

Interview

INTERVIEW: TAHIR CHAUDHRY
UND CHARLOTTE THEILE

Er hat die legendäre Zürcher Kronenhalle für das Interview ausgesucht. Roman Maria Koidl ist zu spät, schreibt aber gut gelaunt eine SMS: „Hat die Bar schon auf?“ Ja, hat sie. Ein schnelles Getränke-Update. „Wasser?“ Koidl wirkt empört. Mit Handy am Ohr und Amnesty-International-Anstecker kommt er eine Viertelstunde später in der Bar an. Auf dem Tisch steht tatsächlich: Wasser. Koidl bestellt einen schwarzen Tee und sagt nachdenklich, Alkohol habe er noch nie gemocht. Dann schiebt er die Rolex an seinem Handgelenk etwas nach vorn und schätzt den Wert der Kunstwerke an der Wand.

SZ: Roman Maria Koidl, reden wir über Geld. Wir sind in der Kronenhalle, einem der teuersten Lokale Zürichs. Was gibt es zu feiern?

Roman Maria Koidl: Es gibt immer was zu feiern. Manchmal ist das Ereignis, das nicht eingetreten ist, auch feierwürdig. Man ist gesund, hat ein schönes Leben. Ich neige ja zur Zufriedenheit.

Heißt das, Sie sind gesättigt?

Ich finde, es braucht eine gute Balance. Den nötigen Hunger, etwas Neues zu machen. Den wird mir kaum einer absprechen. Und dann das, was man sich erkämpft hat, auch zu genießen. Mit Ende 20 hatte ich als Beifahrer einen schweren Autounfall. Es sind bei Glattsee zwei junge Menschen ums Leben gekommen. Ich hätte auch tot sein können.

Das ist eine schreckliche Geschichte.

Ja, und so denke ich eben oft: Bin ich im Hier und Jetzt? Dieser Weg zu sich selbst ist nicht einfach, aber nötig, um ein einigermaßen zivilisiertes Leben zu führen.

„Ich wirke zwar wie jemand, der von sich selbst überzeugt ist. Das stimmt in Wirklichkeit aber nicht.“

Wie wichtig sind in diesem zivilisierten Leben Statussymbole?

Interessieren mich überhaupt nicht. Geld interessiert mich nicht. Das wirkt nur so.

Warum wirkt das so?

Wie kommen Sie denn darauf, dass Geld mich interessiert?

Sie haben gerade gesagt, es wirke so.

Ich habe daraus geschlossen, was Sie mit dieser Frage implizieren. Aber ich wüsste gar keine Statussymbole, mit denen ich mich umgebe – außer dieser Rolex, die ich mir von meinem ersten Gehalt 1990 gekauft habe. Auch in der Welt vermögender Freunde spielen Statussymbole, wie Autos und Uhren, keine Rolle. Und wenn wir schon über Distinktionsmerkmale reden, dann doch eher die, die intellektuell geeignet sind, sich von anderen abzugrenzen. Aber doch nicht mit 'nem Porsche verfahren. Ich bitte Sie. Ist ja lächerlich.

Sie wohnen an der Zürcher Goldküste, Sie handeln mit Kunst, Sie haben Bestseller geschrieben. Es gibt noch mehr Beispiele, die zeigen: Natürlich braucht der Mann Statussymbole.

Bestseller können Sie nicht kaufen. Sie wären auch froh, wenn Sie einen schreiben würden. Ich hab' drei Spiegel-Bestseller rausgehauen, darauf bin ich stolz. Es ist aber immer ein bisschen Glück dabei. Das richtige Thema, der richtige Dreh, der richtige Moment. Also, ja. Man muss dafür schreiben können. Aber wenn wir über Statussymbole reden, reden wir über Dinge, die man kaufen kann.

Kunst zum Beispiel.

Ich habe eine bescheidene Kunstsammlung und die Kunsthalle Koidl in Berlin. Dort lade ich andere ein, ihre Kunst auszustellen. Wenn man da nicht genau hinschaut, könnte man meinen, das seien meine Sachen. Aber das sind sie nicht.

