

**HEYNE <**



CARMEN GEISS | ROBERT GEISS

mit Andreas Hock

# **Von nix kommt nix**

Voll auf Erfolgskurs  
mit den Geissens

WILHELM HEYNE VERLAG  
München



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967  
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier  
*Holmen Book Cream* liefert Holmen Paper, Hallstavik, Schweden.

Originalausgabe 06/2013

© 2013 by Wilhelm Heyne Verlag, München,  
in der Verlagsgruppe Random House GmbH  
Umschlaggestaltung: Hauptmann & Kompanie  
Werbeagentur, Zürich  
Umschlagfoto: © RTL II/Sonja Calvert  
Satz: EDV-Fotosatz Huber /Verlagsservice G. Pfeifer, Germering  
Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck  
Printed in Germany 2013  
ISBN: 978-3-453-68010-4

[www.heyne.de](http://www.heyne.de)

**»Ohne Carmen hätte ich all das  
sicher nicht geschafft.  
Aber ohne meinen eisernen Willen  
auch nicht.«**



# Inhalt

Vorwort.....	9
1. Gib Dich nicht mit dem zufrieden, was Du erreicht hast – <i>Robert</i> .....	11
2. Du brauchst Mut zum Risiko – <i>Carmen</i> ...	25
3. Schau zu, dass Du auf die andere Seite der Promenade kommst – <i>Robert</i> ....	39
4. Wer keine Hausaufgaben macht, fährt auch keinen Jet-Ski – <i>Carmen</i> .....	51
5. Wenn Du nix hast, musst Du zusehen, dass Du was kriegst – <i>Robert</i> .....	63
6. Erst die Arbeit, dann das Vergnügen – <i>Carmen</i> .....	83
7. Such Dir das Auto aus, in dem am meisten Benzin ist – <i>Robert</i> .....	97
8. Überstrapazier Dein Glück nicht – <i>Carmen</i> .....	111

9. Mit Kleckern alleine kommst Du  
auf Dauer nicht weiter – *Robert* . . . . . 125
10. Erweitere Deinen Horizont – *Carmen* . . . . . 145
11. Wenn Du schnell reich werden willst,  
darfst Du nicht zu lange in der Schule  
hocken – *Robert* . . . . . 163
12. Behandle andere immer, wie Du selbst  
behandelt werden willst – *Carmen*. . . . . 179
13. Geld allein macht nicht glücklich – es ge-  
hören auch Aktien, Gold und Grundstücke  
dazu – *Robert* . . . . . 191
14. Haltet zusammen, in guten wie in  
schlechten Tagen – *Carmen* . . . . . 205
15. Bleib Dir selber treu – *Robert* . . . . . 223



## Vorwort

Eben hat Flo angerufen, einer der Produzenten unserer Sendung. Gestern hatten wir über zwölf Prozent Marktanteil. Das sind knapp zweieinhalb Millionen Zuschauer, und das ist ein neuer Rekord! Zweieinhalb Millionen Menschen schauen sich also mittlerweile jede Woche auf RTL II eine Stunde *Die Geissens* an. Und gucken damit unser Leben. Das ist echt Wahnsinn!

Wir frühstücken gerade auf der Dachterrasse unserer Wohnung in Monaco, elfter Stock. Vor uns liegt das Mittelmeer und ein Stück weiter links – Luftlinie vielleicht einen knappen Kilometer entfernt – der Palast von Fürst Albert. N-TV meldet einen Kälteeinbruch in Deutschland. Aber hier hat es knapp zwanzig Grad, es ist kein einziges Wölkchen am Himmel. So oder sogar noch besser ist das an mindestens zweihundertfünfzig Tagen im Jahr. Das ist ehrlich gesagt auch der Hauptgrund, warum wir vor achtzehn Jahren genau hierhergekommen sind: weil es eigentlich gar nicht so weit weg ist von Deutschland, aber einfach viel öfter die Sonne scheint als in Köln oder in Hamburg oder in Berlin. Und wenn wir schlechte Laune bekommen, dann wenn's regnet!

