MEDIENRHETORIK À LA ACKERMANN – BEI FRANK A. MEYER

Medienrhetorik: In der Sendung "Vis à Vis" vom 20. Februar 2006 befragte (SF 1) Frank A. Meyer Josef Ackermann, den Vorsitzenden der Deutschen Bank. Wir verglichen Meyers Gesprächsführung mit zurückliegenden Analysen (als er beispielsweise den Fussballkönig Blatter erstaunlich zurückhaltend interviewte). Uns interessierte aber vor allem Ackermanns Medienrhetorik. Wegen seiner auffallend freundlichen Grundhaltung war das Gespräch sehr ergiebig.

Text: **Marcus Knill** Fotos: **SF DRS**

Um es vorwegzunehmen: Frank A. Meyer hielt sich bei der Ackermann-Befragung stark zurück. Bei wichtigen Kritikpunkten hakte er nie nach. Im ersten Teil des Gesprächs mit dem prominenten Gast hatten die Zuschauer sogar das Gefühl, Journalist Meyer sei vom Strahlemann Ackermann sehr angetan. Wir befürchteten, der sonst eindeutig links orientierte Journalist verschone den viel geschmähten Buhmann der Deutschen Bank von jeglichen kritischen Fragen. Meyer wollte bestimmt den aussergewöhnlichen Gesprächpartner für "sein" Sendegefäss gewinnen, und es wäre deshalb durchaus verständlich, wenn Konzessionen gemacht werden mussten – damit der "Chef der Deutschen Bank" überhaupt mitmachte.

Was uns beim Interview auch noch auffiel: Frank A. Meyer liess sein Gegenüber immer ausführlich zu Wort kommen. Der Interviewer bemühte sich, besonders gut zuzuhören. Erfreulich war zudem, dass Frank A. Meyer viel weniger Frageketten stellte als bei früheren Sendungen. Er brachte es fertig, den Gesprächspartner zum Reden zu bringen, was den guten Interviewer auszeichnet. In der zweiten Hälfte sprach dann Frank A. Meyer doch noch einige der heiklen Bruchstellen aus dem Leben Ackermanns an, jedoch ohne hartes Nachhaken. Dank der auffallend freundlichen Grundhaltung erfuhren wir vielleicht vom "Strahlemann" Ackermann mehr, als wenn er aggressiv "verhört" worden wäre. Bei einem giftigen Gesprächspartner hätte der gewiefte Banker bestimmt defensiver und viel vorsichtiger geantwortet. Wir analysieren nur einige Antworten. Es geht um gewisse "Bruchstellen" im Leben Ackermanns, die der wohlwollende Interviewer im zweiten Teil doch noch angesprochen hatte.

1. SEQUENZ

Journalist: Kommen wir zu Ihrer zweiten grossen Bruchstelle. Das ist ja – äh – das sind die Folgen dieser Abfindungen, die Sie auch mitbewilligt haben im – äh – Mannesmann-Geschäft. Sie haben dort – ich glaube – es waren 60 Millionen Euro – waren es insgesamt dann – Abfindungen. Davon glaube ich 30 Millionen – denk ich – für den Obersten, den CEO von Mannesmann. Und das stiess nun in Deutschland total auf Unverständnis. Es hat zu einem Prozess geführt. Der ja wiederkommt. Der wieder auf Sie – auf Sie zukommt. Haben Sie da die Sensibilitäten Deutschlands nicht richtig eingeschätzt? Oder haben Sie gar nicht daran gedacht? – Ich meine, – äh – Sie haben Ihr Geschäft gemacht und Dinge gemacht, die – von denen Sie ja sagen, es ist Usus – in dieser – äh – Wirtschaftswelt.

Ackermann: "Gut – Das eine muss man natürlich sagen. Ich muss ja ganz … (Worte werden verschluckt – Schluss des Gedankens ist unverständlich – es wurde auch viel zu schnell gesprochen). Ich war erst seit kurzem in Deutschland, als ich damals in diesen – äh – Ausschuss – äh – bei- Mannesmann kam – äh. Zweitens war das eine ganz schwierige Situation. Weil ja diese Übertreibungen dieses E-Business mit zu hohen Bewertungen – äh – die Normalität darstellte. Aber: Ja, das hab ich eindeutig unterschätzt. Das war eigentlich für uns – auch in der Schweiz – wie auch weltweit – eine Selbstver-

1. ANALYSE

Die erste Frage des Journalisten ist eine lange Einführung – statt nur einer, werden zwei unterschiedliche Fragen aneinander gereiht. Den Fragen wird zudem eine unnötige Zusatzbemerkung angehängt, die dem Befragten Zeit gibt, seine Antwort ruhig zu bedenken. Ackermann antwortet mit einer konkreten Struktur (Strukturierung ist seine Stärke). Er gliedert seine Antworten meist in zwei bis drei Punkte.

