MÖGLICHST VIELE FLUGSTUNDEN PRO TAG

AIR HAMBURG

Am 14. Juni landete die Legacy 600 mit dem Kennzeichen D-AERO in Hamburg. Sie ist das 19. Flugzeug in der Air-Hamburg-Flotte.

Am 14. Juni durfte wieder einmal gefeiert werden. An diesem Tag traf auf dem Hamburger Flughafen die Embraer Legacy 600 mit dem Kennzeichen D-AERO ein – der bereits vierte Jet aus der Legacy-600/650-Baureihe für Air Hamburg. Gegen Jahresende soll dann eine weitere Legacy 650 folgen, deren Bestellung erst im Mai während der EBACE in Genf bekannt gegeben worden war. Damit ist die Flotte des Bedarfsflugunternehmens auf inzwischen 19 Flugzeuge gewachsen – nicht gerade selbstverständlich in einer Branche, die seit geraumer Zeit über allzu große Zurückhaltung auf Seiten der Charterkundschaft klagt.

2005 bot Air Hamburg, 2001 von Floris Helmers und Alexander Lipsky als Flugschule Hamburg gegründet, erstmals Insel- und Charterflüge mit Cessna 172 und Britten-Norman Islander an, 2006 dann wurde das Einsatzspektrum um Chartereinsätze mit Turboprops und Jets erweitert.

Simon Ebert verwaltet einen Großteil der Air-Hamburg-Flotte und ist seit 2012 auch Gesellschafter des Unternehmens. Achim Figgen sprach mit ihm und mit Mike Ulka, der als Chief Operation Officer (COO) unter anderem dafür verantwortlich ist, dass das rasante Wachstum in geordneten Bahnen verläuft und die erforderlichen Strukturen innerhalb des Unternehmens geschaffen werden, über die weiteren Pläne von Air Hamburg.

AERO: Air Hamburg ist in jüngster Zeit stark gewachsen. Wie viele Mitarbeiter haben Sie inzwischen?

ULKA: Bei der gesamten Air-Hamburg-Gruppe sind es rund 130 Festangestellte, dazu kommen noch circa 50 Freelancer. Allerdings wird der Anteil der Freelancer sinken, der der Festangestellten entsprechend steigen. Bislang haben wir auf den Legacys vorrangig Freelancer eingesetzt, aber gegenwärtig stellen wir pro Monat ungefähr einen Piloten fest ein. Das sind die Leute, von denen wir wollen, dass sie nur noch für uns fliegen, damit wir mit ihnen auch zu 100 Prozent planen können.

AERO: Ihre Flugzeuge, gerade die Legacys, kommen auf jährliche Flugstundenzeiten, bei denen manch anderer Betreiber vermutlich Tränen in den Augen hat. Wieso fliegen Sie 1200 oder 1400 Stunden pro Jahr und Flugzeug und andere nicht?

ULKA: Dafür gibt es viele Gründe. Der wichtigste ist, dass wir keine „Owner's Approval" haben, was bei vielen anderen Betreibern der Fall ist. Dann, dass wir rund um die Uhr besetzte Verkaufs- und Dispatch-Abteilungen haben und dass unsere Flugzeuge rund um die Uhr mit Piloten besetzt sind. Wir haben einen richtig großen Personalapparat dahinter. Aus diesem ganzen Strauß ergibt sich eine hohe Flexibilität, so dass wir es wirklich schaffen, wenn jemand nachts um zwei Uhr anruft, teilweise schon um vier Uhr morgens in der Luft sein zu können. Aus dieser Flexibilität heraus ergibt sich diese hohe Stundenzahl.

EBERT: Ich glaube, das Wichtigste ist der Faktor Mensch. Wir haben bei den Crews so tolle und flexible Leute, die jederzeit einsatzbereit sind, so dass kein einziger Flug abgesagt werden muss. Und wenn es auf den ersten Blick von der Flugdienstzeit nicht passt, dann wird eben eine zweite Crew hingeschickt. Wir müssen ja auch kein Flugzeug immer wieder nach Hause holen, weil es eben die „Owner's Approval" nicht gibt; der Jet bleibt halt einfach dort stehen, wo der letzte Flug endet, und wird von dort weiterverkauft.

