

Interview mit Niklaus Grob, Gründer der Edelweiss Air

«Kuoni war der Garant für einen möglichen Erfolg»

Am 19. Oktober feiert die Edelweiss Air ihren 30. Geburtstag. Gegründet wurde die beliebte Schweizer Ferienfluggesellschaft von Niklaus Grob, finanziert wurde das Projekt vom Reiseveranstalter Kuoni. Der rüstige Vollblutaviatiker feierte am 4. September seinen 90. Geburtstag.

Die Fragen stellte Sonja Zöchling Stucki

I Wie kam es am 19. Oktober 1995 zur Gründung der Edelweiss Air und weshalb haben Sie damals mit 60 Jahren dieses Unterfangen noch angepackt?

Der Entscheid der Swissair, ihre Charterfluggesellschaft Balair/CTA mit Sitz in Genf auf Ende Sommerflugplan 1995 ersatzlos aufzulösen, war für den Hauptkunden, den Reiseveranstalter Kuoni, ein Problem. Es bedeutete nämlich den Wegfall massgeschneiderter Fluglösungen für die Kundschaft. Da überraschte mich

im September 1995 die Direktion von Kuoni mit dem Angebot, für den grössten Schweizer Reiseveranstalter eine hauseigene Fluggesellschaft zu gründen. Nach einer kurzen Bedenkzeit und meiner Zusage begann hinter verschlossenen Türen unverzüglich die Planung des Projekts Edelweiss Air. Informiert waren nur die Familie Kuoni, die Geschäftsleitung sowie die Chefs der Finanz-, Verkaufs- und Kommunikationsabteilungen. Bereits einen Monat später, am 19. Oktober 1995, konnten wir die Gründung der neuen Aktiengesellschaft auf dem Notariat in Bassersdorf/ZH anmelden.

I Und Sie haben zugesagt.

Eigentlich wäre ich bei der Swissair im Oktober 1995 pensioniert worden. Ich habe mir darum gut überlegt, ob ich diese grosse Herausforderung annehmen sollte. Kleine Charterfluggesellschaften genossen damals beim breiten Publikum selten einen guten Ruf. Dies, weil aus Kostengründen allgemein veraltetes Flugmaterial der regulären Airlines geleast wurde. Dafür aber mussten enorme Treibstoffkosten, Einschränkungen beim Sitzkomfort und bei vielen Passagieren sogar ein «ungutes Gefühl» bezüglich der Flugsicherheit in Kauf genommen werden.

ZUR PERSON

Niklaus Grob

Niklaus Grob ist am 4. September 1935 in Zürich geboren. Er hat den Kanton Zürich als Wohnort nie verlassen. Vor seiner fliegerischen Ausbildung besuchte er das Lehrerseminar in Küsnacht und an der Uni Zürich. Als Lehrer arbeitete er nie hauptberuflich, hatte aber verschiedene Stellvertretungen inne. Auf seine Ausbildung folgte gleich das Militär. Nach der Rekrutenschule wurde er als Militärpilot ausgehoben und ausgebildet. Vom Militär ging es dann direkt zur Swissair. Bei der nationalen Fluggesellschaft wurde Niklaus Grob schnell Fluglehrer. Später kam die Verantwortung für das fliegende Personal dazu. Die Lehrerausbildung erwies sich als gute Grundlage für die fliegerische Lehrtätigkeit. Niklaus Grob bekam nach und nach Führungsaufgaben bei der Swissair. Er war Cheffluglehrer und Chef der Ausbildung des ganzen Departements Operationen und somit zuständig für die Selektion und Ausbildung des gesamten Flugpersonals. Während acht Jahren war er zudem Chefpilot der Swissair. In seiner langen aviatischen Laufbahn pilotierte Niklaus Grob die verschiedensten Flugzeugtypen, von der DC-3 über die Convair 440 zur Caravelle. Dann kamen die DC-9, ihre Weiterentwicklung MD-83 und die DC-10 hinzu.

