

Überflieger
Swiss-CEO Harry
Hohmeister, 50,
in seinem Büro am
Swiss-Hauptsitz
in Kloten: «Ready
for take-off?»



Neuer Kurs, neues Glück:
Mit angepasster Strategie will
HARRY HOHMEISTER
der Swiss Aufwind für die
Zukunft geben. Und auch
privat startet er durch – der
Swiss-CEO ist frisch verliebt.

Flugzeuge im Bauch

INTERVIEW **MAREN MEYER**
FOTOS **KURT REICHENBACH**

Er faltet den Papierflieger, als hätte er die letzten Tage nichts anderes getan. Die eine auf die andere Ecke, hier einen Knick, dort einen Falz.

Harry Hohmeister, 50, hats im Griff. In seinem Büro in Kloten ZH reihen sich die Swiss-Modelle aneinander – das erste kaufte der CEO 2005, die weisse Farbe ist bereits vergilbt. Was seine Airline betrifft, will Hohmeister den Lack erneuern, die Firmenstrategie wird angepasst. Darüber freut sich nicht jeder, der Chef muss sich Fragen und Kritik stellen: die Auseinandersetzung mit den Piloten, die gefürchtete Enge durch den Einbau zusätzlicher Sitzreihen in die A320- und A321-Maschinen und der Vorwurf, die Swiss in einen Wettlauf mit den Billig-anbietern schicken zu wollen.

«Ready for take-off?», fragt Hohmeister, bevor er den Papierflieger durch die Luft gleiten lässt. «Das ist deutsche Ingenieurskunst», freut sich der Norddeutsche. Schwungvoll saust der Flieger durchs Büro.

Herr Hohmeister, Ihr Vorname ist Harry – eine Kurzform von Harald?

Nein, ich heisse wirklich so. Den Namen hab ich von meinem Grossvater mütterlicherseits geerbt, und der hatte entfernte Beziehungen nach England. Mit Prinz Harry habe ich aber nichts zu tun.

Können Sie sich noch an Ihren allerersten Flug erinnern?

Nein, leider nicht. Mein erster Flug war mit zwei Monaten von der schönen Stadt Bremen in die schöne Stadt Hamburg. Daran kann ich mich beim besten Willen nicht erinnern.

Fliegen galt damals als Luxus. Heute sollen so viele Menschen wie möglich möglichst günstig transportiert werden. Muss man sich vom Glamour-Image verabschieden?

UNVERWÜSTLICH & LEGENDÄR DIE TOYOTA 4x4-IKONEN

JETZT MIT BIS ZU **CHF 7'000.-*** CASH BONUS



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



RAV4
AB CHF 29'900.-*
(inkl. CHF 2'000.- Cash Bonus)

