

ROBERT SOMERS, CEO HELLO AG

«Irgendwann kommt es zu einer Baisse»

Erst seit wenigen Monaten kümmert sich der Ire Robert Somers um die Geschicke der Hello. Im ST-Interview legt er seine Strategie dar und ist überzeugt: «Ende 2009 kommt es in der zivilen Luftfahrt zu einer Abwärtsbewegung.» Entsprechend will sich die Schweizer Fluggesellschaft für die Zukunft wappnen.

INTERVIEW: RETO E. WILD

Hello hat eine Flotte mit sechs Maschinen des Typs MD-90. Wie sieht das in Zukunft aus?

Robert Somers: Der erste Vertrag der geleasten Maschinen läuft Mitte 2009 aus. Wir befinden uns deshalb in Verhandlungen mit Airbus, Boeing sowie dem amerikanischen Leasing-Unternehmen GECAS, das gegen zehn Prozent der weltweiten Flotten besitzt. Boeing und Airbus könnten angesichts der enormen Nachfrage frühestens 2013 liefern. Wir gehen aber davon aus, dass es in der zivilen Luftfahrt zu einer Baisse der Nachfrage kommt. Nur gelten momentan diese Wartefristen. Zudem sind die Preise für Flugzeuge aktuell sehr hoch.

Wie wird sich Hello entscheiden? Wir werden die nächsten Flugzeuge wohl leasen und die folgenden Maschinen, die unsere MD-90 ablösen werden, kaufen. Das müssen wir jedoch gestaffelt organisieren, so dass wir vom zu erwartenden Markteinbruch profitieren.

Der Boom in der zivilen Luftfahrt bringt Überkapazitäten mit sich.

Keine Frage, gerade im Winter gibt es diese. Deshalb sind wir einem Preisdruck ausgesetzt. Es ist eine Tatsache, dass einige denken, es sei sexy, eine Fluggesellschaft zu betreiben, ins Geschäft einsteigen und so Überkapazitäten produzieren. Aber irgendwann kommt es zu einer Marktberreinigung.



Wann? In der Luftfahrt leben wir mit Zyklen von sieben Jahren. Wir gehen davon aus, dass Ende 2009 eine Konsolidierung eintreten wird. In dieser Zeit gilt es, die Kosten unter Kontrolle zu haben.

Sie haben es selbst gesagt: Der Preisdruck, auch verursacht durch steigende Kerosinpreise, ist enorm. Wie gehen Sie damit um?

Es ist nicht einfach, obschon wir das Glück haben, mit dem Betrieb von MD-90 über eine relativ günstige Kostenbasis zu verfügen. Derjenige, welcher die Kostenführerschaft hat, kann günstiger anbieten und überleben. Wir müssen stets cleverer als die anderen sein und genau darauf achten, wofür wir Geld ausgeben. Doch irgendwann gelangt man zu einem Punkt, wo wir uns sagen müssen, dass wir nicht mehr preiswerter anbieten können. Gegen eine gesunde Konkurrenz habe ich nichts einzuwenden, aber wenn man unter dem Marktpreis offeriert, habe ich Mühe.

Wie lässt es sich ob solcher Marktverhältnisse überhaupt noch Geld verdienen?

Auch in dieser Phase bieten sich Chancen. Der mit der besten Kostenstruktur wird überleben. Diese und eine hohe Flexibilität machen dies möglich.

Die ursprüngliche Idee der Hello war, in die Lücke zu springen, welche die TEA als unabhängige Charterfluggesellschaft hinterlassen hat. Davon ist nicht viel übriggeblieben.

Das ist zum Teil wahr. Aber wir wollten kein Ersatzanbieter, sondern eine neue Firma sein. Als wir im Juli 2004 an den Start gingen, gab es viele arbeitslose Piloten aus der Crossair-Zeit und genügend Flugzeuge im Markt. Wir hatten die Absicht, mit einer



Robert Somers: «Ich habe meine Aufgabe angetreten, um das Erreichte zu stabilisieren.»

einzigsten Maschine ein Flugangebot ab Basel aufzulegen. Nach der Expansion befinden wir uns nun in einer Phase der Konsolidierung. Inzwischen bildet das Vermieten von Flugzeugen auf der Basis von ACMI-Verträgen (Aircraft, Crew, Maintenance, Insurance) unser Hauptgeschäft mit einem Anteil von rund 60 Prozent. Und mit Ad-hoc- und Ferienflügen sowie Subcharter verdienen wir im Sommer gutes Geld, um im Winter überleben zu können. Die Subcharter-Sparte macht nur zehn Prozent unserer Flugstunden aus, steuert aber einen höheren Wert zum Umsatz, weil kurzfristige Aufträge im Verhältnis teurer sind.