„Scheißkerle“, „Blender“ – oder aktuell: „Warum wir Irre wählen“. Wenn man sich die Titel Ihrer Bücher anschaut, denkt man: Da will einer Kasse machen.

Wir können ja mal darüber sprechen, was so ein Buch bringt. Für Scheißkerle gab es 5000 Euro Vorschuss. Ich hab' rund 120 000 Hardcover und 150 000 Taschenbücher verkauft, plus Hörbuch, zahlreiche Übersetzungen, russisch, koreanisch, italienisch, sowie die Filmrechte. Ein Jahr lang war ich auf der Spiegel-Bestsellerliste, insgesamt hat der Text ungefähr eine halbe Million Euro eingespielt. Aber ich habe nicht am Anfang überlegt, wie verdienen ich denn eine halbe Million Euro? Wenn das so einfach ginge, würde es jeder machen.

„Man kann an Niederlagen nicht wachsen“

Bestseller-Autor Roman Maria Koidl über seine Zeit als Berater von Peer Steinbrück, seine Abneigung gegenüber Statussymbolen, seine Rolex und guten Narzissmus



FOTO: UWE ZÜCH/PICTURE ALLIANCE

REDEN WIR ÜBER GELD MIT ROMAN MARIA KOIDL

Sie sind nicht nur Buchautor. Viele Deutsche kennen Sie als Kurzzeit-Wahlkampfmanager von Peer Steinbrück. Im Herbst 2012 standen Sie im Kreuzfeuer der Medien. Wie war das?

Verletzend. Es gibt sicher Menschen, die sind da etwas robuster gebaut. Ich bin es nicht. Es gibt so eine Art medialen Sadoismus. Ihre Kollegen machen das, weil es Klicks bringt, aber auch, weil es ihnen Freude bereitet. Das ist immer auch eine Projektionsfläche eigener Defizite.

Wie sehr hat es Ihnen geschadet?

Es kommt bei jedem Medientermin auf den Tisch. „Der Kampagnenberater von Steinbrück“. Was da war, haben die Leute lange vergessen. Ich hab' ja auch nichts getan.

Man hat Ihnen vorgeworfen, dass Sie für einen Hedgefonds gearbeitet haben. Da fragt man sich schon: Was ist denn das für ein Sozi?

Aha! Der Hedgefonds. Dann wollen wir mal gerade daran erinnern, dass dieser Hedgefonds, für den ich gearbeitet habe, von den Berliner Sozis die GSW, eine der größten Wohnungsbaugesellschaften Deutschlands, gekauft hat und zahlreiche DGB-Gebäude, darunter das in Hannover. So viel zum Thema Doppelmoral.

Ein guter Hedgefonds also?

Nein, Hedgefonds sind aber auch nicht per se böse. Ich habe da ein eher differenziertes Bild. Vor allem aber gibt es einen guten Grund, warum ich das nicht mehr mache. Mir war dieses Geschäft vollkommen un-sympathisch.

Was es lukrativ?

Ja, das war lukrativ. Aber ich fand es zu einem gewissen Maße steril. Mich interessiert lebendes Geschäft. Ich habe das zwei

Jahre gemacht, es ist 15 Jahre her, 2002 bis 2004 ... ganz ehrlich: Da musste man schon ganz schön lange im Archiv graben, um das zu finden. Es hätte aber auch etwas anderes sein können. Es ging ja nicht um mich.

Worum dann?

Man wollte Peer Steinbrück ein Etikett anheften. Vielleicht fragen Sie sich jetzt: Warum empfand man so etwas als verletzend? Es passiert einem ja nichts. Da steht keiner mit dem Messer. Man wird nur retergeschrieben.

Was haben Sie so verdient bei Steinbrück?

Wie zahlt die SPD?

Gar nichts habe ich verdient.

Das ist wenig.