Der verwitwete Niklaus Grob ist ein Familienmensch. Er wohnt in Küsnacht. Seine beiden Söhne und die fünf Enkelkinder sind sein ganzer Stolz. Den Enkeln widmet er sehr viel Zeit und fährt sie regelmässig mehrmals wöchentlich zu verschiedenen Sporttrainings. Früher war Nik Grob ein passionierter Fernwanderer und liebte das Skifahren. Heute geht er regelmässig in der Umgebung seines Wohnortes für mindestens eine Stunde wandern.

«Kleine Charterfluggesellschaften genossen damals beim breiten Publikum selten einen guten Ruf.»

I Auf der Basis eines harten Entscheids der Swissair ist also letzten Endes eine neue Airline entstanden?

Ja. Dass die Swissair die Balair/CTA aufgab, war für mich unverständlich und ärgerlich, nachdem wir die Gesellschaft erfolgreich aufgebaut hatten. Nach dem Abwägen von Stärken und Gefahren wusste ich aber, dass wir es schaffen können. Ganz wichtig: Ich konnte auf genügend gut ausgebildetes Personal – der Pfeiler einer jeden Gesellschaft – zurückgreifen. Die Piloten und Pilotinnen sowie die Kabinenbesatzungen von Balair/CTA standen ja sozusagen auf der Strasse. Ich kannte sie alle, weil ich drei Jahre für sie verantwortlich und auch selbst im Flugdienst tätig war. Mein Vertrauen in sie war gross genug, mit ihnen zusammen das Abenteuer zu wagen. Aber auch erfahrene, wertvolle Spezialisten beim

Bodenpersonal, wie zum Beispiel Techniker, Einsatz- und Flugplaner oder Fachleute aus dem Personaldienst standen zur Verfügung. Solch gute Voraussetzungen hatte ich in meiner langen Tätigkeit noch nicht erlebt.

Ein weiterer Pluspunkt war sicher auch Kuoni?

Der damals mit Abstand grösste und wichtigste Tour Operator der Schweiz war Garant für einen möglichen Erfolg. Ich hatte realisiert, dass Kuoni den Markt wie auch die finanzielle Kraft hatte, eine eigene Fluggesellschaft erfolgreich zum Fliegen zu bringen. In der Zusammenarbeit mit Kuoni galt «Kuoni verkauft – Edelweiss fliegt». Das hatte positive ökonomische Folgen, weil alle das taten, was sie am besten konnten. Und es war für Kundinnen und Kunden Garant, dass sie das beste Produkt erwarten konnten!

Welches waren die grössten Herausforderungen bei der Lancierung der neuen Schweizer Fluggesellschaft?

Ab Mitte September bis Ende Oktober 1995 war es die zeitliche Überlastung und Unruhe. Meine Aufgabe war es, den Flugbetrieb der Balair/CTA mit Personal sicherzustellen, das unmittelbar vor der Entlassung stand. Und dabei beschäftigten mich Fragen meiner «wohl turbulenten» Zukunft als Gründer einer neuen Airline. Am 31. Oktober 1995 um 22 Uhr machte ich noch die letzte Landung mit Balair/CTA in Zürich – zwei Stunden später war diese Fluggesellschaft amtlich gelöscht. Am nächsten Morgen stand ich um Punkt 7 Uhr im Hauptsitz bei Kuoni auf der Matte. Die Herausforderung war nun die Frage: Wie baue ich in kürzester Zeit eine sichere und kostengünstige Airline auf?

Wie verlief das?

