

INGEBORG NEUMANN

# Voll Stoff

Mit 35 war sie Partnerin bei einem Wirtschaftsprüfer, dann schmiss sie den Job hin. Über ihren Finanzdienstleister Peppermint steuert sie heute drei Textilfirmen in Ostdeutschland. Sie treibt ihre Mitarbeiter zu Höchstleistungen an – zur Not auch nachts um fünf

VON NINA KLÖCKNER, BERLIN/FRANKENBERG

Sie ist spät dran, aber das ist Ingeborg Neumann jetzt egal. „Fahren Sie an der nächsten Raststätte mal raus“, sagt sie zu ihrem Fahrer, „in Frankenberg ist der Kaffee immer so schlecht.“ Ein paar Minuten später klingelt ihr Handy. Hervé François ist dran, der Geschäftsführer von Color-Web in Frankenberg. Wo die Chefin denn bleibe, will er wissen. „Wir sind gleich da“, sagt Neumann, „wir waren noch einen Kaffee trinken – bei euch schmeckt der ja nicht.“ Dann legt sie auf und lacht: „Jetzt ist er beleidigt.“ Einmal im Monat lässt sich die Gründerin des Finanzdienstleisters Peppermint von Berlin in die sächsische Kleinstadt fahren, um sich bei ihrer Textilfirma auf den neuesten Stand zu bringen. Dann müssen sie alle antreten, der Manager, der Betriebsleiter, der Finanzleiter, der Verkaufsleiter und die Prokuristin. Und die Geschichte mit dem Kaffee ist nicht die einzige Wahrheit, die ihre fünf Angestellten dann von Neumann zu hören bekommen.

Sie macht ihren Rundgang durch die Firma. Per Handschlag begrüßt sie jeden Mitarbeiter, der ihr begegnet, egal ob in den Büroräumen oder der Druckerei. Sie ist perfekt gestylt, brauner kurzer Rock, weiße Bluse, elegant, aber nicht aufdringlich. Sie begutachtet neue Muster und Maschinen. Und versichert sich, ob

Weiß wirklich im Kommen ist. Es ist die Farbe ihres neuen Autos. Dann lässt sie sich in dem modernen Besprechungszimmer die aktuellen Zahlen und Probleme präsentieren. Vom Abbau der Rohwarenbestände bis zum Stand der Gespräche mit dem Bürgermeister über den Betriebskindergarten kommt alles auf den Tisch. Nach einem strengen Plan mit festen Zeitvorgaben.

**„Was gestern richtig war, muss heute nicht mehr richtig sein“**

Ingeborg Neumann

Die Besucherin sieht müde aus, aber sie ist hellwach. Neumann hört zu, lässt alle ausreden, fragt nach, verteilt neue Hausaufgaben. Und sagt zwischendurch: „Nehmt mal den Teller weg, sonst esse ich alles auf.“ Sie lacht. Der Teller mit dem frischen Obst und den belegten Broten bleibt vor ihr stehen, aber Neumann rührt nichts mehr an.

Sie ist in all den Jahren schon mit ganz anderen Herausforderungen fertig geworden. Ingeborg Neumann studiert Betriebswirtschaftslehre in Münster und München. Anfang der 80er-Jahre heuert sie in den USA bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Andersen an. „Ich war damals die erste Frau“, sagt Neumann, und

schon allein dadurch „ein Exot“. Mit 35 ist sie bereits Partnerin und soll für die Amerikaner in Berlin eine Dependence aufbauen. Doch sie kündigt und arbeitet lieber als geschäftsführende Gesellschafterin bei Schröder und Partner Management, einer Holdinggesellschaft, die sich im Auftrag der Treuhandanstalt um die Sanierung und Privatisierung von Unternehmen in den neuen Bundesländern kümmert.

Es ist eine ziemlich spannende Zeit. Welche junge Wirtschaftsprüferin hat schon die Möglichkeit, gleich in Dutzenden Unternehmen mitzubestimmen? Es muss alles sehr schnell gehen. „Wir haben viele Firmen zugemacht und viele verkauft“, sagt Neumann. „Das war schon hart.“ Immerhin: Einige der Unternehmen, die sie damals privatisiert hat, gibt es heute noch.

Gemeinsam mit der Dresdner Bank gibt Neumanns Firma ein Übernahmeangebot für vier Textil- und eine Möbelfirma ab – und bekommt 1997 auch den Zuschlag. Es ist ein sehr klarer, sonniger Tag, als Ingeborg Neumann in Basel ihre Unterschrift auf das Papier setzt. Und nachher beim Spazierengehen fragt sie sich, „was mache ich hier eigentlich?“ Schließlich geht es um Millionen. Aber sie hat diesen Schritt bis heute nicht bereut.

Inzwischen hat sie ein Textilunternehmen wieder verkauft und sich von ihrem Geschäftspartner ge-



Pfefferminz ohne Prinz: Als Gründerin und Geschäftsführerin von Peppermint Financial Partners steuert **Ingeborg Neumann** von ihrem Berliner Büro aus ihre Beteiligungen

trennt. Er behält die Möbelfirma, sie die übrigen drei Textilfirmen. Seit 2000 ist sie alleinige Gesellschafterin der Peppermint Financial Gruppe. Neben den Industriebeteiligungen unterstützt sie über Venture Capital junge innovative Unternehmen.