AERO: Spielt auch die Flottengröße eine Rolle bei der hohen Stundenzahl? Denn vermutlich können Sie damit öfter Flüge anbieten, für die keine großen Positionierungsflüge erforderlich sind ...

EBERT: Ja, und man muss auch keine Angst haben, einen Hin- und Rückflug anzunehmen, wenn der Rückflug erst drei Tage später erfolgen soll. Nehmen wir als Beispiel einen Flug von Hamburg nach Mallorca, freitags hin und sonntags zurück. Bei der Flottengröße, die wir haben, muss der Jet eben nicht von Freitagmittag bis Sonntagabend auf Mallorca stehen bleiben, um den Rückflug sicherzustellen. Sondern wir können sicher sein, am Sonntagabend ein Flugzeug in der Nähe von Mallorca zu haben, das den Rückflug durchführen kann. Wir müssen uns erst am Abend überlegen, wie wir die Flüge des Folgetages darstellen.

FOTOS: AIR HAMBURG

AERO: Sie haben während der EBACE eine Legacy 650 zur Auslieferung im Herbst bestellt und erst vor wenigen Tagen eine weitere Legacy 600 übernommen. Sind Sie sich sicher, die zusätzlichen Flugstunden auch verkaufen zu können?

EBERT: Klar, wir haben im Vorfeld dieser Bestellung und im Vorfeld jeder Flugzeug-Bestellung immer mit allen wichtigen Leuten aus allen Bereichen gesprochen. Wir wollen uns ja nicht über deren Köpfe hinwegsetzen. Wir nehmen Okkasionen wahr, und wenn wir bereit sind für den nächsten Kauf, sprechen wir mit allen, und wenn die sagen „ja", dann geht's weiter, wenn die Leute sagen „es geht nicht", was auch schon vorgekommen ist, machen wir auch schon mal ein halbes Jahr Pause.

AERO: Mit „allen" ist sicher auch der Flugbetrieb gemeint, denn der muss ja sicherstellen, dass das Cockpit besetzt werden kann. Gibt es denn ausreichend Piloten – immerhin sechs pro Flugzeug – auf dem Markt?

ULKA: Ja, wir haben die Strategie, dass wir uns für die Legacy als größtem Muster erstmal beim internen Personal bedienen, denn je kleiner das Muster ist, umso leichter ist es, Personal zu bekommen. Deshalb operieren wir so, dass wir Personen, die wir schon seit Jahren aus dem Flugbetrieb kennen, auf die Legacy nehmen, und die Löcher, die wir damit reißen – beispielsweise auf der XLS –, füllen wir aus dem Stapel an Bewerbungen, die uns vorliegen; da wird dann wieder neu eingestellt.

AERO: Gibt es eine Grenze des Wachstums? Sagt man irgendwann, es reicht jetzt?

EBERT: Wir haben da natürlich drüber nachgedacht und auch mal gesagt, wenn wir 15 Flugzeuge in der Flotte haben, reicht es. Wir merken halt auf der anderen Seite, dass das ganze System nur funktioniert, wenn man wirklich viele Flieger eines Musters hat; wir haben jetzt sechs XLS, Ende des Jahres werden wir fünf Legacy 600/650 haben, und da fängt die Sache erst an, Spaß zu machen. Hier zwei Flugzeuge und da zwei Flugzeuge funktioniert nicht. Ich kann im Moment nicht sagen, wie das noch weitergeht. Das hängt auch ein Stück weit davon ab, wie sich das Geschäft für die Flotte mit fünf Flugzeugen im Legacy-Bereich und den restlichen 15 Flugzeugen entwickelt; wir haben schon durchaus noch Ziele vor Augen, wo es hingehen könnte.

Das Cockpitpersonal für die Legacy 600/650 rekrutiert man vorrangig aus den eigenen Reihen.

Bis zu 13 Passagiere finden in der neuen Legacy 600 Platz.

AERO: Die Flotte wächst vor allem im oberen Bereich; Air Hamburg hat sich damit erheblich von dem Markt entfernt, in dem man ursprünglich tätig war ...

