

Interview mit: **TRÜB**

**Thomas Trüb – Freidenker. Er ist ein ehemaliger Sozi und gründet doch laufend neue Wirtschaftszeitungen. Thomas Trüb, Strahlemann mit einem Hang zur Anarchie, sauste als Ringier-Chef fünf Jahre durch die Welt mit 220 Flügen pro Jahr und gründete «Cash» auch in China, Indonesien und Vietnam. Doch jetzt ist er es müde. Für 1997 sucht er wieder einmal eine neue Herausforderung.
Interview: Oliver Prange**

“alle Verleger machen es falsch, was sie auf dem Internet veranstalten. Sie sind fantasielos.”

Herr Trüb, ist es richtig, dass Sie Spieler-Einkäufer des Fussballclubs von Olympic Marseille sind und mit dem inzwischen gestrauchelten Finanzjongleur Bernard Tapi geschäften?

(lacht) “Nein, das ist falsch. Aber ich kenne Herrn Tapi. Seine Tochter geht mit meinem Sohn in die Schule in Marseille, und wir treffen uns hie und da vor dem Schulhaus.”

Aber Sie sind ein Bekannter von Leo Kirch?

“Ja. Ich habe ihn rund 15mal getroffen. Ich unterhielt via Teleclub Geschäftsbeziehungen mit ihm sowie wegen unserer Aktivitäten in Tschechien. Später, 1991, hatte ich eine Idee für eine Frauenzeitschrift, die ich Herrn Kirch vorstellte. So ergaben sich gegenseitig Sympathien. Die Kirch-Firma wollte tatsächlich mal die Werbung für Olympic Marseille übernehmen, als der Club im letzten Frühling zum Verkauf stand.”

Ich denke, Sie treffen Tapi nur auf dem Pausenplatz?

“Tapi ist nicht mehr bei Olympic Marseille involviert. Der Club gehört formell der Stadt. So wurde er ausgeschrieben. Man sprach mich an, ob ich helfen und dem Club die Türen öffnen könne. Doch Kirch war dann nicht mehr interessiert, weil er Konfliktpotential ausmachte wegen anderer Geschäfte.”

Inwiefern?

“Wenn er Fernsehübertragungsrechte einkauft, muss er alle Clubs gleich behandeln. Jetzt ist Adidas als Sponsor eingestiegen, das hätte

sofort riesige Probleme mit sich gebracht, denn Adidas rüstet noch andere Clubs in Frankreich aus.”

Was halten Sie von Kirch?

“Er ist absolut faszinierend. Er ist ein Unternehmer, wie ich ihn mir vorstelle. Er ist blitzgescheit und versteht sein Metier aus dem Effeff. Er ist in der Lage, innert Minuten Entscheidungen zu fällen, ohne diese erst von hundert Gremien absegnen zu lassen.”

Sie sind fasziniert von Figuren, die sich ausserhalb aller Konventionen bewegen, die aber Macht und Bedeutung erlangen.

“Das ist keine Frage der Macht und Bedeutung, sondern von echtem Unternehmertum.” Mit Unternehmern hatten Sie einst Ihre Probleme. 1973 gingen Sie nach Kuba, um für den Sozialismus zu arbeiten. “Es gab auf Kuba sogenannte Arbeitsbrigaden, das waren rund 180 Leute aus vielen Ländern, die ihre Solidarität mit Kuba bekunden wollten. Ich ging vier Wochen dorthin, um zu arbeiten: Häuser bauen, Kaffee und Zuckerrohr ernten und Früchte pflücken. Sowie zwei Wochen, um zu reisen – zusammen mit Hanspeter Bürgin (heute stv. Chefredaktor des «Tages-Anzeigers»; Red.). Ich war stolz, dass wir Schweizer immer die grösste Arbeitsleistung schafften und das Plansoll um das Mehrfache übertrafen.”

Sie sind ein typischer sogenannter 68er. Wie kam ein Linker zum Wirtschaftsjournalismus?