Was hier überzeugt: Das unmissverständliche Eingeständnis, die Situation habe er eindeutig unterschätzt. Die Zuhörer erfahren trotz des zögerlichen Startes der Antwort: Ich – Jo Ackermann – war damals frisch im Amt, und die Situation war recht schwierig. Dank des Eingeständnisses, sie nicht richtig eingeschätzt zu haben, muss Ackermann gar nicht mehr auf die zahlreichen Zusatzbemerkungen des Journalisten eingehen.

Er weist geschickt auf die exorbitanten Leistungen hin. Damit gelingt es ihm, die unverständlich hohen Zahlungen zu relativieren. Das Wort "verflüchtigt", das Meyer einwirft, korrigiert der Bankchef elegant – nur so nebenbei.

Der grösste Teil der überaus langen und ausführlichen Antwort Ackermanns soll eigentlich nur bewusst machen, dass, wer urteilt, die Zusammenhänge kennen sollte. Mit konkreten Beispielen (narrative Rhetorik) gelingt es Ackermann, den Eindruck zu vermitteln: Ich weiss

In dieser Rubrik analysiert Medienpädagoge, Kommunikationsberater und Autor Marcus Knill (knill.com und rhetorik.ch) Geschehnisse aus dem Bereich Medienrhetorik.

Josef Ackermann, Chef der Deutschen Bank.

1. SEQUENZ (FORTSETZUNG)

ständlichkeit, dass man – solche – exorbitanten Leistungen – da wurden ja – glaub ich 180 Milliarden an Wert geschaffen für die Aktionäre – äh – auch entsprechend honoriere …"

Journalist: "Dieser Wert hat sich inzwischen auch wieder verflüchtigt."

Ackermann: "Also – nicht verflüchtigt – aber es ist ja auch wieder etwas zurückgekommen. Nur: Die meisten haben damals – ich erlebe das oft, wenn ich in Düsseldorf bin. Da sagt mein Taxifahrer 'Ich konnte mir nur so einen tollen Wagen leisten, weil die Aktien…' Aber – die meisten haben damals realisiert – und haben auch den Gewinn genommen – äh – Das gilt zwar für die ganze Bewertung, aber nicht so sehr für die einzelnen – Aktionäre. Aber das hab ich eindeutig – äh – unterschätzt. Dazu kommt noch etwa anderes – und das weiss man eigentlich in der Schweiz in der Regel nicht: Es gibt fundamentale philosophische Unterschiede im Rechtsdenken zwischen dem angelsächsischen System und dem schweizerischen und dem deutschen. Das Deutsche ist – ich würde sagen: Drei Dinge sind ganz entscheidend. Erstens einmal diese – diese Checks and Balances. Man versucht mit allen Mitteln – das mag historische Erfahrung sein –, dass Menschen, Persönlichkeiten, die etwas herausragen, möglichst rasch wieder zurückbringt und integriert in das Gesamte. Das ist in der Politik so. Das ist in der Wirtschaft so. Zum Beispiel gibt es keine CEOs im amerikanischen Sinne, wie wir es auch in der Schweiz kennen. Sondern der Vorstand ist insgesamt verantwortlich. Jeder ist für alles verantwortlich. Dann hat man immer diese gegenseitige Kontrolle. Das haben wir in der Politik. Das haben wir in Deutschland ganz extrem. Also der Bundeskanzler ist nicht der Chef. Er hat Richtlinienkompetenz. Er ist nicht dieser starke Mann.

1. ANALYSE (FORTSETZUNG)

Bescheid, ich kenne die Zusammenhänge. Den Zuhörern leuchtet wahrscheinlich ein: Wer nicht alle komplexen Sachverhalte kennt, sollte nicht – kann eigentlich nicht – kritisieren.

Ackermann argumentiert mit einer geschickten Differenzierungstaktik. Für die Öffentlichkeit ist es schwierig, seine langen Gedankengänge richtig einzuordnen, geschweige zu verstehen. Obschon die Antwort zu lang ist, erfüllt sie ihren Zweck. Wir vermuten: Ackermann geht es gar nicht ums Verstehen seiner Antwort. Das lange Votum soll in erster Linie bewusst machen: Hört ihr Leute! Es ist immer einfach zu reklamieren, wenn man von der Sache nichts versteht! Nach unserem Dafürhalten wurde dieses Ziel vor allem deshalb erreicht, weil der Bankchef am Schluss zugesteht, die komplexe Thematik sei den Deutschen nicht klar, weil die Sachverhalte besser konkretisiert werden müssten. Damit beschuldigt er nicht das "dumme" Publikum, sondern er sagt indirekt, die Bank müsste die Öffentlichkeit besser informieren. Dies ist ihr leider bis jetzt noch nicht so gut gelungen.