EBERT: Das haben wir halt auch gemacht, weil wir gemerkt haben, dass die Legacy neben der XLS der Erfolgsgarant für Air Hamburg ist. Wir haben uns ja, bevor wir die Legacy gekauft haben, als wir an einem Punkt waren, wo wir uns überlegen mussten, wie es weitergeht, sehr intensiv mit dem Markt auseinander gesetzt. Es war klar, wir wollten eine Stufe höher gehen als die XLS. Da haben wir uns bei Bombardier die Challenger 300 angeschaut, haben uns auch mit ein, zwei anderen Mustern auseinander gesetzt und uns dann letztendlich für die Legacy 600 entschieden. Und dann war klar, es kann nicht bei einer bleiben.

Die Entscheidung für größere Flugzeuge hat ja auch handfeste wirtschaftliche Gründe: Ein Legacy-Flug entspricht drei, vier CJ-Flügen, mit allem, was dahintersteht.

ULKA: Der Planungsaufwand gerade im Sales-Bereich und im Dispatch ist für einen CJ gar nicht so viel geringer als bei der Legacy, nur dass mit der Legacy ein ganz anderer Umsatz und damit auch ein ganz anderer Gewinn erzielt werden kann. Hinzu kommt – durchaus ein Kostenfaktor – das Thema Dispatch Reliability, wir haben aktuell eine deutlich höhere technische Zuverlässigkeit bei der Legacy als bei den CJs. Entscheidend sind ja nicht allein die Wartungskosten, sondern auch die Downtime – also wie oft uns ein Flugzeug zur Verfügung steht und wie oft

Bei den größeren Jets ist immer eine Flugbegleiterin mit an Bord.

es uns im Stich lässt. Zudem wissen wir über den Air Club, mit dessen Mitgliedern wir uns oft austauschen, dass die Kundschaft umso krisensicherer ist, je größer das Muster ist. Auf dem CJ bricht die Nachfrage ein, sobald man merkt, dass die Wirtschaft schwächelt. Im Bereich von BBJ oder ACJ dagegen merken die Betreiber überhaupt nicht, ob gerade eine Krise ist. Diese Flugzeuge werden komplett durchgebucht. Deshalb haben wir auch versucht, uns eher im oberen Segment zu platzieren, damit wir nicht ganz so krisenanfällig sind bei der Nachfrage.

EBERT: Natürlich sind BBJ und ACJ, aber auch Falcon X und Globals tolle Flugzeuge, aber da stimmt das Verhältnis zwischen Charterrate am Markt und Kaufpreis des Flugzeugs nicht. Das sind tendenziell doch eher die Flugzeuge, die der Owner sich kauft und dann ab und zu mal verchartert.

WEB

WWW.AIR-HAMBURG.DE

AERO: Haben sich die Probleme in Russland bei Ihnen ausgewirkt?

ULKA: Wir merken die Russland-Krise auf jeden Fall. Es ist nicht so, dass die Nachfrage auf diesen Flugzeugen generell eingebrochen ist. Aber die Nachfragen aus Russland sind deutlich zurückgegangen, auf jeden Fall in der Größenordnung von 30 Prozent. Aber das ist zum Glück dadurch kompensiert worden, dass wir jetzt stärker Richtung Nahost unterwegs sind.

AERO: Sie planen den Aufbau eines eigenen Wartungsbetriebes? Sind die Anbieter auf dem Markt nicht gut genug?

