

«Wir stehen erst am Anfang des Wandels»



Die Swiss will sich der Billigkonkurrenz – wie der britischen Airline Easyjet – am Flughafen Basel nicht länger aussetzen.

Keystone/Georgios Kefalas

FLUGREISEN Schluss mit dem Schweizer Kreuz am Euroairport. Die Swiss fliegt 2015 nicht mehr von Basel. Für Ferienreisende sei dies kein Nachteil. Im Gegenteil, sagt Helvetic-CFO Tobias Pogorevc.

INTERVIEW DOMINIK BUHOLZER
dominik.buholzer@luzernerzeitung.ch

Tobias Pogorevc, die Swiss zieht sich vom Flughafen Basel-Mulhouse zurück. Kam der Entscheid für Sie überraschend?

Tobias Pogorevc: Ja, das Ganze kam ziemlich aus heiterem Himmel. Obwohl in der Branche Gerüchte über ein weiteres Lufthansa-Low-Cost-Produkt kursierten, gab es keine Anzeichen für diesen Schritt.

Wie gross ist der Schaden?

Pogorevc: Für Basel ist er vernachlässigbar: Es werden keine Flugzeuge mehr mit Schweizer Kreuz starten und landen. Aber ansonsten profitiert Basel nur. Das Angebot wird gegenüber heute gar erhöht. Statt zwei Avros mit 100 Sitzplätzen werden zwei bis vier Airbus 320 eingesetzt. Das entspricht einer Verdreifung des Angebots. Die Entwicklung ist aber erstaunlich. Im letzten Jahr hat die Swiss in Genf noch selber eine Billigstrategie lanciert und davon gesprochen, man könne diese auch auf Basel ausweiten.

Was führte Ihrer Meinung nach zum Umschwung?

Pogorevc: Wenn Sie heute als grosse

Fluggesellschaft im europäischen Fluggeschäft erfolgreich sein wollen, dann müssen Sie es so wie die Lufthansa anpacken. Sie müssen etwas Neues lancieren und die alten Denkmuster anpassen. Nur dann können Sie schlanke Prozesse einführen und die Kosten tief halten.

Ist der Einfluss der Gewerkschaften eines der grossen Probleme der Luftfahrtbranche?

Pogorevc: Es gibt viele Probleme in der europäischen Luftfahrtbranche. Diese müssen angepackt werden. Auch die Gewerkschaften werden den Wandel in der Branche zur Kenntnis nehmen müssen. Sonst können sich die traditionellen Fluggesellschaften nicht gegen Billigfluglinien wie Easyjet oder Ryanair durchsetzen. Das geht nicht.

Weil die mit sehr viel tieferen Preisen operieren können?

Pogorevc: Die tiefen Ticketpreise sind das eine. Aber hier gleichen sich alle Airlines an. Das andere sind die generell tieferen Kosten, die diese Billigfluglinien ausweisen: keine riesigen Konzernzentralen in teuren Büroräumlichkeiten, keine teuren Terminals an den Flughäfen etc. Bei Ryanair darf ein Mitarbeiter beispielsweise nicht einmal sein Handy im Geschäft aufladen. Denn dies würde zu einem höheren Stromverbrauch und letztlich zu höheren Kosten führen.

Wird durch den Weggang der Swiss für die Helvetic Airways Basel zum

Thema?

Pogorevc: Wir haben uns diese Frage vor einem Jahr gestellt.

Zu welchem Schluss sind Sie gekommen?

Pogorevc: Der Flughafen Basel-Mulhouse verfügt sehr wohl über ein sehr interessantes Potenzial mit einem riesigen Einzugsgebiet. Aber er kommt für uns zum jetzigen Zeitpunkt nicht in Frage.

Weshalb?

Pogorevc: Einerseits sind wir ein klassischer Nischenplayer. Wir fliegen aus Zürich jene Destinationen an, die für die grossen Fluggesellschaften kein Thema sind. Und darauf wollen wir uns auch künftig konzentrieren. Andererseits operieren wir mit 100-plätzigem Fokker 100. Diese sind ausgesprochen zuverlässig und mit einem Sitzabstand von 84 Zentimetern komfortabel, haben aber gegenüber dem engen Airbus von Easyjet einen wesentlichen Kostennachteil. Da wären wir auf den Rennstrecken nicht konkurrenzfähig. Es gibt jedoch auch ab Basel Nischendestinationen, welche wir beobachten.

