

Peter Sauber

Start zur 55. Formel-1-Saison! Im Kampf der Automobilgiganten mischt auch der Rennstall des Zürcher Oberländers Peter Sauber mit. Mit seinen beiden Fahrern Giancarlo Fisichella und Felipe Massa will das Sauber-Team seine letztjährige Performance verbessern. Ein Kampf zwischen David und Goliath? Gegenüber "persönlich" verrät der 60-jährige Rennstallbesitzer seine Erfolgsstrategie, schildert seine Nöte und Ängste. Interview: Matthias Ackeret und Oliver Prange, Fotos: Marc Wetli

“Trotz meines Werdegangs bin ich auch heute noch nicht vom Autobazillus befallen.”

“Angst bringt mich nicht weiter, aber ich habe vor der ganzen Entwicklung sehr viel Respekt.”

“Da unser Betrieb in den letzten 33 Jahren ständig gewachsen ist, stand ein Wechsel ins Ausland für uns nie zur Diskussion.”

“Natürlich wäre es angenehmer, wenn man über mehrere Jahre hinaus planen könnte.”

“Eine Fehlentscheidung kann schwer wiegende Konsequenzen haben. Ich möchte unseren Söhnen diese Bürde nicht übertragen.”

“Die finanziellen Mittel, die heute in die Formel 1 investiert werden, machen einen schwindlig.”

“Ich habe weder Benzin im Blut, noch verfüge ich über einen Autobazillus. Als gelernter Elektromonteur hatte ich keineswegs die Absicht, in diese Branche einzusteigen.”

Soeben ist die neue Formel-1-Rennsaison gestartet. In einem Interview haben Sie erklärt, dass es für Sauber die härteste Saison wird.

“Wir sind nun bereits zwölf Jahre in der Formel 1 vertreten – und ich habe das Gefühl, dass jede Saison noch schwieriger wird. Die Formel 1 hat sich im letzten Jahrzehnt radikaler verändert als in den Jahren zuvor. Sieben von den neun grossen Automobilherstellern sind heute in der Formel 1 vertreten. Dadurch ist der Aufwand explodiert.”

Was verstehen Sie unter explodieren?

“In der Formel 1 liefern sich die Automobilgiganten einen Kampf, bei dem es um sehr viel Prestige geht. BMW kämpft mit Williams gegen Mercedes mit McLaren. Diese sind – neben Ferrari – die erfolgreichsten Teams der letzten Jahre. Ein anderer Schauplatz ist der japanische Markt, in welchem der Gigant Toyota, der zweitgrösste Automobilhersteller der Welt, immer noch deutlich hinter seinem kleinen Konkurrenten Honda liegt. Die finanziellen Mittel, die heute in die Formel 1 investiert werden, machen einen schwindlig.”

Auch Sie?

“Angst bringt mich nicht weiter, aber ich habe vor der ganzen Entwicklung sehr viel Respekt. Ich habe in den letzten Jahren gelernt, mit diesem Gigantismus umzugehen. Meine wichtigste Entscheidung war 1970, als ich beschloss, Rennautos zu bauen und davon zu leben. Ich bin in die Aufgabe seitdem hineingewachsen.”

Was erwarten Sie persönlich von der neuen Saison?

“Wir wollen im Vergleich zum Vorjahr unsere eigene Performance deutlich steigern. Zu welchen Resultaten das reicht, hängt aber davon ab, wie stark sich unsere Konkurrenten verbessert haben, und das wissen wir letztlich erst nach den ersten zwei, drei Rennen. Und natürlich wird es auch eine Rolle spielen, wie schnell wir unseren neuen Windkanal verstehen und entsprechend nutzen können.”

Es braucht viel Selbstvertrauen, um als Einzelkämpfer in der Formel 1 gegen die grossen Autokonzerne zu bestehen.

“Als Unternehmer, der bei null startet, hat man das Glück, mit seinem Betrieb und seiner Aufgabe zu wachsen. Da man sich an das hohe Risiko und die grossen Geldsummen gewöhnt, besteht die Gefahr, leichtsinnig zu werden. Unsere jährlichen Budgets liegen im Bereich von hundert Millionen Dollar.”

Sie kämpfen mit Ihrem Team praktisch als One-Man-Show gegen diese Automobilgiganten an. Fühlen Sie sich dabei als David, der gegen Goliath kämpft?

