

Neffe des „Wein-Grafen“

Dieser Graf hat es ohne Erbe zum erfolgreichen Investor geschafft

Er wurde in einer Weingrafenfamilie groß, die nach einer Insolvenz ihr Schloss verlor. Dann arbeitete sich Markus Matuschka-Greiffenclau selbst hoch.

[Hans-Jürgen Jakobs](#)

16.09.2018 <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/mittelstand/familienunternehmer/neffe-des-wein-grafen-dieser-graf-hat-es-ohne-erbe-zum-erfolgreichen-investor-geschafft/23069188.html>



Markus Graf Matuschka-Greiffenclau

„Ich arbeite ohne Banken und Fremdkapital. Wenn man will, kann man das psychologisch auf die Erfahrungen der Familie mit Schloss Vollrads zurückführen.“

(Foto: Toby Binder für Handelsblatt)

München Große Dynastien finden große Worte. Der Wahlspruch der Ritterfamilie Greiffenclau, deren Mitglieder schon Karl dem Großen als Beamte dienten, lässt es an Pathos nicht missen: „Sincere, fortiter et constanter“, heißt es da, „aufrecht, stark und beständig“. So steht es am Kamin der großen Halle von Schloss Vollrads im Rheingau. Es war für gut sechs Jahrhunderte Stammsitz – bis zur Pleite und dem Suizid des [Besitzers Erwein Matuschka-Greiffenclau](#) („Wein-Graf“) im August 1997.

Sein Neffe und Taufpatenkind Markus hatte als Controller das Ende, ausgelöst durch einen Insolvenzantrag der Nassauischen Sparkasse, nicht verhindern können. „Erwein war kein Erbsenzähler – ich schon“, erkannte er. Später versuchte der verhinderte Sanierer vergeblich, das Schloss zurückzubekommen. Dann brachte sich sein anderer Onkel Ernst um. Das Drama war perfekt. Heute liegen diese düsteren Rheingau-Tage lange hinter Markus Matuschka-Greiffenclau, 53.

Er ist nun kein neuer „Wein-Graf“, sondern „Markt-Graf“. Über die Jahre hat der Adelsmann vom Schweizer Wohnort Bischofszell aus ein kleines Imperium mit etlichen Firmen geschaffen. Sie haben mit unterschiedlichen Branchen zu tun wie Papier, Biotech und Lifestyle-Medizin – auf jeden Fall aber mit Fortschritt.

Er gehört zu den kaum bekannten mittelständischen Großinvestoren, die sich einem unbändigen Innovationsglauben verschrieben haben. „Meine Aktivitäten sind vielschichtig“, gibt er zu Protokoll, „meine Verantwortung ist gestiegen.“ Entscheidend für den Erfolg [sei der Faktor Mitarbeiter](#). Im Übrigen habe er es stets mit „disruptiven Technologien“ zu tun.

Blick auf „disruptive Technologien“

Über seine Liechtensteiner Firmenholding lenkt er beispielsweise die Lysando AG und die damit verbundene Lisando GmbH in Regensburg: Hier entwerfen rund 20 Wissenschaftler Designerproteine (Artily sine) gegen multiresistente Bakterien, bei denen Antibiotika immer öfter scheitern. Ferner ist da die mit der Thai Eastern Group im Joint Venture betriebene Firma Thai Eastern Pulp and Paper (TEPP), die bis 2025 rund 20 neuartige Papierfabriken in Thailand und Malaysia bauen will.

Schon 2009 hatte der wissbegierige Graf ein Verfahren entwickelt, um aus Abfällen der Ölpalme Papier zu gewinnen. Und schließlich wirkt da noch die Firma Tima (Motto: „For a better life“). Sie verkauft in Japan seit 2011 an 12 000 Kiosken Tabletten zum schnelleren Abbau von Alkohol im Körper. Die Packung von Supaliv ziert das Wappen der Greiffenclaus. 2012 gesellte sich ein Anti-Aging-Mittel hinzu. Die Produkte gehen zurück auf einen japanischen Wissenschaftler.

Der Graf selbst hilft seinem Geschäftspartner als Direktor der Tima-Stiftung. Die Projekte sind alle irgendwo zwischen extrem innovativ und tollkühn einzustufen. Die üblichen Ziele von Finanzinvestoren interessierten ihn nicht, erklärt Matuschka-Greiffenclaus, es gehe ihm nicht um schnelles Return on Investment.