In Stichworten funktionierte das etwa so: Privatleben ade, Sechstageswoche à mindestens zwölf Arbeitsstunden, Flugzeuge finden und leasen, entsprechendes Flugpersonal finden und anstellen, Catering organisieren, Räumlichkeiten am Flughafen mieten, einen kleinen Führungsstab als Unterstützung aufbauen, alle Forderungen des Bundesamts für Zivilluftfahrt (BAZL) erfüllen, Infrastrukturen an allen Destinationen sicherstellen, Leistungen verhandeln und Verträge erstellen... die Liste ist noch lang und es wird langweilig! Sicher ist: die Herausforderung bestand für alle Beteiligten der Gründung darin, unter gewerkschaftlich gesehen wohl sehr kritischen Bedingungen zu funktionieren. Man arbeitet wie ein Pferd. Aber es macht trotzdem enorm Freude, solange das Ziel sichtbar bleibt. Das BAZL hatte eigentlich sechs Monate für das Erlangen der erforderlichen Lizenzen eingerechnet. Wir schafften es wesentlich schneller.



Auch mit 90 ist Niklaus Grob fit und wandert regelmässig in der Umgebung seines Wohnortes.

Foto Sonja Zöchling Stucki

«Wir hatten den Eindruck, dass man den Winzling Edelweiss verachtet und belächelt hat.

Hat es am Anfang keinen Widerstand gegen die neue «Konkurrentin» gegeben?

Nein, eigentlich nicht. Als bekannt wurde, dass Kuoni eine eigene Airline aufbaut, war es eigenartig ruhig. Wir hatten den Eindruck, dass man den Winzling Edelweiss verachtet und belächelt hat. Auf jeden Fall haben uns die Arrivierten nicht ernst genommen. Das war mir nur recht. Denn die Swissair wollten wir auf keinen Fall als Gegnerin haben. Wir waren auf die Unterstützung der Technik angewiesen und auch die Benutzung der Simulatoren war für uns als kleine Neue enorm wichtig. Wir haben überall die normalen Preise bezahlt und keine Sonderkonditionen eingefordert. Eine gute Zusammenarbeit war für uns essenziell.

Sie sollen zu Beginn von einem kleinen Büro am Flughafen Zürich die Geschicke der neuen Edelweiss Air geleitet haben?

Das stimmt nicht ganz. Am 1. November 1995 um 7 Uhr habe ich mich bei Kuoni im Hauptsitz in Zürich gemeldet. Zuerst begrüsst mich der damalige CEO, und ich habe den Finanz-

chef getroffen. Ihm habe ich gesagt, dass wir zuerst einen wirtschaftlich ausgefeilten Plan vorlegen müssen. Er wurde während drei Monaten mein engster Mitarbeiter, zusammen mit dem Verkaufschef Schweiz. Mein Büro war ein fensterloser Raum von vier auf zwei Meter. Die Ausstattung war mit einem Tisch, zwei Stühlen und einem Telefon sehr bescheiden. Anfangs war alles total geheim. Ich sass zwar in der Hard Zürich – meine Telefonnummer deutete aber auf den Telefonbezirk Effretikon hin.

Die 1996 eingeflotteten anfänglich zwei MD-83 konnten ja bereits 1999 durch drei neue A320 ersetzt werden, das Geschäft startete anscheinend sehr gut? Die drei Airbusse haben sich bewährt, sie fliegen heute noch.

Ja, und darauf bin ich heute noch stolz. Die Anschaffung der drei Airbusse A320 zeigte den Mut der Besitzerin Kuoni. Der Reiseveranstalter hatte eine unglaubliche Zuversicht, dass Edelweiss Air erfolgreich fliegen würde. Nach nur zwei Jahren die alten Maschinen durch ganz neue, modernste Flugzeuge zu ersetzen, war im Grunde genommen der Grundstein für den Erfolg der Edelweiss Air. Die Passagiere gewannen ein unerschütterliches Vertrauen in die neue Airline, was das Europageschäft von Kuoni entscheidend zum Florieren brachte.



Von der Gründung im Oktober 1995 bis im Januar 2002 leitete Niklaus Grob die Schweizer Ferienfluggesellschaft Edelweiss Air.

Foto Edelweiss

« Nach nur zwei Jahren die alten Maschinen durch ganz neue, modernste Flugzeuge zu ersetzen, war im Grunde genommen der Grundstein für den Erfolg der Edelweiss Air.

