

«Ich fliege immer in der Economy-Klasse»

Investor Martin Ebner (72) befindet sich wieder im Höhenflug. Der Milliardär spricht über den neuen Mega-Deal seiner Airline Helvetic, Handelskriege und privaten Luxus.

VON BENJAMIN WEINMANN

Im Restaurant eines Sportzentrums nahe des Flughafens Zürich wird er von den Gästen am Nebentisch nicht erkannt: Martin Ebner - «der Mann mit der Fliege», wie er in den 90er-Jahren genannt wurde - ist gut aufgelegt, als ihn die «Schweiz am Wochenende» zu einem seiner rar gewordenen Interviews trifft. Der 72-jährige, einst gefürchteter Aktionär und Gegner der Schweizer Grossbanken, hat derzeit gut lachen. Er ist gerade aus England zurückgekehrt, wo er an der Luftfahrtsmesse in Farnborough mit dem brasilianischen Flugzeugbauer Embraer einen Milliarden-Deal für seine Helvetic Airways abgeschlossen hat.

Herr Ebner, Sie kaufen 12 neue Embraer-Flugzeuge. Dazu haben Sie die Option für 12 weitere, was einer Verdoppelung Ihrer heutigen Flotte entspräche. Woher kommt dieser plötzliche Grössenwahn?

Martin Ebner: Von Grössenwahn würde ich nicht sprechen. Sie sagen es ja selbst: Auf sicher haben wir vorerst zwölf Flieger bestellt, also so viel wie wir heute schon haben. Die erste neue Maschine sollten wir im September 2019 in Betrieb nehmen können, dann geht es Schritt für Schritt weiter, und per 2021 haben wir dann die modernste, leiseste, umweltfreundlichste Regionalflotte der Welt.

Das war jetzt der Werbespruch.

Ich betone diese Adjektive nicht, weil ich extrem grün wäre. Der Lärm und die Umweltbelastung sind ein grosses Problem. Das hat die Aviatikindustrie aber inzwischen erkannt, und deshalb werden die Flugzeuge immer leiser und effizienter.

Für Sie bestimmt zentraler: Die neuen Maschinen sind im Gegensatz zu Ihrer relativ alten Flotte günstiger zu unterhalten.

Na ja, zuerst sind sie erst mal teurer (lacht). Unsere alten Fokker-Flugzeuge waren schon acht Jahre lang im Betrieb. Die waren natürlich viel billiger als die brandneuen E2-Maschinen von Embraer. Aber klar, die Wartungskosten dürften in Zukunft tiefer liegen.

Helvetic fliegt viel für den Lufthansa-Konzern, was bisher ein Klumpenrisiko war. Werden Sie mit der Flottenerweiterung unabhängiger?
Das dürfte eine Konsequenz sein. Obwohl ich mir auch vorstellen kann, die Kooperation mit ihnen auszubauen, genauso wie mit anderen grossen Airlines. Denn an manchen Flughäfen wird die Lärmdebatte viel heftiger geführt als in Zürich. Insofern könnten wir mit unserer leisen Flotte ein attraktiver Partner für andere Airlines werden, die so Lärmgebühren umgehen könnten, wie sie zum Beispiel in London City anfallen.

Der Flughafen Zürich stösst laut eigenen Angaben nicht zuletzt wegen der Nachtruhe an Kapazitätsgrenzen. Sind Sie für eine Lockerung?
Dazu will ich mich nicht gross äussern, obwohl ich an einem Ort wohne, wo die Flieger drüberfliegen, vom Osten und Westen her, wenn auch relativ hoch. Wir haben super Fenster in unse-

rem Haus, das wir vor sieben Jahren gebaut haben, hören gar nichts. Ich persönlich sehe den Flugzeugen gerne zu. Schlussendlich ist die Nachtruhe aber für uns eine Auflage, die wir befolgen.

Gemäss Listenpreis kosten die 24 Embraer-Flugzeuge rund 1,5 Milliarden Dollar. Wenn Sie zu Beginn zwölf Maschinen kaufen, mit einem branchenüblichen Rabatt, kostet Sie das rund 600 Millionen Franken. Wie finanzieren Sie diese Rieseninvestition?

