



Märkte&Meinungen



Der Dämon

Name: Gene Simmons (geboren als Chaim Witz in Haifa, Israel, als Kind mit der Mutter nach New York ausgewandert)
Funktion: Bassist, Sänger und Songwriter der Rockband Kiss
Alter: 65
Familie: Verheiratet mit der Schauspielerin Shannon Tweed, zwei Kinder
Ausbildung: Pädagogik-Abschluss an der City University of New York (CUNY), kurzzeitig als Lehrer gearbeitet und in anderen Berufen wie als Redaktionsassistent bei «Glamour» und «Vogue»
Karriere: 1973 mit Gitarrist Paul Stanley Co-Gründer der Rockband Kiss. Simmons Rolle in der Band ist diejenige des langzügigen Dämons. Simmons hat mehrere Bücher geschrieben, zuletzt ist auf Deutsch «So wird man Rockstar und Millionär – Mein Erfolgsrezept» (Hannibal Verlag, A-Höfen) erschienen.

DAS GESPRÄCH GENE SIMMONS

«Geld ist alles»

Der Bassist der Rockband Kiss über Wege zum Erfolg, die Magie des Geldes, das Musikgeschäft und warum er mit seiner Band nicht an die Börse will.

INTERVIEW: ANDREAS GÜNTERT

Sehen Sie sich eher als Künstler oder als Geschäftsmann?

Gene Simmons: Ach, das sind doch alles nur Worte! Wie war das denn in der Renaissance?

Da war ich leider nicht dabei.

So war es: Dein Barbier war in Personalunion auch dein Zahnarzt, und Leonardo Da Vinci war gleichzeitig Maler, Bildhauer, Ingenieur und Naturphilosoph. Der Fortschritt brachte es mit sich, dass wir uns beruflich alle viel mehr spezialisiert haben. Nimm die Ärzte: Früher gab es den Allgemeinarzt, der wusste, was gut ist für dich. Wenn du heute zum Arzt gehst mit einer Erkältung, dann erzählt er dir, dass er nur über Füße Bescheid weiss. Nasendoktor, Augenarzt, Nagelspezialist – jeder ist nur noch für seinen eigenen kleinen Bereich zuständig. Ich sehe mich da eher als Ge-

neralisten, der in vielen Disziplinen tätig ist, nicht als Experte auf irgendeinem Gebiet. Was für mich mit einem grossen Vorteil verbunden ist.

Welchem Vorteil?

Wenn du ein Experte auf nur einem Gebiet bist, gibt es meist nicht viel anderes, was du tun kannst. Als Generalist bin ich in vielen Bereichen aktiv. Wenn man erkennt, dass alles im Leben verbunden ist miteinander, dein Geschäfts- und dein Privatleben, deine Religion, deine Politik, dann erkennt man, dass alles aufs Gleiche hinausläuft.

Worauf?

Alles kostet Geld. Geld, das sich nicht bewegt, ist wie ein Fluss, der stillsteht. Sein Wasser wird faulig werden. Dein Körper muss sich bewegen, damit er gesund bleibt. Geld muss eingesetzt und gebraucht werden, andernfalls wird die In-

flation den Wert wegfressen. Und so ist also die Idee, dass ich in einer Band spiele und gleichzeitig ein Businessman bin, das Normalste der Welt. Es ist ja beides schon im Wort «Musikgeschäft» drin.

Sie sind der Dämon, der bei Kiss den Bass bedient. Und gleichzeitig Geschäftsmann. Jetzt hast du erfasst. Wobei ich sehr viel mehr bin als nur das. Und du auch: Du bist eine Marke. Mit dem, was du tust und lässt, beeinflusst du dein Image. Deines und dasjenige deiner Zeitung. Deine Reputation ist es, die dich prägt. Wenn Du ein Arschloch bist, erzähle ich das der nächsten Person weiter, und bevor Du bei ihr anlangst, ist dein Ruf schon dort. In diesem Sinne ist es so, dass jeder quasi seine eigene Firma ist. Das Geld, das reinkommt, musst du stets teilen. Mit dem einen Partner, der immer auch dabei ist: Mit dem Steueramt. Jeder muss schauen, dass das alles irgendwie auf-

geht. Du bist eine Person, eine Marke, eine Firma.

