

# «Man kehrt nicht zu den Exzessen zurück»

Der 87-jährige Hans Imholz erläutert, was ihn als Firmengründer angetrieben hat und wie er die nähere Zukunft der Reisebranche sieht

Herr Imholz, welchen Geruch aus Ihrer Kindheit werden Sie nie vergessen?

Es ist der Duft der Backstube, des soeben aus dem Ofen geholten Brots. In der Schule wollten immer alle neben mir sitzen, da ich so schön nach Brot roch.

Doch Bäcker sind Sie nicht geworden.

Ich bin kein Handwerker, eher ein Kaufmann. Die Bäckerei unserer Eltern, die heute ein Grossbetrieb ist, übernahm mein Bruder, und heute führt sein Sohn das Unternehmen.

Die Bäckerei befand sich damals im «Haus zum kleinen Mohren», wo Sie aufwuchsen.

Nach dem Willen des Stadtrats soll das Gebäude am Neumarkt nicht mehr so heissen. Dagegen protestierten Sie mit einem Brief an die Stadtpräsidentin Corine Mauch und legten dar, nie einen rassistischen Hintergrund mit diesem Namen verbunden zu haben. Ist ja eine Antwort eingetroffen?

Ja, eine höfliche. Es hiess, sie habe mein Schreiben an die entsprechende Projektgruppe weitergeleitet. Aber ich werde zum Briefwechsel nichts Weiteres sagen.

Welche Werte geben Ihre Eltern Ihnen mit?

Fleiss, Disziplin, Ausdauer und Bescheidenheit. In einer Familie aufzuwachsen, die gemeinsam mit diesen Eigenschaften ihre Existenz bestreift, war ein grosses Privileg. Mein Vater stand trotz Asthma jeden Morgen um drei Uhr in der Backstube, die Mutter schon früh am Morgen am Ladentisch, und sie managte den Haushalt. Beide waren ein Vorbild für mich. Unsere Bäckerei nahm etwa hundert Franken pro Tag ein, da merkt man schon als Bub, was es heisst, mit dem Fünfräppler zu rechnen.

Was ist Ihre grösste Stärke?

Ich ging als Unternehmer neue Wege, nahm viel Risiko auf mich und sprühte vor Ideen. Jene des Direktverkaufs per Telefon war pionierhaft, und sie musste zünden: Ich hatte meine sichere Anstellung bei Kuoni aufgegeben, all mein Erspartes investiert und ausgerechnet, dass es für vier Monate reichen würde. Da war kein anderes Geld drin. Aber ich war 27, und wenn man jung ist, sieht man keine Gefahren. Ich setzte alles auf eine Karte mit dieser eigenen Firma, begann mit einer Mitarbeiterin am Telefon und der Idee, mich auf berufliche Studienreisen zu konzentrieren.

Welches war Ihre schlimmste Niederlage?

Das war, als ich einmal bei einem Autorennen mit über hundert Fahrern auf dem Flugplatz Dübendorf einzig von einem rennerproben Garagisten geschlagen wurde.



Hans Imholz, hier 1981 beim 20-Jahr-Jubiläum der Firma, hat das Reisen für viele erschwinglich gemacht.

WIRAL WEG & WEBER

Ihre grösste Niederlage war nicht beruflicher Art. Haben Sie gute Erinnerungen daran, als Sie die Firma verkauften?

(Strahlt): Ja, ja! Ich war ein wirklich freier Mann, ein unglaubliches Gefühl, das mir der ursprünglich geplante Börsengang nicht im gleichen Mass gegeben hätte. Ich wusste, dass die Firma in gute Hände kam. Am Tag nach dem Verkauf las ich die dicken Schlagzeilen in den Zeitungen dazu, das steigerte mein gutes Gefühl. Dann ging ich in der Stadt für meine Frau ein abgeändertes Kleid abholen, und die Verkäuferin meinte lachend: «So, so, Herr Imholz, händ Sie scho es neus Pöschtel!»

Sie fühlen sich beleidigt?

Nein, wo denken Sie hin, das war für mich das Highlight des Tages!

Sie haben geschuftet, bis Sie 56 waren, und machten dann einen Schnitt. Empfehlen Sie den allen, die ihn sich leisten können?

Ja. Aber man muss einen genauen Zukunftsplan haben. Meine Frau und ich wussten, dass wir uns nicht mehr um das Finanzziele zu sorgen brauchten und endlich ausgedehnte Ferienreisen machen konnten. Während meiner Aktivzeit hatte ich immer meine Einkäufer in die Länder geschickt, während ich der Mann in der

Zentrale war und jeden Morgen um 6 im Büro stand. Nun hatten wir Zeit, das Reisen mit Genuss und bewusst nachzugehen. So waren wir zum Beispiel 1986 in China, als noch kaum jemand dorthin kam. Da erhielten wir einige ganz seltsame Spezialitäten aufgetischt. Wenn ich nicht recht wusste, ob es zum Beispiel Würmer waren, liess ich es im Blumentopf verschwinden.