“Ich bewarb mich für den ersten Lehrgang der Ringier-Journalistenschule. Beim zweiten Durchgang nahmen sie 16 Schüler definitiv auf, ich war der 17., rutschte aber doch noch mit, weil ich angegeben hatte, den Wirtschaftsteil der NZZ zu lesen. Das war natürlich ein Scherz. Denn die NZZ als Inbegriff des Kapitals war Feindes-Blatt. Ich kam dennoch in die zentrale Ringier-Wirtschaftsredaktion, wo Michael Ringier, Andreas Z’Graggen und Ueli Sigg arbeiteten. Ich las dann erstmals tatsächlich die NZZ und erschrak, weil ich noch weniger verstand, als ich befürchtet hatte. Z’Graggen erlaubte sich gleich mit mir einen Jux. Er liess mich ein Zitat über die Hypothekarzinsentwicklung beim damaligen Nationalbankpräsidenten Fritz Leutwiler einholen, wohlwissend, dass dieser gerademal vier Interviews im Jahr gab und sicher nicht am Telefon. Aber nachmittags hatte ich ihn am Apparat, erklärte ihm, dass dies der erste Tag meiner Stage sei, und Leutwiler, der das lustig fand, nahm sich die Zeit, mir eine halbe Stunde lang die Zinstheorie zu erklären.”

So wurde aus dem Sozi ein Wirtschaftsjournalist.

“Bis 1977 war ich beim «Blick». Dann kam ich zur «Bilanz» als Jung-Rechercheur. Wir waren bei der Erstaussgabe nur gerade drei Redaktoren. 1980 kam ich als stellvertretender Chefredaktor zur LNN. 1984 holte mich Karl Schweri für die Entwicklung einer

Sonntagszeitung, die aber gar nicht erst herauskam, weil keine Kompetenzverteilung stattfand, und Schweri die Kontrolle über alles behalten wollte. Ich aber hatte Spass gefunden am Konzipieren und Entwickeln und machte mich beruflich selbständig. Für Beat Curti entwarf ich dann die «Politik & Wirtschaft», für die ich Peter Hartmeier als Chefredaktor holte. Dann arbeitete ich für ein Projekt der Ludwigshafener Rheinlandpfalz-Gruppe, doch weil der Verleger von seinem Schweizer Treuhänder übers Ohr gehauen wurde und dadurch 15 Millionen Franken verlor, hatte er keine Lust mehr auf Geschäfte in der Schweiz. Später entwickelte ich das «Sonntags-Blatt», das bald scheiterte, weil es von sechs Verlegern getragen wurde deshalb ebenso viele Kulturen hatte und damit gar keine. Ich war schon zuvor ausgestiegen, weil ich das Aus wegen des Kompetenzgerangels hatte kommen sehen.”

Sie zerstritten sich damals mit Verleger Beat Curti.

“Das ist zu hart formuliert. Er musste sein Investment schützen und den Kompromissen zustimmen, also gegen mich entscheiden. Das kostete ihn aber sehr viel Geld.”

Dann tauchten Sie ab?

“Nachher war ich längere Zeit auf Reisen. Ich pausierte. War in Asien, in Amerika. Investierte dann mit Kollegen in ein High-Tech-Unternehmen. Ich übernahm die Geschäftsleitung einer Firma, die Wasserstrahl-Schneidegeräte produzierte. Wir investierten sechsstelligen Beträge und erzielten eine Rendite von 40 bis 50 Prozent. Ich lernte damals wieder viel Neues, auch durch die Zusammenarbeit mit den Ingenieuren.”

Wie lange waren Sie dabei?

“15 Monate.”

Kann man in so kurzer Zeit eine Firma entwickeln?

“Ich stiess erst dazu, als die Firma vor Schwierigkeiten stand und ich sanieren musste. Es gab Prototypen. Ich musste die Branche definieren, Partner suchen, Abnehmer finden.”

Dann holte Sie Ihr Schicksal wieder ein?

