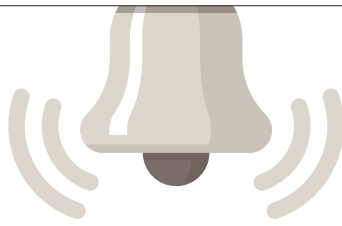


# CLOSING BELL



## Getestet

von Thorsten Riedl

### Huawei P20 Pro

Smartphones sollen schon lange die Digital-kamera ersetzen. Doch wer Kinder hat, gerne Tiere fotografiert oder sonst wie auf einen Zoom angewiesen ist, konnte auf die Kamera bislang kaum verzichten. Bislang – denn das P20 Pro von Huawei beherrscht maximal eine zehnfache Vergrößerung. Auch sonst bietet das neue Flaggschiffgerät der chinesischen Huawei alles, was ein Top-Smartphone heutzutage ausmacht. Stolzter Preis inklusive.

Die Front des P20 Pro wird vom leuchtstarken OLED-Display beherrscht, bis auf eine kleine Aussparung für Selfie-Kamera, Lautsprecher und Sensoren, ähnlich wie beim iPhone X. Auf der Rückseite dominieren drei Linsen: Eine löst mit 40 Megapixel auf, eine mit 20 nur monochrom, zuständig für die Details, die dritte ermöglicht den Zoom. Darunter prangen der Huawei-Schriftzug und der von Leica. In Zusammenarbeit mit dem deutschen Kamera-spezialisten entwickeln die Chinesen ihre Optik. Aufgehübscht werden Fotos dank künstlicher Intelligenz (KI), die Szenen automatisch erkennt: So wird Gras richtig grün, der Himmel blau und der Sonnenuntergang feuerrot. Wer realistischere Fotos mag: Die KI lässt sich abschalten. Neben dem Zoom begeistern die Fähigkeiten des Smartphones im Dunkeln. Knackscharfe Fotos in der Nacht ohne Stativ, geschossen nur per Hand, sind kein Problem.

Das Highend-Smartphone mit neuestem Android-Betriebssystem leistet sich kaum Schwächen: schneller Prozessor, aktuelle Mobilfunk- und WLAN-Verbindungstechnik, Schutz vor Wasser, Gesichtserkennung und ein Finger-abdrucksensor, der auch zur Navigation dient, gute Stereo-Lautsprecher sowie ein Akku, der locker mal zwei Tage hält. Auf der Negativseite: Das Glasdesign verlangt nach einer Hülle, sonst wird ein Sturz teuer. Der Speicher ist mit 128 Gigabyte reichlich bemessen, lässt sich aber nicht erweitern. Zudem kostet die EMUI-Software von Huawei, um alle Einstellungen zu steuern, einige Nerven. Für 900 Fr. bietet Huawei insgesamt ein feines und teures Stück Hightech.



ware von Huawei, um alle Einstellungen zu steuern, einige Nerven. Für 900 Fr. bietet Huawei insgesamt ein feines und teures Stück Hightech.



## Kaffee mit ...

... Patrick Hohmann, Uhrenpionier

Es ist elf Uhr morgens. Im «La Stanza» am Bleicherweg in Zürich dominieren die Kra-wattenträger. Deutlich weniger förmlich ist Patrick Hohmann unterwegs, der – sportlich-leger – auf seinem Rennrad zum Kaffee erscheint. «Das «La Stanza» ist praktisch gelegen. Zudem mag ich es gemütlich», begründet der 45-Jährige die Wahl des Treffpunkts und bestellt an der Bar einen Cappuccino.

Im Leben von Patrick Hohmann dreht sich zurzeit alles um Raketen – respektive um das, was aus fast hundert Kilometern Höhe in die kasachische Steppe zurückfällt: Die Originalteile russischer Sojus-Raketen werden recycelt und unter dem Namen Werenbach zu exklusiven Armbanduhren weiterverarbeitet.

Während im Hintergrund die Kaffeemaschine gurgelt, blickt der studierte Betriebswirt auf die Geburtsstunde von Werenbach zurück. «Es war ein Schock für das gesamte Umfeld – selbst für mich», erklärt Hohmann, der sich dem Wunsch des Vaters widersetzt, in die eigene Firma einzusteigen, und sich stattdessen voll und ganz dem Traum einer Weltraumuhr widmet – freilich ohne jegliche Ahnung von der Uhrenbranche zu haben.