“Als wir 1993 in die Formel 1 eintraten, waren die Kräfteunterschiede noch nicht so extrem. Wir gewannen ohne Superfahrer

und mit relativ bescheidenen Mitteln bereits im ersten Rennen zwei WM-Punkte. Unser Verdienst war es, Mercedes in die Formel 1 zurückzubringen, nachdem Mercedes eine sehr lange Zeit nicht mehr dabei gewesen war. Dadurch wurde der ganze Rennzirkus erst salonfähig. In der Folge kehrten auch andere Automobilhersteller in die Formel 1 zurück, wie Honda, die zuvor fünfmal Weltmeister geworden waren, BMW und Renault. Das machte die Rennen interessanter, aber die Kosten schossen ungebrems in die Höhe.”

Indem Sie Mercedes in die Formel 1 zurückführten, sind Sie an der ganzen Entwicklung nicht ganz unschuldig.

“Ja, aber ich beklage mich auch nicht.”

Aber steigen die Gewinnchancen adäquat zum investierten Geld?

“Zweifelsohne steigen die Chancen. Mit Berechnungen, Simulation und Versuchen im Windkanal kann man heute sehr viel erreichen. Um das Gewicht zu verlagern, sollte ein Auto einerseits leicht, andererseits steif sein. Dazu benötigt man exotische Materialien, die teuer zu beschaffen und zu verarbeiten sind. Ein Topteam beschäftigt heute zwischen 400 und 500 Mitarbeiter. Stellt es zusätzlich die Motoren her, so sind es 700. Dieser Aufwand wird betrieben, um zwei Rennfahrer im Kreis herumfahren zu lassen.”

Das heisst: Das Gedeihen Ihres Betriebs ist von den Resultaten zweier Fahrer abhängig.

“Das ist zumindest teilweise richtig. Viel wichtiger als die Fahrer ist aber die Qualität und Beschaffenheit des Autos. Mit einem guten Auto kann auch ein mittelprächtiger Fahrer ein Spitzenresultat erzielen. Motorsporttalente gibt es viele, wobei Michael Schumacher eindeutig eine Ausnahmeerscheinung darstellt. Mit Giancarlo Fisichella, den ich weltweit zu den sechs besten Fahrern zähle, und Felipe Massa haben wir zwei neue, viel versprechende Fahrer unter Vertrag genommen. Massa ist bei Ferrari als Testpilot gereift und hat sich damit das Rüstzeug für höhere Aufgaben erworben.”

Für 70 Millionen Franken haben Sie soeben in Hinwil einen Windkanal erstellt. Was erhoffen Sie sich davon?

“Wenn man das fahrbare Chassis ohne Motor nimmt, so ist die Aerodynamik das Wichtigste eines Autos. Um eine optimale Aerodynamik beim Autobau zu erreichen, benötigt man einen sehr guten Windkanal. Während der letzten fünfzehn Jahre haben wir denjenigen der Flugzeugwerke Emmen gemietet. Obwohl dies ein guter Windkanal ist, war er nicht mehr konkurrenzfähig. Wer in der Formel 1 reüssieren will, benötigt das neuste Material. Der Windkanal, den wir in Hinwil gebaut haben, ist einzigartig.”

70 Millionen Franken sind ein gigantischer Betrag. Wie konnten Sie diesen Windkanal finanzieren?

“Die Finanzierung war nicht einfach. Das Gebäude kostete 30 Millionen Franken, das wir mit viel Eigenkapital und einer Hypothek finanzierten. Wir werden den Windkanal künftig auch als Marketinginstrument nutzen. Unsere Partner können dort Events veranstalten. Deshalb war uns das Design wichtig. Die Maschinen kosteten 40 Millionen Franken und werden von einer Leasingfirma auf klassische Weise finanziert. Ein solcher Windkanal ist langlebig. Derjenige von Emmen wurde unmittelbar nach dem Krieg in Betrieb genommen und funktioniert heute noch einwandfrei.”

Aber hätte man den ganzen Windkanal nicht günstiger bauen können?

“Doch. Aber hätten wir den Windkanal ausschliesslich für die Formel 1 gebaut, wäre unser Betriebsrisiko viel grösser gewesen. Er wäre vielleicht nur halb so teuer, aber auf den Motorsport beschränkt gewesen. Das war uns zu unsicher. Da wir aber nicht wissen, was in zehn Jahren ist, wollten wir einen Windkanal bauen, den die Automobilindustrie nutzen kann. Bereits heute kann man Personenwagen auf dem Rollband testen.”