“Michael Ringier und Hans-Jürg Deutsch wollten 1988 die «Blick»-Familie ausbauen. Es machte klick bei mir, ich wollte eine Zeitung machen, die Wirtschaft auf populäre Art und Weise darstellt: «Cash».”

Wie lange waren Sie dabei?

“Eineinhalb Jahre. Davor waren neun Monate Entwicklungszeit.”

Sie lassen sich nie ganz in eine Organisation einbinden, Sie wollen immer frei bleiben. Warum agieren Sie ausserhalb aller Hierarchien?

“Unabhängigkeit war für mich immer sehr wichtig. Ich bekam das von meiner Familie mit. Mein Vater machte ein Leben lang, was ihm gefiel. Wir führten ein dementsprechend glückliches Familienleben.”

Es braucht aber, damit ein Produkt erfolgreich werden kann, mehr Zeit als die Entwicklungsphase. Das ist ein langjähriger Prozess. Sie sind ein blendender Entwickler, aber sind Sie auch ein guter Manager?

“Ich bin sicherlich der bessere Entwickler als Manager. Managen können viele Leute. Aber etwas entwickeln und umsetzen können nur wenige.”

Ihnen haftet der Nimbus des Chaoten an.

“Das glaube ich nicht. Vielleicht doch, aber ein Chaot, der die Sachen erfolgreich anpackt. Ich setze mir ein Ziel und setze mich dafür ein, bis es erreicht ist, und solange bleibe ich dran.”

Aber Sie halten sich nicht an Konventionen. Sie pendeln beispielsweise zwischen Zürich und Ihrem heutigen Wohnort in Marseille.

“Meine Frau, Marie-Françoise, die ich 1973 auf Kuba kennenlernte, ist Korsin. Wir lebten lange in der Schweiz. Als wir einen Sohn bekamen, war die Frage, wo wir ihn einmal einschulen sollten. Ich will im Alter auf Korsika leben. Darum zogen wir gleich nach Frankreich.”

Ihre Frau ist politisch sehr aktiv. Sie unterstützt die Palästinenser, ist gegen die Israelis. Ihre Wohnung in Marseille ist wunderschön eingerichtet, doch es hängen Palästinenser-Politplakate herum, die weniger schön sind.

“Die Plakate hängen heute nicht mehr. Aber meine Frau ist nach wie vor sehr engagiert. Das kommt davon, dass sie einen arabischen Halbbruder hat. Sie engagiert sich aber vielmehr für Obdachlose. Bei mir zuhause treffen sich Leute aller Couleurs, von alt Kommunisten bis zu Zionisten, nur nicht Le Pen-Anhänger.”

Sie treten selbst zwiespältig auf. Hier der alt 68er, dort der Playboy mit Sportwagen. Ist die Unfassbarkeit Ihr Markenzeichen?

“Mich interessiert die Auseinandersetzung. Das kommt natürlich aus den alten Zeiten. Man sollte versuchen, sich in Form zu halten. So betreibe ich dieses Spiel, zu provozieren, die Leute herauszulocken. Auch der Unabhängigkeitsdrang macht sich sicher bemerkbar, möglichst wenig Kompromisse einzugehen und die Auseinandersetzung zu suchen. Diese Kultur gibt es in der Schweiz viel zu wenig, das ist bedauerlich.”

Ihr Sohn, so sagt einer Ihrer Freunde, sei der unerzogenste Wildfang, den er gesehen habe. Kommt er nach Ihnen?

“Na hoffentlich. Man muss das Gleichgewicht suchen: Hier eine korsische, beschützende Mutter, da muss ich den Counterpart spielen. Bis jetzt ist das gut gelungen.”

Vor einem Jahr hatten Sie eine Hüftoperation. Sind Sie jetzt sanfter geworden?

“Nein. Im Gegenteil. Ich hatte Schmerzen, konnte nicht mehr richtig Sport treiben. Die Ärzte wollten noch fünf Jahre warten mit der Operation. Ich wollte es jedoch sofort durchziehen. Jetzt bin ich ohne Beschwerden. Ich spiele wieder Tennis, fahre Velo und jogge.”

