

 Zahl der Woche

298

So viele Geschäfte hat der Stadtrat letztes Jahr behandelt, davon waren 8 parlamentarische Vorstösse und 2 Volksinitiativen gewesen, die er zuhänden des Gemeinderats verabschiedet hat, so ist dem Geschäftsbericht 2020 zu entnehmen. Angesichts der Pandemie, die die Schweiz ab März letzten Jahres voll erfasste und auch den Parlaments- und Politbetrieb in Kloten beeinflusste, stellt sich die Frage, hatte der Stadtrat mehr zu tun oder weniger?

Ein Blick in die Geschäftsberichte der vergangenen Jahre zeigt: Mit 298 Geschäften ist letztes Jahr sogar ein neuer Spitzenwert erreicht worden. Gegenüber 2019 stieg die Anzahl Geschäfte um 21 und gegenüber 2018 sind es 23. Interessant: Zwischen 2010 bis 2017 behandelte der Stadtrat jedes Jahr zwischen 185 und 210 Geschäfte. 2018 ist dann ein sprunghafter Anstieg feststellbar. So waren es in den vergangenen drei Jahren jeweils zwischen 275 und 298 Geschäfte, also bis zu einem Drittel mehr. Gleichzeitig würde man nun erwarten, dass die Anzahl Sitzungen ebenfalls proportional gestiegen ist. Doch dem ist nicht so. Statt 23 Sitzungen wie bis 2016 sind es ab 2017 nur noch 22 Sitzungen.

Nach Angaben von Stadtpräsident René Huber ist die hohe Zahl auch zufallsbedingt. «Einige zusätzliche Beschlüsse mussten wegen Corona gefällt werden.» Letztes Jahr habe sich aber auch die Vorstossfreudigkeit des Parlaments bemerkbar gemacht. Huber: «Ein parlamentarischer Vorstoss ergibt im Stadtrat immer zwei Geschäfte. Zuerst die Frage entgegennehmen oder nicht beziehungsweise schriftlich oder mündlich beantworten sowie erste Grundsatzdiskussion über die Stossrichtung der Beantwortung. Das Anliegen kommt dann zum zweiten Mal auf die Traktandenliste, wenn die ausformulierte Antwort vorliegt und verabschiedet wird.

Ferner betont Huber: «Die Anzahl Sitzungen und Anzahl Geschäfte sagt praktisch nichts über die Arbeitslast des Stadtrates aus. Die offiziellen Sitzungen sind nur ein minimaler Teil unserer zeitlichen Belastung. Eine Stadtratssitzung mit zum Beispiel 20 eher simplen Traktanden dauert oft weniger lang als eine andere Sitzung mit vielleicht nur 8, aber dafür komplexen Geschäften.» (dj.)

Zehnmal mehr Passagiere in Mai

Im Mai dieses Jahres sind 450 500 Passagiere über den Flughafen Zürich geflogen, das sind rund zehnmal mehr als in derselben Periode des Vorjahres. Im Vergleich zum Mai 2019 sind die Passagierzahlen im letzten Monat aber immer noch um 83 Prozent niedriger, oder anders gesagt: nur 17 Prozent eines normalen Frühlingsmonats. So lag die Anzahl Lokalpassagiere im Mai dieses Jahres bei knapp 360 000. Der Anteil der Umsteigepassagiere betrug dabei 18,7 Prozent, was 83 302 Passagieren entspricht.

Die Anzahl Flugbewegungen stieg im Vergleich zum Vorjahresmonat um 162,5 Prozent auf 8043 Starts oder Landungen. Verglichen mit dem Mai 2019 fanden damit aber immer noch rund 68 Prozent weniger Flugbewegungen statt. Die durchschnittliche Zahl Passagiere pro Flug lag mit knapp 93 Fluggästen 44 Prozent über dem Vorjahresniveau. Die Sitzplatzauslastung ist im Berichtsmonat deutlich um 18,8 Prozentpunkte auf 53,8 Prozent gestiegen. Eine weitere Zunahme gab es auch bei der Fracht. Insgesamt wurden am Flughafen Zürich im Mai 33 644 Tonnen Fracht abgewickelt. Das entspricht einem Plus von 78 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. (pd.)

Beinahe Weltraumflüge verkauft

Hans-Peter Lehmann arbeitete während 25 Jahren beim Reiseponier Hans Imholz, der dieser Tage seine Biografie veröffentlicht. Hier war der Klotener für Spezialreisen zuständig. Speziell waren nicht nur die Reisen – auch seine Ideen dazu.

Daniel Jaggi, Thomas Renggli

Hans-Peter-Lehmann liebt es, auf dem geräumigen Balkon zu stehen und nach Süden und Westen zu blicken – nicht nur in die Berge, die sich vom Mürtchenstock (GL) bis zur Jungfrau (BE) erstrecken, nein, auch auf den Flughafen. Als aktiver Airport Tour Guide kennt er jedes Flugzeug und kann vor allem zu vielen Fluggesellschaften eine Geschichte erzählen. Lehmann war nämlich der Vielflieger im Imholz-Betrieb: «Ich habe über 200 Länder besucht. Allein in China war ich mindestens 30-mal.»