Klar, man kann es sich zunächst natürlich nicht aussuchen, welchen Ort man vom Schicksal zugeteilt

bekommt. Wenn Du irgendwo in einem einsamen Kaff in der Walachei aufwächst, dann musst Du Dir natürlich zunächst mal dort Dein Leben einrichten, so gut es geht. Aber das muss ja nicht auf ewig so bleiben! Dieses Buch soll also zumindest einen möglichen Weg aufzeigen, wie man es schaffen kann, auf die Sonnenseite zu kommen.

Eine Garantie zum Reichwerden können natürlich selbst wir nicht geben. Das kann leider keiner. Wenn das alles so einfach wäre mit dem Geldverdienen, dann gäbe es ja keine Probleme mehr auf der Welt. Dann hätten wir alle ein gepflegtes Ferienhäuschen an der Küste, ein paar schicke Schlitten in der Garage und vor allem keine Sorgen mehr wegen der Miete oder der kaputten Waschmaschine. Um es ganz nach oben zu schaffen, gehört neben einem guten Näschen und einer gehörigen Portion Mut natürlich auch jede Menge Glück dazu. Aber manchmal ist es eben auch so, dass man das Glück erzwingen muss. Sonst bleibt man sein ganzes Leben lang im Regen stehen.

Was wir Euch auf jeden Fall mit auf den Weg geben wollen ist, dass es keine Rolle spielt, wo Ihr herkommt, was Ihr seid und welchen Abschluss Ihr in der Tasche habt! Wenn Ihr Euch nicht in Euer Schicksal fügt, sondern es selbst in die Hand nehmt, dann kann alles klappen. Denn von nix kommt nix! Und wie das bei uns funktioniert hat und was Ihr daraus vielleicht für Lehren ziehen könnt, das wollen wir jetzt einfach mal erzählen.

## 1. »Gib Dich nicht mit dem zufrieden, was Du erreicht hast« – *Robert*

Das Leben hier unten an der Côte d'Azur hat – außer dem schon erwähnten Wetter – noch einen entscheidenden Vorteil: Du siehst immer Menschen, die noch mehr auf der Kante haben als Du! Deshalb macht es auch nur bedingt Spaß, den ganzen Tag auf der faulen Haut zu liegen. Vielmehr kribbelt es mich jedes Mal in den Fingern, wenn ich sehe, dass man mit der ein oder anderen kleinen Idee ein gutes Geschäft machen kann. Natürlich müsste ich das nicht. Ich könnte den ganzen Tag auf einer unserer Terrassen liegen und mir die Sonne ins Gesicht scheinen lassen. Das ist auch ein paar Wochen lang ganz nett. Auf Dauer jedoch verbrutzelt Dir das nur die Birne.

Ich bin in meinem Leben ein paar Mal an den Punkt gekommen, an dem ich es hätte gut sein lassen können. Von einigen dieser Situationen werde ich Euch natürlich noch erzählen. Spätestens nach dem Verkauf von »Uncle Sam« wäre ein dicker Strich unter meinem Dasein als Geschäftsmann kein Problem gewesen. Aber wer will schon mit neunundzwanzig in Rente gehen? Glaubt mir: So verlockend sich das zunächst anhört, ist das ganz bestimmt nicht.

Deshalb war für mich klar, dass ich mir auf Sicht irgendein anderes Betätigungsfeld suchen muss, nachdem ich im Jahr 1995 aus dem Klamotten-Business ausgestiegen bin. Was eigentlich schade war. So lukrativ ist nämlich kaum ein anderer Geschäftszweig. Eigentlich kurios, wie sich das bei mir überhaupt ergeben hat ...