Das ist eine einmalige Chance gewesen. Ich fand das sehr interessant, es war eine rasante Achterbahnfahrt. Wir haben das vertraulich gehalten, weil wir wussten: Aus meinen Büchern, aus meinem Vorleben kann man lustige Schlagzeilen drehen. Ich wollte nicht in Erscheinung treten. Trotzdem haben Sie der Bild ein Interview gegeben.

Aber erst, nachdem meine Personalie aus der SPD heraus durchgestochen wurde. Ich weiß, wer es durchgestochen hat, alle anderen wissen es auch.

Wir wissen es nicht.

Naja, Sie können ja mal Ihre Fantasie spielen lassen. Es war nicht der Pförtner, soviel kann ich Ihnen sagen. Damit wurde ein politisches Ziel verfolgt, nämlich Peer Steinbrück zu schaden. Und das aus der Partei selbst heraus. Das fand ich schon bemerkenswert.

Stimmte es denn nicht, was damals geschrieben wurde? Dass Steinbrück sein breitbeiniges Verhalten zum Verhängnis

wurde, dass er in die „Testosteron-Falle“ getappt ist?

Es steht mir nicht zu, ihn zu bewerten. Er ist Aufsichtsratsvorsitzender eines Unternehmens von mir. Da geht's um Mehrwertsteuerabfuhr in der Europäischen Union, ein riesiges Problem für E-Commerce-Unternehmen. Wir bauen eine Clearing-Software, die den Betrag sofort an das richtige Finanzamt abführen wird.

Was halten Sie für Ihren größten Fehler?

Lassen Sie mich den Gedanken anders strukturieren: Ich bin ein *insecure overperformer*. Ich wirke zwar wie jemand, der von sich selbst überzeugt ist. Das stimmt in

„Ab einer bestimmten Summe, wenn Sie die Yacht und den Sportwagen haben, wird es abstrakt“

Wirklichkeit aber nicht. Bei mir ist es kombiniert mit einer hohen Leistungsbereitschaft, um nur einen zu überzeugen: mich selbst. Das hat jetzt ein wenig nachgelassen, weil ich Vater von zwei Kindern wurde, in einer stabilen Ehe lebe und mittlerweile mir selbst schon mehrere Erfolge vorzuweisen habe.

Gab es Zeiten, wo Sie kein Geld hatten?

Ja, absolut. Ich habe auch schon in allen Taschen meiner Jacke nachgeschaut, ob da noch Münzen waren, und bin zum Dönerladen für 1,99 gegangen, weil ich Hunger hatte. Manchmal saß ich in der Badewanne

und habe gedacht: Ich weiß jetzt nicht, wie das morgen wird. Das ist tief in mir drin.

Sie behaupten, Geld wäre für Sie kein Handlungsmotiv.

Doch, Geld macht glücklich. Kein Geld zu haben, macht total unglücklich. Aber ab einer bestimmten Summe, wenn Sie die Yacht und den Sportwagen haben, wird es abstrakt.

Haben Sie mal etwas nur für Geld getan?

Mir fällt keine einzige Sache ein. Die Idee stand für mich immer im Vordergrund und nicht der Profit. Es gibt Menschen, die können aus allem Geld machen, ich kann das nicht. Mein erster Chef hat mal gesagt: Roman Koidl kann Locken auf der Glatze wickeln. Also dort etwas schaffen, wo vorher nichts war. Wenn's klappt ist man ein Held, wenn nicht, ist man nah am Blender.

Eines Ihrer Bücher heißt „Blender: Warum immer die Falschen Karriere machen“.

Bitte fragen Sie mich jetzt nicht, ob ich ein Blender bin. Sie fragen ja auch keinen Krimiautor, ob er ein Mörder ist.

Nein, die Frage ist: Ist ein Verkäufer, wie Sie es sind, nicht immer ein Blender?

Dem muss ich hart widersprechen. Verkaufen ist eine Kunst, und die besteht nicht darin, etwas anzubieten, was falsch, unstimmig oder überpreist ist.