2,9%
LEASING



toyota.ch



HILUX
DER UNVERWÜSTLICHE 4x4
AB CHF 26'900.-*

SIENNA
DER 4x4-LUXUS-VAN
AB CHF 59'900.-*

LAND CRUISER
DIE 4x4-LEGENDE
AB CHF 39'950.-*

LAND CRUISER V8
DER 4x4-KÖNIG
AB CHF 89'700.-*

*Empf. Netto-Verkaufspreis nach Abzug eines möglichen Cash Bonus, inkl. MwSt. **RAV4** Luna 2,0 4x4, 111 kW (151 PS), 5-Türer, CHF 31'900.- abzgl. Cash Bonus von CHF 2'000.- = CHF 29'900.-, Ø Verbr. 7,3 l/100 km, Ø CO₂ 169 g/km, Energieeffizienz F. Abgebildetes Fahrzeug: **RAV4** Style 2,2 4D, 110 kW (150 PS), Getriebe man., CHF 42'400.- abzgl. Cash Bonus von CHF 2'000.- = CHF 40'400.-, Ø Verbr. 5,7 l/100 km, Benzinäquivalent 6,4 l/100 km, Ø CO₂ 149 g/km, Energieeffizienz C. **Hilux** Terra 2,5 D-4D 4x4 Single Cab, 106 kW (144 PS), Getriebe man., CHF 26'900.-, Ø Verbr. 7,6 l/100 km, Ø CO₂ 200 g/km. Abgebildetes Modell: **Hilux** Sol Premium 3,0 D-4D 4x4 Double Cab, 126 kW (171 PS), Getriebe man., CHF 44'400.-. **Sienna** 3,5 l V6 Dual VVT-i, 4x4, 198 kW (269 PS), CHF 66'900.- abzgl. Cash Bonus von CHF 7'000.- = CHF 59'900.-, Ø Verbr. 11,3 l/100 km, Ø CO₂ 260 g/km, Energieeffizienz G. **Land Cruiser** Profi 3,0 D-4D 4x4, 140 kW (190 PS), 3-Türer, Getriebe man., CHF 39'950.-, Ø Verbr. 8,1 l/100 km, Benzinäquivalent 9,1 l/100 km, Ø CO₂ 214 g/km, Energieeffizienz F. Abgebildetes Fahrzeug: **Land Cruiser** Sol 3,0 D-4D 4x4, 140 kW (190 PS), 5-Türer, Getriebe man., CHF 66'950.-. **Land Cruiser** V8 Sol 4,5 V8 D-4D DPF 4x4, 200 kW (272 PS), 5-Türer, Automatikgetriebe, CHF 89'700.-, Ø Verbr. 9,5 l/100 km, Benzinäquivalent 10,6 l/100 km, Ø CO₂ 250 g/km, Energieeffizienz G. Abgebildetes Fahrzeug: **Land Cruiser** V8 Sol 4,5 V8 D-4D DPF 4x4, 200 kW (272 PS), 5-Türer, Automatikgetriebe, CHF 100'800.-, Ø CO₂-Emission aller in der Schweiz immatrikulierten Fahrzeugmodelle: 148 g/km. **Leasingkonditionen:** Effektiver Jahreszins 2,94%, Leasingzins pro Monat inkl. MwSt., Vollkaskoversicherung obligatorisch, Sonderzahlung 15%, Kautions vom Finanzierungsbetrag 5% (mind. CHF 1'000.-), Laufzeit 48 Monate und 10'000 km/Jahr. Eine Leasingvergabe wird nicht gewährt, falls sie zur Überschuldung führt. Die Verkaufsaktionen sind gültig für Vertragsabschlüsse mit Inverkehrsetzung ab 1. November 2014 bis 31. Dezember 2014 oder bis auf Widerruf. Toyota Gratis-Service beinhaltet kostenlose Servicearbeiten bis 6 Jahre oder 60'000 km (es gilt das zuerst Erreichte). Der **Hilux** und der **Land Cruiser** Profi sind vom Gratis-Service ausgeschlossen. Abbildungen zeigen aufpreispflichtige Optionen.

„Wir können uns entscheiden, mehr zu arbeiten oder weniger zu verdienen“

HARRY HOHMEISTER

► Nein, auf keinen Fall. Ich glaube, dass die Menschen rückblickend Dinge glamourös finden, die gar nie glamourös waren. Früher waren die Sitze hart und der Fluglärm in der Kabine so gross, dass man kaum schlafen konnte. Heute haben wir in der Businessklasse Sitze mit Bett- und Massagefunktion, und auch der Geräuschpegel ist viel niedriger geworden.

Wie hat sich das Image des Fliegens aus Ihrer Sicht verändert?

Objektiv gesehen haben die Leute nichts eingebüsst, subjektiv haben sie aber dieses Empfinden. Denn Fliegen ist zu einem Massenprodukt geworden. Wir sind Teil des öffentlichen Verkehrs. Darum gehören leider auch unangenehme Dinge wie Wartezeiten dazu. Aber die alten Zeiten, in denen eine DC-9 mit 90 Dezibel über die Häuser gebrettert ist und viel Treibstoff verbraucht hat, die will man nicht zurück. Wenn die Leute sagen, sie wollen, dann wollen sie das nicht ernsthaft, sondern haben ein verklärtes Bild von der Vergangenheit – so wie wir das alle manchmal haben.