Zu Ihren Firmenaktivitäten gehört, dass Sie Bücher schreiben. Soeben ist «So wird man Rockstar und Millionär» erschienen.

Warum tun Sie das?

Der Grund, weshalb ich dieses Buch geschrieben habe, mein sechstes übrigens, ist, dass ich einst Sechstklässer in Spanish Harlem in New York unterrichtet habe. Dort habe ich mit den Kids das übliche amerikanische Programm durchgenommen: Mathematik, US-Historie und ein kleines bisschen Weltgeschichte. Aber was nützt das schon, wenn ein 20-jähriges Mädchen einen 25-jährigen Kerl heiratet? Da kommt plötzlich jede Menge Stress auf. Er versteht nicht, wie eine Hypothek funktioniert, sie hat keine Ahnung, wie ein Autokredit abgewickelt wird. All diese essenziellen Fragen – wie teuer kommt mich ein Kind, was wird mich die Scheidung

kosten, wie viel Geld knöpft mir das Steueramt ab, was genau ist ein Offener Investmentfonds –, das alles lernt man nicht in der Schule. In meinem Buch geht es genau darum. Es ist einfach gehalten, es gibt keine Tabellen und Grafiken, ich rede nicht über den Dow-Jones-Index oder Obligationen, obwohl darüber jeder Bescheid wissen sollte. Ich beschreibe einfach meinen Weg.

Was ist Ihre bevorzugte Anlageklasse?

Immobilien, Obligationen oder Aktien? Meine bevorzugte Anlageform bin ich selber. Wenn ich investiere, dann investiere ich in die Marke Gene Simmons. Es heisst ja immer, man solle die Produkte verstehen, auf die man sein Geld setzt. Also bringe ich nicht meine Financial Equity, sondern meine «Sweet Equity» ein, quasi die Marke, die ich mir im Schweisse meines

Fortsetzung auf Seite 23

Fortsetzung von Seite 21
«Geld ist alles»

Angesichts selber verdient und erschaffen habe. Sehr viel seltener bringe ich mein eigenes Geld ein.

Das können aber längst nicht alle. Wenn man keine bekannte Marke ist, dann funktioniert das nicht. Aber jeder hat ein Talent. Es ist ja so: Die Investment-Community hat nicht das Know-how, das ich habe oder das du hast. Oft wird man beknet von Investoren, mit ihrem Geld etwas zu machen. Nehmen wir an, ich möchte ein Hotel aufbauen. Die Leute aus der Finanzszenen haben weder das Wissen noch die Zeit, so etwas zu tun. Und so wollen sie jemanden, der das für sie macht und eine Marke aufbaut. Was derzeit abgeht: Wenn du kreditwürdig bist und 100 Millionen Dollar aufnehmen willst, dann wollen sie dir lieber 500 Millionen oder gleich 1 Milliarde rüberschieben. Weil: Je mehr du dir ausleihst, desto mehr Zinsen, Gebühren und Spesen fallen für die Investment-Community an, Geld, das sie wieder aus dir rausohlen wollen.

Sie sind in einigen Vehikeln engagiert: Die Restaurantkette Rock and Brews, das Football Team LA Kiss, die Tonträgerfirma Simmons Records ... Vergiss den Kiss-Golfplatz in Las Vegas nicht! Aber konkret: In der Restaurantkette beispielsweise steckt kein Penny von mir.

Sie gaben einfach Ihren Namen? Sweat Equity, sag ich doch. Ich bringe mich selber ein. Die Leute dahinter haben den Zugang zu mir gesucht und setzen mich für die Sache ein. Ich erkläre dir das jetzt mal: Wenn du Politiker bist und für einen hohen Posten kandidierst – wirst du dann die Fernsehwerbung und den Bus für die Wahlkampf tour finanzieren? Nein, wirst du nicht. Du wirst das mit Crowdfunding lösen oder mit Geld von Investoren, die ein Interesse an dir und deiner Wahl haben. Es ist einfach so: Alles kostet Geld – und jemand muss das bezahlen.

