

## „War wirklich alles schlecht?“ Die IOS-Geschichte aus Sicht eines Zeitzeugen



Ein Erfahrungsbericht von Hardy Reisser interviewt von Baki Irmak

Für jemanden, der sich täglich mit den Trends der Zukunft, wie Digitalisierung, beschäftigt, ist manchmal eine Reise in die Vergangenheit ein spannender und wichtiger Kontrastpunkt. Denn nur wer die Vergangenheit kennt und versteht, kann daraus Schlüsse für die Zukunft ableiten.

So hat sich **Baki Irmak, Fondsmanager des neuesten Patriarch-Drittmandates THE DIGITAL LEADERS FUND (ISN: DE000A2H7N24)**, beispielsweise die Frage gestellt, wie sich der Fondsvertrieb in Deutschland entwickelt hat. Wer dazu auf die Suche geht, stößt natürlich zwangsläufig auf die **Investors Overseas Services (IOS)** rund um ihren Unternehmensgründer **Bernard („Bernie“) Cornfeld** als Keimzelle. Um dieses Unternehmen und seinen zuerst kometenartigen Erfolg beginnend ab 1956 bis zum unrühmlichen Niedergang im Jahre 1971 ranken sich zahlreiche Geschichten. Doch, wie immer, erhält man exakte Informationen nur, wenn man beteiligte Zeitzeugen befragt. Was aber aufgrund der zeitlichen Distanz heutzutage gar nicht mehr so einfach ist.

Doch Baki Irmak wurde fündig und hat mit **Hardy Reisser (86 Jahre) in persona den Cousin des Unternehmensgründers Bernie Cornfeld** zu einem spannenden Interview bekommen. Herr Reisser, welcher zahlreiche bedeutende Positionen innerhalb der IOS bekleidete und viele Verkaufsideen entwickelte, äußert sich hier erstmals und exklusiv zur besagten Thematik.

Eine Gelegenheit, die sich performer natürlich nicht entgehen lies. Wir haben den Beiden für unsere Leser bei Ihrem Gespräch über die Schulter geschaut.

**Irmak:** Herr Reisser, zunächst einmal vorab vielen Dank für diese einzigartige Möglichkeit einen Blick hinter die Kulissen der IOS zu erhalten. Zu Beginn würde mich interessieren, wie Sie zur IOS kamen. Wenn ich recht informiert bin, war Ihr Cousin ja in den USA ansässig und Sie in Bulgarien?

**Reisser:** Das ist richtig. Geboren ist Bernie allerdings in Istanbul. Bernies und meine Mutter sind Schwestern. Als Bernies Vater einen Unfall hatte, ist meine Mutter nach Istanbul gereist, um der Familie im Haushalt zu helfen und Bernie zu betreuen. Daher hatte Bernie ein inniges Verhältnis zu meiner Mutter entwickelt. Ich habe Bernie erst nach dem Krieg kennengelernt, nicht in Sofia, sondern in Wien, wohin wir nach dem Krieg gezogen sind. Bernie hat uns 1955 besucht, weil er gerade Urlaub in Europa gemacht hat. Damals war er noch angestellt bei Investors Planning Corporation (später hat IOS diese Firma übernommen). Ich habe ihn gefragt, was er macht. Er sagte, dass er von Menschen Geld nimmt und es erst nach 10 Jahren zurückgeben muss. In meinem gebrochenen Englisch damals habe ich nicht mehr verstanden. Aber mir hat das gut gefallen.

Als Bernie nach Amerika zurück ist, hat er seinem Chef vorgeschlagen, in Europa Investmentprogramme an Amerikaner zu verkaufen und eine Vertriebsorganisation aufzubauen. Der hat es abgelehnt mit dem Argument, dass Bernie sich nur ein schönes Leben in Europa machen möchte. Aber er hat Jack Dreyfus davon überzeugen können. 1956 hat Bernie IOS

gegründet und den damals einzigen Fonds von Dreyfus in Europa vertrieben. Damals nur an das amerikanische Militärpersonal.

Ich bin 1957 nach Deutschland. Bernie meinte, ich sollte erst vernünftig Englisch lernen. So habe ich ein Jahr in einer amerikanischen Militärbar gearbeitet. Zu IOS bin ich dann im Sommer 1958 gestoßen.

