

Was Tinder nicht kann



Michael Ringier, Verleger

«Na, wie läuft dein Homeoffice-Tag?» «Läuft sehr gut, bin schon bei Folge acht von Staffel vier.» Netflix und Sky Sports gehören ohne Frage zu den Gewinnern der Corona-Krise. Medienunternehmen wie das unsere leider nicht. 2020 wird als das schlechteste Jahr seit 177 Jahren in die Geschichte eingehen - dank konservativer Finanzierung und vorausschauender Liquiditätsplanung können wir es in ein paar Wochen einfach abhaken.

Was bleiben wird, ist die Diskussion über die Arbeitsweise der Zukunft. Für mich habe ich die Frage allerdings schon beantwortet. Ich will meine alte Welt wieder zurück. Dabei ist gar nicht die Frage entscheidend, ob ich mehr zu Hause arbeiten werde oder im Büro. Ich will vor allem wieder Menschen sehen. Ich will ihnen gegenüber sitzen. Ich will die Umgebung spüren, in der sie leben. Ich will ihnen ins Gesicht sehen, ich will das

Ambiente erfassen, in dem sie sich präsentieren. Ein Büro oder ein Wohnzimmer senden auch eine Botschaft, manchmal ehrlicher als Worte.

Was sind das denn für Sitzungen, bei denen man bloss einem Gesicht gegenüber sitzt, zugeschaltet auf einem 30 Zentimeter grossen Bildschirm. Es funktioniert einfach nicht, man spürt einander nicht. Es geht bloss um Sachen und Argumente - ohne Interpretation der Körpersprache, ohne Deutung der Reaktionen von denen, die gerade nicht sprechen. Und ohne in einer kurzen Kaffeepause mal über etwas ganz anderes zu reden. Eine wichtige Metaebene der Kommunikation fehlt komplett.

Wie sind denn unsere wichtigsten Geschäfte zustande gekommen? Hätten wir je in Osteuropa unsere Aktivitäten aufbauen können ohne Dutzende von Reisen mit Hunderten von Gesprächen? Der Frequent-Traveler-Ausweis von Thomas Trüb gibt darauf die Antwort. Glaubt wirklich jemand, dass man Unternehmen in Afrika vom Schreibtisch aus online aufbauen kann? Robin Linggs Flugmeilenkonto sagt etwas anderes.

Wieso arbeiten wir seit fast zwei Jahren mit Palantir zusammen - einem der begehrtesten Unternehmen der Welt? Marc Walders und meine Essensquittungen aus dem Silicon Valley zeigen, wie alles angefangen hat. Und wieso ist die Mobiliar Versicherung unser neuer Partner und Aktionär geworden? Weil Marc Walder und ich vor Jahren mit Markus Hongler, dem CEO der Mobiliar, nach New York ge-

flogen sind. Und weil wir uns dort im lautesten Lokal, in dem ich je gegessen habe, total amüsiert haben und uns menschlich nähergekommen sind.

Nach der Beteiligung der Mobiliar bei der Scout24-Gruppe haben sich Marc Walder und ich über Jahre mit dem Verwaltungsratspräsidenten Urs Berger und Markus Hongler zwei Mal im Jahr zum Abendessen getroffen. Wir haben Geschäftliches besprochen, Politisches, manchmal auch Privates. Dabei ist eine Beziehung gewachsen, ohne die es den Aktionär Mobiliar bei uns nicht geben würde.

Vertrauen entsteht nicht digital, genauso wenig wie Kreativität. Die digitale Kommunikation ist durchaus hilfreich und oft auch effizient. Aber sie bedingt den menschlichen Kontakt, und sie ist beschränkt auf Fakten, Daten und Zahlen. Und allein dadurch ist noch nie ein Unternehmen entstanden.

P.S. Ich bin der Letzte, der die gute alte Zeit verklärt. Aber meine Frau und ich haben uns vor bald 50 Jahren kennengelernt - an der Luzerner Fasnacht. Das war tausendmal lustiger und romantischer als Tinder, Parship oder Facebook je sein werden.

Michael Ringier