Neumann hat noch viel vor. Im Moment setzt sie mit ihren 550 Mitarbeitern jährlich 60 Mio. € um, in drei Jahren sollen es mindestens 100 Mio. € sein.

Es ist eine seltsame Mischung, auf der einen Seite die Textilwirtschaft, eine urdeutsche Industrie aus der Vergangenheit, die hierzulande in den letzten Zügen liegt, seit in Asien die Produkte für einen Bruchteil des Geldes hergestellt werden können. Und auf der anderen Seite ein Haufen junger Wilder, der sich nur mit der Zukunft beschäftigt, mit Nano, Mikro und Life Science.

Neumann braucht diesen scheinbaren Widerspruch, beides ist ihr wichtig. Sie will die Textilwirtschaft vorantreiben und dafür sorgen, dass der deutsche Mann „sein Auto nicht länger besser kennt als die Stoffe, die er trägt“. Und beweisen, dass es in Deutschland viele gute Unternehmen gibt, mit denen sich Geld verdienen lässt.

Die 50-Jährige sucht mit ihren Mitstreitern Leute an den Universitäten, die eine gute Idee haben, aber keine Ahnung, wie sie diese vermarkten sollen. „Ich war selber Beraterin, jetzt bin ich Unternehmerin“, sagt sie, „ich weiß, was man mit Energie alles hinkriegen kann.“

## Zahlen, Fakten und der Rest

Das kriegen ihre Angestellten zu spüren, wenn die Chefin mal wieder nicht schlafen kann und ihre Mitarbeiter nachts um fünf mit Mails bombardiert. „Was gestern richtig war, muss heute nicht mehr richtig sein.“ Sie hinterfragt alles, ständig, immer wieder.

Sie liebt den Wandel zwischen den Welten. Hier Zahlen, Fakten und Prognosen. Auf der anderen Seite die Gespräche mit Leuten aus einer ganz anderen Welt, Wissenschaftlern, Künstlern. „Das ist unheimlich befruchtend“, sagt sie.

Die Gesellschaft von Hervé François etwa schätzt sie ganz besonders. Er ist eher einer von der Zahlenseite. Der Franzose leitet als Geschäftsführer Neumanns Textilfirma in Frankenberg. In Sachsen bedrucken sie Bettwäsche für große Firmen und Kleidungsstücke für das Modelabel Zara. François isst gern und lacht viel. Das sieht und hört man. Jetzt zeigt er seiner Chefin sein neues Büro. Er hat es sich ganz neu einrichten lassen – mit Möbeln aus Pappe.

Die Idee dafür kam ihm, weil der letzte Messestand der Firma aus diesem Material war. Er kam, sah und wusste sofort: So etwas will ich auch haben. Mal was anderes. „Es ist schon Stadtgespräch“, sagt er mit leichtem Singsang und grinst. Neumann lacht und knufft ihn in die Seite. Sie mag Menschen wie François,

Menschen mit Power und Lust und verrückten Ideen. „Sie ist sehr fordernd“, sagt der Franzose, „und es wird nie langweilig.“

Seit über zehn Jahren fährt Neumann mindestens einmal im Jahr nach China, um zu gucken, ob man nicht doch dort produzieren muss. Bisher hat sie sich immer dagegen entschieden. Aber wer weiß?

2006 reiste sie mit Bundeskanzlerin Angela Merkel in den Fernen Osten, als Teil der Delegation der Bundesregierung. Seitdem hat sie es dort leichter bei so manchem Bürgermeister. Siemens kennt in China jeder, Peppermint nicht. „Es ist nicht so leicht, einen Mittelständler zu positionieren“, sagt Neumann. Deshalb engagiert sie sich ehrenamtlich, erweitert ständig ihr Netzwerk – und sitzt in mehreren Aufsichtsräten und Beiräten. „Denn Lobbyarbeit ist in der Politik sehr wichtig.“

## Der Traum vom Fußballklub

Sie ist aber auch immer froh, wenn sie wieder zurück in Berlin ist. Dann joggt sie um den Schlachtensee und genießt die reine Luft. Über dem Holzschreibtisch in ihrem Berliner Büro hängt ein Bild mit der Aufschrift „And the air is clear“.

Egal, was ansteht, sie gibt immer alles. „Ich habe kein Problem damit, am Wochenende etwas zu tun“, sagt sie, „wenn etwas zu tun ist.“ Aber sie macht auch Urlaub und legt viel Wert darauf, dass ihre Leute das auch tun. Neumann fährt gern an die Ostsee – und interessiert sich für Kunst. Sie besucht große Ausstellungen, aber auch viele kleine Galerien. Privat sammelt sie Kunst und unterstützt über einen Fonds Künstler.

