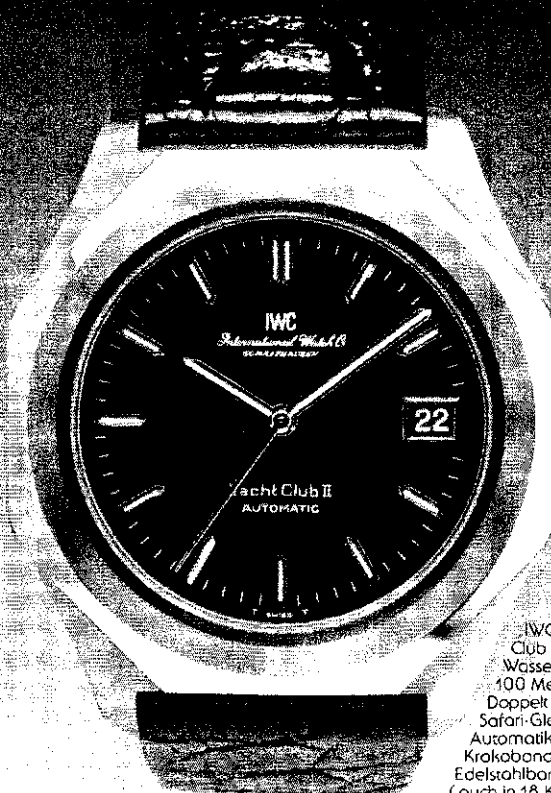


Wempe hat die Uhren von Welt



**IWC**  
IWC Yacht  
Club II.  
Wasserdicht bis  
100 Meter Tiefe.  
Doppelt stoßgesichert.  
Safari-Glas Härte 9.  
Automatik mit Kalender.  
Krokoband DM 1.295,-  
Edelstahlband DM 1.795,-  
(auch in 18 Kt. Gold erhältlich)

**„Mit einer IWC kaufen  
Sie noch Uhrmacherkunst-  
made by hand.“**

(...sagt Hellmut Wempe)

Damit beweist diese Schweizer  
Uhrenfabrik, daß auch im Zeitalter der  
Massenfabrication noch Platz für hochwertige Uhren  
individueller Prägung ist... für eine IWC!

Wempe-Service zum Drauf-Warten: In jedem Geschäft haben  
wir einen Service-Counter, damit Kleinigkeiten sofort  
erledigt werden können.

Wempe... die freundlichen Spezialisten.

**WEMPE**  
*Feinuhmacher & Juwelier*

Hamburg, Jungfernstieg 8, Spitalerstraße 28, Reeperbahn 103, Osterstraße 129,  
Wandsbeker Marktstraße 57 · Bremen, Sögesstraße 47-51 · Hannover, Georgstraße 27 ·  
Frankfurt, An der Hauptwache 7 · Stuttgart, Königstraße 41 · Köln, Hohe Straße 66 ·  
München, Kaufingerstraße 28 · Düsseldorf, Königsallee 18, Ecke Schadowstraße

## FILMTHEATER

### Nackte Wand

**Was im Kino gespielt wird, bestimmt  
in manchen Städten nur ein Mann:  
Heinz Riech, der seine Kette von  
Filmtheatern jetzt weiter verlängerte.**

Die Stimmung war freundschaftlich, als sich vor kurzem die Besitzer der größten und der zweitgrößten Kino-Kette der Bundesrepublik trafen. „William“, sagte die Nummer eins, Heinz Riech aus Freckenhorst in Westfalen, zur Nummer zwei, William Forman aus Hollywood. „Ich muß dir ein paar Leute wegagieren.“

Die Ankündigung des Branchenführers, „im Spaß oder im Ernst, ich weiß gar nicht mehr“ (Riech), wurde durch die Wirklichkeit noch übertroffen. Der Deutsche bekam nicht nur die Angestellten, sondern auch die Kinos der Konkurrenz.