Privat fliegen Sie ein einmotoriges Flugzeug. Wie kamen Sie dazu?

Das war eine Kombination aus beruflichem und privatem Interesse. Es ist interessant, weil ich die Welt noch mal aus einer anderen Perspektive sehe. Dadurch bekomme ich eine ganz andere Relation zu Zusammenhängen und Distanzen. Dieser Perspektivenwechsel ist manchmal ganz gut. ►



Motivation Zwar passt die neue Swiss-Strategie auf keinen Zettel, für die Mitarbeiter gibts dennoch eine bildliche Unterstützung.

Die Swiss im Aufbruch: die Strategie

Um längerfristig bestehen und dem Preisdruck standhalten zu können, muss sich die Swiss verändern. Die neue Firmenstrategie hat fünf Punkte und wird von jedem Mitarbeiter als Faltheftli im Hosensack getragen. In drei Monaten sei die Strategie zwar nicht umzusetzen, sagt Harry Hohmeister. Es werde sicher bis 2016 dauern. «Kommunikation ist keine Momentaufnahme, sondern ein Prozess.»

1. Ein kompetentes und motiviertes Team fördern
2. In neue Flugzeuge und in ein erweitertes Angebot investieren
3. Fluggäste mit attraktiven Produkten und Services begeistern
4. Neue Verkaufs- und Distributionskanäle einführen
5. Die Kostenstruktur und Effizienz der Swiss verbessern



- Nervosität?
- Unwohlsein?
- Schlafstörungen?
- Magenbeschwerden?

Carmol®
tut wohl.

Bitte lesen Sie die Packungsbeilage.
Enthält 64 Vol. % Alkohol.
Erhältlich in Apotheken und Drogerien.
Iromedica AG, 9014 St. Gallen

► **Hilft er im Job?**

Ja, im Büro denke ich dann: Was würdest du jetzt machen, wenn du von da oben gucken würdest.

Können Sie nachvollziehen, warum die Swiss-Piloten mit dem neuen GAV unzufrieden sind?

Es ist nicht einfach nur schwarz und weiss, und man kann nicht «die Piloten» sagen, denn es gibt auch viele, die zu Veränderungen bereit sind. Und es gibt ein paar Ewiggestrige, die sagen: «Es muss alles so bleiben, wie es ist.»

Ist das nicht menschlich?

Ja, dennoch muss man akzeptieren, dass die Airline-Industrie in einem strukturellen Wandel ist. Die Arbeitsbedingungen, die bei der Swiss im Cockpit herrschen, sind hervorragend. Aber um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen wir auch Kosten sparen und effizienter werden. Das heisst, wir können uns entscheiden, etwas mehr zu arbeiten oder etwas weniger zu verdienen. Das bringt Veränderungen mit sich, die nicht nur positiv sind. Das macht unzufrieden. Diese Unzufriedenheit herrscht zum Teil im Pilotenkorps.

Wieso kündigt die Swiss den Gesamtarbeitsvertrag, statt zu verhandeln?

Man muss die Kündigung richtig interpretieren. Wir haben mit dem Vorstand der Gewerkschaft Aeropers viele Gespräche geführt. In diesen Gesprächen fiel zuletzt in jedem zweiten Satz: Dann reichen wir, Aeropers, Klage ein. Was sie jetzt auch getan hat. Bevor sie das tat, haben wir vorsorglich den Vertrag gekündigt.

Durch den gekündigten GAV bestrafen Sie auch jene, die für Veränderung sind.

Das ist falsch. Denn die Kündigung des Vertrages führt zu keiner unmittelbaren Veränderung. Der Vertrag läuft noch bis Ende November 2016. Bis dahin wollen wir eine zukunftsfähige Lösung haben. Es ist vielleicht auch gut, dass wir den Vertrag gekündigt haben und eine Klage



Im Anflug Die neuen Bombardier-Maschinen liessen bisher auf sich warten. Im Herbst 2015 wird die neue Flotte eingeflogen.

vorliegt. In unangenehmen Situationen bewegt man sich eher.