I Bereits am 21. November 2000 führte Edelweiss mit einem A330 den ersten Langstreckenflug auf die Malediven durch. Wie kam es dazu?

Ich sehe den Grund im grossen Erfolg mit der A320-Kurzstreckenflotte. Die Verantwortlichen haben schnell gemerkt, dass sie eine der besten und beliebtesten kleinen Chartergesellschaften besaßen. Das Europageschäft florierte dermassen, dass Kuoni bald an die Kapazitätsgrenzen kam. Was lag da näher, als über den europäischen Tellerrand zu expandieren? Die Kuoni-Kundschaft, überhaupt die

Schweizer Bevölkerung waren bereit, aus dem Mittelmeerraum auszubrechen. Damit begann die Globalisierung des Ferienverkehrs. Als erste Langstreckendestination kamen dann so die Malediven und die Safaridestinationen in Kenia ins Programm.

I Was war der wichtigste Pfeiler des gesamten Projekts?

Die Edelweiss Air konnte prächtig gedeihen, weil alle verantwortlichen Beteiligten von Kuoni und der Airline Edelweiss trotz grossem Erfolgsdruck, vielen Hindernissen und Widrigkeiten zielstrebig agierten. Ihre Zusammenarbeit war stets geprägt von gegenseitigem Respekt und Vertrauen.

I Weshalb haben Sie im Januar 2002 den Edelweiss-Steuerknüppel an Charly Kistler übergeben?

Ich war damals bereits 66 Jahre alt. Das war der Hauptgrund. Nach über 45 Jahren in der Fliegerei wollte ich noch etwas Anderes machen. Ein grosses Ziel, nämlich aus einer klei-

nen, zwei Flieger umfassenden Airline eine erfolgreiche Chartergesellschaft mit modernsten Flugzeugen aufzubauen, war erreicht. Charly Kistler hatte ich schon lange gekannt. Er war bereits mein Stellvertreter bei Balair/CTA und er war sechs Jahre lang intensiv beim Aufbau von Edelweiss beteiligt. Ich hatte vollstes Vertrauen in ihn. Charly Kistler war der perfekte Nachfolger für mich.

I Sahen Sie 2008 die Übernahme von Edelweiss durch die Lufthansa als Chance oder eher als Gefahr?

Ich habe das ganz klar als Chance gesehen, weil ich realisiert habe, dass ein solches Unternehmen weiteres Wachstum braucht. Ein grosser Konzern hat finanziell ganz andere Mittel und kann von internen Kooperationen profitieren, was für eine einzelne kleine Gesellschaft fast unmöglich ist. Für die vielen Mitarbeitenden war es gar ein Glücksfall. Edelweiss konnte ihren Charakter, vor allem ihr Erscheinungsbild und ihren Spirit, behalten. Als ich die Airline an Charly Kistler übergab, umfasste sie fünf A320 und zwei A330. Lufthansa hatte den Wert der «kleinen» Edelweiss erkannt und sie in ihrem riesigen Netzwerk erfolgreich ein- und ausbauen können. Ich bin einfach nur stolz und habe eine riesige Freude, dass das so gut gelungen ist und sich Edelweiss stetig weiterentwickeln konnte.

« Lufthansa hatte den Wert der «kleinen» Edelweiss erkannt und sie in ihrem riesigen Netzwerk erfolgreich ein- und ausbauen können.

I Was geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie heute den Airbus A350 von Edelweiss sehen?

Das ist für mich die logische Fortsetzung des Fortschritts und damit verbunden mit einer modernen Flottenpolitik.

I Welches war, aviatisch betrachtet, Ihr grösstes Highlight im Leben?

