

Man liebt, was man tut, und nicht umgekehrt



Markus Häfliger (Bild aus dem Jahr 2004), ab 1999 Redaktor, stellvertretender Chefredaktor, Co-Chefredaktor und von Sommer 2004 bis Sommer 2009 Chefredaktor des «IT Reseller», heute Inhaber der PR-Agentur Häfliger Media Consulting

Ich erinnere mich noch, als ob es gestern gewesen wäre: Ich hatte 1998 für die Internet Expo gearbeitet – eine Schwesterfirma des Verlags – und hautnah mitbekommen, wie Verleger Michael von Babo im Sommer 1998 den «IT Reseller» aus dem Boden stampfte und ihn im September zur Überraschung vieler der IT- und Medienbranche mit grossem Brimborium lancierte. Nach der iEX im März 1999 schliesslich lud er mich zu sich, wollte er doch der lediglich «virtuell» existierenden Redaktion aus freien Journalisten eine professionelle Struktur geben. Dafür hatte er Christoph Hugenschmidt und mich im Visier. Ich zweifelte, ob das für mich der richtige Job sei, interessierte ich mich doch nicht sonderlich für IT und die IT-Branche. Er überzeugte mich, denn er sagte: «Das Interesse kommt von selbst, wenn man etwas eine Zeitlang tut.»

Er sollte recht behalten. Kurz vor und auch noch lange nach dem «Digital Winter» und dem Platzen der Dotcom-Blase war die hohe Zeit des E-Business, der aufstrebenden Webagenturen und kleinen Internet-Service-Anbieter, die als Pioniere gefeiert, von Grossen übernommen und schnell reich wurden. Dell verkaufte am Channel vorbei, die Margen fielen in den Keller und die Frage, wer es Dell gleichtue, stand ganz oben auf der Agenda des «IT Reseller». Natürlich taten das die anderen auch – wir hatten also auch im Box-Moving genügend Themen, die bei den Resellern Anstoss erregten. Christoph Hugenschmidt machte mich rasch zu seinem Stellvertreter und Co-Chefredaktor, denn während jeweils das Heft produziert wurde, musste ja auch jemand an Presseanlässen und -reisen teilnehmen und das noch junge Channel-Magazin nach aussen vertreten. Da machte sich ein Titel auf der Visitenkarte nicht schlecht und schnell wurden wir – obwohl wir beide keine Ahnung von Journalismus hatten – auch von den grossen Playern akzeptiert. Der «IT Reseller» war damals und auch noch während meiner Zeit als Chefredaktor oft die einzige Publikation, die an die grossen Partnerevents eingeladen wurde.

Als Christoph Hugenschmidt den Verlag verliess und ich allein die Verantwortung übernahm, fragten sich viele, ob das «der Häfliger» auch könne. Er konnte, denn die Empörung über die Umgehung des Handels hielt an, die Konsolidierung der Branche ging voran und es spielte keine Rolle, wem man etwas zuflüsterte, solange die Genugtuung über die Veröffentlichung erfüllt wurde. Denn es gab immer empörte Reseller oder gestrandete Verkäufer, die Genugtuung für ergangenes Unrecht empfanden und uns Insider-Informationen für Primeurs lieferten. Ich erhielt viele Exklusiv-Geschichten zu Firmenübernahmen, verpatzten Outsourcing-Deals und gechassten Managern und nicht zuletzt kam mir die Bestechungsaffäre um Special Bids eines grossen Herstellers mit zwei Buchstaben im Namen entgegen. Sie sollte uns noch lange begleiten und der «IT Reseller» überraschte nach wie vor mit Primeurs um «Blut, Schweiss und Tränen». Die Branche ist auch heute noch im Wandel und – Sie vermuten es bestimmt schon – interessiert mich noch heute.

