Uster Am 20. WFU-Topanlass referierte Swiss-CEO Harry Hohmeister im Stadthofsaal

Von Burgen, Armeen – und Flugzeugen

Seit Juli 2009 ist Harry Hohmeister CEO der Swiss. Gestern stellte er sich den Ustermern vor – und gewann viele Sympathien.

Michael von Ledebur

Es gibt wenige Wirtschaftsthemen, die die Schweizer derart beschäftigen wie die Luftfahrt. Das Publikum erlebte das Grounding der Swissair; die milliardenschweren Geldspritzen des Bundes; die Wiederauferstehung als Swiss; die Übernahme durch die Lufthansa. Nun jedoch schlägt sich die Swiss in der Wirtschaftskrise weit besser als die Konkurrenz, schrieb 2009 einen kleinen Gewinn und stellt Leute ein, während europaweit 40 000 Personen in der Luftfahrt ihre Stelle verloren haben. CEO Harry Hohmeister besuchte Uster deshalb zu einem Zeitpunkt, wo das referieren leichtfällt.

Und leichtfüssig war Hohmeisters Referat im Rahmen des 20. Topanlasses des Wirtschaftsforums Uster auch, mit viel Humor und ohne Berührungsängste vor der klaren Sprache. So wurden die ausländischen Flughäfen zu «Burgen», die die Konzessionen nach Gutdünken eintrieben, «wie im Mittelalter». Und auch auf die Erdölpreise habe er keinen Einfluss, «ich habe ja keine Armee, mit der ich eben mal ein Ölfeld einnehmen kann», sagte Hohmeister – immer mit einem Augenzwinkern. So veranschaulichte er, dass 54 Prozent der Kosten ausserhalb der Einflusssphäre der Firmenleitung lägen. Das Publikum im Stadthofsaal dankte es mit Gelächter und warmem Applaus.

Unterhaltsamer Auftritt: Swiss-CEO Harry Hohmeister im Stadthofsaal. *(jwd)*

Bei allem Spass hatte Hohmeister aber eine klare Botschaft. «Wir wollen unsere Ansprüche darstellen, damit man realistisch zusammenarbeiten kann.» Insgesamt mache der Flughafen sechs Prozent der Volkswirtschaft und 180 000 Arbeitsplätze aus. Da sei es unrealistisch, wenn man ständig wegen des Fluglärms wettere. Hohmeister zeigt ein Luftbild von Dubai mit dem grosszügig gestalteten Flughafen. «Damit kann man arbeiten!» Und aufs Gelächter im Publikum reagierte er mit: «Sie lachen jetzt, aber das sind unsere Mitbewerber.» Gefahren lauern für die Swiss nicht nur in der Konkurrenz, insbesondere durch Billigflieger, sondern auch durch hohe Preise. Hohmeister: «Wir müssen die Ärmel hochkrempeln.»

Mit Schweizern viel zu diskutieren

Dass er als deutscher Chef eines Schweizer Traditionsunternehmens unter besonderer Beobachtung steht, ist dem 46-Jährigen bewusst. «Im Moment sind die Schweizer ja besonders empfindlich gegenüber den Deutschen», meinte er im Gespräch. Jedoch sei er einerseits kein typischer Deutscher, weil er jahrelang im Ausland gearbeitet habe. Andererseits sei er es gerade dadurch gewohnt, sich an andere Kulturen anzupassen. Und wodurch unterscheiden sich Deutsche von Schweizer Arbeitnehmern? «Die Deutschen sind hierarchiegläubiger, wünschen sich Regeln.» Die Schweizer hinterfragten eher mal einen Entscheid. Dies habe aber nicht nur Vorteile: «In der Schweiz sitzt man viel öfter in Meetings, weil so vieles ausdiskutiert werden muss.»