Warum tun Sie das nicht? Aus Konkurrenzgründen?

“Nein, wir benötigen eine gewisse Zeit, bis wir den Windkanal beherrschen. Das ist nicht einfach, zumal er grösser und schneller als die herkömmlichen Anlagen ist. Da es sich um einen Prototyp handelt, betritt auch der Hersteller Neuland. Andere Rennställe wie Renault und Ferrari belegen ihren Windkanal täglich dreimal acht Stunden. Renault hat sogar einen weiteren in Italien dazugemietet.”

Wollen Sie Ihren Windkanal auch pausenlos im Betrieb halten?

“Dies können wir aus Kostengründen nicht. Wenn Sie einen solchen Windkanal zwei- oder dreischichtig betreiben wollen, benötigen Sie zusätzliche Designer, Modellschreiner, Mechaniker und Aerodynamiker.”

Konkret: Was erhoffen Sie sich von diesem Windkanal?

“Im Gegensatz zu einem Flugzeug kann man die Aerodynamik eines Autos nicht nur am Computer berechnen. Die freistehenden Räder oder die Aufhängungen erzeugen Turbulenzen, die nicht berechenbar sind. Erst durch pausenloses Testen im Windkanal können diese eliminiert oder verkleinert werden. Und das macht letztlich die Performance eines Formel-1-Wagens aus.”

Die meisten Formel-1-Rennställe befinden sich in England. Warum haben Sie diesen Windkanal ausgerechnet in der Schweiz gebaut?

“Da unser Betrieb in den letzten 33 Jahren ständig gewachsen ist, stand ein Wechsel für uns nie zur Diskussion. Weil man in dieser Branche sehr viel leisten muss, ist das Umfeld enorm wichtig. Ich fühle mich im Zürcher Oberland zu Hause.”

Trotzdem: Was sind die Nachteile vom Standort Schweiz?

“Wer in der Formel 1 bestehen will, braucht sowohl bei der Mechanik wie auch der Aerodynamik Spezialisten, die einen ‘Sprutz’ Künstlerblut in sich haben und vom Bazillus Motorsport befallen sind. Dies sind spezielle Menschen, die eine sichere Tätigkeit in der Industrie zu Gunsten einer risikoreicheren Anstellung aufgeben. Diese findet man vor allem in England, wo die meisten Formel-1-Teams angesiedelt sind. Anfänglich war es für uns schwierig, solche Spezialisten zu rekrutieren. Dies hat sich bei uns aber geändert. Das Design Office, das Herzstück der ganzen Entwicklung, besteht aus sieben Abteilungen. Fünf davon werden heute von Schweizern geführt. Es dauerte aber ein gutes Jahrzehnt, bis wir sie in diese Positionen hieven konnten. Dadurch wird die Fluktuation – im Gegensatz zu anderen Rennställen – sehr klein. Wir sind in den letzten 33 Jahren kontinuierlich gewachsen. Anfänglich habe ich das Personal von den umliegenden Industriebetrieben rekrutiert, wobei ich diese Leute immer auf das Risiko des Rennsports hingewiesen habe. Wenn ich mich heute herumschaue, existieren einige dieser Firmen nicht mehr.”

Sie beziehen Ihren Motor von Ferrari. Besteht dabei nicht die Gefahr, dass Sie nur den zweitbesten Motor bekommen?

“Nein, auch Williams bezieht seinen Motor von BMW. In der Öffentlichkeit besteht der Eindruck, dass Williams und BMW zusammengehören. Das ist falsch. Williams ist ein eigenständiges Team wie Sauber. Wir arbeiten nun das achte Jahr mit Ferrari zusammen und sind damit sehr zufrieden.”

Warum ist das Verhältnis zwischen Sauber und Ferrari so gut?

“Das hat persönliche Gründe. Rennleiter Jean Todt und ich haben uns bereits vor der Formel-1-Zeit als Gegner kennen und schätzen gelernt. Er war der Chef des Peugeot-Teams, ich leitete Sauber-Mercedes. In dieser Zeit ist unsere Freundschaft entstanden.”