**Irmak:** Können Sie kurz beschreiben, was das Geschäftsmodell der IOS war?

**Reisser:** Wir gingen damals zu den Leuten und haben sie gefragt, welche Wünsche sie im Leben haben. Dann haben wir ihnen Sparpläne verkauft, so dass sie diese Wünsche erfüllen konnten. Wir haben ihnen vergangene Renditen gezeigt und dargestellt, was aus ihrem Geld geworden wäre, wenn sie vor 10 Jahren mit dem Sparen begonnen hätten. Am Anfang haben wir nur den Dreyfus-Fonds vertrieben. Später sind andere Gesellschaften an uns herangetreten wie z.B. Fidelity, Templeton, Keystone u.a.. Später haben wir Managementgesellschaften gegründet und eigene Fonds aufgelegt, u.a. auch den ersten Dachfonds überhaupt. Bernie hat ihn Fund of Funds genannt.

**Irmak:** Welche Funktionen bzw. Positionen haben Sie für die IOS im Rahmen Ihrer Tätigkeit wahrgenommen?

**Reisser:** Ich habe mich am Anfang schwergetan mit meinem gebrochenen Englisch mit österreichischem und bulgarischem Akzent den Amerikaner Investment-Ratschläge zu erteilen. Daher habe ich angefangen, in der Zivilbevölkerung Menschen anzusprechen. Bekannte und Freunde haben mir damals nur aus Gefälligkeit Investmentprogramme abgekauft. Das hat also nicht so gut funktioniert. Dann bin ich nach Libyen für 9 Monate. Die Kunden waren internationales Publikum in der Öl-Industrie. Gaddafi war damals noch nicht an der Macht, sondern König Idris. Dann bin ich nach Canada, danach sollte ich nach Venezuela. Aber vorher habe ich einen Freund in Mexico City besucht. Ich habe mich dort verliebt und bin dann vier Jahre dort geblieben. Danach bin ich nach Mittelamerika, nach Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua und Costa Rica (alles immer im Auftrag von IOS) und hatte dort meine größten Erfolge. Viele meiner Kunden waren von der jüdischen Gemeinde. Aber ich hatte Mitarbeiter, die auf Diplomaten, andere auf Araber oder Spanier spezialisiert waren. In Mexiko gab

es damals eine spanische Minderheit, denen die großen Kaufhäuser gehörten und die stinkreich waren.

1966 sagte mir Bernie, dass IOS gutes Geschäft im Norden Deutschlands macht und im Süden, aber nicht der Mitte. „You speak this Kraut language. You do it.“ hieß daher die klare Ansage für mich.

So bin ich in Frankfurt gelandet. Am Anfang kannte ich hier keinen Menschen. Später als General Manager habe ich ungefähr 800 Mitarbeiter beschäftigt.

**Irmak:** Wie erklären Sie sich den enormen Erfolg und die starke Expansion der IOS? Ich glaube die Organisation war in gut 120 Ländern dieser Welt aktiv. In Deutschland hat IOS phasenweise mehr Geld verwaltet, als alle anderen Anbieter zusammen. Was war das Erfolgsgeheimnis?

**Reisser:** Investmentsparen war in Deutschland damals völlig unbekannt. Die Möglichkeiten für Sparer Geld zu machen, waren Kapitallebensversicherungen oder das Sparbuch. Wir haben den Leuten gesagt: „Dein Geld kann mehr!“. Die Beratung bei den Banken war damals miserabel. Wir haben uns mit den Leuten zusammengesetzt und alle ihre Ziele analysiert und ihnen den Weg gezeigt, wie sie diese erreichen können. Zu meinem Büro in Darmstadt kam damals bei der Eröffnung auch ein gewisser André Kostolany. Er war aber leider ein Fan von Aktien und nicht von Fonds.

Ein anderer Grund für unseren Erfolg waren die Menschen, die wir beschäftigt haben. Bernie hat Abenteurer, Verkäufer, Kosmopoliten eingestellt. Egal wo wir hingingen (Kinos, Striptease-Bars, Restaurants, Hotels etc.), Bernie hat die Menschen angesprochen, die ihm gefielen. Und er hatte eine sehr gute Nase für Verkäufer und Persönlichkeiten, die unser Konzept an den Mann bringen konnten. Und er hat in sie Zeit und Geld investiert. Die Leute wurden reich bei uns und wussten nicht wohin mit dem Geld. Alle haben auf Provisionsbasis gearbeitet. Am Anfang bekamen sie noch Vorschüsse bei Abschlüssen, so wurden sie an die Firma gebunden.

