

Zeitschrift: Zoom : Zeitschrift für Film
Herausgeber: Katholischer Mediendienst ; Evangelischer Mediendienst
Band: 50 (1998)
Heft: 10

Artikel: "In der Liga, in der wir spielen, haben wir alleine keine Chance mehr"
Autor: Gerig, Christian / Sennhauser, Michael
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-931631>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 11.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

«In der Liga, in der wir spielen, haben wir allein keine Chance mehr»

Der Verleiher Christian Gerig hat seine Rialto-Film an die deutsche Kinowelt Medien AG verkauft. Nur Allianzen mit finanzstarken Partnern könnten den «unabhängigen» (d. h. nicht amerikanischen) Verleih in der Schweiz erhalten, erklärt er.

Michael Sennhauser

Der Verleih Rialto-Film hat eine bewegte Geschichte hinter sich...

Gegründet wurde der Verleih Ende der fünfziger Jahre von Martin Hellstern. Gegen Ende der siebziger Jahre stieg er in den Videomarkt ein. Daneben hatte er die Rechte an Praesens-Film und damit an vielen Schweizer Filmklassikern, die über TV-Ausstrahlung und Videovertrieb ordentlich Geld einbrachten, sowie eigene Kinos in Zürich und im Tessin. Mitte der achtziger Jahre verkaufte er 50 Prozent von Rialto an Roger Schawinski.

Das war offensichtlich nicht von Dauer?

Nein, schon nach anderthalb Jahre kaufte Hellstern die 50 Prozent mit Gewinn zurück. 1989 stieg Juerg Judin bei Rialto ein, finanziert vom Winterthurer George Reinhart. 1991 begann der Bau des Zürcher Kinos Cinemax, über den es zwischen Reinhart und Judin zum Streit kam. Judin hörte auf, Donat Keusch übernahm für anderthalb Jahre.

Sie sind von Haus aus Historiker, haben als Wirtschaftsjournalist gearbeitet und wurden dann etwas überraschend in den Verwaltungsrat des Cinemax gewählt.

Ich hatte Juerg Judin und George Reinhart zusammengebracht, und aus Jux wählten sie mich in ihren Verwaltungsrat. Dann rutschte ich noch in den Verwaltungsrat des Cinemax und in den der Screen AG, George Reinharts Filmvertriebsholding. Aber Ende 1994, als man Donat Keusch Unstimmigkeiten in der Geschäftsführung vorwarf, wurde ich vom Verwaltungsrat als *troubleshooter* ins *backoffice* von Rialto delegiert. Damit war Keusch zunächst einverstanden, sagte dann aber bald «entweder ich oder der

Gerig», worauf sich der Verwaltungsrat für den Gerig entschied.

Im Februar 1996, ein Jahr nach Ihrem Einstieg bei Rialto, übernahmen Sie 60 Prozent der Firma von George Reinhart.

Der Deal war relativ klar, ich komme nicht aus reichem Haus: Reinhart würde finanzieren und ich arbeiten. Zudem war von Anfang an auch meine Frau Elke Gerig-Kilga mit dabei, die sich als Geschäftsführerin und Teilhaberin der Screen AG-Kinos im Business auskennt. Sie übernahm die inhaltliche Arbeit. Und dann hatte ich als Neuling ein Riesenglück mit «The English Patient». Wir waren alle nach Cannes gefahren, ich hatte von Tuten und Blasen keine Ahnung. Die Verleih-Habitués der Schweiz bemühten sich um das Paket von CIBY Sales mit den neuen Filmen von Almodóvar, Kusturica und Altman – also bemühten auch wir uns darum. Bis mir klar wurde, dass wir da keine Chance hatten. Mit mehr Glück als Verstand beschloss ich, unser bisschen Geld auf etwas anderes zu setzen und kaufte die Rechte von «The English Patient», dieses obskuren Zaentz/Fox-Projekts einer Literatur-Verfilmung.

Aber der Erfolg des Films hat nicht genügt, um Rialto auf Dauer zu sanieren.

Der Film spielte relativ viel Geld ein und ermöglichte uns, alte Schulden zu bezahlen. Aber Rialto hatte nur überlebt, weil George Reinhart immer wieder aus den grössten Engpässen heraushalf. Als er im Oktober 1997 starb, war zunächst unklar, was mit seinen 40 Prozent Firmenanteil passieren würde. Im April dieses Jahres hat sein Bruder Andreas die Rialto AG schuldenfrei gemacht und mir für relativ wenig Geld überlassen. Aber wir hatten

schon vorher einen Fehler gemacht. Für eine halbe Million Dollar hatten wir ein Paket von Icon Entertainment International gekauft, mit «187», «Anna Karenina», «Fairytale» und «The Brave» von und mit Johnny Depp. «Fairytale» kam nie in die Kinos, «Anna Karenina» ist ein Megaschrott, «187» hat mir gefallen, ist aber nicht sehr gut gelaufen, und «The Brave» war einmal das beste Drehbuch aller Zeiten, bloss wurde nicht dieses Drehbuch verfilmt; den Film werden wir gar nicht herausbringen. Das hat uns ein neues Loch von rund 800'000 Franken in die Kasse gerissen. Ein weiteres Loch rissen «Copland» und «Mimic», die wir relativ teuer erworben haben. Obwohl ich beide für recht gut halte, sind auch sie eher erfolglos geblieben.

Mit einem solchen Loch in der Kasse und ohne Geldgeber im Hintergrund kann man kaum mehr erfolgversprechende Filme einkaufen.