Welche Art von Reisen ist für Sie persönlich die Beste?

Eindeutig die individuelle Reise, die ich selbst vorbereiten und zusammenstellen muss. Aber ich weiss, dass die meisten

Menschen gern organisiert und in Gruppen reisen, deshalb hatte meine Firma so grossen Erfolg, etwa mit den Städtereisen.

Seit über einem Jahr ist der internationale Verkehr stark eingeschränkt. Und es herrscht die Meinung vor, unsere Gesellschaft solle nach Überwindung der Pandemie nicht zur vorherigen Reisefreudigkeit zurückkehren. Was denken Sie dazu?

Die Reisefreudigkeit wird nicht abnehmen, im Gegenteil. Ich bin überzeugt, dass es wieder rasant aufwärtsgeht, es gibt grosses Nachholpotenzial. Aber zu den Exzessen wird man nicht zurückkehren. Vorher flog man für vier Tage nach Peking, für zwei Tage nach New York oder für 39 Franken nach London zum Shopping. Das Preis-Leistungs-Verhältnis ge-

## Mit dem gnadenlosen Preiskampf im Flugverkehr wurde Reisen viel zu billig.

riet völlig aus den Fugen. Es wird massive Korrekturen geben, und das finde ich nur vernünftig.

Sie selbst tragen massgeblich dazu bei, das Reisen zum Massenphänomen zu machen.

Ich würde es nicht Massenphänomen nennen. Erst mit der hektischen Mobilität und dem gnadenlosen Preiskampf im Flugverkehr wurde Reisen zur Selbstverständlichkeit und viel zu billig. Ich aber hatte es über günstige Preise zuzugewöhnen demokratisiert, es wurde erschwinglich für neue Bevölkerungsschichten. Das hat vielen neue Horizonte eröffnet. Die meisten waren vorher noch nie in Wien, Budapest, New York, wo auch immer gewesen.

Ähnliches leistete Ueli Prager, der etwa breiten Kreisen den Räucherkauch zugänglich machte, damals in der Gastronomie. Das kann man so sagen. Er hat gleichzeitig mit mir sein Möwenpick-Imperium aufgebaut, und in meinen Anfangszeit als Unternehmer sass ich oft in der «Silberkugel» ein Club-Schwitz.

Was empfinden Sie, wenn Sie von Reisen nach Zürich zurückkehren?

Es ist immer wunderschön. Hier bin ich aufgewachsen, hier hatte ich meine Firma, das gibt ein Heimatgefühl. Manche Leute sagen, sie könnten überall leben. Das würde ich von mir nicht behaupten.

Worüber ärgern Sie sich in dieser Stadt?

Höchstens über Kleinigkeiten, etwa fehlende Parkplätze, zunehmendes Littering und mürrische Mienen von Mitmenschen.

Sie haben massgeblich für den Kunsthauus-Erweiterungsbau gespendet. Auch sonst engagieren Sie sich mit Ihrer Frau als Mäzen stark für kulturelle und soziale Zwecke. Woher rührt dieses Engagement?

Erstens haben wir selbst grosse Freude an der Kultur. Zweitens ist unser Erfolg zwar hart erarbeitet, aber wir hatten auch grosses Glück. Davon wollen wir der Öffentlichkeit etwas zurückgeben.

Sie sind seit 42 Jahren verheiratet. Was ist das Geheimnis einer langen, glücklichen Ehe?

Harrison Ford lieferte aus Sicht des Mannes einen Ratschlag: «Rede nicht, nicke nur.» Im Ernst: absolutes gegenseitiges Vertrauen, Respekt, gleiche Wertvorstellungen, viele Gemeinsamkeiten, der lange Weg, den man zusammen geht. Kurz: Das Aufgehoben in tiefer gegenseitiger Zuneigung.

Was ist Ihre grösste Schwäche?

Süsses in jeder Form.

Was davon essen Sie am allerliebsten?

Wenn ich das beim Namen nenne, schreibt mir Frau Mauch womöglich noch einen Brief... Also erwähne ich hier nicht den Mohrenkopf, sondern die Crèmeschnitte!

Interview: Urs Bühler

## Wie aus Hans Imholz ein Hans im Glück wurde

urs. Vor siebzig Jahren besucht ein Zürcher Handelskünstler namens Hans Imholz in den Sommerferien das Hotel Weissenburg-Bad im Simmental: Er hat sich auf eine Annonce gemeldet und zeigt etwa zweihundert Jugendlichen aus England die Schönheiten des Berner Oberlands – und fängt Feuer für diese Tätigkeit als Reiseleiter. Er tut dies mit Begeisterung, und schon damals hilft ihm das situative Gespür, das ihn später als Unternehmer auszeichnen wird. Ohne diese prägende frühe Erfahrung wäre er womöglich nie zu dieser Branche gestossen, sein Name wäre nie zu einem helvetischen Inbegriff von Ferien geworden.