Die Luftfahrtbranche befindet sich derzeit

generell im Umbruch. Am vergangenen Wochenende wurde bekannt, dass die Migros-Tochter Hotelplan mit der Fluggesellschaft Germania zusammenspannen und damit die Swiss umgehen will. Macht das Sinn?

Pogorevc: Aus preislicher Sicht macht es auf jeden Fall Sinn. Hotelplan kann durch diese Kooperation seine Angebote künftig

20 Prozent günstiger offerieren. Verheerend ist aber das Zeichen, das Migros und Hotelplan damit aussenden. Die Migros ruft uns immer wieder auf, nicht im Ausland einzukaufen, nur weil dort alles billiger ist. Jetzt macht aber mit Hotelplan eine Tochtergesellschaft genau das. Mit den Arbeitsbedingungen von Germania würde ich in der Schweiz kein Personal finden.

Damit für Hotelplan die Rechnung aufgeht, muss Germania aber zuerst noch eine Schweizer Betriebsgenehmigung erhalten. Nur so kann sie auch in Nicht-EU-Länder fliegen.

Pogorevc: Ich sehe keinen Grund, weshalb das Bundesamt für Zivilluftfahrt (Bazl) Germania diese nicht geben sollte. Bei Easyjet ging es ja auch.

Der Deal dürfte kaum mehr scheitern. Wird jetzt die Konkurrenz grösser?

Pogorevc: Im Charter-Bereich wird die Konkurrenz extrem. Wir Schweizer Fluggesellschaften Helvetic, Edelweiss und Swiss werden das zu spüren bekommen.

Was erwartet die Kunden?

Pogorevc: Als Kunde können Sie sich auf tiefere Preise freuen. Ob die Rechnung für die Reiseanbieter aufgeht, steht auf einem anderen Blatt geschrieben. Hotelplan bietet in der Sommersaison eine Woche Antalya in der Türkei für 345 Franken an. So viel kostet eigentlich alleine der Flug. Irgendjemand muss diesen Verlust ausgleichen. Es wird ein ruinöser Wettbewerb in Gang gesetzt.

Welche Auswirkungen hat dies für Helvetic Airways?

Pogorevc: Diese Preise können wir als Schweizer Fluggesellschaft nicht anbieten. So kommen wir mit Hotelplan nicht ins Geschäft – schade.

Neue Flugzeuge für 2,5 Milliarden

SWISS sda. Die Fluggesellschaft Swiss wird laut Konzernchef Harry Hohmeister ab 2015 wieder kräftig wachsen. «Allein mit der Einflotung der Bombardier-C-Series und später der Boeing 777 stellen wir rund 500 neue Mitarbeiter ein», sagt er in einem Interview des «Blicks». Im laufenden Jahr stagniere das Wachstum, sagte Hohmeister. Mit den neuen Fliegern im nächsten Jahr komme auch das Wachstum wieder, stellte er in Aussicht. Die Swiss investiert laut Hohmeister kräftig. Auf der Einkaufsliste stünden neue Flugzeuge für 2,5 Milliarden Franken.

Wie gross ist eigentlich noch Ihr Spielraum als Nischenplayer?

Pogorevc: Es war noch nie einfach, eine Nische von Anfang an erfolgreich zu bewirtschaften. Seit Anfang Jahr fliegen wir Bordeaux an. Ein hervorragendes Feriengbiet, welches Kultur-, Sport- und Weinliebhabern alles bietet. Damit wir Geld verdienen, müssen wir Bordeaux jedoch erst einmal bei den Kunden in Erinnerung rufen. Im ersten Jahr ist dies also kein Geschäft. Im zweiten Jahr dürften wir kostendeckend sein, und erst im dritten Jahr ist mit einem Gewinn zu rechnen. So funktioniert es mit allen Nischendestinationen.

Nicht nur die Gewerkschaften machen den europäischen Fluggesellschaften das Leben schwer, sondern auch die Airlines aus dem arabischen Raum. Wohin wird die Reise gehen?

Pogorevc: Der Druck auf die europäischen Airlines wird immer stärker. Lufthansa hat den ersten Schritt gemacht. Es wird noch lange nicht der letzte sein. Die Fluggesellschaften aus dem arabischen Raum haben ideale Rahmenbedingungen und keine Altlasten. Sie können quasi auf dem Reissbrett ihre Airline entwickeln und verfügen über fast unerschöpfliche Geldmittel, um moderne Fluggeräte anzuschaffen. Ich glaube aber, dass die Projekte in der Türkei ebenso grosse Auswirkungen haben werden. Heute hat Istanbul schon den fünftgrössten Flughafen Europas. Wenn der neue Flughafen Istanbul mit einem Passagiervolumen von 150 Millionen pro Jahr fertiggestellt sein wird, werden viele Langstreckenflüge von und nach Europa über dieses Drehkreuz abgefertigt werden. Dies wird noch mehr Turbulenzen auslösen als der Eintritt der arabischen Fluggesellschaften. Wir stehen also erst am Anfang eines fundamentalen Wandels.