**Irmak:** Der IOS-Beratungsprozess rund um das legendäre IOS-Verkaufsgespräch „Captain Geld“ sind für viele heutige Vertriebsorganisationen und Verkaufstrainer immer noch ein starker Erfolgsfaktor

und Inspiration. Auch weitere Verkaufsstrategien wie KISS (Keep it short and simple) oder AIDA (Attention, Interest, Desire and Action) werden Ihnen persönlich zugeschrieben. Wie sind Sie darauf gekommen?

**Reisser:** Ich habe damals sehr viele amerikanische Bücher über Verkaufstechniken gelesen. Ein Titel lautete: The Sale Begins when the Customer says “no”. Später habe ich Verkaufsgespräche auf der Basis von KISS und AIDA für den deutschen Markt entwickelt. Die Amerikaner sind sehr „pushy“ im Verkauf. Für den deutschen Markt habe ich eher einen „Soft-Push-Ansatz“ entwickelt. Diese Verkaufsgespräche habe ich meinen Mitarbeiter gelehrt und das Resultat so tausendfach multipliziert.

**Irmak:** Man unterstellt IOS-Mitarbeitern immer, dass es sich um einen ganz speziellen Menschenschlag handelte. Ich würde sie als „Jäger“ bezeichnen. Sehr leistungsorientiert, nach Reichtum strebend, zielgerichtet. Würden Sie das bestätigen?

**Reisser:** Das ist richtig. Alle diese Menschen waren der Ansicht, dass ihre Arbeit mehr Wert ist. Dass ihnen mehr zusteht im Leben. Sie wollten nicht nur reich werden, sie wollten ernsthaft reich werden. Sie liebten ihren Freiraum, konnten ihre Zeit selbst gestalten und unkonventionell arbeiten.

**Irmak:** Was über die Dauer von IOS auffiel, ist die erstmalige starke Nutzung von Lobbyismus. So zum Beispiel in Deutschland die starke Verwurzelung in die Politik. Oder auch in anderen Ländern das gute Netzwerk zu den jeweiligen Regierungen. War das Strategie? Und wenn ja, wie hat man das geschafft?

**Reisser:** Es war Strategie. In vielen Ländern machten uns die Gesetzgeber zunehmend Schwierigkeiten. In Deutschland haben uns die Banken bekämpft und den Gesetzgeber beeinflusst, um uns aus dem Markt zu verdrängen. Der Gesetzgeber hat damals z.B. den Fonds verboten, in andere Fonds zu investieren. Das war ein Angriff auf unser Hauptprodukt. Daher hat Bernie in vielen Ländern Fürsprecher in der Politik und Wirtschaft gesucht. Einer unserer Mitarbeiter war damals Reinfried Pohl. Über Pohl ist die Verbindung zu Erich Mende entstanden, den Ex-Vorsitzenden der FDP. Neben Mende kam auch der früherer Wohnungsbauminister Victor-Emanuel Preusker und Generalleutnant Josef Moll zu IOS. Ludwig Erhard hatte uns auch schon zugesagt. Der bekannteste internationale Politiker war sicher James Roosevelt, der Sohn des amerikanischen Präsidenten Franklin D. Roosevelt.



**Irmak:** Das Ende von IOS war sehr unrühmlich und hat viele Investoren um Ihr Geld gebracht. Ihr Cousin wurde ja angeklagt, aber final nie belangt. Wie ist Ihre Sichtweise der Dinge?

**Reisser:** So tüchtig wir waren, in vieler Hinsicht waren wir naiv. Unser Dachfonds hat in Anlagen investiert, die sich zum Teil als wertlos oder illiquide herausgestellt haben. Aber das war nicht das Ende von IOS. Das Ende war eher das missglückte Timing des Börsengangs. Einige Angestellte haben damals Bernie wegen Finanzbetruges angezeigt. Er kam damals in Untersuchungshaft. Die Angestellten zogen ihre Anzeige wieder zurück, doch der Reputationsschaden war nicht mehr umkehrbar. Es ist schade, heute wären wir sicherlich eine der größten Investmentgesellschaften der Welt.