Welche Ziele bedienen Sie im Ad-hoc-Geschäft? Das ist sehr unterschiedlich. Ab Weihnachten operieren wir beispielsweise für Le Point in Mühlhausen nach Mali. Dabei fliegen wir von Basel nach Marseille, Air Méditerranée von Paris nach Marseille. Die zweitgrösste Stadt Frankreichs bildet eine Art Mini-Hub, von wo wir unter der Flugnummer der Air Méditerranée beide nach Gao und Niamé in Mali sowie Niger fliegen, und zwar ab Weihnachten bis Ende März/Mitte April. In der Zeit des russischen Neujahrs – um ein weiteres Beispiel zu machen – operieren wir für einen russischen Veranstalter ab Moskau je zweimal nach Sion und Genf. Kürzlich sind wir für Arkefly eingesprungen und bedienen die Strecke Amsterdam–Lanzarote. Es gibt jede Menge von Ad-hoc-Einsätzen. Wir können uns nicht mit EasyJet oder Air Berlin messen und profilieren uns mit solchen Aufträgen.

Wie setzen Sie ansonsten die sechs Hello-Flugzeuge ein? Drei davon sind für Iceland Express unterwegs – zwei Flüge im Sommer zwischen Island und der Schweiz, die dritte Maschine ist während des Winterflugplans in Bangkok stationiert (ST 19 vom 21. September auf Seite 21). Ein viertes Flugzeug operiert ganzjährig für British Jet Malta. Dieser Vertrag läuft im April 2008 aus. Wir befinden uns in Verhandlungen über eine mögliche Weiterführung. Die zwei übrigen Maschinen sind ex Basel und Zürich im Einsatz, wobei die MD-90 in Zürich schwergewichtig für Kosovo Airlines nach Pristina fliegt. Beim Ferien-Chartergeschäft ab Basel und Zürich arbeiten wir mit Veranstaltern wie Starter, TUI Suisse, TUI Deutschland, Direkt Reisen, Kuoni, Neckermann, Universal, Xenotours und ITS Coop Travel zusammen.

Ist die Zahl von sechs Maschinen ideal? Im Sommer könnten wir mehr Maschinen brauchen. Im Winter sieht es wieder anders aus. Deshalb werden wir wahrscheinlich in nächster Zeit an unserer Flottengrösse nichts verändern. Sie dürfen nicht vergessen: Hello gibt es erst seit 2004. Damals hatten wir ein Geschäftsmodell für eine einzige Maschine ausgearbeitet. Daraus wurden drei Maschinen, und jetzt sind es bereits sechs Flugzeuge. Ich habe meine neue Aufgabe angetreten, um das Erreichte zu stabilisieren. ◆

ZUR PERSON

Von Vorgänger Markus Seiler hat Robert Somers die Funktion des CEO der Hello AG offiziell am 1. Juli 2007 übernommen. Der 42-jährige Ire ist ausgebildeter Flugzeugelektroniker und arbeitete ab 1988 als Crossair-Pilot. Ab 2001 hat er die Funktion des CEO der ausgegründeten Crosscat (später in Swiss Aviation Training umbenannt) übernommen, ausgebaut und während fünf Jahren geführt. 2006 wurde der ausserhalb von Basel wohnhafte Aviatiker Leiter Strategie und Neugeschäft bei GE Commercial Aviation Training in England.

Mit dem 49-jährigen Hugo Wermelinger, Hello-Verkaufs- und Marketingleiter sowie Geschäftsleitungsmitglied, steht ihm ein ausgewiesener Spezialist des Fluggeschäfts zur Seite, der in der Branche bestens bekannt ist. Die Hello selbst hat ein Aktienkapital von drei Millionen Franken und beschäftigt rund 150 Angestellte. **rw**