Für mehr als 20 Millionen Mark übernahm Riech Anfang September 50 Prozent der Anteile an Formans Olympic-Kinobetriebs GmbH & Co. in München, die bisher der US-Unterhaltungskonzern Music Corporation of America (MCA) besessen hatte. Riech trat in die Geschäftsführung der Olympic ein, die zur anderen Hälfte noch Forman gehört.

„Für die war das wie 'ne lästige Fliege“, urteilt Riech über seine Neuerwerbung. Für den westdeutschen Kino-Markt aber ist es ein dicker Brocken. Auf einen Schlag verlängerte Riech seine Kette von rund 100 Kinos noch einmal um die Hälfte auf nunmehr 159 Filmtheater.

Wenn im Münchner Stachus-Kino-Center „Bruce Lee, der Meister des schwarzen Gürtels“ wieder zuschlägt, im Frankfurter Gloria Palast „Der tödliche Schwarm“ Panik und Entsetzen verbreitet oder im Hamburger Kino-Center „Alle Lüste dieser Welt“ locken, dann kommt einer immer auf seine Kosten: Kino-König Riech.

Die Konkurrenz dagegen fühlt sich von Westdeutschlands größter Kino-Kette abgehängt. Seit sich die Nummer eins und die Nummer zwei der Branche zusammentaten, gibt es in der Bundesrepublik nur einen mächtigen Kino-Konzern — und dann lange, lange nichts. Erst mit gehörigem Abstand folgen drei Filmtheater-Betriebe mit jeweils rund 30 Kinos.

Riechs Beteiligung an Olympic, vermutet Hans-Walter Peters von der Fritz-Rothschild-Gruppe (18 Kinos), „wird bei einigen Kollegen die Sorgenfalten hochtreiben“.

Dazu gibt es Grund genug. Bei insgesamt über 3000 westdeutschen Kinos nimmt sich Riechs Reich zwar auf den ersten Blick bescheiden aus. Doch die Statistik täuscht Vielfalt nur vor. Mehr

als 1500 Kinos bieten kein tägliches Programm mehr. Eine Spitzengruppe von rund 500 Filmtheatern kassiert die Hälfte des Branchenumsatzes.

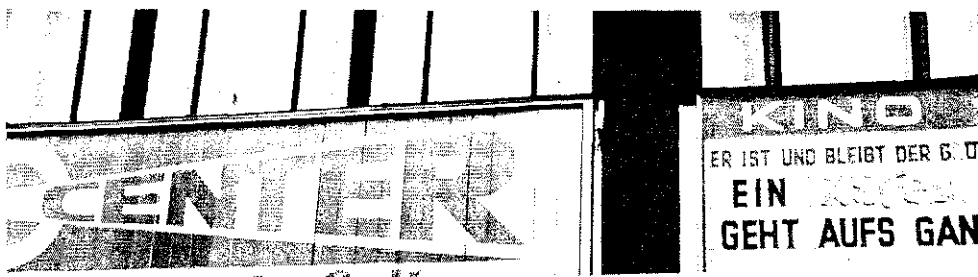
Und Riechs Kinos gehören, was den Umsatz betrifft, fast alle zur Spitzenklasse. Filmtheater unter einer halben Million Mark Jahreseinnahmen sind für ihn nicht interessant. Seine Kette spielt ihm jährlich 100 Millionen Mark ein — rund ein Siebtel dessen, was Westdeutschlands Lichtspieltheater über Eintrittskarten, Kino-Werbung sowie den Verkauf von Getränken und Süßigkeiten erwirtschaften.

In vielen Großstädten hat Riech schon die Übermacht. In Hamburg etwa liegt sein Marktanteil nach dem letzten Zukauf in der Innenstadt bei fast 58 Prozent. In Frankfurt bei über 50 Prozent. „Ich halte mich für tüchtig“, gibt Riech freimütig zu.