Meine ersten Schritte auf dem langen Weg zum Mega-Seller in der Textilbranche machte ich mehr oder weniger zufällig. Und zwar während einer Dienstreise mit meinem Vater. Er führte gemeinsam mit meinem Onkel einen Betrieb für Schaustellerbedarf, Fest- und Karnevalsartikel in Köln. Von daher brauchte er immer irgendwelchen Nippes, den er auch und vor allem aus Asien importierte. Wir unterhielten also schon Handelsbeziehungen zu China, da war das Reich der Mitte bei den meisten deutschen Großkonzernen noch gar nicht auf der Landkarte!

Jedenfalls nahm mich mein alter Herr eines schönen Tages zum ersten Mal mit auf die Kanton-Messe. Diese riesige Ausstellung war – und ist glaube ich auch heute noch – die größte Import- und Exportmesse Chinas. Zur damaligen Zeit war sie praktisch die einzige Messe, auf der ausländische Handelskontakte überhaupt zugelassen waren. Knapp fünfzehntausend Firmen boten dort ihre Waren an.

Heute düst man da ganz locker mit dem A 380 in zehn Stunden hin. Vor fast dreißig Jahren aber, als

ich mit Papa erstmals dort war, mussten wir schon im Vorfeld einen enormen Aufwand betreiben! Wir brauchten ein Visum vom Konsulat und jeder von uns gleich zwei gültige Pässe. Vor allem aber waren wir gut und gerne zwei Tage unterwegs. Von Frankfurt ging's zuerst mal nach Bangkok. Nach einer stundenlangen, ätzenden Prozedur, bei der wir einen unserer Ausweise abgeben mussten, flogen wir weiter nach Hongkong. Dort hieß es wieder warten, bis dann die letzte Etappe nach Guangzhou führte, wie Kanton in China offiziell heißt.

Dieser Teilflug mit Air China, die von meinem Vater seinerzeit nur »Nevercomeback Airline« genannt wurde, war jenseits aller europäischen Sicherheitsbestimmungen. Es gab keine Gurte, keine Ansaugen auf Englisch, und die Maschine klapperte an allen Ecken und Enden. Mir war nicht wohl bei der Sache. Womöglich ist ein Teil meiner Vorbehalte gegenüber Flugzeugen aller Art diesem Erlebnis geschuldet. Immerhin kamen wir lebend an. Doch auch der Flughafen von Guangzhou entsprach nicht dem, was man aus Europa gewohnt war: Er bestand vorwiegend aus notdürftig zusammen gezimmerten Bambusstangen. Es war wirklich extrem abenteuerlich!

Wir blieben zwei Wochen drüben. Die Tage auf der Messe waren für mich ein echter Kulturschock! In und zwischen den Hallen wuselten zehntausende Menschen herum. Überall herrschte riesiges Gedränge und lautstarkes Gefeilsche. Es gab fast nichts, was

es nicht gab: Von Plüschtieren bis hin zu Möbeln, von Nagelfeilen bis zu Fahrrädern, von Feuerwerkskörpern bis zu Ölbildern konnte man alles kaufen – und zwar wie in Asien üblich vorwiegend im ganz großen Stil.

Mein Vater verhandelte hart, da ging es um jeden Yuan. Jeden Abend musste er mit irgendwelchen chinesischen Geschäftsleuten zum Essen. Ich durfte mit. Was wir da alles vorgesetzt bekamen, will ich im Nachhinein gar nicht mehr wissen. Hund und Schlange waren da mit Sicherheit dabei. Dazu gab's viel Reiswein und ein bisschen Tee! Diese sonderbaren Gelage gingen bis tief in die Nacht. Wir waren fix und alle. Deshalb war ich auch heilfroh, als mein Vater mit seiner Einkaufstour durch war, die uns zwischendrin sogar noch für einen Abstecher nach Taiwan brachte, wo einer seiner größten Handelspartner seinen Sitz hatte.

Am letzten Tag streiften wir noch ein bisschen über das Gelände, als mir ein Stand auffiel, der Schuhe verkaufte. Die meisten Teile, die man dort ausgestellt hatte, waren nicht der Rede wert. Aber es gab auch ein Modell, das ich in dieser Form so noch nie zuvor gesehen hatte.