Sind Sie ein Anarchist?

“Ich kokettierte manchmal damit, zugegebenermassen.”

Sie stehen mit Ihrem Geist sehr stark im Widerspruch zu einem anderen Ringier-Konzernleitungsmitglied; zu Frank A. Meyer. Hier der Drang zur Regellosigkeit, dort die Institutionsgläubigkeit. Wie zeigt sich der Widerspruch im Operationellen?

“Wir vertreten zwei total verschiedene Kulturen. Aber privat verstehe ich mich ausgezeichnet mit ihm.”

Stimmt das auch wirklich?

“Ja, ich würde es auch sagen, wenn es nicht so wäre. Er möchte einfach der Mächtigere sein.”

Ein richtiger Hahnenkampf also doch?

“Warum, wir haben ja miteinander nichts zu tun.”

Wie zeigt sich der kulturelle Unterschied in den Diskussionen der Konzernleitung?

“Die finden in der Konzernleitung gar nicht so oft statt. Frank A. Meyer ist zuständig für die Publizistik in der Schweiz. Da bin ich nicht zuständig. Ich habe gar keine Zeit für Auseinandersetzungen, weil ich mich zu 95 Prozent im Ausland aufhalte.”

Wie wichtig ist für Sie die Schweiz?

“Ich fühle mich nicht als Schweizer. Ich könnte fast überall leben auf der Welt.”

Sie leben an der Côte d’Azur und fliegen in der Welt umher, da haben Sie viele Neider. Wie gehen Sie damit um?

“Das ist kein Problem. Die verstecken sich gut. Ich habe mich daran gewöhnt, darauf überhaupt nicht zu reagieren. Das Problem ist vielmehr, dass es schwierig ist, zu kommunizieren, was ich im Ausland

mache, zum Beispiel in Vietnam. Also habe ich den Ruf des exotischen Vogels.”

Wie sieht Ihr Arbeitsmonat aus?

“Ich bin zwei bis drei Tage in der Schweiz, den Rest bin ich unterwegs, derzeit beispielsweise in Osteuropa.”

Akzeptiert dies Ihre Familie?

“Ich war als Journalist immer viel weg. Auch wenn ich nicht im Ausland war. Als Chefredaktor der LNN hatte ich einen 14-Stunden-Tag. Ich weiss gar nicht, ob es meine Frau aushalten würde, wenn ich immer zuhause wäre. Allerdings war ich die letzten drei Jahre immer zu allen Schulferien daheim. Im Sommer verbringen wir sieben Wochen auf Korsika. Ich arbeite dann von dort aus. Ich bin wahrscheinlich gleich viel mit meiner Familie zusammen wie ein Buchhalter, der immer nur abends für die Familie Zeit hat.”

Das tönt alles sehr gut. Doch jetzt ein wenig Selbstkritik. Was haben Sie verpasst?

“Natürlich ist ein solcher Speed ermüdend. Ich arbeite auf diese Weise jetzt seit fünf Jahren und absolviere 220 Flüge im Jahr. Ich möchte dieses Pensum 1997 um 60 Prozent reduzieren. Jetzt ist die Zeit reif, ich bin schon ein wenig am Boden.”

Sie sagten einmal, Sie seien finanziell unabhängig.

“Das kann man sagen.”

Wie gross ist Ihr Vermögen?

“Gute Frage.”

Haben Sie geerbt oder alles selbst verdient?

“Nichts geerbt, alles anständig verdient. Mir ist das amerikanische System, Risiken einzugehen, näher als das europäische. Ich spiele gerne, das bedeutet, dass man auch auf die Nase fallen kann.”

Womit haben Sie erstmals richtig Geld verdient?

“Ich habe für Bruno Gabriel, den Gründer der Computerfirma Also, ein Computermagazin entwickelt. Ich verzichtete auf das Honorar und bezog stattdessen Aktien, die damals noch wenig Wert hatten. Später kam Also an die Börse. Dort habe ich die Aktien dann verkauft und damit viel Geld verdient.”

Wieviel?