In Berlin brachte ihm die Olympic-Beteiligung zu bislang sechs Kinos weitere neun ein. Noch einmal neun Filmtheater der Knapp-Betriebe (Zoo-Palast) sind mit Riech in einer Verwaltungsgemeinschaft verbunden.

In einigen kleineren Städten sind die Riech-Kinos fast allein am Platze, so in Wolfsburg, wo Riech fünf von sechs Häusern dirigiert. In Hannover gehört ihm schon seit Jahren rund die Hälfte aller Kinos.

In der Provinz hatte der gebürtige Ostpreuße mit dem Aufbau seiner Gruppe begonnen. Im Münsterland — in Telgte, Albersloh, Gremmendorf, Rinkerode, Brackwede und Freckenhorst — machte „das einzige Kind gut-situierter Bürger“ (Riech über Riech) nach dem Krieg Dorfkino. Das Vorführer-Handwerk hatte er als Truppenbetreuer bei der reichsdeutschen Wehrmacht — mit Streifen wie „Der weiße



Kino-Besitzer Riech: „Ich halte mich für tüchtig“

Traum“ und „Wiener Blut“ — gelernt und später als Gefangener der Amerikaner perfektioniert.

Nach dem Krieg begann Riech sofort seine Erfahrungen zu nutzen und richtete in Kleinstädten Kinos ein. In den sechziger Jahren mehrte er sein Geld mit Tankstellen, Supermärkten sowie im Großhandel mit Spirituosen und Tabakwaren, ehe er auch in Großstädten Filmtheater kaufte oder baute.

So brachte der ehemalige Filmvorführer bald die zehn Millionen Mark zusammen, die er als Anzahlung für

seinen ersten Coup brauchte. Weihnachten 1971 überraschte Riech die gesamte Kino-Branche, als er zum „Liebhaberpreis“ (Riech) von über 40 Millionen Mark Bertelsmann die Ufa-Theater AG abkaufte. Zur Ufa-Kette, Nachlaß aus Joseph Goebbels' Propagandaministerium und damals doppelt so groß wie Riechs Kino-Kette, gehörten einige der besten City-Kinos in Westdeutschlands Großstädten.

Während ringsum in Kleinstädten und am Rand der Großstädte die Kinos dichtmachten (innerhalb weniger Jahre sank die Zahl der Filmtheater um die Hälfte), wuchs der Riech-Konzern weiter — nun vor allem durch Zellteilung. Aus großen Filmpalästen mit über 1000 Plätzen, die nicht mehr zu füllen waren, machte der Freckenhorster Kino-Center mit mehreren kleinen Vorführräumen. Den Hamburger Ufa-Palast etwa zerteilte er in acht Kinos.

Das Center-Prinzip, das sich Riech in den USA abgeguckt hatte und das mittlerweile auch von seiner westdeutschen Konkurrenz nachgeahmt wurde, brachte Rationalisierungserfolge: Kassierer, Platzanweiser und Vorführer müssen meistens für mehrere Kinoräume zugleich arbeiten, die Kapazität wird besser genutzt, weil das Programm vielfältiger ist.

Das Publikum allerdings erlebt dabei nicht nur frohe Stunden. Im Münchner Stachus-Kino-Center etwa wird das Projektionsbild lieblos und unscharf an die nackte Wand geworfen, die erste Sesselreihe steht dicht vor dem Filmbild, aus der Nachbarzelle ist der Ton des parallel laufenden Films zu hören.

Die Kasse aber stimmt. Am 14. eines jeden Monats hat Riech, der bis zur



Riech-Kino-Center in Hamburg: Entscheidend ist die Schlange an der Kasse

Übernahme der Ufa im westfälischen Warendorf nebenbei ein IBM-Rechenzentrum betrieben hatte, eine detaillierte Computer-Abrechnung für jedes seiner Kinos auf dem Tisch. Rote Zahlen sind da nicht zu sehen.