Der Sponsorvertrag mit CS, der 30 Millionen Franken beinhaltet, muss alljährlich erneuert werden. Ist es unter diesen Vorzeichen überhaupt möglich, einen langfristigen Businessplan zu erstellen?

“Natürlich wäre es angenehmer, wenn man über mehrere Jahre hinaus planen könnte. Obwohl bestimmte Verträge alljährlich erneuert werden müssen, glaube ich, dass das Risiko nicht allzu gross ist, da eine grosse Vertrauensbasis besteht. Unsere Zusammenarbeit mit Red Bull und Petronas dauert bereits ein

Jahrzehnt, mit Credit Suisse sind es vier Jahre. Für die Formel 1 ist dies aussergewöhnlich lange. Zusätzlich haben wir einen russischen Mobilfunkanbieter gewinnen können, der auf unserem Wagen Werbung macht.”

Trotzdem dürften diese kurzen Vertragsdauern nicht angenehm sein...

“Das stimmt. In der Regel versucht man, dreijährige Verträge abzuschliessen, daraus resultiert – als Kompromiss – meistens ein zweijähriger Vertrag.”

Durch den Ausstieg eines Sponsors könnten Sie in grosse Verlegenheit geraten. Wie bereiten Sie sich auf ein solches Szenario vor? Haben Sie bereits nach Alternativen gesucht?

“Nein, dies ist nicht möglich. Wenn wir eine Alternative hätten, würden wir sie auch nutzen. Als Autorennstall ist man immer auf zusätzliche Mittel angewiesen.”

Die Mehrheit Ihrer Firma gehört der Credit Suisse. Ist dies Ihr Wunschpartner?

“Wir sind mit der bestehenden Lösung glücklich. Ursprünglich wollte Credit Suisse gar nicht Aktionär werden, nach dem Ausstieg von Red Bull sind sie es aber trotzdem geworden. So konnten wir vermeiden, dass die Aktien in falsche Hände kommen. Obwohl wir keine neuen Aktionäre suchen, dürfte es sich um eine Übergangsfrist handeln.”

Warum ist Red Bull ausgestiegen?

“Red-Bull-Chef Dieter Mateschitz wollte immer einen eigenen Rennstall gründen. Bei uns konnte er seinen Einfluss nicht so durchsetzen, wie er wollte, weil ich die Stimmenmehrheit besass. Die Differenzen manifestierten sich vor allem bei einem Fahrer. Dies führte zur Trennung. Trotz des Aktienverkaufs blieb Red Bull weiterhin einer unserer Haupt-Sponsoren. Dies hat uns sehr gefreut.”

Hat Dieter Mateschitz beim Verkauf seiner Aktien einen Gewinn oder einen Verlust gemacht?

“Er hat einen sehr schönen Gewinn gemacht. Durch den Boom der Formel 1 ist der Marktwert unseres Teams massiv gestiegen. Es ist aber sehr schwierig, einen solchen Wert in Zahlen auszudrücken.”

Während die Credit Suisse bei Ihnen eingestiegen ist, sponsort die UBS die Alinghi. Setzt Sie der Alinghi-Sieg am America's Cup unter Druck?

“Ich werde mit dieser Frage immer wieder konfrontiert. Persönlich finde ich den Alinghi-Sieg grandios, glaube aber, dass man die beiden Sportarten nicht miteinander vergleichen kann. Beim America's Cup handelt es sich um einen Wettkampf der Superreichen, der bis anhin in Europa niemand interessierte. Die

Formel 1 hingegen ist – mit Ausnahme der USA – ein weltweites Spektakel, das die Menschen seit 50 Jahren fasziniert. Nein, da gibt es keine Parallelen.“

Warum konnte sich die Formel 1 in den USA niemals durchsetzen?

“Für die Amerikaner sind unsere Rennen zu steril und zu wenig spektakulär. So sind in den USA Tourenwagenrennen, die sogenannten NASCARS, sehr populär, in welchem sich technisch einfach konstruierte Wagen mit hohen Geschwindigkeiten enorme Materialschlachten liefern.“

Was erhofft sich ein Sponsor bei einem Engagement in der Formel 1?