Wie genau zeigt sich Ihr Engagement? Die Restaurantkette beispielsweise hat zehn Standorte in den USA. Ja, aber das soll weitergehen. Im Moment haben wir entlang unserer Tournee Meetings, um auch Standorte in Europa zu eröffnen. Wo genau, ist noch geheim, aber es

«Die Fans haben mit illegalen Downloads die Sache gekillt, die sie eigentlich lieben.»

soll schon eine Anzahl an Ablegern werden. Bevor wir irgendwo eröffnen, wollen wir Partner vor Ort haben, die jeden Tag am Ort sind und die Kultur kennen. Du kannst nicht einfach so ein Business aus 5000 Meilen Entfernung managen. Das Wichtigste ist anfangs, dass die Leute überhaupt wissen, dass ein neues Business gestartet ist. Was Geld kostet. Ich kann jederzeit zu Auftritten am Fernsehen kommen und die Neugierkeit verbreiten. Ich gebe dir noch ein Beispiel: Kürzlich bin ich ein Joint Venture mit der Filmproduktionsgesellschaft WWE eingegangen. Als Erebus Pictures produzieren wir Horrorfilme der gehobenen Art. Das ist zwar eine 50:50-Sache, aber ich kann deren Geld brauchen und muss nicht meines einbringen.

Was machen Sie mit Ihrem eigenen Vermögen? Die US-Pressen schätzt Sie auf einen Nettowert von 300 Millionen Dollar. Das sagen die? Okay.

Wie gehen Sie mit Ihrem Geld um? Man muss das Risiko verteilen. Genauer werde ich nicht erzählen. Aber eine Regel habe ich: Sagen wir mal, du gehst nach Las Vegas. Wirst du dann beim Roulette dein ganzes Geld auf 36 rot setzen? Eine ganze Menge von Leuten ist nicht smart und würde genau das tun. Falsch. Die Basisregel lautet: Niemals alle Eier ins gleiche Körbchen legen.



Rockband Kiss mit Werbepartner auf dem Börsenparkett in New York: «Das Problem mit Börsengängen ist, dass ein Aktionär ins Geschäft reinreden könnte.»

Die Basisregel in Ihrem Kerngeschäft lautet «Sex, Drugs and Rock'n'Roll». Welches Drittel ist Ihnen persönlich am liebsten? Drogen kannst du gleich rausnehmen. Das sagt mir gar nichts.

Schwer zu glauben in einem Business, das Rhythmus und Rausch propagiert. Da! (streckt seinen Arm aus). Zittert da irgendwas?

Da zittert gar nichts. Eben. Glaub mir, ich war noch nie high. Dein Körper und dein Hirn sind dein persönliches Kapital. Wenn du damit gut umgehst, können Dich beide ziemlich weit bringen.

Wenn wir das Motto auf «Sex, Stocks and Rock'n'Roll» ändern – was wäre dann Ihr Liebling?

Dann nehme ich gern alle drei. Je erfolgreicher du bist, desto mehr Sex wirst du haben können, so einfach ist das. Mindestens als Mann. Ich muss hier auch einmal aufräumen mit einem Satz, den man immer wieder hört.

Wir hören. «Geld ist nicht alles.» So geht der Satz – und er ist falsch. Richtig muss es heißen: «Geld ist alles.» Natürlich wird oft herumgebeten, dass Liebe alles bedeute und am wichtigsten sei. Ich wünschte, es wäre so. Aber du kannst dein Kind, wenn es Essen braucht, nicht mit Liebe allein füttern. So wird es nicht überleben. Geld ist ein Ausdruck von Liebe. Leute, die sagen, dass Geld die Wurzel alles Bösen sei, sind Idioten. Es ist der Mangel an Geld, der an der Wurzel alles Bösen sitzt.