“Über 100000 Franken.”

Liegt Ihr Vermögen heute über zwei Millionen Franken?

“Ich vermute ja. Ich habe ein Haus in Marseille und eines auf Korsika.”

Bezogen Sie bei Ihren Verlagsprojekten jeweils ein Honorar oder waren Sie auch erfolgsbeteiligt?

“Ich habe immer versucht, beide Komponenten zu berücksichtigen. Ich konnte es mir nicht leisten, gratis zu arbeiten. Aber ich arbeitete mit einem bescheidenen Fixum, womit ich die notwendigsten Lebenskosten abdecken konnte. Die Risikokomponente war immer da. So ging der Erfolg von «Cash» nicht ganz spurlos an mir vorbei.”

Welche Objektgründung hat Ihnen finanziell am meisten gebracht?

“Hier muss ich passen.”

Ihnen geht es finanziell also gut, aber wie geht es Ihrem Arbeitgeber? Haben Sie Ringier mit den Ausland-Engagements nicht überfordert? Ringier musste in Osteuropa ein Joint Venture mit Springer eingehen für die Länder Tschechien und Slowakei, doch mit den Erträgen steht es nicht zum Besten.

“Wir haben die Mehrheit in diesem Joint Venture. Das Prinzip war von Anfang an, Risiken auszulagern und einen Partner zu finden. Ringier musste nicht viel Geld ins Geschäft investieren. Zuerst hielt Leo Kirch 49 Prozent der Beteiligung, dann verkaufte er sie an Springer. Das Joint Venture hilft uns, weil wir das Know-how von Springer anzapfen können.”

Ich höre indessen, dass das Geschäft im Osten darniederliegt, seit die Papierpreise steil anstiegen?

“1996 war ein schwieriges Jahr. Es ist aber gefährlich, kurzfristige Situationen als Entscheidungsgrundlage zu nehmen. Schliesslich existiert in den Märkten ein grosses Potential. Die Kostenstrukturen sind zwar jetzt fast wie in der Schweiz, nur die Löhne sind noch tiefer.”

Ein anderes Joint Venture für die Länder Ungarn, Polen, Rumänien und Bulgarien besteht mit dem amerikanischen Verlag Gannett, der auch «USA Today» publiziert. Doch jetzt will Gannett kein neues Geld mehr nachschicken und aus dem Joint Venture aussteigen?

“Das ist absolut offen.”

Ihre Aussage ist also, dass alles auf Kurs läuft in Osteuropa?

“Das ist falsch. Wir haben viele Probleme. Es kommt zu einem Konzentrationsprozess. Alles wird umstrukturiert. Ich bin aber sicher, dass Ringier einmal viel haben wird von dem Ausland-Engagement.”

Sie haben «Cash» auch in Vietnam, Indonesien, China und im Nahen Osten aufgebaut. Auf welche Probleme stossen Sie immer wieder?

“Es gibt dort kein Verlagswesen, wie wir es kennen. Marketing ist unbekannt. Der Journalismus ist schlecht entwickelt. Folglich fanden wir keine Leute mit Erfahrung. Die Menschen sind zwar hoch intelligent und gut ausgebildet. Doch sie haben das Falsche gelernt. Denn das Equipment funktioniert schlecht, die Disposition und vieles andere. Die richtigen Leute zu finden, ist deshalb das Kernproblem, denn die meisten wollen nur das schnelle Geld verdienen.”

Aber jetzt harzt die Konjunktur in der Schweiz. Wie lange kann sich Ringier das Ausland-Engagement noch leisten?

“Der Finanzbedarf im Osten ist ja gar nicht so gross, und wir haben die Zahlen unter Kontrolle. Ich weiss, dass man in der Schweiz zu wenig Geld verdient, um sich noch grosse Expansionsspiele leisten zu können. Aber wir sind im Vergleich zu unseren Mitbewerbern ja noch in einer komfortablen Situation. Weil wir diversifiziert sind in Zeitungen und Zeitschriften und weil wir nicht im gleichen Ausmass auf Stellen- und Kleininserate angewiesen sind.”

