„Making people happy“ – Was ein erfolgreiches Unternehmen ausmacht

Vor fast 20 Jahren nahm ich an einer Chefredakteurskonferenz des norwegischen Schibsted-Medienkonzerns in Stockholm teil. Ein schickes Hotel am See, 30 Kollegen aus mehreren europäischen Ländern, Matjes in sechs verschiedenen Saucen zur Auswahl und Schwarzbrot. Tolle Atmosphäre, kreativ und innovativ und jede Menge Spaß. Ich erinnere mich noch an einen Vortrag, bei dem uns der Refernt schilderte, dass man demnächst mit dem Handy bezahlen kann, wenn man vor einem Cola-Automaten steht und eine Dose Coke ziehen will. Boah, haben wir da alle gestaunt.

Und besonders erinnere ich mich noch an einen Top-Coach aus – na klar, woher sonst? – den USA. Zum Thema Unternehmensphilosophie brachte er uns bei: Um eine gute Idee zu beschreiben, bedarf es nicht mehr als fünf Worte. Fünf! Dabei müsse man sich stringend am Kern des Geschäfts ausrichten.

Als Beispiel wählte der Redner Walt Disney, der einst gefragt wurde, was seine Geschäftsidee sei. Er antwortete nicht, dass er Comicfiguren erfindet, Cartoons zeichnen lässt, Filme produziert oder Freizeitparks baut. Die Antwort von Walt Disney auf die Frage, was er eigentlich geschäftlich mache, lautete: „Making people happy!“ Menschen glücklich machen – das und nur das war seine Geschäftsidee.

Heute Morgen las ich von der Vorstellung des Geschäftsberichts 2018 des Axel Springer Konzerns, dem zufolge das Medienhaus „erfolgreichste Jahr der Unternehmensgeschichte“ (Döpfner) hinter sich hat. Wie ist das möglich, werden Sie jetzt fragen, wo doch nahezu alle Zeitungen seit Jahren massive Auflagenverluste und damit verbunden auch Einbußen im Anzeigengeschäft haben?

Ganz einfach: Weil sich das Nutzerverhalten, das Leserverhalten geändert hat. Das Zeitalter des bedruckten Zeitungspapiers ist vorbei. Es ist tot! Nehmen Sie Abschied! Die Zukunft ist digital – ob wir das wollen oder nicht. Und nicht aus Zufall steht Springer heute so glänzend da. Als andere noch in neue Zeitungsdruckereien investierten, schickte der Konzern den früheren BILD-Chef Kai Diekmann für über ein Jahr ins Silicon Valley nach Kalifornien. Seine Aufgabe dort: Essen gehen, Leute kennenlernen, Ideen aufsaugen und mit nach Deutschland bringen.

Ein schöner Job, oder? Mittags unter einem Sonnenschirm am Meer sitzen, frische Gambas („Catch of the Day“) essen, stilles Wasser mit Eiswürfeln genießen bei 35 Grad Celsius – ohne Krawatte und in Turnschuhen mit jungen Topstrategen von Google, Microsoft und Apple. Und die Milliardengeschäfte der Zukunft erdenken.

Was verkündete Matthias Döpfner gestern an Kernzahlen?

Der Anteil der digitalen Geschäfte am Konzernumsatz *stieg vergangenes Jahr auf 70,6 Prozent*. Digitale Geschäftsmodelle erwirtschafteten *84,3 Prozent des bereinigten operativen Gewinns. Der Umsatz stieg um 9,6 Prozent.*

Der gesamte Konzernumsatz *stieg um 4,1 Prozent auf 3,18 Milliarden Euro*. Der bereinigte Gewinn *stieg*

um 14 Prozent auf 737,9 Millionen Euro.

Das sind die harten Fakten, die die Wirklichkeit abbilden. Nicht das vorfreudige Geraune im Internet, dass die „Systemmedien“ demnächst endlich zusammenbrechen werden, weil sie nicht mehr so viel gedrucktes Papier verkaufen.

„Wir befinden uns auf dem Weg zum reinen Digitalunternehmen“, sagte der Springer-Vorstandschef Döpfner gestern in Berlin. Verlagsgründer und Namensgeber Axel Springer wäre stolz gewesen.

Und sein Erfolgsrezept formulierte Döpfner so: „Zeichen der Zeit frühzeitig erkennen.“ Das sind nur fünf Worte. Und mehr braucht man nicht, um ein erfolgreiches Geschäft zu beschreiben.

Weitere Informationen finden Sie hier.