

Hello prüft Businessjet-Geschäft

Die Chartergesellschaft hat mit den MD-90 «Reiseflughöhe» erreicht

STEFAN SCHUPPLI

Nach einem raschen Wachstum ist die Basler Hello in einer Konsolidierungsphase. Das lässt Zeit für neue Überlegungen.

Robert Somers (42), seit 1. Juli Chef der jungen Schweizer Chartergesellschaft Hello, kann guten Mutes sein. Er übernimmt eine Gesellschaft, die zwar in einem schwierigen Feld operiert, aber schwarze Zahlen schreibt. Ein erster Wachstumsschub unter seinem Vorgänger Markus Seiler ist abgeschlossen. Jetzt geht es in eine «Konsolidierungsphase».

GRÜNDERSTIMMUNG. Somers, wie viele bei Hello ehemaliger Crossairler, findet es gut, wenn jetzt diese Ruhe einkehrt. Gleichzeitig muss er über seine Bemerkung schmunzeln, denn in diesem Betrieb ist immer irgendwo etwas los. Im ehemaligen Balair-Gebäude am fernen Ende des EuroAirports herrscht nach wie vor «Gründerstimmung»: Die Büros sind einfach und wirken improvisiert, der Blick geht auf andere weisse Baracken und ins Grüne. Nur ein hie und da startender Jet lässt erahnen, dass wir auf einem Flughafen sind.

Die Reiseflughöhe ist also fürs Erste erreicht. Aber gleichwohl überlegte sich Verwaltungsrat und Geschäftsleitung diese Woche, wo-

hin die Reise gehen könnte. So wurde unter anderem die üblichen Stärke-Schwäche-Analysen gemacht, und man kam zum beruhigenden Schluss: Die Firma ist grundsätzlich gut aufgestellt.

VARIANTEN. Aber es gelte, auch neue Geschäftsfelder zu prüfen. Interessant könnte unter anderem die Business-Fliegerei sein. Private Jetbesitzer merken, dass der Flugbetrieb sie oftmals überfordere; greift man auf einen Betreiber wie etwa NetsJet zurück, sei dies meist ebenfalls eine sehr teure Lösung. Neue, sehr leichte und verbrauchsgünstige Flugzeugtypen ergeben neue Märkte. «Beschlossen ist da nichts, aber wir schauen uns die Sache an», sagt Somers. Ebenfalls auf der Prüfliste steht der Einzelticketverkauf.

Die Firma ist derzeit auf drei kommerzielle Pfeiler abgestützt:

HELLO IN KÜRZE

Mitarbeitende	132
Umsatz (2006)	94 Mio. Fr.
Passagiere (2006)	770 000
Flugzeuge	6 MD-90
à 167 (5 Jets) und 150 (1 Jet) Sitze	
Aktienkapital	3 Mio. Fr.
Präsident	Moritz Suter

> Das ACMI-Geschäft. Hier werden ganze Flugzeuge mit Besatzung vermietet, das Flugzeug wird von Hello gewartet und versichert. Vier ACMI-Flugzeuge erwirtschaften 70% des Umsatzes, drei fliegen für die neue Fluggesellschaft Island Express, eine für British Jet in Malta.

> Das traditionelle Charterketten-Geschäft. Hier werden Flugzeuge ganz oder teilweise an Reiseveranstalter vermietet. Es macht 20% des Umsatzes aus und weist eine tiefe Marge auf.

> Das Ad-hoc-Geschäft. Hier werden auch Flugzeug und Besatzung vermietet. Meist sind es Fluggesellschaften, die dringend einen Ersatz brauchen (z.B. wegen einer Panne). Obwohl es mit 10% am wenigsten Umsatzanteil aufweist, sind hier die Margen am grössten.

Die branchenübliche schwache Wintersaison ist wie bei allen Kurzstrecken-Chartern bei Hello ein Problem. Sie mildert es, indem sie während dieser Zeit ein Flugzeug für Bangkok Airways vermietet.

Indirekt spürt Hello natürlich auch die Konkurrenz der Billigflieger. Denn diese schnappen den Reiseveranstaltern Passagiere weg, und da kommt letztlich auch der Transporteur schlecht weg.



EuroAirport. Einer der sechs Hello-Jets fliegt für verschiedene Reisebüros ab Basel.