Ein absurder Entscheid, das gibt selbst Hohmann zu. Aber: «Eine abenteuerliche, wilde Seite schlummerte wohl schon immer in mir.» Dass er zu Beginn niemanden in der Industrie kannte, will er nicht als Nachteil verstanden wissen. «So erhält man einen völlig anderen Blickwinkel als die etablierten Wettbewerber.» Doch weshalb gerade Raketen? «Ich bin nicht einmal ein ausgesprochener Weltraumfan. Mir ging es vor allem darum, die Emotionalität der Raumfahrt mit einer Uhr zu verbinden.»

Neue Wege gehen bedeutet allerdings auch, mit Rückschlägen klarzukommen. Den absoluten Tiefpunkt erlebt Hohmann 2016 beim Besuch der Uhrenmesse Baselworld. «Dort wurde mir schmerzlich bewusst, dass ich mit meinem damaligen Geschäftsmodell absolut keine Chance hatte. Alle traditionellen Vertriebskanäle blieben für mich verschlossen.»

Ein neues Konzept musste her – und Hohmann fand es auf Kickstarter. Binnen kürzester Zeit trug er über die Crowdfunding-Plattform die Summe von rund 770 000 Fr. zusammen, die es ihm ermöglichte, die preisgünstigere Leonov-Kollektion auf den Markt zu bringen.

Was müsste passieren, damit er den Traum Werenbach begräbt? Kommen nie Selbstzweifel auf? Hohmann lacht. «Wenn ich sehe, was ich bereits alles durchgemacht habe: Viele hätten an meiner Stelle wohl den Bettel hingeschmissen. Ich nehme die Anstrengungen aber nicht als Entbehrungen wahr. Ich mache das gern. Nichts ist schlimmer als einfache Projekte.»



Und einfach ist bei Werenbach kaum etwas, auch nicht die Materialbeschaffung. Mit der typisch schweizerischen Mentalität komme man in Kasachstan nicht weit. In erster Linie sei es wichtig, vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen. Es brauche sehr viel Zeit – und diverse Gläschen Wodka –, bis man die ersten Transaktionen aufgleisen könne.

Herausfordernd seien auch die Selektion und der Transfer des Materials. «So ein ausgewachsener Booster passt auf keinen Schwertransporter», sagt Hohmann lachend. Die Teile müssen vor Ort ausgewählt und zerlegt werden, bevor sie in die Schweiz geschafft werden können. So lasse sich zudem mit Bestimmtheit sagen, von welcher Rakete jedes verwendete Teil stamme. Eine Zertifizierung durch eine externe Prüfstelle wäre angesichts des komplexen Prozesses kaum bezahlbar.

Das Abenteuer Werenbach hat Hohmann einiges gelehrt. Rückblickend sei es vermutlich ein Fehler gewesen, mit der teuersten Uhr zu beginnen. Denn: je simpler ein Geschäftsmodell und niedriger der Preis des Produkts, desto besser. «So paradox es klingen mag: Wir hatten anfangs schlichtweg nicht das Know-how, eine günstige Uhr zu fertigen.»

Inzwischen hat sich Hohmann in der Uhrenindustrie durchaus einen Namen gemacht – auch wenn er weiterhin ausserhalb des Branchen-Etablissements operiert. Wovon er träumt? «Es wäre grossartig, Raketen-teile aus anderen Ländern zu beziehen», erklärt Hohmann. So etwa aus China. Gerade das Reich der Mitte sei allerdings ein deutlich schwierigeres Pflaster als Kasachstan. Er habe sich schon überlegt, ehemalige Bundesräte zu kontaktieren, die als Türöffner fungieren könnten. Immerhin lasse es sich inzwischen einfacher beweisen, tatsächlich ein Uhrenproduzent zu sein – und kein westlicher Spion. «Ich will ja nicht irgendwo in einer dunklen Zelle enden», schmunzelt Hohmann. *Frank Heiniger*

## Was macht eigentlich ...

... André Dosé, ehem. Swiss-Chef

Flugzeugcockpit und Tramkabine trennt viel – rund fünfzehn Höhenkilometer. Doch Tramchauffeure nennen sich ebenfalls Piloten, und die ÖV-Gesellschaft des Baselland (Baselland Transport, BLT) hat sogar einen Ex-Flieger als Präsidenten. Es ist eins von vielen Mandaten von Ex-Swiss-Chef André Dosé. Seine Posten lesen sich heute allerdings weniger illustre: BLT statt Swiss, Gasverbund Mittelland statt GC Zürich.

