



Was als Leidenschaft zweier luftfahrtverrückter Jugendfreunde begann, ist heute Air Hamburg, der grösste deutsche Anbieter für Business-Charterflüge. Dank eines klugen Geschäftsmodells und einer besonderen Unternehmenskultur haben die Hanseaten bisher jede Herausforderung gemeistert – und blicken optimistisch in die Zukunft.

DURCHGE



STARTET

Eigentlich wollten sie nur ihre Liebe zum Fliegen weitergeben: 2001 gründeten Floris Helmers und Alexander Lipsky die «Flugschule Hamburg», in der die ausgebildeten Fluglehrer anderen Enthusiasten zur Privatpilotenlizenz verhelfen wollten. Nebenbei boten die beiden Mittzwanziger auch Rundflüge über Hamburg in ihren ein- und zweimotorigen Maschinen an. Schnell fragten die ersten Interessenten nach Taxi-flügen: «Könnt ihr uns nicht auf die Insel bringen?» Mit «der Insel» war natürlich Sylt gemeint, und 2003 begannen die Charterflüge – bald auch zu weiteren nord- und ostfriesischen Inseln.

TAKE-OFF

Fast schon unausweichlich der nächste Schritt: Nicht nur die Nachfrage nach Inselflügen wuchs, auch um Charterflüge zu weiter entfernten Zielen wurden Helmers und Lipsky immer häufiger gebeten. Das war mit Kapazität und Reichweite der bisherigen Maschinen nicht zu leisten. Die beiden wagten den Sprung und gründeten 2006 die Air Hamburg Private Jets. Eine Cessna Citation Bravo legte den Grundstein für die Geschäftsflugzeugflotte, die in den Folgejahren schnell anwuchs – möglich machte das ein innovatives Geschäftsmodell: Investoren beteiligen sich an den Flugzeugen und erhalten dafür einen Anteil der eingemommenen Flugpreise «ihrer» Maschine. Air Hamburg sichert den Investoren eine Mindestzahl an monatlich geflogenen Stunden zu. Zugleich hat sich die Chartergesellschaft hochattraktiv für die Flugbroker gemacht, die den Grossteil der Flüge vermitteln: Da Air Hamburg auf «owner approval», also die Freigabe des Maschinenbesitzers für jeden einzelnen Flug, verzichtet und über eine grosse Flotte sowie einen 24-Stunden-Service verfügt, läuft die Zusammenarbeit mit den Buchungsportalen schneller und flexibler als bei fast allen anderen Gesellschaften.



STEIGFLUG

Nach und nach entstand im Laufe der Jahre eine Unternehmensgruppe: Neben dem Jet-Charterdienst florierete auch die Flugschule Hamburg, die mittlerweile zusätzlich Berufs- und Verkehrspiloten ausbildet und heute eine der grössten Flugschulen des Landes ist. Dienstleistungen am Boden für Crews und VIP-Fluggäste bietet die Executive Handling Air Hamburg. Am Flughafen Karlsruhe/Baden-Baden sitzt die gruppeneigene Wartungsfirma, die neben der eigenen Flotte auch Fremdflugzeuge instand hält.

2019 war ein Rekordjahr für das Unternehmen: Die Air-Hamburg-Flotte wurde um acht neue Flugzeuge auf insgesamt 37 Maschinen erweitert, 130 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden eingestellt, und mehr als 38'000 Passagiere nutzten die Privatjets des Unternehmens – am häufigsten für Flüge nach London, Nizza und Moskau, aber auch an Fernziele wie Bangkok oder Toronto.



Auch 2020 begann vielversprechend, bis plötzlich alles anders war: Wohl kaum eine Branche wurde von den Einschränkungen durch die Coronavirus-Pandemie härter getroffen als die Luftfahrt. Durch weltweite Reisewarnungen und Kontaktbeschränkungen blieben ab Mitte März innert weniger Tage die meisten Passagiermaschinen am Boden, und das wochen- oder gar monatelang.

TURBULENZEN

Die Geschäftsgrundlage auf unbestimmte Zeit so gut wie weg: Weniger krisenerprobte Unternehmer wären in dieser Situation vielleicht verzweifelt. Doch Alexander Lipsky und Floris Helmers wussten, dass Air Hamburg gut aufgestellt war. Schliesslich war die Weltfinanzkrise vor gut zehn Jahren genau in die empfindliche Frühphase des Unternehmenswachstums gefallen – diese Erfahrung hat die Gründer nachhaltig geprägt. Das damals entstandene hohe Kostenbewusstsein hat die Strukturen im Unternehmen bis heute schlank und agil gehalten. Und dank kurzer Entscheidungswege und viel Eigenverantwortung sind die Mitarbeiter bereit, die berühmte Extrameile für Air Hamburg zu gehen.

«Selbstverständlich liegen auch hinter uns harte Monate, und es ist ungewiss, wie die Auslastung sich in den nächsten Monaten entwickeln wird», sagt Algernon Trotter, Vice President Sales bei

Air Hamburg. «Unser gewohnter Kundenstamm hat momentan schlichtweg nicht die Möglichkeit, im üblichen Umfang zu reisen.» Zugleich hat das Unternehmen jedoch festgestellt, dass eine neue Zielgruppe auf die Business Aviation aufmerksam wurde – nicht wenige Passagiere, die sonst Business oder First Class gebucht haben, entschieden sich nun für einen Flug im Privatjet. An Bord unter sich zu sein und nicht inmitten von Menschenmassen am Terminal zu warten, war plötzlich nicht mehr nur eine Frage der Bequemlichkeit. Mike Ulka, Air Hamburgs Chief Operating Officer, ist sich sicher, dass das Angebot nachhaltig überzeugt: «Wir rechnen damit, dass viele Kunden, nachdem sie in der aktuellen Lage die Vorteile und den besonderen Service an Bord unserer Maschinen kennengelernt haben, auch in Zukunft häufiger auf uns zurückgreifen.» Flotte und Team von Air Hamburg stehen dafür bereit.