „Machst Du es?“ „Ja!“, versprachen sie sich. Ein Handschlag. Ein neues Leben. Das war 2004.

Erst gründeten die beiden Fisker Coachbuild, ein Garagenunternehmen, das Serienautos wie dem 6er BMW ein neues Design verpasste, dann fingen sie selbst an. Fisker ist der Kreative im Bund. Er hat ihr erstes Auto, den Karma, gezeichnet. Rasant, flach, mit eleganten Falten im Blech, alles drin, was der Zeitgeist verlangt: leichte Aluminiumteile, Elektromotoren, wiederverwertbare Innenverkleidung, Fußmatten aus Maisfasern. Koehler ist eher der Vorstand fürs Tagesgeschäft. „Zusammen sind wir 100 Prozent“, sagen die beiden.

Ideen zu neuen Projekten kommen von beiden. „Wir sagen nicht: Entweder ist es meine Idee, oder es ist keine Idee“, sagt Fisker. Alle wichtigen Dinge machen sie gemeinsam, Testfahrten, Autos, Marketingideen. „Ich könnte sagen, ich mache nur das Design und Barney nur die Technik“, sagt Fisker, der Koehler wie alle in der Firma Barney nennt, nach dem Aufreißertypen aus der Sitcom „How I Met Your Mother“. Es gibt im Unternehmen zwar einen Vorstand mit renommierten Finanz- und Entwicklungsleuten, aber die beiden Gründer mischen überall mit. „Wir beide besitzen sehr große Emotionen fürs Produkt – wir lieben Autos.“

Der bessere Verkäufer ist Fisker. „Auf jeder Cocktailparty verkaufe ich ein Auto“, sagt er. Mittlerweile fahren Leonardo DiCaprio und Prinz Frederik von Dänemark einen Karma. 1,3 Mrd. Euro hat er bei Investoren, Banken und dem amerikanischen Staat eingetrieben. Das Geld sei auch der Grund gewesen, Fisker in den USA aufzubauen und nicht in Deutschland. „In Europa fragte man uns: Wie wollt ihr gegen die etablierten Marken ankämpfen?“, sagt Fisker. „In den USA heißt es: Ihr habt schon so viel gemacht. Wenn es jemand packt, dann ihr.“

Nun, nachdem das US-Energieministerium rund 360 Mio. Dollar zugesagte Förderung eingefroren hat, müssen sie es noch einmal allen zeigen. Sie arbeiten an einer neuen Finanzierung, rund um die Uhr, 24 Stunden E-Mail-Bereitschaft, notfalls gibt es nächtliche Videokonferenzen. Und auf Fiskers Schreibtisch stapeln sich Entwürfe für einen neuen Kleinwagen. Der eine zieht, der andere schiebt, so wollen sie es auch diesmal schaffen.

Nur in ihrer Freizeit treffen sich Koehler und Fisker eher selten. „Wir sehen uns schon zehn Stunden am Tag“, sagt Koehler. Selbst wenn sie in einer Bar über den Dächern von Shanghai stünden, drehen sich ihre Gespräche immer nur um eines: Autos!

Agenda

Fortsetzung von Seite 23

nem Geschäft abträglich. Nur ein einziges Mal hat es ein Foto von ihm in einer Zeitung gegeben. Ein kleines Bild mit großer Sonnenbrille. Das ist mehr als zehn Jahre her, aber es ärgert ihn immer noch. Seitdem achtet er darauf, dass keine Bilder von ihm existieren – nicht mal im Internet. Es lasse sich eben besser jagen, wenn der Gekjagte den Jäger nicht kennt.

Reschs Plan: Homm finden und festsetzen. Ein kleines Team aus ehemaligen Marinetauchern und SEK-Leuten steht bereit, um in den Flieger zu steigen. Wohin auch immer. „Wenn wir Homm haben, stellen wir ihn vor die Wahl: das veruntreute Geld rausrücken, oder wir liefern ihn den amerikanischen Behörden aus. Er hat die freie Wahl.“

Wie genau das ablaufen kann, schildert Resch an einem ähnlichen Fall, der schon Jahre zurückliegt. Damals hatte sich ein Millionenbetreiber nach Panama abgesetzt. Resch spürte ihn auf, bandelte mit ihm an. Zwei

Deutsche in der Fremde, man verstand sich. Dann lud er ihn zu einer Angeltour ein, die Jacht hatte er gechartert. Außerhalb der Hoheitsgewässer stoppten die Maschinen. Der Mann hatte die Wahl: seine Rechnungen begleichen – oder das Boot hätte Kurs auf Miami genommen. Wie Homm wurde auch der Mann in den USA gesucht, Jahre hinter Gittern hätten ihn dort erwartet.

