

Es gab also keinen Plan B? Beispielsweise, dass man die Tournee verschiebt?

Nein. Es gab keine anderen Optionen als durchführen oder den Betrieb schliessen. Da wir für 2023 und Folgejahre grosse Auslandspläne haben, mussten wir das neue Programm in der Schweiz lancieren. Eine Verschiebung hätte einen Rattenschwanz mit sich gebracht, der wahrscheinlich unser Ende gewesen wäre.

«Mummenschanz hat finanziell wilde Zeiten erlebt.»

Und die Darsteller hätten Sie ohne Einnahmen vermutlich nicht noch ein weiteres Jahr beschäftigen können.

Nein. Die hätten sich neu orientiert. Zudem sind durch die verschiedenen Verschiebungen die Theater in den nächsten Jahren übervoll und ausgebucht. Es wäre unmöglich gewesen, gute Spieltage als Ersatz zu finden. Umso glücklicher bin, ich dass wir nun wie geplant auf Tournee sind und erst einmal eine Show wegen einer Coronaerkrankung absagen mussten. Der Mut zum unternehmerischen Risiko mit einem Touch Fatalismus und Optimismus hat sich gelohnt.

Unterdessen scheint sich die Pandemie langsam, aber sicher dem Ende entgegenzuneigen und seit Ende Dezember 2021 ist das Jubiläumsprogramm «50 Years» live auf der Bühne zu sehen. Neben Auftritten in der Schweiz sind auch welche in Deutschland und den USA geplant. Wie läuft der Vorverkauf?

Der Start im Dezember 2021 in Zürich war etwas harzig und unter den Erwartungen. Das Publikum war verunsichert bezüglich Situation und Massnahmen. Zudem stand die Umstellung von 3G auf 2G im Raum, die dann auch für unser Gastspiel in Genf zum Tragen kam: Wer nicht geimpft oder genesen war, konnte nicht ins Theater. Seit Jahresbeginn hat sich die Situation jedoch geändert.

Mit welchen Auswirkungen?

Wir profitieren davon, dass wir heute fast die Einzigen sind, die auf Tournee sind. Zudem entspannt sich die Lage ja bekanntlich. Wir konnten in St.Gallen und Baden mehrmals vor ausverkauftem Haus spielen, andere Spielorte werden wohl in Kürze ausverkauft sein. Bis heute haben wir über 30 000 Tickets verkauft.

Wie geht es weiter mit Mummenschanz?

Zuerst spielen wir unser Jubiläumsprogramm bis Ende Juni in der Schweiz. Es sind rund 100 Vorstellungen in 27 Orten geplant. Danach sind wir im Sommer in Köln zu Gast und gehen im zweiten Halbjahr wieder auf USA-Tournee. Von der Ostküste bis zur Westküste sind rund 30 Auftritte geplant. 2023 holen wir all das nach, was wir 20 und 21 verschieben mussten. Das sind die Tourneen in Frankreich, Italien, Spanien und Deutschland. Im zweiten halben Jahr steht dann Asien auf dem Programm, Mexiko, China, Singapur

Wehret den Anfängen: Die Lohn-Preis-Spirale

Die Inflation ist da! Erwartet hatte ich die Preisschraube schon lange. Meine HSG-Ausbildung liess keine anderen Schlüsse zu, als dass die Geldschleusen in den USA und der EU zuerst in der Finanzkrise öffneten und nach ein paar Jahren beispiellos ausgeweitet würden, zuletzt aufgrund der Corona Krise.



Doch die gefürchtete Preisspirale kam und kam nicht und ich dachte, ich hätte in dem für mich viel zu mathematischen Fach einfach die Essenz nicht begriffen. Obwohl es zu Beginn der Geldflut noch ein paar Warner unter den Ökonomen in die Zeitungen schafften, wurden dann ökonomische Theorien angepasst und die ganze Entwicklung als neue Maxime erklärt. Und nun ist sie da, aber «nur vorübergehend», wie uns die Spezialisten versichern. Was bedeutet das nun für unsere Wirtschaft? Insbesondere für Industrieunternehmen, mit denen ich mich beruflich derzeit am meisten identifiziere?

In das globale Geschehen können wir nicht eingreifen. Aber vielleicht in unser Umfeld? Ich wünsche mir, dass wir in der Ostschweiz im Industriesektor einen Ehrenkodex verabschieden. Der könnte wie folgt aussehen: Wir begegnen dem Fachkräftemangel nicht damit, dass wir so hohe Löhne anbieten, dass wir das marktgerechte Lohnniveau gegenseitig in die Höhe treiben. Wir verhalten uns gegenüber unseren Industriekollegen fair, indem wir unsere Arbeitgeberattraktivität jenseits des Monetären hervorheben. Bieten wir eine coole Unternehmenskultur? Attraktive Produkte? Moderne Führungsmethoden? Gestaltungsspielraum? Entwicklungsmöglichkeiten?

Wir akzeptieren die Preisaufschläge unserer Lieferanten nicht ohne kritisches Hinterfragen. Ein Lieferengpass allein rechtfertigt keine Preiserhöhung. Die meisten von uns sind einzigartig: Wir sind oft Nischenplayer auf dem Weltmarkt. Wir haben es nicht nötig, einander das Wasser abzugraben. Nur gemeinsam stärken wir den Industriestandort Ostschweiz.

Weitere Punkte für unseren gemeinsamen Ehrenkodex nehme ich gerne entgegen. Ich zähle auf die Solidarität unter den Ostschweizer Industrieunternehmen!

Danielle Baumgartner Knechtli
Director HR Harding Europe, St. Gallen

Text: Patrick Stämpfli

Bilder: Gian Kaufmann, Mummenschanz