Oft bringt die Aussicht auf einen Bonus bereits Gutverdienende dazu, auch Böses anzustellen, um so an noch mehr Geld zu kommen. Ein Ausdruck von Liebe? Wir sind alles menschliche Wesen. Jeder ist von seiner Grundmotivation her gesehen gleich gestrickt. Würde Gott dem ärmsten und dem reichsten Menschen erscheinen und sagen: «Ich weiss, wie viel Geld du in der Tasche hast. Du kannst jetzt wählen, ob ich machen soll, dass Du mehr oder weniger hast davon.» Was denkst du, was dann alle, aber auch wirklich alle Menschen sagen würden?

«Mehr, bitte.» Ganz genau. Und wenn es auch nur ein Dollar mehr wäre – jeder würde Ja sagen dazu. Jeder will mehr haben, das ist nun mal Teil der menschlichen Grundverfassung, ganz unabhängig davon, wie arm oder wie reich jemand ist. Wenn jemand sagt, dass er genügend Geld habe, ist das eine Lüge. Das ist bloss Teil eines Verteidigungsmechanismus. Ich sage dir jetzt mal noch etwas deutlicher: Wenn du ein miserabler Hurensohn bist, dann ist es immer noch besser, ein reicher miserabler Hurensohn zu sein.

Forscher sagen, dass mit steigendem Besitz ein abnehmender Grenznutzen punkto Glück und Zufriedenheit resultiert. Und ich sage: Mehr Geld macht glücklicher.

Kiss: Die Band

Markenzeichen In über vier Dekaden hat Kiss über 100 Millionen Tonträger verkauft. Aktuell ist die Band auf Welttournee, kürzlich machte sie auch Station in Zürich. Kaum eine andere Band hat ihr Image derart monetarisiert wie Kiss: 5000 Merchandising-Artikel hat die Gruppe auf dem Markt. Einen ihrer wichtigsten Entscheide fällt die Band schon 1977: Sie liess ihre Schminkegesichter als Markenzeichen eintragen. Das international erfolgreichste Stück der Band ist «I Was Made for Lovin' You», das 1979 erschien. Obwohl es nicht dem typischen Rock-Stil der Band entsprach, schaffte es die Disco-Nummer weltweit in die Single Charts und wird auch heute noch oft am Radio gespielt.

Gibt es in Ihrem Geschäftsleben eine Swiss Connection? Vielleicht. Wir sind hier ja im Land der Verschwiegenheit. Auch wenn sich derzeit die Gesetze ändern, was ich richtig finde. Apropos Geheimnis: Weisst du, was das Problem ist an Geschichten wie der meinen?

Sagen Sie es uns. Die Leute wollen das Geheimnis meines Erfolgs herausfinden, sie wollen die zehn Regeln erfahren, wie auch sie reich werden können. Das ist natürlich Bullshit.

Aber so lautet der Untertitel Ihres aktuellen Buches: «Mein Erfolgsrezept». Yes, that's auf Deutsch. Im Englischen ist es treffender formuliert: «Die Ich-Firma – Wie du den Rockstar in dir selber freisetzen kannst». Wobei ich dir natürlich schon sagen kann, wie du auf sofortige Weise dein Vermögen verdoppelst.

Wie denn? Du musst einen feindlichen Take-over auf dich selber starten.

Wie bitte? Das erste, was eine Firma bei einer feindlichen Übernahme macht, ist Leute feuern. Man entfacht die übliche Downsizing-Übung und schneidet das Fett ab. So verdient man ganz bestimmt mehr Geld.

Man soll eine Sparübung an sich selber durchexerzieren? Jetzt hast du es kapiert. Du kannst die Unfriendly-Takeover-Sache ganz einfach auf dein Leben übertragen. Streiche all die Ausgaben, die nicht nötig sind. Kauf weniger Kleider. Gib weniger Drinks aus. Heirate nicht zu früh – du kannst als Mann locker bis 40 warten. So kommst du schnell zu mehr Geld. Es ist nun mal so: Ein Penny, den du nicht ausgegeben hast, ist ein gesparter Penny. Das Leben ist ein grosses Business.

Was ist das Markenversprechen eines Kiss-Konzerts?