Zuerst mal bemerkte ich, dass die Dingerchen federleicht waren, weil sie aus reinem Leinen bestanden. Die Sohle war nicht aus Gummi oder Leder wie sonst üblich, sondern aus gepressten Pflanzenfasern. Das Beste war: Es gab sie in allen erdenklichen Farben. Der Verkäufer erklärte uns, dass es sich um »Espa-

drilles« handelt, einen traditionellen Sommerschuh, der eigentlich aus Spanien stammte und den die cleveren Chinesen schon kopiert hatten, bevor die Teile bei uns in Mitteleuropa überhaupt bekannt wurden.

Wir fragten nach dem Preis. Ein Paar sollte knapp achtzig Pfennig kosten. Allerdings nur bei einer Abnahme von hundertzwanzigtausend Stück. Das war natürlich ein Brett! Mein Vater und ich sahen uns an. Wir boten uns kurz, waren uns aber schnell einig: Das hatte zwar mit Schaustellerbedarf nix zu tun. Doch mit den Schlappen ließ sich ganz sicher im nächsten Sommer ein gutes Geschäft machen. Wir handelten den Händler auf sechzig Pfennig runter und bestellten hundertzwanzigtausend Paare – in den fünf Farben Schwarz, Weiß, Gelb, Pink, Rot und natürlich in verschiedenen Größen, für Damen und Herren. Und weil es gerade so gut lief, bestellten wir auch noch eine Ladung von fünftausend bonbonbunten Jogging-Anzügen, von denen einer zwar immerhin achtzehn Mark kostete, die aber wirklich eine erstaunlich gute Qualität aufwiesen. Einige Wochen später sollten die beiden Container in Deutschland ankommen.

Der Chinese hielt Wort. Die Espadrilles und die Trainingsklamotten wurden wie vereinbart nach Hamburg geschippert. Unterdessen hatten die ersten Mode-Magazine schon über den neuen Schuh-Trend aus Spanien berichtet. Wir waren tatsächlich einer der Vorreiter! Natürlich konnten wir die Schuhe nicht

auf dem Rummelplatz verschachern. Aber mir fiel in der Arbeit eine Zeitschrift in die Hände, die *Zentralmarkt* hieß. Das war ein Fachblatt für Einzelhändler aller Art. Ich platzierte für ein paar hundert Mark eine Annonce mit dem Wortlaut:

»Espadrilles zu verkaufen, sortiert in fünf Farben, verschiedenste Größen, Mindestabnahme: hundert Paar.«

Logischerweise konnte man mit einem solchen Produkt keine Millionen verdienen, denn uns war klar: Beim ersten Regenschauer würde sich die Pflanzensohle definitiv in Wohlgefallen auflösen. Aber wir verlangten je nach Abnahmemenge ja auch nur zwischen 1,50 und 2,25 Mark. Die Händler konnten dadurch ihrerseits eine schöne Spanne draufrechnen. Und der Endkunde bekam für immer noch relativ wenig Geld, vielleicht zehn, fünfzehn Mark, ein Paar Schuhe, die zumindest eine Saison lang halten würden.

Es kam wie gewünscht: Die Treter gingen weg wie warme Semmeln. Nach wenigen Wochen war alles abverkauft. Mein Vater und mein Onkel freuten sich über eine knapp sechsstellige Zusatzeinnahme. Für mich gab's eine kleine Provision in Höhe von tausend Mark.

Dieses Erlebnis war die Basis für zwei spätere Grundsatz-Entscheidungen: Zum einen wollte ich unbedingt selbstständig werden. Natürlich war diese Provision für mich als Teenager und Lehrling ein schönes



Zubrot. Allerdings sah ich auch, was insgesamt für die Firma hängenblieb, welche Spannen hier möglich waren. Deshalb hatte ich zum anderen ab diesem Zeitpunkt die Modebranche immer irgendwo im Hinterkopf.