Da war der Kino-König seinen Konkurrenten wohl schon immer weit voraus. Bei Olympic, Riech's jüngstem Zukauf, wußten die Chefs nie so genau, was lief. Olympic-Partner Forman, einer der größten Filmkettenbesitzer in den Vereinigten Staaten, klagte seinem deutschen Kollegen, er habe seit 1976 keine Bilanz mehr aus München gesehen.

Dem anderen Partner, der MCA, muß es ähnlich ergangen sein — und jetzt gab Riech den Amerikanern die Quittung für ihre Schlamperei. „Wenn sie die Zahlen gekannt hätten“, weiß der gewitzte neue Geschäftsführer, „wären die nie aus dem Unternehmen gegangen.“

So aber überließ der US-Konzern dem Deutschen bereitwillig seine Anteile fast zu dem gleichen Preis, zu dem sich die Amerikaner Ende 1975 in die deutsche Kette eingekauft hatten.

Nach dem Rückzug der filmerfahrenen MCA kann Riech den Verleihfirmen überzeugender denn je günstige Konditionen abringen; Kassenschlager dienen ihm die Verleiher als erstem an. Denn Ketten und Kino-Center sichern

den Verleihern eine wesentlich intensivere Auswertung der Filme. Wenn ein Streifen den großen Saal eines Centers nicht mehr füllt, wird er nicht wie früher abgesetzt, sondern „geht in den zweiten Stock“, wie Horst Kindermann vom Warner-Columbia-Filmverleih weiß.

Auch auf die Wünsche des Publikums muß ein Quasi-Monopolist kaum Rücksicht nehmen. Ein Kino-Ketten-Besitzer, dem die meisten Häuser am Platze gehören, kann dafür sorgen, daß nicht zwei Film-Hits konkurrierender Verleihfirmen zur gleichen Zeit laufen.

Die Ware, die Riech seinem Publikum bietet, stammt meist aus demselben Fach, seine Favoriten sind bekannt: „Belmondo, Bond und Bud Spencer“. Doch auch mit dem „Katastrophenfilm großen Stils“ glaubt Riech gutes Geld machen zu können.

Damit ihm nichts entgeht, wird Riech seinem Sohn Volker, 28, demnächst ein Büro in Paris einrichten. Der trainierte Fünfkämpfer und Betriebswirt soll die Kino-Szene der französischen Metropole beobachten, wo die meisten US-Filme schon Monate vor der deutschen Erstaufführung laufen.

Auf die Filmkritiken, rät Vater Riech dem Sohn, solle er nicht viel geben. Entscheidend für die Wahl eines Filmes sei die Länge der Schlange vor der Kino-Kasse.

