

Kein Mensch hat die Computerwelt so nachhaltig beeinflußt wie Jack Tramiel. 1977 brachte er mit dem COMMODORE PET 2001 Personal Electronic Translator den ersten Personal Computer auf den Markt. 1980 machte er mit dem Volks computer VC 20 Computerleistung für jedermann erschwinglich. Bereits 1982 folgte mit dem COMMODORE 64 der mit weitem Abstand meistverkaufte Computer der Welt. Konsequenter blieb Tramiel dabei seinem Leitspruch treu: "For the masses, not for the classes" wollte er produzieren und stets neueste Technologie zu Niedrigstpreisen anbieten. Auch bei ATARI, seinem neuesten Unternehmen, ist dies nicht anders, wie der ST deutlich beweist. Wer ist eigentlich dieser Jack Tramiel? Was ist seine Philosophie? Was können wir in Zukunft von ihm erwarten? DATA WELT-Chefredakteur Dr. Achim Becker, selbst langjähriger Tramiel-Fan, konnte ihn jetzt zu einem ausführlichen Interview bewegen. "Tatort" war wenige Tage nach der CES Las Vegas am 14. Januar Tramiel's Wochenendhaus am Lake Tahoe in Nevada. In ungewöhnlicher Offenheit beantwortete Tramiel alle Fragen und gab so einen tiefen Einblick in Leben und Philosophie eines der faszinierendsten, erfolgreichsten Männer unserer Zeit:

DATA WELT: Wer ist eigentlich Jack Tramiel? Wer betreibt dieses Unternehmen Atari? Wo kommt der Mensch Tramiel her?

Jack Tramiel: Wollen Sie alles von Anfang an? Ich bin geboren in Polen, im September 1928 in Lodz. Die Kriegsjahre habe ich in Deutschland verbringen müssen. 1947 wanderte ich in die USA aus und trat der Armee bei; hauptsächlich um die englische Sprache zu lernen und eine Berufsausbildung zu bekommen. Nebenbei besuchte ich eine IBM-Schule für Bürotechnik. Dort habe ich gelernt, elektrische Schreibmaschinen zu reparieren. Als ich nach drei Jahren und sieben Monaten die Armee verließ, habe ich diese Kenntnisse dann für einen Job als Mechaniker benutzt. Ich hatte damals schon Familie - mein Sohn war ein Jahr alt - aber das Geld, das ich verdiente, 50 Dollar pro Woche, reichte hinten und vorne nicht. Also mußte ich zusätzlich nachts Taxi fahren.

Nach ein paar Jahren haben meine Frau und ich dann beschlossen, daß sie auch arbeiten geht, damit ich die Chance hätte, mich selbständig zu machen. Mit einem Freund, den ich noch aus der Armeezeit kannte, habe ich dann eine Firma aufgemacht, die sich auch mit dem Verkauf und der Reparatur von

elektrischen Schreibmaschinen beschäftigte. Also kauften wir 200 gebrauchte IBM-Maschinen von den Vereinten Nationen. Die haben wir instandgesetzt und hatten dann wenigstens etwas zum Verkaufen. Mit dem Gewinn kauften wir für 10.000 Dollar eine winzige Firma namens Singer Schreibmaschinen, die in New York in der Bronx saß. Nur die Tatsache, daß wir beide in der Armee gedient hatten, machte es möglich, daß uns die Banken jeweils 25.000 Dollar zu extrem günstigen Konditionen liehen - so kamen wir also an unser Startkapital.

Uns wurde schnell klar, daß mit dem Reparieren allein kein Geschäft zu machen war - der Handel mit Importmaschinen von Olympia, Adler oder Everest schien viel lukrativer. Unsere Kunden hatten jedenfalls nichts gegen die günstigen, ausländischen Schreibmaschinen aus dem kleinen Laden in der Bronx.

