

ELEKTRONIK

# „Wir bauen Tore zum Internet“

Sony-Chef Nobuyuki Idei über Lieferschwierigkeiten beim Videospielegerät Playstation, den Boom der illegalen Musikbörsen und seine Strategie für das Internet-Zeitalter

*Idei, 63, startete vor 40 Jahren seine Karriere bei Sony, heute ist er Präsident des japanischen Elektrokonzerns. Idei war zuständig für die Einführung der CD.*

**SPIEGEL:** Herr Idei, die neue Playstation ist in Europa fast überall ausverkauft, Zehntausende Videospielefans sind frustriert. Wie konnte eine solche Panne passieren?

**Idei:** Die Nachfrage hat uns tatsächlich überwältigt. Die neue Playstation verkauft sich zwei- bis dreimal schneller als das erste Modell. Leider haben wir einige

Produktion verdoppeln, gehen die Kosten um 20 Prozent zurück, und irgendwann verdient man gutes Geld. Die Playstation trug im vergangenen Jahr mit 30 Prozent zu unserem Betriebsergebnis bei. In der Filmbranche ist es ähnlich. Da darf man auch nicht nach drei Wochen schon Bilanz ziehen. Jedenfalls gibt es kein anderes Gerät in der Welt, das sich in so kurzer Zeit so gut verkauft hat wie die neue Playstation.

**SPIEGEL:** Oder wollen Sie mit der Software, den Spielen also, das große Geld machen?

**Idei:** Ich wundere mich über die Anstrengungen von Microsoft. Eigentlich ergänzen sich Sony und Microsoft recht gut: Wir haben die Geräte, und die haben die Software. Und nun will Bill Gates also zum Hersteller von Konsolen werden? Da bin ich mal gespannt.

**SPIEGEL:** Was der Walkman vor 20 Jahren war, ist heute nicht die Playstation, sondern das Handy. In diesem Zukunftsmarkt spielen Sie keine nennenswerte Rolle.

**Idei:** So schlecht stehen wir gar nicht da. Wir sind im Bereich Mobiltelefone das



**Sony-Chef Idei, Spielroboter:** „Ein Beispiel, wie man die reale mit der virtuellen Welt verbinden kann“

Schwierigkeiten mit der Lieferung von Komponenten, insbesondere gibt es Engpässe bei komplexen Hochleistungschips. Und dann kommt hinzu, dass die Einführung in Europa mit dem Weihnachtsgeschäft zusammenfällt, das erhöht noch mal den Bedarf.

**SPIEGEL:** Können Sie trotz dieser Lieferprobleme Ihre Ankündigung wahr machen, zehn Millionen dieser Spielautomaten bis März 2001 zu verkaufen?

**Idei:** Bitte nageln Sie mich nicht auf einen Tag fest. Aber so weit mir berichtet wird, werden wir es wohl schaffen.

**SPIEGEL:** Trotzdem verdienen Sie mit der Playstation keinen Pfennig, Sie müssen sogar noch drauflegen. Das kann doch kein erfolgreiches Geschäftsmodell sein?

**Idei:** Es ist am Anfang ganz normal, dass wir nichts verdienen. Der Erfolg der ersten Playstation hat uns gezeigt: Wenn wir die

**Idei:** Die Hardware kann auch profitabel sein, wenn man nur genug davon verkauft. Von der ersten Playstation wurden weltweit mehr als 70 Millionen Stück verkauft, mit dem neuen Modell wollen wir die Zahl noch übertreffen.

**SPIEGEL:** Der Ruf von Sony ist eng verknüpft mit der Erfindung des Walkman. Seitdem ist dem Unternehmen, so scheint uns, nicht mehr viel eingefallen.

**Idei:** Da täuschen Sie sich. Schauen Sie sich die Playstation genau an. Damit können Sie am Bildschirm Fußball spielen in einer grafischen Qualität, die noch nie da gewesen ist. Sie können das Gerät als digitalen Videoplayer benutzen, und Sie werden damit den Zugang zum Internet bekommen.

**SPIEGEL:** Auch Microsoft will in den Markt für Spielekonsolen einsteigen. Fürchten Sie deren so genannte X-Box?

Unternehmen, das am schnellsten wächst. Und wir können einer der führenden Hersteller werden. Der Mobilfunk hat bei uns Priorität. Ich sehe hier Europa und Japan als die führenden Regionen der Welt, weil es jeweils einen Standard gibt. Wenn ich in den Vereinigten Staaten bin, muss ich immer drei Handys mitnehmen.