**»Learning by doing,  
so hab ich das eigentlich in  
meinem ganzen Leben gemacht.«**

Ein kleines Beispiel: Für »Uncle Sam« ließen wir viele Jahre später in der Türkei unsere Trainingshosen für siebzehn bis neunzehn Mark produzieren. Das war gemessen an der Konkurrenz relativ viel, aber ich wollte auch keinen Ramsch verticken. Verkauft haben wir das Ding dann – je nach Abnahmemenge – ab neununddreißig Mark. Das war logischerweise auch gutes Geld, aber ein moderater Aufschlag im Vergleich zu dem, was manche Designerstücke aus im Grunde denselben Fabriken am Ende kosteten. Schlussendlich hing die Hose dann für bis zu neunundachtzig Mark im Laden oder im Fitnessstudio. So konnten alle Beteiligten davon passabel leben – einschließlich unserer Produzenten in Istanbul.

Das funktionierte hauptsächlich deshalb so gut, weil es sich um ein Produkt handelte, das es in dieser Form sonst nicht gab. In unserem Fall hat das außergewöhnliche Design und vielleicht auch unser »Uncle Sam«-Image eine große Rolle gespielt. Eine mausgraue Jog-

ginghose ohne Aufdruck hätte ich sicherlich nicht zu diesem Preis verkaufen können. Aber nachdem heutzutage das Meiste aus Niedriglohnländern wie Bangladesch oder Indien kommt, bleibt auch bei diesem Kram noch genug hängen – selbst beim Discounter.

Wie auch immer: Seit dieser ersten beruflichen Reise meines Lebens war und bin ich auf der Suche nach interessanten Geschäftsfeldern. Allerdings nicht gezielt. Sondern eher, indem ich bestimmte Entwicklungen beobachte – und daraus die richtigen Schlussfolgerungen ziehe. So ähnlich, wie ich damals mehr oder minder durch Zufall auf die Idee mit den Klammotten gekommen bin, war das auch zwanzig Jahre später mit den Häusern hier in Südfrankreich.

Dabei wären wir seinerzeit um ein Haar auf Mallorca gelandet. Wir hatten nämlich bei einem Kurzurlaub ein schönes Häuschen in Son Vida entdeckt. Der Preis war ausgehandelt, der Vertrag unterschriftsreif. Doch der Makler bekam den Hals nicht voll genug. Irgendjemand hatte ihm wohl erzählt, dass ich gerade in Begriff war, meine Firma zu verkaufen. Und auf einmal sollte das Haus ein Drittel mehr kosten als ausgemacht. Da war die Sache natürlich erledigt. Wer mich bescheißen möchte, der sieht mich nie wieder.

Also sollte es die Côte d'Azur sein. Nach dem Abschied von »Uncle Sam« bezogen Carmen und ich eine Wohnung in Monaco und kauften uns parallel

dazu ein Haus in St. Paul de Vence, einem sehr schönen Städtchen ein paar Kilometer außerhalb von Nizza. Wie das alles genau vonstattenging, dazu kommen wir noch. Auf alle Fälle nahmen wir uns ein paar Wochen Zeit und richteten uns das Haus genauso ein, wie wir es uns immer vorstellten. Es sollte unsere Zufluchtsstätte für die nächsten Jahre sein, wenn uns die Bude in Monaco am Wochenende zu eng wurde. Wir haben uns dort sehr wohl gefühlt, gleich mal einen großen Teich angelegt und einen Tennisplatz gebaut. Eigentlich spielte von uns gar keiner richtig Tennis, aber das machte nichts. Der Garten war einfach groß genug. Alles wurde schließlich so, wie wir uns das vorstellten. Und was einem selbst sehr gut gefällt, das will man auch vorzeigen. Daher schmissen wir nach dem Einzug die eine oder andere Grillfeier für unsere neuen Bekannten aus Monaco. Diese Partys in St. Paul waren im Grunde unser Entree in die Society.