“Red Bull ist vor zehn Jahren unter grossen finanziellen Anstrengungen bei uns eingestiegen. Wenn die Formel 1 keinen Nutzen bringen würde, wären sie schon lange wieder ausgestiegen. So mussten wir unsere drei grossen Sponsoren auch nicht aktiv suchen, sondern sie sind selber auf uns zugekommen, was aussergewöhnlich ist.“

Kann man den Werbenutzen berechnen?

“Ja, was das Fernsehen betrifft, ist das relativ einfach. Wir wissen, wie viele Zuschauer die Rennen am Fernsehen mitverfolgen, bei den Printmedien ist diese Berechnung aufgrund der grossen Menge der publizierten Artikel ein bisschen komplizierter.“

Inwiefern ist Ihre Tätigkeit für die Automobilindustrie von Nutzen?

“Eigentlich gar nicht. Ein Automobilgigant, der in die Formel 1 einsteigt, erhält dadurch ein sportliches Image. So haben wir beispielsweise Mercedes in den Motorsport zurück- und anschliessend in die Formel 1 gebracht. Trotz dieser hohen Kosten macht dieses Engagement für Mercedes heute einen Sinn. Dass man aber bestimmte Erkenntnisse aus der Formel 1 auf einen Personenwagen adaptieren könnte, ist sehr selten.“

Also ist die Formel 1 eine reine Imageangelegenheit...

“Die Formel 1 ist in erster Linie ein Marketinginstrument. Aber nicht nur gegen aussen, sondern auch gegen innen. Die Tatsache beispielsweise, dass BMW für Williams den PS-stärksten Motor herstellt, trägt bei BMW zur Stärkung des Zusammengehörigkeitsgefühls bei.“

Wie beurteilen Sie das Zigarettenverbot in der Werbung?

“Für die Formel 1 wird dies grosse Konsequenzen haben. Ursprünglich war die Zigarettenindustrie der grösste Werbeträger der Formel 1. Wir selber haben davon nie profitiert, was aber nicht heisst, dass wir Zigarettenwerbung auf unseren Autos abgelehnt hätten.“

Themenwechsel: Wie lange dauerte es, bis Ihre Firma im Nicht-Formel-1-Land Schweiz akzeptiert wurde?

“Man darf nicht vergessen: 1989 errangen wir in Le Mans einen Doppelsieg. Zusammen mit Mercedes wurden wir zweimaliger Weltmeister. Aber vor allem seit unserem Einstieg in die Formel 1 im Jahr 1993 hat die Akzeptanz in der breiten Bevölkerung stark zugenommen.”

Wie würden Sie heute den ganzen Formel-1-Betrieb charakterisieren?

“Die Formel 1 ist eine einzigartige Mischung aus globalem Zirkus, High-Tech und Spitzensport. Im Gegensatz zum herkömmlichen Zirkus handelt es sich bei uns aber wirklich um Spitzensport. Die körperliche Fitness ist einer der Gründe, warum Michael Schumacher seiner Konkurrenz überlegen ist. Andererseits handelt es sich bei der Formel 1 auch um einen Mannschaftssport. Gerade der Boxenstopp, welcher im Training häufig geübt wird, stellt allerhöchste Anforderungen an die Teams. Nach meinem Verständnis stellen wir übrigens auch keine Autos, sondern Sportgeräte her. Unsere Firma bietet Ingenieuren die Möglichkeit, exotische Materialien zu verarbeiten, die in der Industrie nicht gebraucht werden.”

Wie finanziert sich die Formel 1?

“Die Formel 1 ist heute ein Milliardenbusiness. Formel-1-Boss Bernie Ecclestone ist zusammen mit den Banken Besitzer der Fernsehrechte, der Haupteinnahmequelle des ganzen Zirkus. Weiter erhält er Geld von den Veranstaltern, durch Bandenwerbung und den Paddock Club, einer Einrichtung, die die Sponsoren während der einzelnen Rennen nutzen, um ihre Kunden zu betreuen...”

Wie viel Geld setzen Sie pro Jahr um?

“Unser jährliches Budget – ohne Motor – beträgt rund 100 Millionen Dollar. Der Motor wird von Petronas bezahlt. Der Hauptteil unseres Budgets kommt von den Sponsoren, darüber hinaus erhalten wir einen Anteil aus den TV-Einnahmen, der bei den einzelnen Teams rund 10 bis 20 Prozent des Budgets ausmacht.”

Besteht nicht die Gefahr, dass die Formel 1 in den nächsten Jahren für weitere Teams geöffnet wird?