Lehmanns Ressort hiess «Spezialreisen» – und war quasi die Weiterentwicklung der ursprünglichen Geschäftsidee von Hans Imholz (siehe Text unten). Lehmann bewarb sich 1973 nach einer Expeditionslehre beim Transportunternehmen A. Welte-Furrer AG sowie Sprachaufenthalten in England und in der Westschweiz bei Imholz. Es kam schnell zum Vertragsabschluss. Lehmann erinnert sich: «Mein grosser Trumpf war, dass ich Erfahrungen in Busreisen hatte. Und dies war bei Imholz in dieser Phase wichtig.»

Reisepläne bis ins All

Der Klotener erzählt gerne und es sprudelt nur so aus ihm heraus. Er konnte nicht nur Spezialreisen organisieren, er konnte sie mit seinem grossen Beziehungsnetz und den guten Kontakten auch verkaufen. Aber nie vergreift er sich in Fantastereien, selbst damals nicht, als die Bäume buchstäblich in den Himmel zu wachsen schienen. Zusammen mit amerikanischen Partnern boten die Schweizer Marktführer Kuoni und Imholz nämlich Mitte der 80er-Jahre sogar Flüge ins Weltall an. Die ersten Spezialkabinen, die in den 90er-Jahren mit einem Space-Shuttle der Nasa zum Orbit-Flug starten sollten, hätten auch Schweizer Gastronauten ins All mitnehmen sollen, so der Plan. Kosten je nach Flugdauer: zwischen 50 000 und 500 000 Dollar.

Innert kürzester Zeit hatten sich 40 Personen angemeldet, trotz einer Depotgebühr von bis zu 100 000 Franken. Als es am 28. Januar 1986 in Cape Canaveral aber zur grössten Katastrophe der Nasa kam, war es vorbei mit dem Raum-

fahrtourismus. Nicht aber für Hans-Peter Lehmann, der sich mit Spezialreisen in der Reisebranche schon lange einen Namen gemacht hatte.

Aber auch er hatte klein begonnen, beispielsweise mit landwirtschaftlichen Fachreisen für Schweizer Bauern, in denen er den Landwirten während zweier Wochen den amerikanischen Kontinent zwischen Kanada, USA und Argentinien zeigte. «Anders hätte man z.B. Kuba oder Costa Rica in dieser Tiefe gar nicht besuchen können.» Oder er organisierte von überall im Ausland alte Bahnwagen, die durch die stark abgeschotteten Oststaaten als Orient Express bis ins türkische Istanbul tuckerten. Einmal führte er 300 Schweizer Touristen über Silvester gar nach Abakan, einer abgelegenen Stadt im eiskalten Sibirien. Dort, im traditionell russischen Kulturzentrum, sahen die Einheimischen erstmals westliche Touristengruppen und die Schweizer reichlich Sekt, Kaviar und Wodka. Doch der Aufwand war zu gross, weshalb es keine Wiederholung gab. Mehr Erfolg hatte Lehmann mit Folklorereisen ins Ausland. Mit dabei Carlo Brunner mit seiner Superländler Kapelle und Schwester Maja. In Bali stieg beispielsweise das Swiss Folk Festival, während am Swimmingpool Fondue gegessen wird. Es gab gleich mehrere Wiederholungen der Reisen, allerdings unter neuer Bezeichnung: Swiss Folk and Food Festival, speziell auch für Bali-Feriengäste aus Japan und Korea.

Musikantenstadt in Peking
Lehmann hatte auch Reisen für Schwingler oder Jasser durch die USA organisiert. Dabei setzte er erneut auf den Prominentenfaktor: Ländlerkönig Sepp Trütsch war oft der Mann, der den eidgenössischen Rahmen bot. Das wohl herausforderndste Angebot bot er Schlagerfans, als er für Deutsche, Österreicher und Schweizer eine Reise zum Musikantenstadt in Peking organisierte. Mitten in der Verbottenen Stadt, vor dem Kaiserpalast, präsentierte Karl Moik seine Volksmusiker zu-

sammen mit mehr als 600 chinesischen Künstlern live im chinesischen Fernsehen und den über 4000 angereisten Fans aus Europa.

Bald gehts auf grosse Kreuzfahrt

Seine wichtigste Reise aber, die fand schon viel früher statt und führte ihn damals auch in den Schweizer Himmel. Auf den Classic-Air-DC-3-Alpenrundflügen lernte er in jenen Tagen seine Frau Irenka kennen. Sie war damals Catering-Manager der Fluggesellschaft. «Die Rundflüge wollte ich fortan nur noch zusammen mit ihr machen.»

Reisen ist bei dem Klotener Ehepaar nach wie vor die wichtigste Tätigkeit. «Während des Lockdowns haben wir viele Schweizer Städte und Sehenswürdigkeiten besucht», sagt der Senior. Nun freuen sie sich, bald wieder in ferne Länder fliegen zu können, zu ihrem zweitliebsten Hobby: einer Kreuzfahrt in ferne Gefilde. Es geht wieder in Richtung Südsee, Südpazifik.

