

## Kiss-Rocker Simmons: "Geld ist alles"



Euro am Sonntag-Interview

FACEBOOKEMAILDRUCKEN

Gene Simmons, 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.

*von Andreas Güntert, Euro am Sonntag*

Mehr als 40 Jahre ist es her, dass Gene Simmons mit Gitarrist Paul Stanley die Rockband Kiss gründete, die bis heute über 100 Millionen Tonträger verkauft hat. Kaum eine andere Band hat ihr Image derart monetarisiert wie Kiss: 5.000 Merchandising-Artikel hat die Gruppe auf dem Markt. Eine ihrer wichtigsten Entscheidungen fiel die Band schon 1977: Sie ließ ihre Schminkegesichter als Markenzeichen eintragen.

### **€uro am Sonntag: Sehen Sie sich eher als Künstler oder als Geschäftsmann?**

**Gene Simmons:** Ach, das sind doch alles nur Worte! Ich sehe mich da eher als Generalisten, 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 miteinander verbunden ist, 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 Inflation den Wert wegfressen. Und so ist also die Tatsache, dass ich in einer Band spiele und gleichzeitig ein Businessman bin, das Normalste der Welt. Es ist ja beides schon im Wort "Musikgeschäft" drin.

**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 Sechstklässler in Spanish Harlem in New York unterrichtet habe. Dort habe ich mit den Kids das übliche amerikanische Programm durchgenommen: Mathematik, amerikanische Geschichte und ein kleines bisschen Weltgeschichte.

**Und das hat Ihnen nicht gereicht?**

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 Anleihen, obwohl darüber jeder Bescheid wissen sollte. Ich beschreibe einfach meinen Weg.

**Was ist Ihre bevorzugte Anlageklasse? Immobilien, Anleihen oder Aktien?**

Meine bevorzugte Anlageform bin ich selbst. 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 "Sweat Equity" ein, quasi die Marke, die ich mir im Schweiß meines Angesichts selbst verdient und erschaffen habe. Sehr viel seltener bringe ich mein eigenes Geld ein.

**Sie sind breit engagiert: in der Restaurantkette Rock and Brews, im Football Team Los Angeles Kiss, in der Tonträgerfirma Simmons Records ...**

Vergessen Sie 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 selbst ein. Die Leute dahinter haben den Kontakt zu mir gesucht und setzen mich für die Sache ein. Ich erkläre Ihnen das jetzt mal: Wenn du Politiker bist und für einen hohen Posten kandidierst - wirst du dann die Fernsehwerbung und den Bus für die Wahlkampftour 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 Restaurant in Europa zu eröffnen. Wo genau, ist noch geheim, aber es 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 5.000 Meilen Entfernung managen. Das Wichtigste ist anfangs, dass die Leute überhaupt wissen, dass ein neues Business gestartet ist. Was Geld kostet.

**Was machen Sie mit Ihrem eigenen Vermögen? Die US-Presse 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. Genaueres 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 ...

**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. Glauben Sie mir, ich war noch nie high. Körper und Hirn des Menschen sind sein persönliches Kapital. Wenn man damit gut umgeht, können einen beide ziemlich weit bringen.

### **Was bedeutet Ihnen Geld?**

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 propagiert, 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 gut Verdienende dazu, auch Böses anzustellen, um so an noch mehr Geld zu kommen.**

Wir sind alle 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 denken Sie, was dann alle, aber auch wirklich alle Menschen sagen würden?

### **Mehr davon, 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.

### **Forscher scheinen herausgefunden zu haben, dass mit steigendem Besitz ein abnehmender Grenznutzen in puncto Glück und Zufriedenheit einhergeht.**

Und ich sage: Mehr Geld macht glücklicher.

### **Haben Sie dafür ein Rezept?**

Die Leute wollen das Geheimnis meines Erfolgs herausfinden, sie wollen die zehn Regeln erfahren, wie auch sie reich werden können. Das ist natürlich Unsinn.

### **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 selbst freisetzen kannst". Wobei ich Ihnen natürlich schon sagen kann, wie Sie umgehend Ihr Vermögen verdoppeln.

### **Wie denn? Das müssen Sie uns erklären.**

Du musst einen feindlichen Take-over auf dich selbst starten.

### **Wie bitte?**

Das Erste, was eine Firma bei einer feindlichen Übernahme macht, ist doch, Leute zu feuern. Man beginnt mit dem üblichen Downsizing-Programm und schneidet das Fett ab. So verdient man ganz bestimmt mehr Geld.

### **Man soll eine Sparübung an sich selbst durchexerzieren?**

Jetzt haben Sie es kapiert. Man kann die Unfriendly-Takeover-Sache ganz einfach auf sein 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 5.000 Merchandising-Artikel am meisten. Der Verkauf von Musik, heute als Download oder Stream, 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.

**Und heute?**

Als neue Band ist es fast unmöglich, so weit zu kommen. Plattenfirmen existieren ja kaum noch. Und warum? Weil die Fans 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 bieten, dann könnte man darüber nachdenken. Nur eine Milliarde reicht ganz sicher nicht. Das Leben ist eine einzige große Auktion.

**Der Wert ließe sich leicht ermitteln - wenn Sie Kiss an die Börse bringen würden.**

Das Problem mit Börsengängen ist, dass plötzlich ein Aktionär, zum Beispiel ein Zahnarzt aus Zürich, auf die Hauptversammlung 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.

**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. Sie werden davon hören.

**Wie lange werden Sie mit Ihrer Band denn 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 Turnschuhen auf die Bühne.

**Wie schwer haben Sie an Ihrer auffälligen Dämonenverkleidung zu tragen?**

25 Kilogramm.

*zur Person:*

**Rockmusiker, Autor,  
Millionär**

*Gene Simmons wurde vor 65 Jahren als Chaim Witz in Haifa, Israel, geboren und wanderte als Kind mit der Mutter nach New York aus. Der Bassist und Songwriter der Rockband Kiss ist mit der Schauspielerin Shannon Tweed verheiratet und hat zwei Kinder. Nach seinem Pädagogik-Abschluss an der City University of New York (CUNY) hat er kurzzeitig als Lehrer und in anderen Berufen, etwa als Redaktionsassistent bei "Glamour" und "Vogue", gearbeitet. Simmons hat mehrere Bücher geschrieben, zuletzt ist auf Deutsch "So wird man Rockstar und Millionär - Mein Erfolgsrezept" (Hannibal Verlag) erschienen.*