Es liegt in Ihrem Naturell, stets die Sonnenseite zu sehen. Doch ist die Situation wirklich so sonnig, wie Sie sie schildern?

“Es ist vollkommen absurd zu glauben, die Firma Ringier sei in einem desolaten Zustand. Es ist klar, dass sich Mitbewerber bei Angriffen auf den Grössten konzentrieren. Es ist auch klar, dass der «Blick» an Auflage und Inseraten verliert. Doch wenn man den Einbruch beispielsweise mit dem «Tages-Anzeiger» vergleicht, dann stehen wir noch gut da.”

Ringier wird in der Gerüchteküche als Übernahmekandidat gehandelt.

“Das ist absurd. Ich kenne Michael Ringier und es gefällt ihm sehr gut, Verleger zu sein. Am Rande erwähnt: Ringier hat sicherlich die grösste Kriegskasse von allen Verlegern.”

Aber es kamen nicht sehr viele bedeutende Innovationen – ausser «Cash» – aus dem Hause Ringier in den letzten Jahren?

“Das hängt damit zusammen, dass der Markt Schweiz nicht mehr viel hergibt.”

Sie wollten vor kurzem aber noch «Focus Schweiz» herausbringen?

“Ja. Das Projekt existierte drei Monate lang. Urs Brotschi sollte der Chefredaktor sein. Peter Hartmeier war im Gespräch.”

Warum klappte es nicht?

“Es hätte nicht funktioniert. Das Konzept war zwar sehr gut. Doch das Projekt hätte uns 40 Millionen Franken gekostet. Dieses Geld kann man nicht mehr verdienen.”

Warum soviel?

“Es muss alles sehr schnell gehen. Man hat keine Zeit mehr für kleine Schritte, weil man Anzeigen haben muss. «Cash» konnte man noch lancieren mit 13 Millionen Franken, bis wir Geld damit verdienten. Heute muss man mit dem Dreifachen rechnen.”

«Facts» vom Haus TA-Media hat bislang 25 Millionen Franken investiert.

“Die werden auch bei 40 bis 50 Millionen Franken landen, bis sie schwarze Zahlen schreiben. «Facts» hat acht Millionen Franken Marketing-Aufwendungen pro Jahr, das ist ja enorm.”

Gibt es in der Schweiz überhaupt noch eine Möglichkeit, ein neues Printprodukt zu lancieren?

“Sicher. Das Problem ist, dass wir die ganze deutsche Konkurrenz im Land haben. Also müssen wir etwas sehr Schweizerisches erfinden oder etwas total Neues. Die heutigen Tageszeitungen sehen ja noch immer so aus, wie wenn es das Fernsehen nicht gäbe. Sie kommen so aber nicht mehr an neue Leser heran. Das ist ein fundamentales Problem. Irgendwann müsste jemandem in den Sinn kommen, eine Zeitung zu lancieren, die junge Leute anspricht. Da gibt es ein Potential.”

«Ernst» vom Tagi?

“Nein, nicht «Ernst». Aber eine ernstzunehmende Tageszeitung für Junge.”

Wie müsste diese aussehen?

“Ich weiss es nicht genau.”

Ich glaube, Sie haben eine Ahnung.

“Alles kann man nicht neu erfinden. Ich glaube, man müsste etwas entwickeln, das sehr eigenständig ist. Aber der derzeitige Zeitungs-Konzentrationsprozess bietet eine riesige Chance für eine neue Zeitung.”

Müssen Zeitungen tatsächlich der Schnellebigkeit und Farbigkeit des Fernsehens huldigen?

“Das Fernsehen wird man nie in gedruckter Form machen können. Das ist ein totaler Fehlschluss. Doch man muss zur Kenntnis nehmen, dass Fernsehen, Computer, Internet das Konsumverhalten der Jugend massiv verändert.”

Was halten Sie von den Internet-Publikationen der Schweizer Verlage?