Anfang des Jahrhunderts stand Dosé beinahe täglich in den Schlagzeilen. Am 2. Oktober 2001 geht die Fluggesellschaft Swissair spektakulär pleite. Grounding des nationalen Symbols. Die Swissair-Tochter Crossair wird zum Rettungsboot und ihr Chef André Dosé zum ersten CEO der neuen Airline Swiss. Es sind die turbulentesten Jahre seines Lebens. «Ein Ritt auf der Rasierklinge», sagt Dosé im Gespräch mit «Finanz und Wirtschaft».

Inmitten einer Wirtschaftsfalut, unter täglichem öffentlichem Getöse peitscht Dosé die Gesellschaft gegen alle Widerstände voran. Er erhält Morddrohungen und Personenschutz. «Ich habe mir ein paar Mal die Frage gestellt, ob ich noch will», sagt er. Nach aussen lässt er keine Zweifel an seiner Überzeugung aufkommen. 2005 kauft Lufthansa Swiss zum Spottpreis. Da ist Dosé schon nicht mehr Chef. Nach Absturz zweier Crossair-Ma-



Im Fokus: Anfang des Jahrhunderts war Swiss-Chef André Dosé fast täglich in den Medien präsent.

BILD: IRIS C. RITTER (ARCHIV, 16. 9. 2002)

schinen in den Jahren 2000 und 2001 läuft eine Strafuntersuchung gegen ihn. Der Swiss-VR fordert von seinem CEO öffentliche Zurückhaltung. Dosé spürt einen Vertrauensverlust und geht 2004. Vor Gericht wird er später freigesprochen.

Es hält ihn in der Luftfahrt. 2007 wird er Chef von Gulf Air, dem grössten Unternehmen des Königshauses von Bahrain. Die Airline verbrennt Millionen, Dosé tritt wieder als Sanierer an. Als seine Massnahmen zu greifen beginnen, greift das Kö-

nigshaus wieder in die Geschäfte ein. «Ich wurde auf Schritt und Tritt überwacht», sagt Dosé. In Büro und Wohnung sind Kameras und Mikrofone installiert. «Die Korruption war unvorstellbar.» So will er nicht arbeiten. Nach vier Monaten geht Dosé.

Es wird ruhiger um den Tausendsassa, der sich ein Portfolio an VR-Mandaten aufbaut. Mit seinem Beratungsunternehmen André Dosé Consulting berät er heute Private-Equity-Gesellschaften und Banken in Sachen Transport, Logistik und Luftfahrt. Mit dem schwedischen Private-Equity-Unternehmen Triton beteiligt sich Dosé auch selbst als Investor.

Als Sanierer tritt er dann doch noch einmal ins Rampenlicht, und zwar 2012. Er übernimmt das Präsidium des Abstiegskandidaten GC Zürich. Dosé greift durch, tauscht Personal aus, sichtet selbst mit dem Sportchef neue Spieler. GC wird zwei Mal hintereinander Zweiter in der Meisterschaft und 2014 Cup-Sieger. Aber auch da ist Dosé nicht mehr im Amt. Wie zuvor bei Gulf Air wollten mit dem Erfolg wieder zu viele mitreden. Und wie zuvor nimmt Dosé den Hut. Von Clubseite wird der Abgang mit nicht erfüllten finanziellen Erwartungen begründet. «Übles Nachtreten», urteilt Dosé.

Nach GC wollte er eigentlich kürzertreten. «Das hat bisher nicht geklappt», sagt er. Mit Herzblut sei er Teil des Verwaltungsrats von BLT, Swiss Energy Trading, Grieshaber Logistics, des Garantiefonds der Schweizerischen Reisebranche, des Gasverbands Mittelland und Swissgas. Heute sei es allein schon angenehm, meint Dosé, «nicht mehr jeden Tag in den Zeitungen zu erscheinen». *Valentin Ade*