Josef Ackermann blieb während des ganzen Auftritts stets ruhig, bedacht, lächelte öfters recht freundlich, Auf dieses Lächeln werden wir später noch zurückkommen. Jedenfalls konnte der Vorsitzende der Deutschen Bank das Publikum mit seinem Charme gewinnen, obschon er für viele Linke zu den verabscheuungswürdigen Paradekapitalisten (zu den Heuschrecken) zählt. Für sie ist der "Bankboss" eine "Bestie im Nadelstreif". Es gelang Ackermann immerhin, etwas vom Image "Buhmann Ackermann" abzustreifen.

2. SEQUENZ

Journalist: "Es gibt ja eine Aufnahme, ein Bild von Ihnen, das – man kann fast sagen – durch die Weltpresse ging. Sie sitzen da in diesem Gericht und Sie machen das Victory-Zeichen. Sie machen das Victory-Zeichen, das berühmte von Churchill – und da hat man da gesagt: Da sitzt nun dieser Schweizer, dieser Weltkapitalist und amüsiert sich noch über das Gericht. Mich nimmt wunder, wie es zu diesem Victory-Zeichen kam."
Ackermann: "Also, ich glaube es ist ein Teil meiner Lebensabschnittsgeschichte in Deutschland und – äh – ich glaub jetzt, das bringe ich nicht mehr weg. Wie kam das – äh – äh? Aus Sicherheitsmassnahmen ist damals das Gericht zu spät gekommen und äh – weil – weil so viele Menschen Einlass haben wollten – und äh – hat sich dreiviertel Stunden verzögert. Ah – die – die Fotografen mussten dann auch den Raum verlassen, sodass wir eigentlich unter uns waren, das heisst die Verteidiger und die – die Beschuldigten und, und die Menschen, die dann schon Eintritt gehabt haben. Ah – man hat uns – äh – sehr geraten, locker zu sein und ja nicht den Eindruck äh, dass man jetzt da reumütig äh dasitzt äh zu geben, sodass einer der Professoren – Rechtsprofessoren – dann so spasseshalber gesagt hat – um uns etwas aufzulockern – denn so angenehm ist es nicht, wenn man es zum ersten Mal erlebt, in einem Gerichtssaal zu stehen – äh – dass – äh – hier das Gericht zu spät kommt, während in den USA Michael Jackson – es war gerade Tage zuvor – zu spät kommt. Und ich würde sagen, ich habe fast als Spontanreaktion – ich erinnere mich gar nicht mehr – innerhalb von Hundertsteln Sekunden – weil Michael Jackson damals dieses Victory-Zeichen gemacht hat, wahrscheinlich gesagt: Und dann hat er zusätzlich noch das gemacht. Ah, das ist dann total vergessen gegangen. Niemand hat daran gedacht. Ich bin dann am selben Tag nach Davos gefahren ins Forum. Ich komme dann im Hotel an, da erfahre ich: Es ist unglaublich, was da abläuft in den Medien und so. Ich frage. Was und so? Dann hat irgendeiner – ein Fotograf, der inzwischen viel Geld gemacht hat, hat den Raum, die ganze Zeit."
Journalist: "Das wollen Sie ihm gönnen?"
Ackermann: "Ja. Das gönne ich ihm herzlich. Ah."
Journalist: "Vielleicht hat er ja Aktien bei Ihnen gekauft."
Ackermann: "Vielleicht hat er Aktien gekauft. Ich weiss nicht, was er Gutes damit tut. Er hat das Bild gehabt und rausgeschnitten und hat das Zeitungen verkauft. Und dann hat einer – äh – einen Artikel geschrieben – äh – und als mangelnden Respekt und als Ungeheuerlichkeit usw. bezeichnet. Seither ist das – obwohl es jeder Journalist, jeder weiss, wie das zu Stande gekommen ist. Also es ist so schön und passt so gut oftmals in die Geschichte rein. Ich glaub, mit dem muss ich – muss ich – leben. Aber es zeigt auch, die, die Manipulation, die möglich ist – äh – von den Medien und zeigt natürlich auch, wie man durch Bilder Menschen darstellen kann – äh – und dann in eine gewisse Ecke stellen kann. Also das weiss ..."
Journalist: "Es gibt ja Artikel – jetzt über einige Jahre – immer mal wieder, die zum Teil titeln 'Buhmann Ackermann'. Klingt ja auch gut. Buhmann-Ackermann – passt nicht wahr? Und äh. Wie, wie, wie nehmen Sie das – derart unter Druck auch der Medien – zum Teil?"
Ackermann: "Ah – Ich zeige einmal die Geschichte von Maggie Thatcher – die sie erzählt hat und Berlusconi hat das auch wiederholt. Ah. Die sagen beide: Sagen Sie Ihren Assistenten. Ich will nur die guten Dinge wissen und nicht die schlechten. Und Berlusconi hat dann gelacht und gesagt: Und sechs Monate muss ich nichts mehr lesen. Und ich mach das genau so. Ich lese es wirklich einfach nicht."