Der Mann wollte zahlen. Resch hatte im Vorfeld Konten eingerichtet, auf die das Geld überwiesen werden konnte, an Bord befand sich alles, um die Transaktion durchzuführen. Als das Geld auf den Konten eingegangen war, fuhr die Jacht zurück nach Panama. Der Mann konnte gehen, Resch hatte seinen Auftrag erledigt.

Es sind rabiate Methoden. Juristisch bewegt sich Resch in einer Grauzone, je nach Rechtsprechung in den jeweiligen Ländern. Doch er überschreite das Gesetz nicht, sagt er. Körperliche Gewalt sei ein Tabu.

Die Bezeichnung Kopfgeldjäger hört er nicht gern, schon gar nicht

Detektiv. Informationsbeschaffung nennt er seinen Job, „logische Aufklärung“ seine Methode. Sein Netzwerk ist sein Kapital.

Für LKA und BKA war er verdeckt im Einsatz, hat Drogendeals mit dem kolumbianischen Medellín-Kartell eingefädelt, um einen deutschen Mittelemann zu entlarven, hat bei einem spektakulären Bankraub in Irland die Beute aufgespürt, ermittelte bei Oetker und Reemtsma, sammelte Informationen in der Hartz-Affäre und über den untergetauchten ehemaligen Staatssekretär Ludwig-Holger Pfahls, bekam heikle Aufträge von Siemens und der Telekom. Mossi, sein Kollege, ist dabei nur knapp einem Mordanschlag entgangen, als eine Handgranate beim Öffnen seines Autos explodierte. Angst? Mossi wiegelt ab. Nein, da sei er ähnlich wie Homm. Auch er sei ein Adrenalinjunkie.

Resch sammelt, gleicht ab, nähert sich dem Umfeld, nicht räumlich, gedanklich. Und er sucht das Gespräch. Im Visier hat er auch Homms ehemalige rechte Hand, Andreas Schaar, der

in Kambodscha ein Hotel mit seiner einheimischen Frau betreibt. Auf seiner Website zeigt Resch ein Foto von Schaar, wie er friedlich auf einer Liege schlummert. „Vermutlich stehen er und Homm noch in Kontakt“, sagt er. Immerhin lebte Schaar einige Zeit in Homms Villa auf Mallorca. Hinweise hat er, dass Schaar mehrmals nach Äthiopien reiste. Homm ebenso. An

einen Zufall glaubt Resch nicht. Ob Homm sich dort aufhält?

Bei seiner Suche hat Resch Konkurrenz, in den USA, das weiß er. Auch US-Privatermittler suchen Homm, zum Teil mit anderen Methoden. Sie beschatten Homms Ex-Frau und dessen Kinder in Florida, oder sie versuchen, Gespräche zwischen Homm und seinem Sohn oder seiner Tochter ab-

zufangen. „Das ist eine Art, aber nicht meine“, sagt Resch. So eine Suche ist aufwendig. Und teuer.

Resch arbeitet anders – auf Provisionsbasis. Findet er Homm, bekommt er 20 Prozent der sichergestellten Summe. So arbeitet er immer, seit Jahrzehnten. Keine mühsamen Abrechnungen nach Stundensatz, keine Rechtfertigung für bislang geleistete Arbeit. Nur das Ergebnis zählt.

In den vergangenen Wochen hat er viele Informationen erhalten. Mal gute, mal weniger gute. Einige decken sich, doch die entscheidende fehlt noch. Resch weiß: Einige Wegbegleiter haben Angst vor dem skrupellosen Manager, besonders die Mitwisser. Doch die hätten nichts zu befürchten. Seine Auftraggeber wollen ausschließlich Homm.

Resch sichert 100-prozentige Vertraulichkeit zu, empfiehlt, zur Wahrung der Anonymität einen Anwalt zur Kontaktaufnahme einzuschalten. So hofft er, den letzten Hinweis zu bekommen. Er weiß aus seiner Erfahrung: Geld macht gesprächig.

Ein Gesicht, viele Identitäten



Der Ire 500.000 Dollar soll Homm für seinen irischen Pass gezahlt haben. Als **Colin Trainor** begann er seine Flucht, setzte sich nach Panama ab.

Der Israeli Mindestens vier weitere Pässe besitzt Homm. Chaim Friedmann nennt er sich, wenn er als Israeli reist.