“Ich finde, alle Verleger machen es vorläufig falsch, was sie auf dem Internet veranstalten. Sie sind fantasielos. Wenn ich als Konsument auf eine Web-Seite gehe, möchte ich den Zeitungsinhalt zuerst einmal

kennenlernen. Wenn ich als Verleger jedoch anfangen, den Zeitungsinhalt zum Null-Tarif preiszugeben, dann habe ich verloren. Ich komme nicht dazu, nachträglich dafür etwas zu kassieren. Man muss total neue Ideen entwickeln. Die dürfen mit dem Inhalt der Printmedien nichts zu tun haben.”

Aber die Spiele und Börsenspiele?

“Ich kann mir noch viel mehr vorstellen. Ich werde mich nächstes Jahr darum kümmern. Wenn ich eine Zeitschrift oder Zeitung entwickle, brauche ich erstmal 60000 Leser, die das Produkt jede Woche kaufen. Dafür muss man 50 Millionen Franken investieren. Alles Risikokapital. Im Internet muss ich aber nur 5000 Leser finden. Das Produkt kann ich mit zwei Mitarbeitern machen. Ich brauche eine gute Idee und 40000 Franken. Das finde ich faszinierend.”

Viele Branchen konsolidieren: Banken, Brauereien. Könnten Sie sich eines Tages die Fusion von Ringier und TA-Media vorstellen?

“Ich glaube nicht, dass dies notwendig ist, aber es ist eine reizvolle Vorstellung.”

Was bringt die Schweiz im Medienbereich weiter?

“Die elektronischen Medien werden in der Produktion tendenziell billiger, die Printmedien immer teurer wegen der Maschinen, dem Papier, der Disposition. Das nächste, was die Verleger weiterbringt, sind nur wirklich neue Ideen. Aber sie müssen den Mut haben, einen allfälligen Flop zu landen.”

Sie sind ziemlich lange bei Ringier, wenn man bedenkt, dass Sie alle zwei Jahre etwas Neues machen wollen.

“Schön wäre es, wenn Ringier mir die Chance gibt, wieder etwas wirklich Neues aufzubauen. Fürs internationale Geschäft habe ich jetzt meinen Nachfolger gefunden. Seit dem 1. Januar hat Martin Kalch, der von Bertelsmann kommt, die Geschäfte übernommen. Ich musste über ein Jahr warten, weil er eine so lange Kündigungsfrist hatte. Ich werde mich in diesem Jahr etwas erholen. Dann erwarte ich von mir, dass mir etwas Gescheites einfällt.”

Aber Sie bleiben bei Ringier?

“Ja. Das ist eine Gruppe, die eine interessante Perspektive hat, weil sie rechtzeitig den Sprung ins Ausland gewagt und geschafft hat.”

Wie entwickelt sich aus Ihrer Sicht der Werbemarkt?

“Das Werbevolumen bleibt einigermaßen konstant mit kleineren konjunkturellen Schwankungen. Dann gibt es ein paar Modeströmungen. Heute werden viele Budgets ins Fernsehen investiert, was vollkommen falsch ist. Werbung im Fernsehen ist längst übersättigt. Sie ist zum Ärgernis der Zuschauer geworden. Die Werbung muss

sich Gedanken über die Online-Herausforderung machen, die zur totalen Individualisierung des Kunden führt.“

Warum wurden Sie nie selbst Unternehmer?

“Das hätte mich natürlich gereizt. Ich würde mir durchaus zutrauen, im Alleingang ein oder zwei Medien aufzubauen, aber es wären dann relativ kleine. Ich hatte nie die Absicht, wieder zu hundert Prozent in den Dienst der Firma Ringier zu treten. Aber die Möglichkeiten waren ausgezeichnet; erst der Aufbau von «Cash», dann derjenige der Auslandsmärkte. Bei allen Schwierigkeiten muss man doch sehen, dass das Auslandsgeschäft heute das zweitwertvollste Stück von Ringier ist, der «Blick» ist sicher das wertvollste. So etwas innert drei Jahren aufzubauen, ist sicherlich eine Leistung.“