„Aber jedes Unternehmen für sich sollte langfristig schon jeweils das Potenzial von einer Milliarde Euro Gesamtwert haben“, betont der Graf, „auch wenn das vielleicht etwas größenwahnsinnig klingt.“ Börsengänge sind vorgesehen und vermutlich zwecks Refinanzierung auch so etwas wie ökonomische Pflicht.

Der Multieigentümer aus altem Hause ist jemand mit Anspruch, der sich einfachen Schablonen der Ökonomie entzieht. Ein Smartphone hat er nicht, nur ein altes, bananenförmiges [Nokia](#)-Gerät: „Ich muss nachdenken und will mich nicht betäuben.“

In diesen Zeiten sei Entschleunigung die wahre Kunst. Überaus stark beschäftigt ihn das Ideal unternehmerischer Freiheit, so wie von Friedrich August von Hayek beschrieben – da ist er libertär und auch beinhardter Politikkritiker, der oft „Sozialismus“ wittert.

Zudem fasziniert ihn „echte Wissenschaft“: Sie stelle Theorien auf, die via Praxis bestätigt oder widerlegt würden. Und schließlich ist der sportiv wirkende Investor, der Trachtenjacke mit Einstecktuch trägt, überaus religiös. Das Sich-Bekreuzigen vor dem Essen ist für ihn so selbstverständlich wie der Schlussgruß „Gottes Segen“ in der E-Mail. Einiges Gottvertrauen brauchte er auch in seiner Karriere.

Vater Karl, einst Angestellter des Hessischen Rundfunks, hatte aufgrund seiner bürgerlichen Ehe aufs Familienerbe verzichten müssen. Markus studierte Weinbau in Geisenheim und Betriebswirtschaftslehre in Köln: „Da saß ich mit meiner Frau auf 61 Quadratmetern im Agnesviertel und brachte uns mit Jobs durch. Vom Geld der Familie war nichts da.“ Irgendwann gründete er seine erste Firma für den Import von irischem Lachs. Lieferungen holte er im belgischen Nordseehafen Zeebrugge persönlich ab.

Später kredenzte er den Kunden auch den zum Lachs passenden Wein. Großer Mentor wurde 1989 Yoshihiko Nagano, mit dem der Graf in Düsseldorf eine gemeinsame Beratungsfirma betrieb. Wegen der Sprachprobleme hatte Matuschka-Greifenclo dem Japaner per Comic erklärt, wie er sich die Zusammenarbeit vorstellte. Zu Matuschkas Managementbibel wurde in dieser Zeit „Die Kunst des Krieges“ von Sunzi, ein 2.500 Jahre altes chinesisches Strategiebuch.

Hier geht es um die gute Sache, für die Anführer in den Krieg ziehen oder um weise, aber auch strenge Führung. Matuschka-Greifenclo glaubt daran. Nach dem Verlust von Vollrads baute der Selfmademan in England mit einer Bekannten eine Agentur neu auf, die etwa [BMW](#)-Händler mit individualisierten Kundenzeitungen belieferte. Als Investor startete er dann im großen Stil in den Nullerjahren, stets im Sunzi-Bewusstsein, dass der Zeitvorteil über Sieg oder Fiasko entscheidet.

Mit künstlicher Intelligenz habe er sich schon vor acht Jahren beschäftigt, erwähnt Matuschka, da habe es allerdings keinen interessiert. Auch mit der Abwehr von Killerbakterien – sein großer Krieg – begann er früh. 2006 paktierte er mit dem Wissenschaftler Stefan Miller.

Heute sind unter dem Dach der gräflichen Lysando AG 450 Prototypen von Artilyسين entwickelt, 200 Patente in 23 Patentfamilien angemeldet sowie sieben Lizenzverträge geschlossen, darunter mit [Boehringer Ingelheim](#). 2019 soll ein Wundspray für Tiere auf den Markt kommen.

Als 20-Prozent-Gesellschafter fungiert die Siam Cement Group, die mittelbar zum thailändischen Königshaus gehört. Zum Ärger Matuschkas traut sich kein Pharmakonzern bei Artilyسين an Humanmedizin heran. Zu groß sind juristische Unsicherheiten, die Gesetze sind für solche Neuerungen veraltet. Und man fürchtet bei den Marktgrößen offenbar Einbußen der eigenen Stammgeschäfte. So gibt es noch keine klinischen Tests, wohl aber ermutigende Fallbeispiele.

Wein als Geldanlage – „Investitionen in diesen Jahrgang werden sich auszahlen“

Um mehr Schwung in die Sache zu bekommen, hat Matuschkas Lysando-Verbund mit einem Partner – dem Institut für medizinische Mikrobiologie und Krankenhaushygiene sowie der Klinik für Unfall-, Hand- und Wiederherstellungschirurgie am Universitätsklinikum Frankfurt – einen gemeinsamen Forschungsantrag beim Bundesministerium für Bildung und Forschung gestellt. 2019 wird wohl darüber entschieden.