2. ANALYSE

Als Frank A. Meyer dem Interviewten anbot, den Hergang "Victory-Zeichen" aus der Sicht des Betroffenen zu schildern, spitzten wir die Ohren. Wir hatten nämlich seine Aussagen bei früheren Medienauftritten schon einmal protokolliert und diese Darstellung im Internet festgehalten. Es geht um den Fernsehauftritt vom 16. Juni 2005 bei Maybrit Illner in "Berlin Mitte". Wir stellten damals fest, dass Ackermann die Geschichte bei Illner auch verschönert und aufpoliert hatte. Die neue Beschönigungsgeschichte bei Frank A. Meyer stimmt nicht mit Ackermanns früherer Version überein. Wir gehen davon aus, dass er inzwischen von einem Reputationsmanager gecoacht worden ist.
Falls dies der Fall war, hätte dieser Manager bedenken sollen, dass die alten Aussagen gespeichert sind und deshalb keine neue Version aufgetischt werden darf. Bei Frank A. Meyer verlor Ackermann vor allem deshalb an Glaubwürdigkeit, weil er ein zu plumpes falsches Spiel gespielt hat. Er spricht so, als ob er tatsächlich dem Fotografen den Erlös (aus der berühmten Aufnahme) von Herzen gönne, ihm diese Geschichte gefalle und er sie sooo schön finde. Dies ist unrealistisch und damit völlig unglaubhaft. Ackermann macht damit sein gut inszeniertes Konzept zunichte. Die Freude an der Geschichte wäre auch als ironische Bemerkung deplatziert gewesen. Ganz schlimm finden wir jedoch Ackermanns Haltung bei der Thatcher-Geschichte. Kritik völlig auszublenden und sich nur noch an den positiven Rückmeldungen des eigenen Umfeldes zu orientieren (dies sind keine Hofnarren, sondern Interessenvertreter), ist völlig unverständlich. Unglaublich, wenn selbst der oberste Chef das Prinzip Feedback-Kultur einer Firma nicht kennt. Persönlichkeitsschulung heisst nie, nur Kritik oder nur das Gute entgegenzunehmen. Wir müssen beides kennen, unsere Stärken und unsere Schwächen. Der Medienspiegel ist ein nicht zu unterschätzender Anteil innerhalb der Feedback-Kultur. Ein Manager, der sich nur noch einseitig beleuchten lässt, lernt seine Verbesserungspunkte gar nicht kennen, das heisst er würde letztlich stehen bleiben und nichts mehr lernen.
Medienauftritte wären so einfach, wenn man keine billigen Spielchen inszenieren würde. Das Einfache ist deshalb oft nicht einfach, weil sich die Akteure nicht auf das Wesentliche konzentrieren. Das Wesentliche ist bei jedem Auftritt die Vorbereitung, das Antizipieren der Argumente und, wenn es dann ernst wird, die 100-prozentige Präsenz! Der bewährteste Grundsatz lautet auch für Jo Ackermann: Sei du selbst! Hier besteht grosser Nachholbedarf bei ihm.

Noch ein Wort zu Ackermanns Lächeln
Während aller Gespräche dominiert auf Ackermanns Gesicht stets ein Lächeln. Lachfalten rahmen die aufmerksamen, braunen Augen ein. Ein Mann, der viel lacht? Ein Mann, der sich dieses Lachgesicht angewöhnt hat, so wie es sich Unterhaltungsmusiker angewöhnt haben? Ackermanns Zähne sind meist gut sichtbar, doch öffnen sie sich kaum. Uns signalisiert (die gespielte?) Freundlichkeit: Ich stehe über der Sache und habe Verständnis für alle Fragen. Die Wirkung seines Lächelns pendelt aber zwischen Überheblichkeit, Selbstbewusstheit und gewisser Verbissenheit.

Erkenntnis
Es ist unwahrscheinlich, dass weder dieses Victory-Zeichen im Gerichtssaal je vergessen wird noch die verschiedensten Erklärungen Ackermanns, wie es dazu kam. Deshalb sollte er künftig jede Stellungnahme dazu ablehnen. Mit freundlichen Worten und einem Lächeln.