**Irmak:** Auffallend ist, dass viele hohe IOS-Mitglieder die Gründungsväter der heutzutage bedeutendsten Vertriebsgesellschaften in Deutschland (Tecis, DVAG, OVB etc.) sind. Somit war wohl zumindest die IOS-Struktur ein hervorragendes unternehmerisches Sprungbrett, oder?

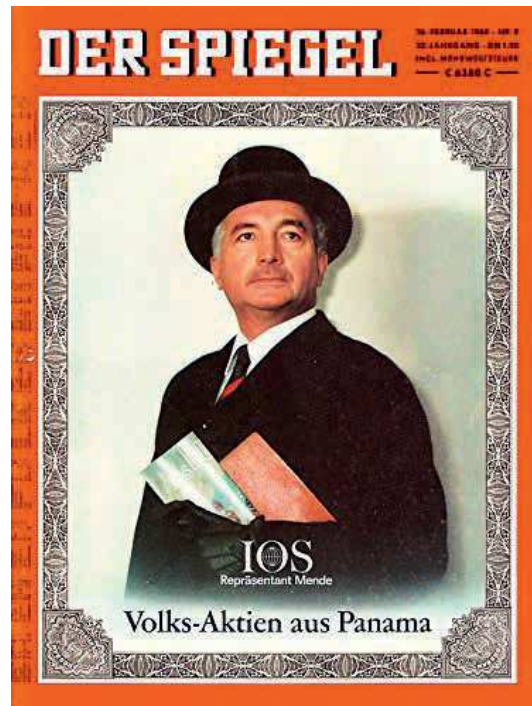
**Reisser:** Ja, all diese Herren haben das Geschäft bei uns gelernt. Einige haben es besser gemacht. Herr Pohl hat z.B. nie die Kontrolle über seine Firma verloren.

**Irmak:** Abschließend noch gefragt, Herr Reisser. Was machen Sie heute? Und haben Sie noch Berührungspunkte zu anderen IOSlern?

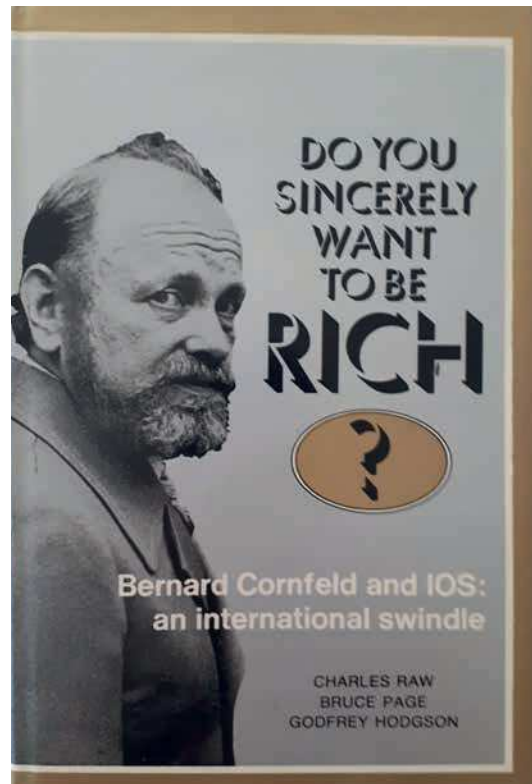
**Reisser:** Was kann man mit 86 Jahren noch machen? Ich reise gerne. Ich besuche meine Schwester und meine Neffen in London und meine Cousine in Israel, meine Freunde in Mexiko, China und Costa Rica. Zu IOSlern habe ich keinen Kontakt mehr.

**Irmak:** Vielen herzlichen Dank, Herr Reisser, für dieses außergewöhnliche Gespräch und die wertvollen Einblicke in die Vergangenheit.

*Performer schließt sich hier an und dankt ebenfalls beiden Herren für diese sehr erkenntnisreiche Zeitreise.*



Der Spiegel - 26. Februar 1968 - Nr. 9



Buch von 1971