Artily sine hätten ein großes Potenzial, das sei ein „erfrischend neuer Weg“, sagt Professor Volkhard Kempf, Direktor des Frankfurter Instituts. Angesichts der nachlassenden Wirkung der Antibiotika suche man „händeringend nach neuen Therapiean-

sätzen“.

Noch in diesem Jahr will Matuschka-Greiffenclau mit Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU) über seine Antwort auf die resistenten Superkeime reden.

„Wir betrachten uns mit unseren Lizenzvergaben wie ein Versicherungsvertreter, der Policen von Kunden sammelt und am Ende Erlöse addiert“, sagt er. Matuschka betreibt auch eine Internetplattform für das Thema Mikroorganismen (Mikrobiome). Großen Respekt empfindet Peter Michael Binder, Patron eines Weltmarktführers für Simulationsschranke aus dem schwäbischen Tuttlingen, für solche Leistungen.

Matuschka-Greiffenclau habe bereits in jungen Jahren gelernt, alle Chancen zu ergreifen, was ihm hervorragend gelungen sei: „Aus einem möglichen Weinbauern ist ein wahrhafter Unternehmer geworden. Er unternimmt wirklich etwas, wie seine ganz unterschiedlichen und innovativen Geschäftsmodelle beweisen.“ Unternehmer Binder glaubt, dass mindestens eines davon das Potenzial habe, den Weg an die Börse zu schaffen.

Auch mit dem Weinbau, dem Stammgeschäft der Dynastie, hat der Graf längst wieder zu tun. Die Familie agiert nicht mehr im Rheingau, sie besitzt nun ein Zwölf-Hektar-Weingut in der französischen Charente. Stilecht wird der Cognac „Comte de Matuschka Greiffenclau“ mit dem gräflichen Wappen vermarktet.

Seine Frau kümmert sich nach 26 Jahren Haushalt und der Erziehung zweier Kinder nun um das Produkt Marke „Domaine Privé“. Es wird groß investiert. Die 29. Generation der Winzerfamilie will es wissen.

Auf Banken verzichtet er

Emotional lässt die große Vergangenheit den Markt-Grafen – trotz der vielen ökonomischen Absetzbewegungen – erkennbar nicht unberührt. Als Matuschka-Greiffenclau Weihnachten 2016 etwas Zeit hatte, wollte er, einfach mal so, den Stammbaum nachzeichnen.

Und entdeckte im publizierten Material prompt viele Fehler. Also beauftragte er einen Historiker und eine Kulturwissenschaftlerin mit der korrekten Familiengeschichte. In dem Glanzband tauchen Kurfürsten, Bischöfe, Äbtissinen, Ritter und Habsburger auf.

Der ambitionierte Investor mag es gern grundsätzlich. So stand er [SWR](#)-Redakteur Wolfgang Junglas Rede und Antwort, der 2017 in einem Buch noch mal das Leben von Patenonkel Erwein zu dessen 20. Todestag aufdröselte.

Der einstige Vorsitzende des Verbands Deutscher Prädikatsweingüter, der an 17 Millionen Mark Sparkassenschulden scheiterte, ist im Rheingau eine Art Legende, weil er im Marketing Maßstäbe gesetzt hat.

Er habe den Neffen als „überzeugenden Selbstdarsteller empfunden“, urteilt Junglas. „Es geht ihm sicherlich darum, die Familientradition aktiv zu verkörpern.“ Zwei Schwestern, ein jüngerer Bruder (Alexander, CEO der mittelamerikanischen Kommunikationsgruppe Digicel) sowie eine Cousine gehören heute zur Dynastie. Sie ist nicht mehr sehr groß. Marketingtalent und auch Missionarsdrang hat Markus Matuschka-Greiffenclau allem Anschein nach geerbt.

Ein Trauma sei Schloss Vollrads nicht, erklärt er: „Die Greiffenclaus haben im Laufe der Jahrhunderte schon viele Schlösser gehabt, die sie verloren haben, zum Beispiel in den Kriegen mit Napoleon.“ Andererseits redet er jedoch davon, dass es so etwas wie ein „Familiengedächtnis“ gebe: „Ich arbeite ohne Banken und Fremdkapital. Wenn man will, kann man das psychologisch auf die Erfahrungen der Familie mit Schloss Vollrads zurückführen.“