Spektakel. Wir schaffen etwas, das den Besuchern einen «bang for the buck» gibt, einen fairen Gegenwert für den ausgegebenen Dollar. Es ist so ein bisschen wie im Zirkus.

Wie verdient Kiss am meisten Geld? Konzerte sind heutzutage eine sehr gute Einkommensquelle, das ist der schnellste Cash. Wenn wir nicht auf Tour sind, bringen die rund 5000 Merchandising-Artikel am meisten. Der Verkauf von Musik, heute als Downloads oder Streams, ist nur noch ein Promotionsvehikel.

Früher war es andersrum. Yeah, früher. Wenn du heute als junge Band startest, hast du kaum mehr Aussichten, einmal richtig Geld zu verdienen mit der Musik. Wer ist denn heute noch richtig gross im Geschäft? Die Stones, AC/DC, U2 und wir – wir können noch richtig Geld verdienen mit Tourneen. Aber als neue Band ist es fast unmöglich, so weit zu kommen. Plattenfirmen existieren ja kaum noch. Und weisst du warum? Weil es

«Der Markenwert von Kiss? Eine Milliarde allein würde ganz sicher nicht reichen.»

die Fans waren, die mit File Sharing und illegalen Downloads die Sache killten, die sie doch eigentlich lieben. Simple Sache: Was gratis ist, hat keinen Wert.

Wie hoch ist der Markenwert von Kiss? Das hängt davon ab, was jemand zu zahlen bereit ist. Und wir wollen Kiss ja nicht verkaufen. Es sei denn, es würde jemand mehrere Milliarden offerieren, dann könnte man drüber nachdenken. Eine Milliarde allein reicht ganz sicher nicht. Das Leben ist eine einzige grosse Auktion.

Der Wert liess sich leicht ermitteln – wenn Sie Kiss an die Börse bringen würden.

«Mein Privatleben mache ich am TV öffentlich. Aber sicher nicht mein Finanzleben.»

Das Problem mit Börsengängen ist, dass plötzlich ein Aktionär, zum Beispiel ein Zahnarzt aus Zürich, an die Generalversammlung kommen und uns ins Geschäft reinreden könnte. Das mag ich gar nicht.

Noch nie an einen Börsengang gedacht? Natürlich habe ich das. Aber es gibt da noch etwas, das mir nicht gefällt. Man muss alles öffentlich machen. Daran bin ich überhaupt nicht interessiert.

Immerhin machten Sie in der Real-Life-Doku-Serie «Family Jewels» Ihr ganzes Privatleben am Fernsehen öffentlich. Das Privatleben schon. Aber nicht mein Finanzleben. Es ist wie bei den Strippern: Die gehen auch nicht nackt aus dem Haus.

Wie man hört, will Kiss eine Bank kaufen. Nicht Kiss.

Sie selber wollen das tun? (Gattin Shannon räuspert sich stark, Gene Simmons wird leise). Ja, da geht etwas. Du wirst davon hören.

Kennen Sie eigentlich Krokus, den erfolgreichsten Schweizer Rock-Export? Wir spielten vor langer Zeit zusammen. Ich kenne den Sänger Marc Storace, er kommt aus Malta. Die haben ein interessantes Geschäftsmodell, man kann die Staatsbürgerschaft für 13 Millionen Dollar erwerben.

Wie lange werden Sie noch auftreten? Wir können das tun, bis wir in den Siebzigern sind. Bei U2 haben sie es allerdings einfacher, die müssen nicht in schweren Kostümen auftreten, sondern können in T-Shirts und Trenchcoats auf die Bühne.

Wie schwer tragen Sie an Ihrem Dämon? 25 Kilogramm.

ANZEIGE

«Die Leistung ist noch besser als versprochen!»

Marco Rosskamp, Firmengründer Glametec GmbH

Adress- & Kontaktverwaltung • Dokumentenablage
Fibu • Lohn • Einkauf / Lager • Auftrag / Rechnung
Debitoren • Kreditoren

Gratis Fibu & Infos: www.buspro.ch

BusPro
Das Business-Programm