Sind Sie ein Verkäufer?

Woraus leiten Sie das ab?

Sie sollen schon mit zehn Jahren einen Verkaufstand für Eis betrieben haben.

Das stimmt.

Sie können nicht leugnen, dass Sie Ihr Aussehen, Ihre Worte und Ihre Freundlichkeit strategisch einsetzen.

Sie sind ein Amateur. Es geht beim Verkaufen immer darum, den anderen fair zu behandeln. Dieses Interview ist auch ein Verkaufsgespräch. Ich versuche Sie zu überzeugen, das vorgefertigte Bild von mir zu verändern und jedes mir bekannte Vorurteil, das Sie von mir haben, zu widerlegen.

Sie haben von Champagner geschrieben und gefragt, ob die Bar schon geöffnet ist.

Das war ein Scherz. Ich habe in meinem ganzen Leben noch nie Alkohol getrunken. Mein Laster ist: Ich rauche zwei Zigarren im Monat. Es gibt hier in Zürich eine alte Dame, die hat ein 50 Quadratmeter großes Zigarrengeschäft. Die Leute kaufen ihr die Zigarren kistenweise weg. Wenn die Vertretung da ist, macht der Laden fast keinen Umsatz. Verkaufen hat etwas mit Menschlichkeit zu tun. Nur der billige Verkäufer setzt auf Intimität, statt auf Integrität. Deshalb laufen diese Leute mit ihren Kunden auch gern in den Puff.

Sie haben vor dem Gespräch gesagt, dass Sie nicht über Ihren Kontostand reden möchten. Warum war das so wichtig?

Ach, der *net present value*. Sie wollten mich also fragen: Sind Sie reich? (*lacht*)

Ist der Kontostand zu hoch – zu niedrig?

Jedenfalls so, dass ich mein Vermögen noch besitze und nicht umgekehrt.

Sie leben in der Schweiz. Liegt das an den niedrigen Steuern?

Schon als Kind wollte ich in die Schweiz.

Ich war von allem sehr beeindruckt, was mit dem Dritten Reich und dem Holocaust zu tun hat. In der Aula bekamen wir als Schüler den Film „Als Hitler das rosa Kaninchen stahl“ gezeigt. Dort flüchtet eine jüdische Familie in die Schweiz und sieht auf einem Schild „Basel SBB“. Wenn ich das Bahnhofsschild sehe, fühle ich mich heute noch in Sicherheit.

Was ist die Moral Ihrer Lebensgeschichte?

Es geht im Leben nur um einen selbst und nur um dieses Leben. Es geht nicht darum, die Wünsche anderer zu erfüllen. Dafür brauchen Sie einen gesunden Narzissmus. Das bedeutet nicht, dass man für andere Menschen nicht da sein sollte, sondern dass man als starke und zentrierte Person für sie da ist: als Familienvater, Arbeitgeber oder als Lebenspartner.

Welche Rolle spielt dabei das Geld?

Es gibt bei vielen Unternehmen eine spielerische Komponente, Geld anzuhäufen und soziales Engagement in Form von Stiftungen vorzugaukeln. Ich engagiere mich lieber für NGOs. Ich finde etwa, Amnesty International ist eine wichtige Organisation. Gerade in Zeiten, wo Rechtspopulisten den politischen Diskurs dominieren, braucht es Menschen, die sagen: Ich will nicht diese, sondern eine andere Welt.

Wie sollen sich Menschen an Sie erinnern, wenn Sie nicht mehr da sind?

Das ist mir total egal. Es heißt, man wächst an den Niederlagen. Das ist Kolorales. Das sagt sich leicht, wenn man fröhlich auf der Yacht sitzt. Aber haben Sie das schon mal von jemandem gehört, bei dem gerade der Gerichtsvollzieher vor der Tür stand? Man kann an den Niederlagen nicht wachsen, man muss sie wie den Tod integrieren.