Was ich während meiner 45 Jahre in der Aviatik erlebt und erreicht habe, macht mich stolz. Es fällt mir deshalb schwer, ein einzelnes Highlight herauszupicken. Aber: Die Geschichte mit Edelweiss Air ist für mich das Schönste meines gesamten Berufslebens. Sehr wichtig für mein aviatisches Leben war auch meine militärische Laufbahn. Dort habe ich sehr viel über Führung und Fliegen gelernt und wurde zu einem guten Piloten ausgebildet. Dass mir damals eine ganze Fliegerstaffel anvertraut wurde, war ein



Bei der Präsentation des neuen Airbus A350 Ende März 2025 flankierten die beiden ehemaligen CEO von Edelweiss Air den heutigen: Niklaus Grob (1995-2002), Bernd Bauer (seit 2014) und Charly Kistler (2002-2014).

Privileg. Aber auch meine Lehrerausbildung hat sich als solider Grundstein entpuppt. Ich habe auch viel Glück gehabt und war in meiner langjährigen Pilotenlaufbahn stets von Unfällen verschont geblieben. Beruflich hat mich die Fliegerei total gepackt. In meiner aktiven Zeit war fliegen noch etwas ganz Spezielles. Dass ich diese spannende Zeit miterleben und

ein Stück weit prägen durfte, erfüllt mich mit Dankbarkeit.

In der Swiss werden jeweils vor der Landung die berühmten Schöggeli verteilt. Bei Edelweiss gibt es ein Biberli. Mögen Sie keine Schokolade?

Doch, sehr sogar. Im ersten Jahr gab es auch

bei Edelweiss ein Schöggeli. Aber wir mussten dauernd die Sitzüberzüge reinigen lassen, weil die Passagiere Schokolade darauf verschmieren. Das war teuer und eine Ausgabe, die uns sehr schmerzte. Durch Zufall bin ich auf Biberli gestossen und wir haben gewechselt. Die Passagiere lieben die Biberli. Sie sind quasi zu einem Alleinstellungsmerkmal der beliebten Edelweiss Air geworden. Man sollte nie vergessen, auch die modernen Menschen schätzen eine solche kleine Aufmerksamkeit sehr.

STICHWORTE

Flugzeug, das mich am meisten begeistert

Eigentlich jedes. Es gibt kein einzelnes, das ich speziell herausstreichen möchte. Jedes Flugzeug ist anders, aber das Fliegen selbst ist das Begeisternde. Ich begleite zwei meiner Enkel regelmässig zum Segelfliegen. Ich hatte mit 21 Jahren auch damit angefangen. Ende Juli 2025 habe ich nach 69 Jahren wieder einmal einen Segelflug in Schänis gemacht. Der Kreis hat sich damit also wieder geschlossen.

Am liebsten esse und trinke ich

Zürcher Geschnetzeltes mit Rösti und dazu ein gutes Glas spanischen Rotwein, etwa Ribera del Duero.

Meine Lieblingsmusik

Ich liebe Rachmaninoff, vor allem seine Klaviermusik. Klassische Musik begeistert mich. Ich hatte während rund 60 Jahren ein Abo für die Tonhalle.

Liebingsdestination

Da möchte ich mehr als eine nennen. Neuseeland, Botswana und die Lenzerheide haben es mir gleichermassen angetan. Ich bin ein leidenschaftlicher Wanderer.

Heute sind Swiss und Edelweiss «Schwestern» im Lufthansakonzern. Waren sie früher Konkurrentinnen?

Ja, im Grunde genommen schon, wenn man es auf den Ferienverkehr runterbricht. Aber heute sind sie gleichberechtigt eingebettet im grossen Lufthansakonzern. Die beiden Schwestern arbeiten sehr gut zusammen.

Wenn Sie das Rad mit den heutigen Erkenntnissen 30 Jahre zurückdrehen könnten, würden Sie nochmals eine Airline gründen?

Ja, ich würde es wieder so machen. Sowieso mit der Erfahrung der erfolgreichen Lancierung im Rücken. Ich bin ein wahnsinniger Glückspilz und dankbar dafür, dass ich bis heute ein so faszinierendes und erfülltes Leben hatte. +