**SPIEGEL:** Ihr Geschäft in Europa wird allerdings gedrückt durch den schwachen Euro. Bereitet Ihnen das Sorgen?

**Idei:** Ich glaube, das wird nur ein vorübergehendes Problem sein. Wir sind es gewohnt, dass Währungen schwanken. Derzeit profitieren die Europäer vom schwachen Euro, wenn sie ihre Exportware verkaufen. Aber sie müssen aufpassen. Irgendwann wird sich das umkehren, und dann müssen sie ihre Produktivität gehörig steigern, um mitzuhalten. Dann werden



KÜSTERMEIER / VISION PHOTOS

**Spieler an Playstation:** „Einfluss nicht überschätzen“

japanische Hersteller wieder im Vorteil sein.

**SPIEGEL:** Die Aktie von Sony hat seit März um die Hälfte an Wert verloren. Verstehen die Anleger Ihre Strategie einfach nicht?

**Idei:** Natürlich können wir uns von der Grundstimmung an den Märkten nicht abkoppeln. Solche Effekte sind – betrachtet man die Industriegeschichte – ein ganz normaler Vorgang. Im 19. Jahrhundert kam mit der Eisenbahn ebenfalls große Euphorie auf, die in Ernüchterung endete. Genau in dieser Phase befinden wir uns. Jetzt aber beginnt eine Periode soliden Wachstums. Was wir erreichen wollen, ist, Produkte zu bauen, die Tore zum Internet sind. Dazu gehören vor allem unsere Computer, Mobiltelefone, Fernsehgeräte mit digitalen Set-Top-Boxen und die Playstation, und all diese Produkte sollen miteinander vernetzt sein. Darüber kann man dann Inhalte wie Spiele, Musik oder Filme empfangen.

**SPIEGEL:** Die ebenfalls Sony verkauft?

**Idei:** Ja, aber Sonys Kerngeschäft ist immer noch Elektronik. Fast drei Viertel unseres Umsatzes erwirtschaften wir mit elektronischer Hardware. Wir sind zwar stark in der Musikbranche, doch das macht vom Gesamtumsatz von Sony nur zehn Prozent aus, unsere Filmindustrie steuert sieben bis acht Prozent hinzu. Unter dem Strich sind wir weiterhin hauptsächlich ein Hersteller vernetzter elektronischer Geräte.

**SPIEGEL:** In letzter Zeit erweckte Sony eher den Eindruck, zu einem Internet-Unternehmen werden zu wollen, das alle möglichen Dienstleistungen anbietet, vom Lebensversicherer bis hin zur Bank.

**Idei:** Da sind wir ein bisschen falsch verstanden worden. Wir stehen natürlich den riesigen Veränderungen durch das Internet sehr aufgeschlossen gegenüber, aber unsere Kernkompetenz ist die Herstellung von Unterhaltungselektronik, die neuerdings vernetzt ist. Und hier erfinden wir ständig neue Geräte. Das Geschäft mit Inhalten ist uns viel zu klein, um es als das Hauptgeschäft zu betrachten, damit machen wir nur 25 Prozent unseres Umsatzes.

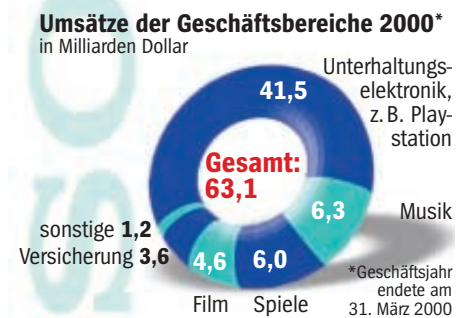
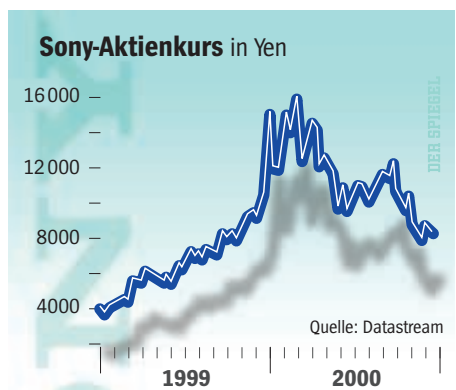
**SPIEGEL:** Aber Sony hat doch bereits damit begonnen, Inhalte, zum Beispiel digitalisierte Musik, über das Netz zu verkaufen?

**Idei:** Das ist richtig, aber wir streben nicht an, alles selbst über das Netz zu verkaufen. Ich bin sicher, dass wir auch weiterhin die traditionellen Händler brauchen.

**SPIEGEL:** Bertelsmann ist bei der Online-Plattform Napster eingestiegen, um Musiktitel, die deren Mitglieder bislang kostenlos kopiert haben, künftig gegen Gebühren zu vertreiben. Was halten Sie von dem Modell?