## SQUASH

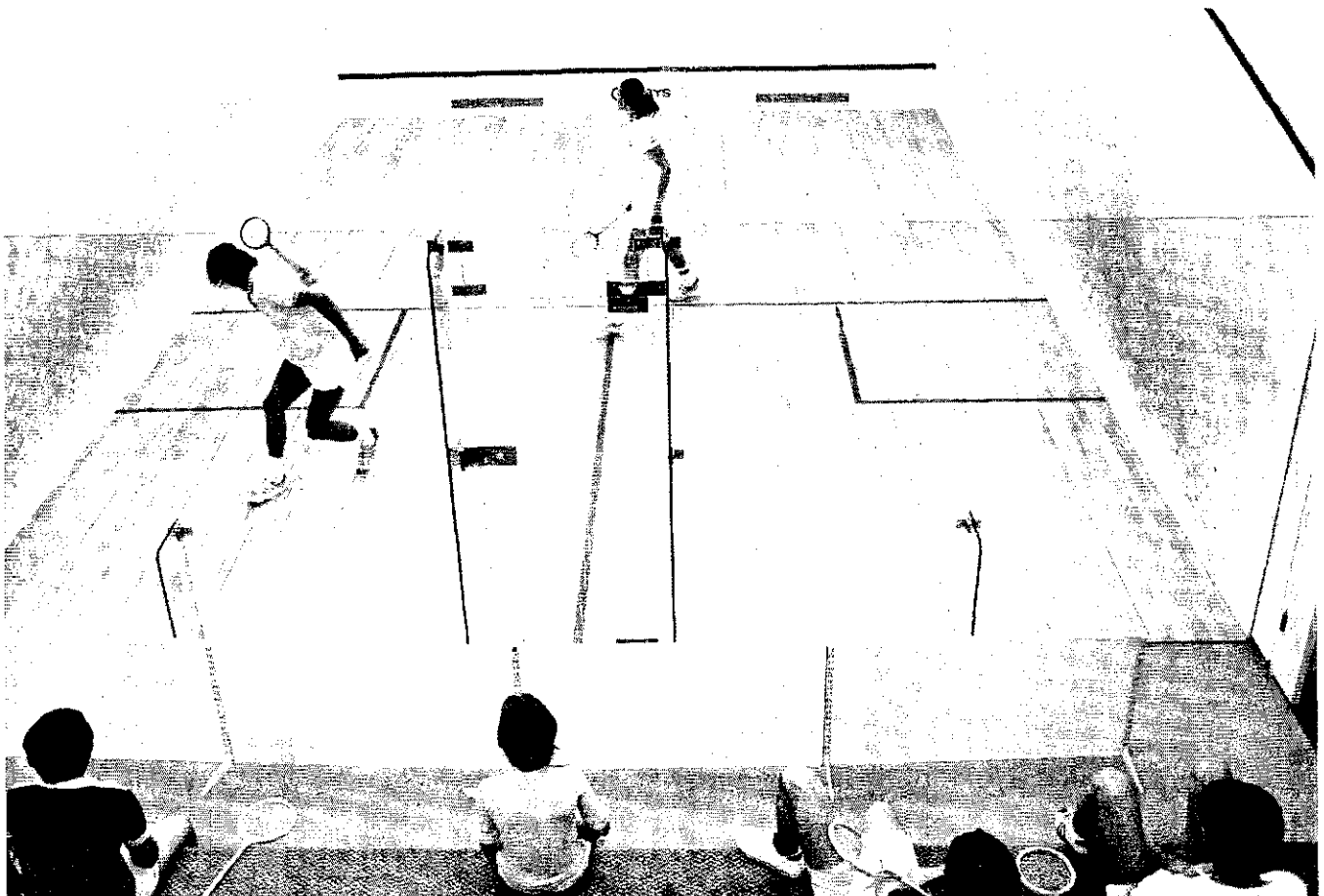
### Kopf gefährdet

**Squash, ein schnelles Ballspiel, macht unter Bundesbürgern Furore. Spezialität des Mode-Sports: ungewöhnlich hohes Verletzungsrisiko.**

Beim Zurücklaufen war das Spiel für Michael Schanze, 31, aus. Es „knallte richtig“ in der Wade, erinnert sich der Schlagersänger („Schalt mal dein Herz auf Empfang“). Dann kam „ein furchtbarer Schmerz“ — seine Achillessehne, links, war gerissen, das Bein mußte in Gips.

Bei anderen geht es meist glimpflicher ab, doch Prellungen, Zerrungen, Dehnungen sind bei Squash stets im Spiel: Zwei Gegner versuchen in einem 9,75 mal 6,40 Meter großen Käfig, einen Weichgummiball so schnell und raffiniert zwischen den vier Wänden zu schlagen, daß ihn der andere nicht erreicht. Es ist ein Sport, der schnell krank macht; doch seine Beliebtheit scheint darunter nicht zu leiden.

Kaum eine Sportart, freut sich der Generalsekretär des „Deutschen Squash und Rackets Verbandes“ Niels Härtel, könne „solche Zuwachsraten in wenigen Jahren“ aufweisen. 1967 wurde der schweißtreibende Sport in



Squash-Anlage, Spieler: „Mit dem Schläger haut man schon mal den Gegner“