HINWEIS

Tobias Pogorevc (44) ist Finanzchef von Helvetic Airways. Pogorevc ist in Sarnen aufgewachsen.



Helvetic Airways wurde 2003 gegründet, seit 2006 befindet sie sich in den Händen der Patinex AG, einer Beteiligungsgesellschaft des Financiers Martin Ebner. Helvetic Airways AG betreibt sechs Fokker 100 und einen Airbus 319-100. Vier Fokker 100 stehen im

Rahmen einer ACMI-Partnerschaft im Dienst der Swiss. Die weiteren Fokker 100 sowie den Airbus 319 setzt Helvetic Airways im eigenen Linien- und Chartergeschäft ein. Die Gesellschaft beschäftigt aktuell 240 Mitarbeiter.

Datensicherheit: Ausländer setzen auf Schweizer Bunker

IT Daten auf fremden Rechnern lagern? Das machen immer mehr Firmen und Privatpersonen. Einen Vorteil geniessen dabei Schweizer Anbieter.

«Reisesicherheit dank Online-Safe im Gepäck»: Für Datencenter ist die Ferienzeit eine gute Gelegenheit, sich in Erinnerung zu rufen. Die Zürcher Firma DSwiss bietet mit Secure Safe ein Online-Schliessfach an, in das Ferienrei-

sende alle wichtigen Dokumente und Passwörter digital ablegen und vor Fremdzugriffen schützen können. Die Daten werden dabei ausschliesslich auf Rechnern in der Schweiz gelagert, unter anderem in einem ehemaligen Armeebunker im Kanton Uri.

Swisscom bietet mit Docsafe seit wenigen Wochen einen gleichen Service an – ebenfalls auf Schweizer Servern.

Über eine halbe Million Kunden

Der Markt für solche Cloud-Lösungen ist zwar noch klein. Doch lässt er sich im internationalen Vergleich sehen. Laut einer von Microsoft in Auftrag gegebenen Studie nutzen bereits drei von fünf

Unternehmen solche Cloud-Lösungen; das ist deutlich mehr als in Deutschland (45 Prozent) oder Österreich (39 Prozent). Und der Markt wächst rasant. Die Beratungsfirma Experton Group prognostiziert der Schweiz in einer aktuellen Studie in diesem Bereich in den nächsten vier Jahren ein durchschnittliches Wachstum von 33 Prozent. Der restliche IT-Markt in der Schweiz dürfte dagegen gerade einmal um 4 Prozent pro Jahr wachsen.

Secure Safe zählt heute bereits über 500 000 Kunden. Täglich kommen laut Firmenangaben 1000 neue dazu. Auch bei der Swisscom zeigt man sich zufrieden. «Das Interesse steigt laufend»,

sagt Mediensprecher Carsten Roetz, konkrete Zahlen will er aber nicht nennen. Bei Green.ch, einem weiteren Schweizer Datencenter, tönt es gleich: «Die Tendenz ist klar steigend», so Firmensprecherin Cornelia Lehne.

Swissness zieht

Eine ganz entscheidende Rolle spielt, dass die Server vollständig in der Schweiz stehen. «Der Schweiz-Faktor zieht ganz besonders. Wir bekommen deshalb auch Anfragen aus dem Ausland», sagt Cornelia Lehne von Green.ch, konkrete Zahlen will auch sie nicht nennen. Dafür Tobias Christen, CEO von Secure Safe. «Mehr als zwei

Drittel unserer Kunden stammen aus dem Ausland», sagt er. «Wir merken, dass das Thema Privatsphäre besonders im europäischen Raum Anklang findet.»

Wird Secure Safe deshalb vermehrt im Ausland aktiv? Tobias Christen winkt ab. «Die Schweiz ist unser Heimmarkt. Wir suchen immer erst die Resonanz und die Benutzerstimmen in der Schweiz, bevor wir mit neuen Funktionen ins Ausland gehen», betont er.

DOMINIK BUHOLZER
dominik.buholzer@luzernerzeitung.ch

HINWEIS

securesafe.ch; docsafe.ch; green.ch