Die 600 Millionen sind nicht ganz falsch. Ich will es gleich machen wie 2006, als ich die Helvetic übernahm und die damals geleasten Fokker-Maschinen kaufte. Wenn die Flugzeuge in unserem Besitz sind, bleiben wir flexibler. Auch für den Fall, dass es nicht so läuft wie geplant oder die Wirtschaft völlig zusammenbricht. Denn im Notfall kann man die Maschinen immer verkaufen.

Das heisst Sie bezahlen die Flugzeuge aus der eigenen Tasche, ganz ohne Fremdfinanzierung?

Das ist die Idee. Ich will den Deal vorerst mit Eigenmitteln finanzieren, über eine Tochter meiner Beteiligungsfirma Patinex. Wenn alles so läuft, wie wir es erwarten, sollte dies möglich sein. Und sonst behalte ich es mir offen, die Finanzierungsstruktur zu ändern.

Dabei wäre das Umfeld für eine Fremdfinanzierung mit den tiefen Zinsen zurzeit günstig.

Stimmt, die Versuchung, den Kauf fremdzufinanzieren, ist gross. Aber ich habe das Gefühl, wir würden an Freiheit verlieren. Und wir wissen ja nicht, was plötzlich alles passieren kann. Niemand hätte sich vor einigen Jahren vorstellen können, dass plötzlich alle Flugzeuge wegen eines Vulkanausbruchs am Boden bleiben.

Was wenn so ein Risiko plötzlich eintritt, könnten Sie dann die Optionen für zwölf weitere Maschinen verkaufen?

Die sind nichts wert, insofern sind sie auch kein Risiko. Zudem erachte ich die Chance als gross, dass wir von der Option Gebrauch machen werden, sei

«Überall, wo ich investiere, will ich Qualität. Ich investiere nicht in Schrott.»

es 2021 oder auch schon früher. Denn unser Geschäftsmodell wird auch in Zukunft noch funktionieren.

Die Aussichten sind für Sie aber nicht nur rosig, gerade in Zürich. Dort bauen die beiden Billigairlines Vueling und Easyjet kräftig aus. Ihnen droht ein erbitterter Preiskampf.

Einfach wird es sicher nicht. Aber wir werden ein Premium-Produkt anbieten können, da wollen wir nicht mit Billigpreisen operieren. Überall, wo ich investiere, will ich Qualität. Ich investiere nicht in Schrott. Gerade im Spezial-Charter-Geschäft sind wir in Europa



«Helvetic ist ein schönes, emotionales Investment, das Lieblingsinvestment meiner Frau Rosmarie»: Martin Ebner, Financier.

TAMEDIA/RETO OESCHGER

top. Wir führen jährlich bis zu 100 solcher Spezialflüge durch, für Firmen, Sportclubs oder Geburtstagsreisen von Grossfamilien. Hier geht es mehr um die Qualität als um den Preis.

Ein Beispiel?

Ein Flug für eine 90-köpfige Hochzeitsgesellschaft gibt es ab 40 000 Franken.

Trotzdem: Bei den Linienflügen konkurrieren Sie durchaus mit den Billigairlines.

Nicht ganz. Denn sie haben grössere Flugzeuge, mit denen Sie die grösseren Flughäfen bedienen müssen, wie Berlin, Rom oder London. Das sind nicht unsere Destinationen, wir fokussieren uns auf Nischen-Destinationen wie Heraklion oder Rostock.

Sie fliegen von Zürich, Bern und Sion, sowie ab München im Auftrag der Lufthansa. Was ist mit Basel und Genf?

Basel und Genf könnten mit der Flottenerweiterung zum Thema werden, genauso wie andere Flughäfen in Europa auch. Wir haben die letzten zehn Jahre profitabel gearbeitet. Das gibt uns das nötige Selbstvertrauen.

In der Branche wurde gemunkelt, Sie seien in den letzten Monaten öfter in Frankfurt gesichtet worden. Haben Sie sich überlegt, Helvetic an die Lufthansa zu verkaufen?