Schon als kleiner Junge habe ich mich für Geographie interessiert; sammelte Briefmarken und Zigarettenbildchen mit Flaggen. Dabei hatte ich keine Vorliebe für ein bestimmtes Land, eine bestimmte Stadt, die ganze Welt war für mich interessant. Also war es für mich kein großer Schritt, meine Aktivitäten nach Toronto in Kanada zu verlagern. Ich dachte, in einem etwas kleineren Land als den USA hätte ich bessere Chancen. Außerdem: in der Bronx tummelten sich so viele schlaue Jungs - das fand ich nicht so gemütlich. Meinem Partner schlug ich vor, entweder mit nach Kanada zu kommen oder aber den Laden in der Bronx zu kaufen. Das war 1955, ein Jahr später kam er dann nach. Dort haben wir genau das gleiche gemacht: Gebrauchte Schreibmaschinen repariert und neu aufgebaut für Kaufhäuser, die diese dann verkauft haben. Nebenbei übernahmen wir eine Vertretung für italienische Maschinen von Everest, dadurch lernte ich den englischen Vertreter für diese Firma kennen, Erik Markus - einen gebürtigen Berliner. Er war der Schwiegersohn von Willi Feiler, der friiher in Berlin Additionsmaschinen produziert hatte, Deutschland aber 1936 verlassen mußte, weil er Jude war. Wir verstanden uns auf Anhieb und er wurde mein Vorbild. Er brachte mir bei, wie man ein wirklicher Geschäftsmann wird; er hat mir in jeder Beziehung ungeheuer geholfen. Er verschaffte mir Kontakt zu Firmen in der Tschechoslowakei. Ich wollte nämlich in Kanada Schreibmaschinen in Lizenz fertigen, um an öffentliche Aufträge zu kommen - damals war man auch in Kanada sehr national gesonnen und wollte nur kanadische Produkte für

staatliche Einrichtungen. Gut, ich war jung und naiv und fragte einfach bei amerikanischen Herstellern nach, aber die lachten mich aus. Mein Freund in England meinte, es wäre kein Problem, eine Lizenz für den Nachbau der tschechischen Maschinen vom Typ Consul zu bekommen. Die würden mich auch technisch unterstützen und mir zeigen, wie man solche Maschinen baut.

Ich bekam die Lizenz und baute die Maschinen in Kanada für den kanadischen Zweig der großen Kaufhauskette Sears & Robuck. Wir kauften die Teile in Europa und bauten sie in Kanada zusammen, damit waren unsere Schreibmaschinen echte kanadische Produkte. Nur ein Name fehlte uns noch. Eines Tages war ich mit Erik in Berlin und während wir gerade mit dem Taxi unterwegs waren, diskutierten wir alle möglichen Namensvorschläge - plötzlich sah ich ein Auto mit dem Typenschild Commodore; tja, und weil unsere Wunschnamen General und Admiral schon besetzt war, nannten wir die Schreibmaschinen Commodore. Und so entstand 1958 dieser berühmte Firmenname. Ich hatte immer noch nicht viel Geld, ich konnte mich wirklich nur auf meine persönlichen Fähigkeiten verlassen. Ich ging also zu meinen Kunden und sagte: Wenn ihr wollt, daß ich die Maschinen für euch baue, müßt ihr mich vorfinanzieren. Das erste Darlehen, das ich bekam, war von Sears & Robuck, 170.000 Dollar.

Aber das Geschäft war sehr erfolgreich, also brauchte ich mehr Geld. Deshalb verschaffte mir Sears den Kontakt zu einem ihrer Finanzmakler. Über ihn kam ich an eine Finanzierungsgesellschaft, die mir Geld lieh und enorme Zinsen dafür verlangte. So stieg ich

richtig ins Geschäft ein. 1960/61 begann mein Freund Erik mit dem Verkauf von Additionsmaschinen, die sein Schwiegervater in Berlin produzierte. Der hatte dort bisher Teile für mechanische Buchungsmaschinen hergestellt. Da die Elektronik überall Einzug hielt, war es Mr. Feiler klargeworden, daß er besser etwas anderes produzieren sollte. So stieg er auf Addiermaschinen um. Kurz und gut: Ich übernahm die Vertretung für USA und Kanada. 1962 kaufte ich dann die ganze Firma und auf einmal gehörte mir ein deutsches Unternehmen, das immerhin 2000 Menschen - hauptsächlich in Berlin - beschäftigte.

Die ganze Zeit über arbeitete ich buchstäblich vierundzwanzig Stunden am Tag; meine Familie war darüber nicht sehr glücklich, weil ich ja auch fast nie zuhause war. Eines Tages sagte mein ältester Sohn, der damals gerade dreizehn war, zu mir: Dad, wenn ich mal groß

bin, möchte ich nicht so sein wie du; ich will immer Zeit für meine Familie haben. Ich versuchte, ihm eine Erklärung zu geben: Sieh mal, normale Leute haben eine Familie wie ein Baum mit seinen Ästen; meinen Baum hat man einfach gefällt. Ich muß also einen neuen bauen - und du bist ein Ast daran. Bitte versteh das, ich muß alles wieder aufbauen - deshalb habe ich keine Zeit. Um es ihm ganz verständlich zu machen, nahm ich ihn während seiner Sommerferien mit zur Arbeit, auf meine Reisen und Geschäftsverhandlungen. Ich war damals natürlich oft in Berlin und er begleitete mich. Ich wußte, daß ich mich mehr um meine Kinder kümmern mußte, konnte es aber nur so tun, daß dabei das Geschäft nicht zu kurz kam. Diese Zeit half uns sehr, uns innerhalb der Familie wieder besser zu verstehen.