Kaum jemand, der hierzulande zwischen den sechziger und den achtziger Jahren private Reisen plante, veränderte keine Erinnerungen mit Imholz-Reisen. Sechzig Jahre nach der Gründung sitzt der 87-jährige Hans Imholz auf der NZZ-Redaktion, um ein exklusives Interview zur just erschienenen Biografie über ihn zu geben. Das Buch des Publizisten Thomas Renggli spiegelt auch ein Stück Wirtschaftsgeschichte – und die Entwicklung der Reiseaktivität von Schweizerinnen und Schweizern.

Geboren wurde Hans Imholz 1933 in Zürich. Seine Eltern betreiben in der

Allstadt die Bäckerei Karli, über der sie mit den zwei Söhnen wohnen. Der kleine Hans besucht das Schulhaus Hirschengraben, erwirbt das Handelsdiplom und findet, inspiriert durch die eingangs erwähnte Erfahrung im Simmental, eine Anstellung als Reiseleiter bei Kuoni.

1961 wagt er, allein mit seinem Ersparten, gepaart mit einer tüchtigen Portion Verwegenheit, den Schritt in die Selbstständigkeit: In einer Zweizimmerwohnung eröffnet er in der Innenstadt sein Geschäft, spezialisiert auf Vereins- und Verbindungsreisen. In den folgenden Jahrzehnten wird er die Reisebranche hierzulande prägen wie kaum einer. Seine Erfindung ist der Direktverkauf per Telefon, der die Abläufe stark vereinfacht und die Kosten reduziert. Mit preisgünstigen Städtereisen zieht er ein junges, urbanes Publikum an, bald wird auch das Angebot an Badeferien legendär. Sein erster Coup ist 1967 ein Arrangement für 198 Franken: drei Tage Budapest samt Flug.

Die Imholz-Tiefpreise setzen die mächtigere Konkurrenz, die ihn anfangs belächelt hat, unter Druck – auch seinen früheren Arbeitgeber Kuoni. Doch der Wind steht günstig, für die ganze Branche: Sie hat einen Liberalisierungs-

schub hinter sich, breite Bevölkerungsschichten haben die Reiselust entdeckt und verfügen auch zunehmend über das Geld, diese zu befriedigen. Imholz etabliert sich mit Beharrlichkeit sowie einer Mischung aus Pedanterie im Kleinen und Blick für die grossen Züge. Zwanzig Jahre nach der Gründung wird das Unternehmen 150 Mitarbeiter zählen und sein Jahresumsatz die Grenze von 100 Millionen Franken sprengen. Weitere acht Jahre später steigt der Patron 1989 den letzten Paukenschlag: Er verkauft seine Firma an Jelmoli.

Es heisst, er habe aus wirtschaftlicher Sicht den idealen Zeitpunkt gewählt und einen hervorragenden Preis erzielt. Michael Ringier lobt ihn im Vorwort zur erwähnten Biografie dafür, den Ausstieg auch aus privater Warte perfekt terminiert und konsequent durchgezogen zu haben: Er habe sofort losgelassen und sich ganz aus der Öffentlichkeit zurückgezogen, die er auch in seiner aktiven Zeit keineswegs gesucht habe. Dass der Firma Imholz nach 2006 verschwand, nachdem TUI sich den letzten Rest der Firma einverleibt hatte, blieb als Werbustropfen zurück.

Das Buch zeichnet den Weg von Hans Imholz und seiner Firma anhand zahl-

reicher Anekdoten nach, die zudem viel von seinem Charakter spiegeln. Weggefährten kommen ausführlich zu Wort, auch einige ehemalige Imholz-Reiseleiter wie Sonja A. Buholzer und Roger Schawinski, die es später in anderen Feldern zu Bekanntheit brachten.

Die Hauptrolle in seinem Privatleben spielte und spielt die Tourismus-Fachfrau Doris Imholz, seit 1979 seine Gattin und bald danach ins Unternehmen eingestiegen. An der Schnittstelle zwischen Privatleben und Beruf wiederum erfährt man, dass der Patron alter Schule einen knallroten Triumph TR4 besass, sich aber für Verhandlungen und Vertragsabschlüsse stets den rustikalen DKW seines Bruders auslieh. «Mir war es immer wichtig, weder aufzutrompfen noch aufzufallen», erklärt Imholz dazu im Gespräch. In diesem Fall habe er vermeiden wollen, dass andere von einem Sportwagen falsche Schlüsse auf dessen Besitzer gezogen hätten: «Statussymbole als solche haben mir nie etwas bedeutet.» Es war die Geschwindigkeit, die ihn faszinierte.

Thomas Renggli: Hans Imholz – der Reisepionier. Verlag Werd & Weber, Zürich 2021. 320 S.