**Idei:** Napsters Deal mit Bertelsmann ist nur ein Kompromiss. Damit werden die Nutzer kaum daran gehindert, Musiktitel illegal zu kopieren, und das nimmt mittlerweile wirklich bedrohliche Ausmaße an. Das Problem ist: Es gibt im Internet keine klaren Regeln für das Urheberrecht. Wir brauchen in der Industrie unbedingt einen Konsens darüber, wie wir diese Rechte wirksam schützen können ...

Das Problem ist: Es gibt im Internet keine klaren Regeln für das Urheberrecht. Wir brauchen in der Industrie unbedingt einen Konsens darüber, wie wir diese Rechte wirksam schützen können ...



**SPIEGEL:** ... um damit die Herrschaft im Cyberspace zurückzuerobern?

**Idei:** Das ist nicht nur im Interesse der Firmen, sondern auch der Künstler und schließlich des Konsumenten. Denn deren Freude über die kostenlose Musik wird nur kurz währen. Auf Dauer vernichten solche Dinge wie Napster den Künstler, denn der hat kein Interesse daran, weiter Musik zu machen, für die er kein Geld bekommt.

**SPIEGEL:** Bertelsmann hat alle Großen der Musikindustrie, also auch Sony, eingeladen, an Napster teilzunehmen. Heißt das, Sie machen nicht mit?

**Idei:** Ja, das ist korrekt. Der Einstieg von Bertelsmann bei Napster bedeutet nur einen kleinen Zeitgewinn, aber keine Lösung. Was meinen Sie, wie schnell die Leute zu anderen illegalen Musikanbietern wechseln? Es gibt jetzt schon Hunderte, die wie Napster arbeiten. Bertelsmanns Vereinbarung mit Napster wirkt leider nur wie eine Schmerztablette – also kurzfristig. Wenn man aber ein lebensbedrohliches Leiden hat, geht man ins Krankenhaus, um wieder gesund zu werden. Anders gesagt: Wir brauchen neue Regeln für das Urheberrecht im digitalen Zeitalter.

**SPIEGEL:** Wie soll das geschehen?

**Idei:** Dazu müssen sich alle zusammensetzen: die Elektronikfirmen, die Musikbranche, aber auch die Filmindustrie. Denn Musik ist nur der Anfang. Denken Sie mal daran, dass Filme bald ebenfalls illegal kopiert werden können, wenn erst mal das Internet die schnelle Verbreitung zulässt.

**SPIEGEL:** Was Ihnen vorschwebt, ist ein Haushalt, in dem alle Geräte vernetzt sind und von Sony stammen. In Wirklichkeit aber hat eine typische Familie in Deutschland ein Fernsehgerät von Grundig, einen Computer von Dell und die Spielekonsole eben von Sony. Wie passt das zusammen?

**Idei:** Natürlich können wir nicht alle Märkte dominieren. Sie müssen sich das so vorstellen: Künftig werden alle Geräte drahtlos miteinander kommunizieren, da spielt es dann keine Rolle mehr, wer sie hergestellt hat.

**SPIEGEL:** Was Sony schafft, insbesondere mit der Playstation, ist eine virtuelle Welt, in der nicht nur Fußball am Monitor gespielt wird, sondern auch zuweilen brutale Kampfspiele. Haben Sie nicht manchmal Angst, dass vor allem Jugendliche nicht mehr unterscheiden können zwischen Realität und Fiktion?

**Idei:** Alles hat seine hellen und seine dunklen Seiten – so ist die Welt eben. Vielleicht müsste man über ein Bewertungssystem nachdenken, das kennzeichnet, für wen die Spiele geeignet sind. So wie im Kino auch darauf hingewiesen wird. Wir dürfen aber den Einfluss dieser virtuellen Spiele nicht überschätzen. Schauen Sie sich einmal Aibo an, unseren Roboter, der so groß ist wie ein Hund. Der krabbelt durch das Wohnzimmer hinter Ihnen und gehorcht auf Befehle. Das ist ein Beispiel dafür, wie man die reale mit der virtuellen Welt sinnvoll verbinden kann. Mit Aibo können Sie sogar eine echte Beziehung aufnehmen.

**SPIEGEL:** Klingt ziemlich absurd, finden Sie nicht?

**Idei:** Heute ist die virtuelle Welt nur auf dem Monitor zu sehen. Morgen wird sie die reale Welt mit einbeziehen, auf der Straße, im Auto oder im Büro. Aibo ist der erste Schritt auf diesem Weg. Das Nächste wird ein Roboter mit menschlichen Zügen sein.

INTERVIEW: ALEXANDER JUNG, WIELAND WAGNER