

(Die Zwei, TV Serien, Super TV, Gong) ein.

Schon in der Vergangenheit haben die Süd-Verlage eng kooperiert. An dem nötigen Kleingeld für die teuren Werbekampagnen dürfte es ihnen aber auch nach der Fusion fehlen. „Da haben sich zwei Kranke zu einer siechen Station zusammengeschlossen“, hämt Schmidt.

Gong-Chef Borrink setzt gegen die Macht des Geldes auf seine „tolle Infrastruktur“ mit vielen Korrespondenten und auf pfliffige Ideen. Von Mitte Februar an produziert Gong etwa für die wöchentlichen Micky-Maus-Hefte jeweils zehn Programmseiten (Titel: „Spaß-TV“) für Kinder. Weitere Objekte sind in Arbeit.

Besonders sauer auf die G + J-Attake mit TV Today ist der smarte Ham-

burger Verleger Dirk Manthey. Er sieht seine Erfindung TV Spielfilm bedroht und denkt daran, die enge Kooperation mit G + J im Vertrieb aufzulösen. Als Sofortmaßnahme bringt Manthey künftig einen Extrateil mit mindestens 24 Seiten zum TV-Sport. „Wir machen un-

„Man muß dem Ochsen zwischen die Hörner hauen“

sere Zeitschrift winterfest“, sagt Chefredakteur Christian Hellmann.

Hat G + J-Chef Gerd Schulte-Hillen Erfolg, löst er gleich mehrere Probleme. So kann er das Image des Traditionsverlags aufpolieren, was ihm seit dem Start

der lauen Klatschblätter Gala und Tango dieses Jahr gut bekommen würde. Auch macht Schulte-Hillen den Flop mit der Ost-Programmzeitschrift F.F. vergessen, die an eine Konzernschwester abgestoßen wurde.

Vor allem aber trifft er den Großverleger Bauer in dessen Stammrevier. Der Rivale plant für den Januar ein neues Magazin (Projektname: Feuer), das die Anzeigenerlöse der G + J-Paradeillustrierten Stern bedroht. Zur Not will G + J im Kampf mit Bauer auch noch die Fernsehbeilage des Stern als eigenes Billigblatt verramschen – für 60 Pfennig. Das würde die Preise endgültig ruinieren.

„Man muß“, kündigte Schulte-Hillen in kleinem Kreis an, „dem Ochsen zwischen die Hörner hauen.“ □

Konzerne

„Das war ein Fehler“

Interview mit Merton Miller über die Rolle der Deutschen Bank bei der MG

Miller, 71, ist Professor an der Universität von Chicago und Wirtschaftsnobelpreisträger 1990. Er kritisiert die Deutsche Bank, weil sie die Metallgesellschaft zur Auflösung ihrer Ölkontrakte in den USA zwang.

SPIEGEL: Sie behaupten, Ronaldo Schmitz, Vorstand der Deutschen Bank, habe die US-Ölgeschäfte der Metallgesellschaft immer noch nicht verstanden, wenn er sie als reines Roulette qualifiziere. Waren die Kontrakte wirklich seriös?

Miller: Die Deutsche Bank hat die technischen Fragen dieses Hedgings nicht begriffen. Das ist für einen Außenseiter auch einigermaßen kompliziert. Wenn die Deutsche Bank verstanden hätte, wie die Absicherung von Ölpositionen funktioniert, hätte sie die Liquidierung der Ölgeschäfte niemals angeordnet. Das war ein Fehler, der erst die riesigen Verluste verursacht hat. Aber soviel wir wissen, waren die Fachleute der Deutschen Bank in die Sache gar nicht eingeweiht.

SPIEGEL: War die von der Metallgesellschaft angewandte Methode sehr ungewöhnlich, wie Schmitz meint?

Miller: Für einen Außenseiter mag es ungewöhnlich klingen, langfristige Ölgeschäfte mit kurzfristigen Op-

tionen abzusichern. Aber es funktioniert. Es ist wirkungsvoll und völlig legal. Diese Geschäfte können vollständig abgesichert werden.

SPIEGEL: Wie können Sie so sicher sein, daß die Deutsche Bank einen Fehler gemacht hat? Sie sitzen weit weg vom Geschehen im Elfenbeinturm der Universität von Chicago.



Kritiker Miller
„Sie haben nichts vorgelegt“

Miller: Wir haben eine schriftliche Analyse vorgelegt und sie in einer wissenschaftlichen Zeitschrift veröffentlicht. Wenn die Deutsche Bank widersprechen will, kann sie das gern tun. Ich habe aber bisher noch keine Stellungnahme gelesen, die ins Detail geht. Wir dagegen haben unsere Karten auf den Tisch gelegt. Wir sitzen nicht versteckt im Wald und schießen auf die Deutsche Bank.

SPIEGEL: Die Deutsche Bank ist keine Universität, die in wissenschaftlichen Journalen publiziert.

Miller: Zwei Vertreter von Metallgesellschaft und Deutscher Bank haben mich in meinem Büro in Chicago besucht, um ihre Sicht der Sache zu schildern. Es war ein freundliches Gespräch. Aber sie haben uns im Grunde gar nichts vorgelegt. Sie haben nur auf ihrem Standpunkt bestanden und pauschal gesagt, unsere Kritik sei falsch. Ich habe sie aufgefordert, mir die genauen Zahlen zu zeigen. Aber sie haben uns über die entscheidenden Fakten keinen Beweis vorgelegt.

SPIEGEL: Was kümmert es einen amerikanischen Professor, wenn ein deutsches Unternehmen einem anderen Schaden zufügt?

Miller: Ich mache mir Sorgen, daß Firmen davon abgehalten werden, solche Finanzierungen anzuhängen. Hier geht es doch nicht um hochgefährliche, sondern um sehr nützliche und wirkungsvolle Instrumente für modernes Management. Ich möchte nicht, daß sie durch Horrormeldungen über riesige Verluste in Mißkredit geraten. Es ist meine Aufgabe als Lehrer, der Sache auf den Grund zu gehen und nach Lehren zu suchen.