EBERT: Bei 20 Flugzeugen hat man eigentlich immer ein oder zwei Flugzeuge in der Wartung. Das ändert sich natürlich nicht, wenn wir einen eigenen Wartungsbetrieb haben, aber das Problem ist, dass wir mit sehr vielen Wartungsbetrieben zusammenarbeiten, und die ersten zehn Wartungen sind immer klasse, aber dann lässt es nach. Wir haben, glaube ich, einen sehr, sehr hohen Anspruch, dafür sind wir in Deutschland, aber auch über Deutschland hinaus bei den Wartungsbetrieben bekannt. Wir arbeiten 24 Stunden an sieben Tagen die Woche, warum wird dann bei einem Wartungsbetrieb freitags um 13 Uhr der Schraubenschlüssel hingelegt und erst am Montag nach dem Frühstück wieder aufgehoben? Das darf einfach nicht sein, das ist aber leider in den meisten Betrieben der Fall. Sowas gucken wir uns nicht allzu lange an, und wenn die nicht mitspielen, müssen wir eben einen anderen Wartungsbetrieb finden. Wir versprechen uns vom eigenen Wartungsbetrieb, dass die Leute in der Wartung so arbeiten, wie es der Flugbetrieb erfordert. Wenn eine Wartung Freitag, Samstag oder Sonntag ansteht, dann muss sie auch an dem Tag erledigt werden. Wir hoffen, den Betrieb so aufbauen und vom Personal so ausstatten zu können, dass wir notfalls auch nachts, zumindest aber bis spät in den Abend und auch am Wochenende arbeiten können.

ULKA: Die Wartungsbetriebe sind bis heute noch komplett ausgelegt auf den Eigner, den es nicht unbedingt stört, wenn sein Flugzeug zwei Wochen in der Werft steht, aber nicht auf Charterbetriebe, bei denen jede Stunde zählt.

EBERT: Bei vielen Wartungsbetrieben, zu denen Eigentümer-Flugzeuge hingehen, wird die Rechnung doch sehr großzügig geschrieben. Da herrscht die Einstellung vor – nicht nur bei den Betrieben, sondern auch bei den Eigentümern –, dass bei einem teuren Flugzeug halt auch die Wartung einfach teuer ist und lange dauert. Da muss man eben aufpassen, und deswegen haben wir mittlerweile auch sechs eigene Leute, die mit nichts anderem beschäftigt sind, als sich um die Wartung zu kümmern und unsere Flugzeuge in der Wartung vor Ort zu betreuen, um sicherzustellen, dass wir das Flugzeug schnell wiederbekommen und vor allem, dass unnötige Arbeiten vermieden werden.

ULKA: Das geht aber nicht nur ums Aufpassen, sondern auch um die Unterstützung, damit beispielsweise die Ersatzteile zur richtigen Zeit da sind. Wir sind halt ein Kunde von vielen, und wenn wir hören, für dieses oder jenes Teil gibt es bestimmt drei Wochen Lieferzeit, dann hängen sich unsere Kollegen ans Telefon und holen das innerhalb von 24 Stunden ran.

AERO: Air Hamburg ist gegenwärtig stark auf Embraer und Cessna fokussiert. Sind die beiden Hersteller sozusagen „gesetzt", oder gehen Sie womöglich auch einmal fremd?

EBERT: Wir sind ja weder mit Cessna noch mit Embraer verheiratet. Wir werden uns sicher nicht mit dem einen oder anderen Hersteller verheiraten, genauso wenig wie wir das bei Wartungsbetrieben machen, weil wir uns die Freiheit erhalten wollen. Ich denke, das ist immer noch ausgewogen. Sicher, wenn man jetzt an unsere eigenen Flugzeuge denkt, kann man schon unterstellen, dass wir zumindest eine Lebensabschnittsbeziehung mit Embraer führen, weil wir uns als Investor entschieden haben, auf die größeren Muster zu gehen, und letztlich hat Cessna gerade nichts in dem Bereich. Andererseits haben wir ja erst im letzten Jahr eine eigene XLS+ und für einen anderen Eigentümer eine weitere XLS+ nagelneu aus dem Werk abgeholt.

Das vollständige Interview lesen Sie auf ***www.aerointernational.de***

Die D-AERO legte während des Auslieferungsfluges einen Zwischenstopp auf Gran Canaria ein. Foto: Alejandro Leon Hernandez

INFO

AIR-HAMBURG-FLOTTE

Embraer Legacy 600/650	4
Cessna Citation XLS+	6
Embraer Phenom 300	1
Cessna Citation CJ3	2
Cessna Citation CJ2+	2
Cessna Citation Bravo	2
Cessna CitationJet	1
Beechcraft King Air 200	1
Bestellt	
Embraer Legacy 650	1