An einem dieser fröhlichen Barbecues erzählte uns ein Makler im Vertrauen von einer riesigen Villa in Cannes, deren Besitzer den Offenbacher gemacht hatte – also insolvent ging. Das musste ich mir mal ansehen. Auf den ersten Blick sah man schon, dass der Eigentümer pleite war: Das Haus war total runter, überall bröckelte der Putz von der Wand! Aber auf den zweiten Blick war das Gebäude ein wahres Schatzkästchen mit sechshundert Quadratmetern Wohnfläche. Auch wenn hier noch eine Menge Arbeit vor mir lag – zu diesem Preis, der hier aufgerufen wurde,

musste ich einfach zuschlagen! Vor allem, weil zu dem Anwesen sage und schreibe sechzehn Auto-Stellplätze mit eigener Waschbox gehörten. Wer kann dazu schon Nein sagen?

Ich erwarb also das in jedem Winkel renovierungsbedürftige Objekt. Und besaß damit in der folgenden Zeit keine Villa, sondern die größte Baustelle weit und breit. Wir mussten alle Räume entkernen und erweiterten sie durch Anbauten nach und nach auf die vierfache Fläche. Allein die neue Küche hatte achtzig Quadratmeter, die war größer als die meisten Restaurants in Cannes! Wir ließen auch zwei Schwimmbäder einbauen, eins draußen und eins drinnen – falls es mal regnen sollte. Klar, dass das alles schon in der Bauphase eine Menge Aufsehen in der Gegend erregte. Mir dagegen machte es einfach nur Spaß, etwas Großes entstehen zu sehen.

Knapp zwei Jahre nach unserem sonnigen Start in unser neues Leben wurde uns jedoch in St. Paul ein bisschen langweilig, und wir verkauften das Haus kurzerhand mit einem anständigen Gewinn weiter. Von dem Geld erwarben wir eine neue Immobilie in Ramatuelle etwa fünfzig Kilometer weiter westlich. Parallel dazu entwickelte sich das Ding in Cannes zum echten Märchenschloss, in dem sich Carmen schon als Rapunzel reloaded sah.

Irgendwann, nach ein paar weiteren Jahren zwischen Monaco, Ramatuelle und Cannes, klopfte plötz-

lich ein berühmter Formel 1-Fahrer an die Tür. Wir hatten ihn einige Zeit vorher kennen- und schätzen gelernt, und seine Frau hatte sich in unser Anwesen in Ramatuelle verliebt. Tja, und wenn sich so eine Rennfahrergattin etwas in den Kopf gesetzt hatte, dann konnte man sie nur schwer davon abbringen. Also verkaufte ich auch dieses Haus, natürlich wieder mit einem kleinen Aufschlag. Wir hatten in dieses Objekt schließlich viel Liebe reingesteckt. Außerdem wusste ich ungefähr, wie viel der junge Mann von seinem Rennstall überwiesen bekam. Da brauchte ich kein schlechtes Gewissen zu haben.

Als ich diesen Vertrag unterschrieb, ratterte mein Kleinhirn auf Hochtouren. Daraus ließ sich doch ein eigenes, ganz neues Business aufziehen. Gerade mit meinen Kontakten. Und gerade an dieser Küste, an die es naturgemäß ziemlich viele Menschen mit ziemlich viel Kohle zieht! Die meisten von denen – egal, ob nun Rennfahrer, Unternehmer, Oligarch oder Ölscheich – sind sowieso viel zu bequem, um komplizierte Skizzen von Grundrissen zu studieren oder sich mit Fliesenlegern und Klempnern herumzürgern. Die wollen einfach eine fix und fertig eingerichtete Nobel-Villa mit allem Drum und Dran. Ich dagegen war mir nie zu schade, mich zur Not selbst auf den Bagger zu setzen, um etwa eine alte Begrenzungsmauer platt zu machen.

Also suchte ich immer wieder neue Objekte. Manche davon waren leerstehende Ruinen, manche muss-