Was machen Sie in Ihrer Freizeit?

Momentan bin ich ziemlich beansprucht. Ich habe ja praktisch zwei Jobs. Einen hier in Zürich und einen in Frankfurt (*Sitz im Vorstand der Lufthansa, Anm. d. Red.*). Das Wochenende ist oft Schnittstelle zwischen den beiden Orten. Wenn ich dann aber mal Zeit hab, nehm ich mir am liebsten gar nichts vor.

Verständlich. Oft haben Sie noch ein Abendprogramm. Zur IWC-Gala kamen Sie in Begleitung. Wer war die Frau an Ihrer Seite?

Meine neue Lebenspartnerin Tanja Wilke.

Seit wann sind Sie ein Paar?

Wir sind seit einem Jahr zusammen.

Ist Ihr Job Thema bei Ihnen zu Hause?

Nein, ich nehme nicht viel mit nach Hause. Büro ist Büro, privat ist privat.

Nehmen Sie Ihren Sohn mit zum Fliegen?

Mein Sohn Patrick lebt schon seit einiger Zeit in Berlin. Früher sind wir öfter zusammen geflogen, und er fand es

wirklich cool. Heute hat er definitiv andere Interessen.

Möchte er Ihnen nicht nacheifern?

Nein, das glaube ich nicht. Wobei er aber sehr interessiert ist und Kaufmann für Verkehrswesen gelernt hat. Er wird dieser Tage 22 Jahre alt – in diesem Alter wissen junge Menschen manchmal noch nicht so richtig, wo sie hinwollen.

Ich werde ihm aber nicht vorgeben, was er machen soll. Das finde ich nicht fair. Er muss seinen eigenen Weg finden.

Ab 2015 will die Swiss 22 neue Destinationen anbieten. Wollen Sie durch die geplanten Kurzstreckenflüge in Europa Billigairlines wie Ryanair Konkurrenz machen? Nein. Wir sind und bleiben eine Premium-Airline. Low Cost spart am Ser-



Strahlendes Glück Tanja Wilke ist die neue Frau an Hohmeisters Seite. Vorher war er mit Ehefrau Anita zusammen (r.).



„**Tanja Wilke und ich sind seit einem Jahr zusammen**“

HARRY HOHMEISTER

vice: Man nimmt Ihnen den Kaffee weg und stellt ihn dann bezahlt wieder hin. Wir werden auf diesen Flügen nicht den Service reduzieren, sondern denselben Standard bieten wie auf allen Flügen. Tiefe Kosten erreichen wir anders als über die Reduktion von Leistungen.

Wie denn?

Wir müssen unseren Service weiter steigern und uns überlegen, wie die individuellen Bedürfnisse der Fluggäste noch besser befriedigt werden können. Dann sind sie bereit, mehr dafür zu bezahlen. Mit Low Cost hat das nichts zu tun.

Aber die Tickets werden im niedrigen Preissegment angeboten.

Das ist dann Low Price.

Dennoch müssen sich die billigen Tickets am Ende für die Swiss rechnen.

Das wird über eine höhere Effizienz im Betrieb und eine höhere Auslastung ausgeglichen.

Durch das neue Streckennetz und billige Flugtickets fliegen Sie aber unweigerlich in einem Segment, das derzeit von Low Costern beherrscht wird.

Oder umgekehrt. Die Low Coster treten immer mehr in das klassische Terrain der regulären Airlines ein – wie in Brüssel oder Basel. Dort fliegen heute Easy Jet oder Ryanair.

Mit «Herisau» wurde die letzte Kantonshauptstadt für die Taufe eines A330 verbraucht – wie werden die Swiss-Flieger in Zukunft heissen?

Jetzt muss sich die Schweiz erweitern ... Nein, wir sind dabei, Alternativen zu suchen. Aber wir haben noch bis 2016 Zeit, wenn die Boeing 777 kommen. ●