Haben sich bei einer Flugreise kennen gelernt: Hans-Peter Lehmann und Ehefrau Irenka Hartmann Lehmann. Im Hintergrund der Flughafen.

BILD DANIEL JAGGI



Als das Reisen noch ein Abenteuer war

Reiseponier Hans Imholz demokratisierte in den 1960er-Jahren das Reisegeschäft. Nun erscheint seine Biografie in Buchform und liefert einen Einblick in eine der grössten Schweizer Erfolgsgeschichten.

Thomas Renggli

Hoch über dem Zürichsee blickt Hans Imholz von Küsnacht aus dem Fenster: «Es ist schön, wenn man den eigenen beruflichen Erfolg nochmals erleben darf.» Der 87-jährige spricht von seiner Biografie («Hans Imholz – der Reiseponier»), die in diesen Tagen im Handel erscheint. Eigentlich wollte er dieses Buch nicht. Denn der smarte Geschäftsmann legte immer obersten Wert auf Diskretion und Zurückhaltung. Doch irgendwann habe er sich doch entschlossen, seine Geschichte aufschreiben zu lassen.

Startkapital von 50000 Franken

Es ist eine der grössten Schweizer Erfolgsgeschichten. Imholz, als Sohn eines Bäckermeisters in der Zürcher Altstadt aufgewachsen, verdiente sich seine Sporen beim führenden Reisebüro Kuoni. Doch er wollte mehr als nur Aufträge ausführen und Befehle empfangen. So machte er sich 1961 mit einem Startkapital von 50 000 Franken selbstständig und eröffnete an der Usterstrasse 19 in einer Zweizimmerwohnung sein eigenes Reisebüro. Belegschaft: eine Sekretärin. Anfängliches Kerngeschäft: Organisation von Vereins- und Verbandsreisen.

Seine Schlüsselidee war ebenso simpel wie bahnbrechend: Telefonverkauf. Da-



Hans Imholz steht für eine der grössten Erfolgsgeschichten dieses Landes.

BILDER ZVG

mals eine Kulturrevolution wie vier Jahrzehnte später das Internet. So sparte er Infrastruktur- und Personalkosten. Dazu kam eine Reiseform, die völlig unbekannt war: preisgünstige Städteflüge.

1967 landete er seinen ersten grossen Coup. Drei Tage Budapest bot er für sagenhafte 198 Franken an. Dieses Schnäpp-

chen wurde dank einem schlaun Deal mit der ungarischen Fluggesellschaft Malév möglich. Um die Flugzeuge auszulasten, bot die Airline dem Schweizer Reiseponier das Retoureticket für 73 Franken an. Ein Bruchteil des offiziellen Verkaufspreises. Und die auf Devisen erpichten ungarischen Hoteliers machten für harte Währung hochattraktive Preise. Und Imholz erfand das Rabattsystem, lange bevor es Cumulus-Karten und Superpunkte gab. Auf dem Hochglanzplakat hiess es: «Jede Buchung am Telefon prämiert wir mit einem Telefonrabatt von 20 Franken auf unsere ohnehin schon günstigen Preise.» Dies ermöglichte vielen Schweizern ein völlig neues Ferienerlebnis.

Imholz nahm auch werbetechnisch das Schicksal in die eigenen Hände: «Alles, was in den Prospekten und in den Inseraten zu lesen war, stammte aus meiner Feder.» Und auch die «unschlagbaren» Preise waren ein Trick zur Kundenwerbung. «Das waren Ausgangsbeträge. Verdient haben wir mit den Extras.»

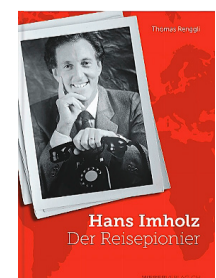
Flugzeugreisen für alle

Hans Imholz erschloss damit vielen Schweizern eine neue Welt. In einer Zeit, als das Reisen noch mit Abenteuer und Exotik verbunden war, bestiegen viele dank ihm erstmals ein Flugzeug und verbrachten die Ferien in Lissabon statt in

Locarno. Ebenso konsequent, wie er seine Strategie umsetzte, zog er 1989 einen Schlussstrich und verkaufte das Unternehmen an Jelmoli. Im Oktober 2006 wurde er an der grossen «Imholz-Nostalgie-Nacht» vom Branchenmagazin «Travel-Inside» für sein Lebenswerk mit dem «Lifetime Achievement Award» geehrt.

Imholz ist noch heute gerührt: «Ich war zwar schon mit der Medaille der Stadt Paris ausgezeichnet worden. Aber ein Award von Fachleuten aus der Heimat ist ebenso wertvoll – oder noch wertvoller. Denn wie man weiss, hat es der Prophet im eigenen Land nicht immer einfach.»

Heute lebt Hans Imholz zurückgezogen in Küsnacht. Und er freut sich, dass er dank seiner Biografie nochmals in die Vergangenheit reisen kann.



«Hans Imholz – Der Reiseponier»
Thomas Renggli. Mit einem Vorwort geschrieben von Michael Ringier. 320 Seiten, gebunden, mit zahlreichen Bildern. ISBN 978-3-03922-105-9, 39 Franken.