So ist es. Im Mai kam wieder Cannes, und es war klar, dass wer «The English Patient» vertrieben hatte, von Miramax die neue Highsmith-Verfilmung «The Talented Mr. Ripley» bekommen würde. Also war er auch für uns reserviert. Aber wir hatten Schulden bei Miramax und man erklärte uns, wir könnten den Film erst nach deren Begleichung kaufen. Aber wir hatten ja kein Geld mehr, und so kam es zu zwei für mich ziemlich entwürdigenden Sitzungen mit Miramax. Jetzt war klar, dass ich mir etwas einfallen lassen musste.

Und das war dann der Verkauf von Rialto an die deutsche Kinowelt Medien AG.

Schon als Andreas Reinhart im Frühjahr erklärte, dass er die Firmen seines Bruders nicht weiterführen würde, war mir klar

Christian Gerig



geworden, dass ich mit Rialto eine neue Allianz eingehen muss. Jeder der grossen unabhängigen Verleiher der Schweiz – Frenetic, Monopole Pathé oder Focus Film – hat in den letzten drei Jahren hohe Verluste erwirtschaftet. In der Liga, in der wir spielen, haben wir in der Schweiz allein keine Chance mehr. Die Pakete, die wir von New Line, Lakeshore oder Miramax kaufen, enthalten, wenn wir Glück haben, jeweils eine «Lokomotive». Aber deren Gewinne machen die Verluste mit den anderen Filmen der Pakete kaum wett. Und von den Fernseh- und Videorechten, die noch etwas Geld bringen könnten, gehen die französischsprachigen an Frankreich, die deutschsprachigen an Deutschland.

Lässt sich mit einem deutschen Partner das Problem entschärfen?

Überall ist ein finanzstarker Partner im Hintergrund, wie Reinhart bis zu seinem Tod bei Rialto: Thomas Koerfer bei Frenetic, ein ominöser *banker* bei Focus, Polygram International bei Monopole Pathé, wo diese Firma Ringier abgelöst hat. Oder dann werden Kinobetriebe eingebunden wie bei Erwin C. Dietrich, wie es nun Juerg Judin von Focus versucht, oder wie es Thomas Koerfer gemacht hat, der sich bei den Berner Kinobetrieben

von Roland Probst eingekauft hat. Dafür fehlte mir schlicht das Geld. Für eine nationale Allianz sah ich auch keine Möglichkeit, die Verleiher in der Schweiz sind nicht überaus kollegial.

Was macht Rialto für Kinowelt interessant?

Kinowelt ist an der Börse, die Brüder Kölmel wollten in die Schweiz expandieren. Die Crew von Rialto hat ihnen gepasst, das Filmprogramm auch, zudem haben wir einen nicht unbeträchtlichen Klassiker-Stock. Und weil die ganze Firma mir gehörte, war ein Verkauf leicht zu bewerkstelligen. Zudem war der Nachteil, dass ich als Seiteneinsteiger in die Filmbranche gekommen war, nun plötzlich ein Vorteil, weil ich als Wirtschaftsspezialist etwas Nützliches zu bieten habe. Zudem wird mit den neuen Fernsehplänen auch der Schweizer Fernsehmarkt massiv interessanter.

Kinowelt hat Ihnen Rialto zu 100 Prozent abgekauft. Jetzt sind Sie auf einen Schlag ein reicher Mann und Geschäftsführer einer deutschen Firma?

Weder noch. Ich bin *managing director* einer Schweizer Firma, der Verwaltungsrat ist mehrheitlich mit Schweizern besetzt, und die Firma heisst weiterhin

IN KÜRZE

Basler Film- & Videotage am Ende?

Nach der 13. Ausgabe im November des letzten Jahres wurden die Film- und Videotage der Region Basel vom langjährigen Team an eine neue Führungscrew übergeben. Dieser ist es mit ihrem Konzept allerdings nicht gelungen, die bisherigen Geldgeber, insbesondere die Kantone BS und BL, zu überzeugen. In der Folge hat der Trägerverein beschlossen, sich Ende Oktober 1998 aufzulösen, um «frischen Kräften Platz zu machen».

Independent Pictures

Der Schweizer Studiofilm Verband hat der UBS – Sponsorin der in den vergangenen drei Jahren vom Publikum sehr gut aufgenommenen «Independent-Pictures»-Kampagne für den unabhängigen Studiofilm – für die kommenden Jahre ein neues Konzept vorgelegt. Die Verhandlungen dazu sollen diesen Oktober abgeschlossen werden.

Rialto-Film, sie hat einfach einen deutschen Besitzer. Und reich bin ich leider auch nicht geworden, denn der Verkauf war relativ simpel: Ich hatte über eine Million Franken Schulden bei Miramax, Icon und Lakeshore, und Kinowelt übernahm sie. Die Schuldablösung war der Kaufpreis. Damit war Rialto gerettet mit ihrem Filmstock und sechs Arbeitsplätzen mit 4,8 Stellen.

Und wie funktioniert in Zukunft der Film-einkauf? Läuft der über Kinowelt?

Soweit es die grossen Deals betrifft, ja. Kinowelt kauft die Rechte für Österreich, Polen, Tschechien, Deutschland und die Schweiz und bekommt so auch die Fernseh- und Videorechte. Für die Filme, die sie in der Schweiz auswerten wollen, bin ich zuständig. Das wird etwa 70 Prozent unseres Umsatzes ausmachen. Dann gibt es Filme, die sie einkaufen und den Entscheid über den Erwerb der Schweizer Rechte von unserer Entscheidung abhängig machen. Und schliesslich haben auch wir die Möglichkeit, selber Filme einzukaufen. Umgekehrt können wir in Zukunft auch Schweizer Filme nach Deutschland vermitteln, Kinowelt hat ja das Art-haus-Label für Studiofilme. Und damit wird Rialto auch wieder ein interessanter Partner für Schweizer Produzenten. ■