Neumann weiß, wie schwer es ist, einen Traum zu realisieren. Schon ganz früh hat sie ihren Freunden erzählt, dass es zwei Dinge gibt, die sie in ihrem Leben unbedingt machen möchte: einen Film drehen und Fußballpräsidentin sein. Das mit dem Film hat sie inzwischen verworfen. Ihr Bruder ist in der Branche, es ist ein schwierigeres Geschäft.

Den anderen Traum hat sie sich schon erfüllt. Ende der 90er-Jahre unterhielt sie sich am Rande eines Geschäftstermins mit Ulf Rittinghaus, einem Industriellen aus dem Sauerland, der in Zwickau den einstigen Trabi-Hersteller Sachsenring saniert hatte. Er plante einen Einstieg beim lokalen Fußballverein und suchte noch Kandidaten für einen neuen Vorstand. Sie witterte ihre Chance und sagte zu ihm: „Fußballpräsidentin wollte ich schon immer werden.“

Kurz darauf wurde sie Präsidentin beim FSV Zwickau, der erst in der Zweiten Liga, dann in der Regionalliga spielte. Sie hat die Aufgabe unterschätzt. Eine Frau aus dem Westen, die in Berlin lebt, als Präsidentin eines total verkrusteten ostdeutschen Fußballklubs? Das war zu viel. Nach drei Jahren gab sie auf. Es war eine der wenigen Niederlagen, die sie bisher einstecken musste.

## FINANZKOMMUNIKATION

ABN AMRO Bank N.V.

**Bekanntmachung:** Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 4.481 vom 9. November 2007 zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „Deutsche Bank AG Call Warrants Series C“ (WKN: AA0Q0A)

Erste Aufstockung der Gesamtstückzahl um 600.000 auf 700.000 am 25. Januar 2008.

Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 2.899 vom 15. Januar 2007 zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „Nikkei 225 Index Call Warrants Series A“ (WKN: AA0DY3)

Erste Aufstockung der Gesamtstückzahl um 450.000 auf 500.000 am 25. Januar 2008.

Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 2.315 vom 7. September 2006 (in der Fassung des Nachtrags vom 8. November 2007) zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „Allianz AG Call Warrants Series C“ (WKN: AA0AEE)

Zweite Aufstockung der Gesamtstückzahl um 700.000 auf 1.200.000 am 25. Januar 2008.

Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 3.581 vom 6. Juni 2007 zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „Deutsche Bank AG Call Warrants Series M“ (WKN: AA0H4H)

Erste Aufstockung der Gesamtstückzahl um 400.000 auf 500.000 am 25. Januar 2008.

Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 3.115 vom 19. Februar 2007 zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „Lukoil Call Warrants Series L“ (WKN: AA0FLW)

Erste Aufstockung der Gesamtstückzahl um 500.000 auf 600.000 am 25. Januar 2008.

Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 3.042 vom 8. Februar 2007 zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „BASF AG Call Warrants Series I“ (WKN: AA0E6G)

Erste Aufstockung der Gesamtstückzahl um 500.000 auf 800.000 am 25. Januar 2008.

Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 4.296 vom 15. Oktober 2007 zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „Daimler-Chrysler Call Warrants Series E“ (WKN: AA0PH9)

Erste Aufstockung der Gesamtstückzahl um 400.000 auf 500.000 am 25. Januar 2008.

Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 2.999 vom 1. Februar 2007 zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „SAP AG Put Warrants Series F“ (WKN: AA0ENF)

Erste Aufstockung der Gesamtstückzahl um 700.000 auf 1.000.000 am 25. Januar 2008.

Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 4.480 vom 9. November 2007 zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „Deutsche Bank AG Put Warrants Series D“ (WKN: AA0Q1A)

Erste Aufstockung der Gesamtstückzahl um 400.000 auf 500.000 am 25. Januar 2008.

Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 4.719 vom 2. Januar 2008 zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „Gold Mini Long Certificates Series B“ (WKN: AA0TCM)

Erste Aufstockung der Gesamtstückzahl um 250.000 auf 350.000 am 25. Januar 2008.

Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 4.766 vom 11. Januar 2008 zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „The price of the ICE Brent Crude Oil Future Contract Mini Short Certificates“ (WKN: AA0TNG)

Erste Aufstockung der Gesamtstückzahl um 400.000 auf 500.000 am 25. Januar 2008.

Nachtrag gemäß § 11 Verkaufsprospektgesetz zum Nachtrag Nr. 4.410 vom 30. Oktober 2007 zum unvollständigen Verkaufsprospekt vom 28. Februar 2002 für die „Dow Jones EURO STOXX 50® Index Express Certificate“ (WKN: AA0QBF)

Erste Aufstockung der Gesamtstückzahl um 100 auf 2.100 am 25. Januar 2008.

Der Verkaufsprospekt und die Nachträge werden bei der ABN AMRO Bank N.V., Niederlassung Deutschland, Theodor-Heuss-Allee 80, 60486 Frankfurt am Main, zur kostenlosen Ausgabe bereitgehalten.

Frankfurt am Main, 25. Januar 2008

## Layoutsourcing

Wir gestalten Ihre Pflichtanzeigen.

Telefon: 040/319 90-475  
oder E-Mail:  
Finanzanzeigen@ftd.de

Wissen, was wichtig wird.

WWW.FTD.DE