Ich muss wohl einen Doppelgänger haben, denn ich war seit Jahren nicht mehr in Frankfurt! (lacht) Ein Verkauf war für mich nie ein Thema. Wenn unser Team das Gefühl hätte, ich würde die Firma irgendwann an einen Gross-

«Natürlich hat Trump recht! Hätte er nicht gepollert, gäbe es diese Diskussion nicht.»

konzern verkaufen, wäre das für die Motivation der Mitarbeitenden tödlich. Das macht den Charme von Helvetic aus, dass wir bis heute den familiären Geist beibehalten konnten. Diese Flottenerneuerung ist ein grosses Bekenntnis zur Zukunft der Firma.

Jetzt klingen Sie aber sehr wie ein Unternehmer und nicht wie der einst gefürchtete Investor!

Ja, mag sein (lächelt). Es war auch schön, zu sehen, welche Freude die Nachricht von unserem Flugzeugkauf intern ausgelöst hat. Es ist doch so: Ich kann den Mitarbeitenden lange sagen, dass ich an Bord bleibe. Aber wenn wir die Flotte nicht erneuern, bin ich irgendwann nicht mehr glaubwürdig.

Zuletzt kam es im Markt zu einigen Turbulenzen, nicht zuletzt durch das Grounding von Air Berlin. Hat Ihnen die schlingende Konkurrenz die Entscheidung, kräftig zu investieren, einfacher gemacht?

Nein, aber wir haben dieses Grounding schon seit einigen Jahren kommen sehen. Und ich rechne mit weiteren Konkursen und Konsolidierungen. Wir haben genau studiert, was Air Berlin richtig und falsch gemacht hat. Aus diesen Fehlern konnten wir viel lernen.

Nämlich?

Unser Geschäftsmodell ist denkbar einfach. Wir haben keine komplexen Strukturen mit Umsteige-Verbindungen. Langstreckenflüge werden wir nie anbieten.

Sie sind nach wie vor an vielen anderen Firmen wie Myriad oder Tementos kräftig beteiligt, am stärk-



Im Angriffsmodus: Martin Ebner und Tobias Pogorevc (links), CEO von Helvetic Airways, gaben diese Woche an der Aviatikmesse im englischen Farnborough den Kauf von bis zu 24 Flugzeugen des Typs E2 des brasilianischen Herstellers Embraer bekannt - im Bildhintergrund mit Halbemalung. Gemäss Listenpreis würde dieser Deal 1,5 Milliarden Dollar kosten. Für die Schweizer Airline ist dies ein neuer Meilenstein.

Karriere mit Hochs und Tiefs

Martin Ebner focht in den 90er-Jahren als aggressiver Financier mit der SBG (heute UBS) harte Kämpfe. Er propagierte Aktienkäufe über seine Beteiligungsgesellschaften («Visionen»). Nach dem Platzen der Internetblase entging seine BZ Bank 2002 dem Vernehmen nach nur mithilfe von Freund und SVP-Strategen Christoph Blocher dem Bankrott. Viele Aktionäre verloren ihre Ersparnisse. Seither befindet sich der Milliardär mit diversen Investments wieder auf Erfolgskurs, so auch bei der Helvetic Airways.

«Wir rechnen wie schon im Vorjahr auch 2018 mit über 2 Millionen Passagieren», sagt Ebner. Dies nicht zuletzt dank den gut ausgelasteten Flügen, welche Helvetic im Auftrag der Swiss sowie der Lufthansa ab München ausführt. Die Firma mit Sitz in Kloten ZH zählt rund 460 Angestellte. (awc)

ten bei Vifor Pharma mit einem Anteil von 20 Prozent, was 2 Milliarden Franken entspricht. Wie zufrieden sind Sie damit?

Bei Vifor Pharma machen sie unter der Leitung von Verwaltungsratspräsident Etienne Jornod einen super Job. Die Firma ist Weltmarktführer bei Medikamenten gegen Eisenmangel. Diese Erfolgsstory ist noch lange nicht fertig geschrieben. Denn Eisenmangel ist die Ursache von zahlreichen Gesundheitsproblemen. Helvetic ist ein schönes, emotionales Investment, das Lieblingsinvestment meiner Frau Rosmarie. Aber solche Pharma-Geschichten, bei denen neue Medikamente Leben verbessern oder gar retten können, haben nochmals eine ganz andere Dimension.

Wie beurteilen Sie das aktuelle Börsenklima angesichts der drohenden Handelskriege? Sind Sie optimistisch?