“Die Formel 1 ist offen für 12 Teams, im Moment sind es aber nur deren 10, es hat also durchaus noch Platz.”

Wie sind Sie eigentlich zum Motorsport gekommen?

“Ich bin rein zufällig zum Motorsport gekommen. Es mag abgedroschen tönen: Ich habe weder Benzin im Blut noch verfüge ich über einen Autobazillus. Als gelernter

Elektromonteur hatte ich keineswegs die Absicht, in diese Branche einzusteigen.”

Was trotzdem geschah...

“Was trotzdem geschah. Ich habe als Bastler angefangen und meinen Käfer umgebaut, um damit Rennen zu fahren. Während der ersten zehn Jahre habe ich die Autos noch selbst konstruiert, später wurde dies für mich zu kompliziert. Der Bau von Rennautos ist für mich auch heute noch die grösste Herausforderung.”

Aber gab es jenen berühmten Punkt, an welchem Sie wussten, dass Autosport einmal Ihr Lebensinhalt sein wird?

“Nein, ich habe nicht einmal von der Möglichkeit geträumt, Le Mans zu gewinnen oder an der Formel 1 teilzunehmen. Dies war alles weit entfernt – oder anders formuliert: Es wäre vermessen gewesen, nur einen Gedanken daran zu verschwenden. Trotz meines Werdegangs bin ich auch heute noch nicht vom Auto-*bazillus* befallen. Das Gleiche gilt auch für meine Familie.”

Inwiefern ist es ein Nachteil, dass Ihre Firma an Sie gebunden ist?

“Es ist ein Nachteil. Ich habe in diesem Gespräch bereits über das Risiko und die Schwierigkeit gesprochen, einen anständigen Businessplan zu erstellen. Eine Fehlentscheidung kann schwerwiegende Konsequenzen haben. Ich möchte unseren Söhnen diese Bürde nicht übertragen. Für den Gründer ist die Situation viel einfacher: Er ist mit seinem Unternehmen gross geworden.”

Reisen Sie jedem Rennen nach?

“Ja. Doch der Aufwand hält sich in Grenzen. Findet ein Rennen in Europa statt, so reise ich Donnerstag morgen ab und bin am Sonntag abend wieder zu Hause. Findet der Wettkampf in Übersee statt, so bin ich zwischen Mittwoch und Montag abwesend.”

Wie gross ist der Materialtransport?

“Wir verschieben von Rennen zu Rennen rund 25 Tonnen Material, wobei die Autos das Leichteste sind. Bei Überseerennen transportieren wir das Material jeweils mit Spediteuren oder eigenen Wagen nach München, wo es in die Flugzeuge verladen wird.”

Wie sieht Ihr Jahresrhythmus aus?

“Aussenstehende glauben, im Winter sei es bei uns ruhig. Dieser Eindruck trügt. Da zwischen Anfang März bis Ende Oktober beinahe jede Woche ein Rennen stattfindet, ist man oft abwesend. Auf dem Rennplatz ist der Tagesablauf fast militärisch durchorganisiert, sodass gar keine Möglichkeit besteht, andere Tätigkeiten – wie Vertragsverlängerungen, Sponsorengespräche oder Ähnliches – durchzuführen. Diese Arbeit fällt auf die Wintermonate. Und dann stehen natürlich die ganz normalen

Aufgaben an, die es bei der Führung eines KMU mit 300 Mitarbeitern zu bewältigen gilt.”

Wie erleben Sie die Akzeptanz in der Schweizer Bevölkerung?

“Die Sympathie seitens der Bevölkerung ist gross. Neben Ferrari sind wir der einzige Rennstall, der trotz ausländischer Fahrer von einem ganzen Land getragen wird. Der damalige Bundespräsident Ogi hat uns vor vier Jahren in Hinwil besucht, sein Nachfolger Samuel Schmid war am vergangenen 1. August unser Gast in Hockenheim. Da wir uns früher kaum ins Schaufenster gestellt und unser Schwergewicht auf die grossen ausländischen Sponsoren gelegt haben, hat man uns in der Schweiz lange Zeit kaum zur Kenntnis genommen. Doch wir können uns heute wirklich nicht beklagen. Wir sind auch in der Presse immer wieder auf sehr viel Goodwill gestossen.”