Das war wirklich eine Wende in meinem Leben. Die Familie wurde von da an sehr, sehr wichtig für mich. Ich glaube sehr an das Leben; man muß sich gegenseitig helfen, man muß untereinander Vertrauen entwickeln und eine Kontinuität in allen Dingen, die man tut, erreichen. Das ganze Leben ist schließlich kontinuierlich. Mein Traum war, daß - genau wie ich versuchte, der Beste auf meinem Gebiet zu sein - meine Söhne auf dem gleichen Gebiet weitermachen und auch versuchen, die Besten zu sein - aber ohne sie dazu zu zwingen, in der

gleichen Branche zu arbeiten. Stattdessen habe ich mich immer bemüht, ihnen zu zeigen, was ich tue, sie einzubinden und mit ihnen über die Erfolge und Mißerfolge zu diskutieren. Ich glaube, diese Methode hat funktioniert - alle drei Söhne sind jetzt in der Firma. Übrigens ohne jede Planung haben alle drei sich auf verschiedene Aspekte spezialisiert. Sam hat eine wirtschaftswissenschaftliche Ausbildung von der York-Universität in Kanada und ist heute Präsident des Unternehmens, Leonard hat an der Columbia-Universität Physik studiert und arbeitet an der Software mit und Gary, der jüngste, besuchte das Manlow Park College, wo man systematisch auf Führungspositionen vorbereitet wird und kümmert sich jetzt um die Finanzen. Alle arbeiten auf verschiedenen Gebieten, aber immer sehr eng zusammen.

DATA WELT: Ein ganz wichtige Frage bewegt uns: Warum haben Sie Commodore verlassen? Gibt es eine einfache Antwort aus diese Frage?

Jack Tramiel: Wenn Sie die Leute fragen, die mit mir zusammengearbeitet haben, werden Sie erfahren, daß ich mich in den letzten 25 Jahren praktisch nicht verändert habe. Ich war immer einer von ihnen. Nur weil wir ein Milliarden-Dollar-Unternehmen waren, mußten wir nicht wie ein Milliardenunternehmen das

Geld zum Fenster rauszuwerfen. Denn, wenn man mehr ausgibt, muß man die Preise erhöhen. Der Mann, für den ich gearbeitet habe, war anderer Ansicht. Als die Geschäfte besser liefen, wollte er mehr ausgeben. Das ist einer der Punkte, in denen wir unterschiedlicher Ansicht waren. Uneins waren wir auch in der Frage der Finanzierung. Ich war der Auffassung, daß wir in dem Augenblick, als unsere Aktien hoch gehandelt wurden, neue Aktien hätten ausgeben sollen; zumal wir nie eine Erhöhung hatten, seit wir 1962 an die Börse gegangen waren. Mit den 120 Millionen Dollar, die wir durch 2 Millionen neuer Aktien verdient hätten, hätten wir alle unsere Schulden bei den Banken bezahlen und die Stellung des Unternehmens stärken können. Damit hätten wir jeden Sturm überleben können, ohne uns auf die Banken verlassen zu müssen. Der Mann, für den ich arbeitete, meinte, er würde dabei seinen Anteil an der Firma verwässern und Einfluß verlieren - das war absolut falsch. Das waren die Hauptgründe. Kurz gesagt: Unsere Philosophien waren unterschiedlich. Es kam zu dem Punkt, an dem ich ihm sagte: Entweder, ich kann die Firma so führen, wie ich es für richtig halte oder ich muß gehen. Man sagte mir ganz freundlich: Wenn du es nicht wie ich machen willst, dann geh. Und ich bin gegangen.

DATA WELT: Das war sicher kein leichter Schritt, schließlich haben Sie die Firma gegründet.

Jack Tramiel: Aber natürlich war das sehr, sehr hart für mich. Aber wenn ich die Firma nicht so führen kann, wie ich es für richtig halte, dann ist es gar nicht mehr meine Firma.

DATA WELT: Ihre schärfsten Konkurrenten waren wohl immer die Japaner. Wenn nun japanische Investoren herkämen und wollten Commodore aufkaufen, um mit diesem Namen so richtig ins Computergeschäft einzusteigen, würden Sie es sich überlegen und vielleicht Commodore zurückkaufen?

Jack Tramiel: Nein, nicht wegen der Japaner. Weil die Japaner in der Computerbranche nur erfolgreich sein können, wenn es Leute wie mich nicht mehr gibt. Japaner denken immer nur langfristig, sie brauchen einen Drei-Jahres-Plan oder so. Sie sind nicht innovativ, also nur, wenn innovationsfreudige Menschen aus der Branche verschwinden, können sie erfolgreich sein.