Ich bin immer optimistisch. Es ist ja bisher viel mehr geschrieben worden, als dass effektiv passiert ist.

Donald Trump hat einige Ängste ausgelöst und Deutschland heftig kritisiert ...

Wenn Trump sagt, hey Angela, wir haben Importzölle in der Höhe von 2,5 Prozent für deutsche Autos, ihr habt 10 Prozent für amerikanische, dann verstehe ich ihn. Hätte er nicht gepollert, hätte es die Diskussion gar nie gegeben.

Sie finden, er hat recht?

Natürlich hat er recht! Zumindest in diesem Fall, aber auch wenn er die Beiträge der USA an die Nato infrage stellt. Über die Jahre hinweg hat sich die Situation ergeben, dass die Amerikaner fast alles bezahlen. Dann ist es sein Recht zu sagen, wait a minute! Die USA haben die Möglichkeit, sich militärisch selber zu verteidigen, sie brauchen die Nato nicht unbedingt.

Fakt ist, dass die USA ein unberechenbarer Partner geworden sind.

Auf der politischen Ebene vielleicht. Aber wenn man schaut, was er wirtschaftlich bisher erreicht hat, dann war er erfolgreicher als viele seiner Vorgänger. Andererseits will er wieder gewählt werden, und da übertreibt er es oftmals mit seinen Sprachkeulen.

Wo hat Trump Ihrer Meinung nach nicht recht?

Es ist sicher falsch, dass er die Vorteile des internationalen Handels völlig runterspielt und sagt, die USA seien ständig ausgenutzt worden. Das stimmt natürlich nicht. Die Amerikaner haben enorm von billigen China-Importen profitiert. Das blendet er aus.

Also keine Gefahr, dass das Wirtschaftswachstum bald abgewürgt wird bis hin zu einer Rezession?
Die Gefahr einer Rezession gibt es immer, aber momentan sehe ich keine Anzeichen dafür.

Sie standen früher mit Ihren Kämpfen gegen die Grossbanken viel öfter in der Öffentlichkeit. Seither geben Sie nur noch im Namen von Helvetic Interviews. Weshalb dieser Rückzug?

Als Banker, insbesondere als Privatbanker wie ich, ist es nicht unproblematisch, wenn man sich in der Öffentlichkeit politisch äussert. Ich habe oftmals ganz andere Meinungen als unsere Kunden, zum Beispiel was die Geldpolitik der Nationalbank betrifft.

Sie hatten sich in der Vergangenheit kritisch gegenüber dem Negativzins geäussert.

Wie gesagt, ich will mich dazu nicht mehr gross äussern. Fakt ist, dass die Nationalbank nie eine Kosten-Nutzen-Rechnung ihrer Geldpolitik vorgelegt hat. Ich bin überzeugt, dass das aktuelle Machtverhältnis zwischen der Nationalbank und der Regierung nicht mehr dem entspricht, was unsere Bundesversammlung vorsieht.

Sie werden im August 73 Jahre alt. Wie feiern Sie Ihren Geburtstag?

Es ist nichts geplant, aber mit meiner Frau werde ich ganz sicher anstossen.

Was tun Sie für Ihre Gesundheit, um fit zu bleiben?

Sport. Ich gehe regelmässig laufen. Unter der Woche auf dem Laufband und am Wochenende draussen.

In den Bergen?

Im voralpinen Raum.

In der «Forbes»-Liste der reichsten Menschen der Welt sind Sie die Nummer 729 mit einem Vermögen von 4,1 Milliarden Dollar. Welchen Luxus gönnten Sie sich zuletzt?

Keine Ahnung. Ich habe kein Auto mehr, benutze den öffentlichen Verkehr, und meine Frau fährt seit Jahren einen Range Rover Evoque. Was ist Luxus? Ich wüsste nicht, welchen Luxus ich mir gönne, den Sie sich nicht leisten könnten.

Sie fliegen bestimmt Business- oder First Class.

Nein. Auf Europaflügen sitze ich immer in der Economy. Nur auf Langstreckenflügen buche ich Business, aber das kommt nur noch selten vor. Ich trinke auch keinen teuren Wein. Wir haben uns einzig ein schönes Haus gegönnt, das wir jeden Tag schätzen.