



Der Schweizer Geschäftsmann Thomas Flohr ist Gründer und Chef von Vistajet

Überraschende Übernahme

VISTAJET/AIR HAMBURG

Der mitgliederbasierte Geschäftsflugzeugbetreiber Vistajet ist auf Einkaufstour: Jetzt hat er mit dem deutschen Vercharterer Air Hamburg einen seiner größten Mitbewerber geschluckt

AERO INTERNATIONAL: Gratulation zur Übernahme von Air Hamburg! Warum hat sich Vistajet ausgerechnet für den Hamburger Vercharterer interessiert?

THOMAS FLOHR: Vielen Dank! Beide Firmen verfolgen ein sehr ähnliches Geschäftsmodell mit einer professionellen Kultur und Kundenorientierung. Wir haben gesehen, dass die Verbindung eine unglaublich schöne Harmonie ergibt, um Synergien zu nutzen und den Markt weiter zu erschließen. Nur wenn wir wettbewerbsfähig sind, können wir dem Kunden einen attraktiven Preis bieten.

Und deshalb muss man den Mitbewerber gleich kaufen?

IAN MOORE: Flugzeuge zu erwerben ist derzeit sehr schwierig, gleiches gilt für Fachkräfte. Mit Air Hamburg den Zugang zu 44 zusätzlichen Jets und 650 Experten für unsere weltweite Vista-Gruppe zu bekommen ist eine einmalige Chance.

Vermutlich wollen Sie uns nicht verraten, wieviel Geld bei diesem Deal im Spiel war.

IAN MOORE: Das stimmt. Als privatwirtschaftliches Unternehmen wollen wir diesbezüglich nicht zu sehr ins Detail gehen. Ich glaube aber, dass beide Parteien zufrieden mit dem Geschäft sein können. Es gab für die Air-Hamburg-Eigner keinen Grund, ihr Unternehmen zu verkaufen, und unser Interesse war offensichtlich.

Ein Schnäppchen war es also nicht.

IAN MOORE: Nein, aber das musste es auch nicht. Attraktiv ist für beide Seiten, was wir zukünftig zusammen erreichen können.

Haben Sie Air Hamburg vollständig übernommen?

IAN MOORE: Ja, die Firma wird komplett in das Mutterunternehmen Vista Global Holding integriert.

Wird die Marke Air Hamburg weiter bestehen bleiben?

IAN MOORE: Ja, sicher. Es ist eine profitable Firma mit einer eigenen Kundschaft, die gut an Air Hamburg gebunden ist. Auch personell wird sich nichts ändern. Als Schwesterfirmen können sich beide selbstverständlich gegenseitig unterstützen, speziell zu Zeiten großer Nachfrage. Die Kunden werden künftig Zugriff auf die Flugzeuge des jeweils anderen Unternehmens haben.

Müssen die Air-Hamburg-Kunden künftig eine Vistajet-Mitgliedschaft buchen?

IAN MOORE: Sie können das natürlich tun, wenn sie wollen. Andersherum haben Vista-

Jet-Mitglieder, die Möglichkeit, künftig das traditionelle Chartergeschäft von Air Hamburg zu wählen, wenn es ihnen attraktiver erscheint – etwa, weil sie nicht so viel fliegen.

Bedeutet die Air-Hamburg-Übernahme den Beginn einer branchenweiten Marktkonsolidierung?

THOMAS FLOHR: Die hat doch schon vor Jahren begonnen. Die Branche ist sehr fragmentiert, es gibt hunderte kleiner Player. In der Krise hat die Business Aviation vom Zulauf aus der kommerziellen Luftfahrt profitiert.

Benötigt man als General-Aviation-Unternehmen eine kritische Masse?

THOMAS FLOHR: Größe spielt eine Rolle. Wir haben knapp 250 Flugzeuge, außerhalb der USA sind wir klarer Marktführer und können global Kundenwünsche abdecken. Der Kunde wird immer anspruchsvoller. Der Trend wird eine weitere Konsolidierung sein.

„Mit dem Geschäft sind beide Seiten sehr zufrieden“

Ian Moore
Chief Commercial Officer von Vistajet

Erwarten Sie Probleme bei der Integration von Air Hamburg in die Vista-Gruppe?

THOMAS FLOHR: Wir wollen, dass die Kultur von Air Hamburg weiterfliegt. Uns geht es mehr um Optimierungsstrategien, bei denen die technologische Zusammenführung ganz vorne steht: Air Hamburg hat zum Beispiel die Embraer Lineage 1000E, wir haben die Global Express. Das sind neue Optionen für die Kundschaft. Auch das Personal bekommt so neue Karrierechancen.

Vistajet vertraut auf eine Bombardier-Flotte. Muss sich Embraer nun Sorgen machen, mit Air Hamburg seinen größten Kunden zu verlieren?

IAN MOORE: Einer der großen Vorteile dieser Transaktion ist, dass wir Zugang zu Flugzeugen bekommen. Wir haben toll mit Bombardier zusammengearbeitet, aber es ist nicht realistisch, auf nur einen Hersteller zu setzen, wenn man weltweit auf die Größe wachsen will, die wir anstreben. Wir wären glücklich, mit Embraer genauso eine langjährige Zusammenarbeit zu erzielen. Natürlich gibt es Effizienzvorteile, nur mit einem Hersteller zu arbeiten, aber verschiedene

FAKTEN /



den Betrieb 2005. Gründer Thomas Flohr besaß ursprünglich einen eigenen Lear 60, bevor der Schweizer Unternehmer die Flugzeug-Vercharterung als Geschäftsmodell entdeckte. Im Gegensatz zu Fractional-Ownership-Betreibern, die Anteile an ihren Maschinen verkaufen, bietet Vistajet seinen Kunden Mitgliedschaften, mit denen diese sich das Nutzungsrecht für eine festgelegte Anzahl an Flugstunden sichern. Während der wirtschaftlich unsicheren Zeiten der Covid-Pandemie sorgte das Unternehmen mit maltesischem Luftverkehrsleiterzeugnis (Air Operator Certificate – AOC) durch signifikante Umsatzsteigerungen und die Bestellung von zehn Bombardier Challenger 350 für Aufsehen. Die Aquisition von Air Hamburg ist die jüngste von zahlreichen Übernahmen, die Vistajets Holding mit Sitz in Dubai zuletzt getätigt hat. Zuvor kaufte das Unternehmen mit XO, Red Wing Aviation, Apollo Jet und Talon Air vor allem US-amerikanische Charterunternehmen.

Flugzeugmuster unterschiedlicher Hersteller zu haben, ist aus Kundensicht ebenfalls ein Vorteil. Und Konkurrenz ist ja auch gesund.

Die allmähliche Vereinheitlichung der Flotte ist also kein Thema?

THOMAS FLOHR: Wir sind sehr glücklich mit der Differenzierung. Air Hamburg ist sehr erfolgreich mit dem, was sie machen, da brauchen wir nicht viel ändern. Die hohen Standards beim Service sind viel wichtiger als das Flugzeugmuster, mit dem der Passagier unterwegs ist.

Zusätzlich zum Flugbetrieb der Air Hamburg haben Sie auch deren Werft mit erworben. Werden dort künftig auch Bombardiers instandgehalten?



Als Chief Commercial Officer ist Ian Moore verantwortlich für Vistajets Expansion

Der deutsche Charterbetreiber Air Hamburg hat seine Ursprünge in der 2001 von den beiden Jungunternehmern Floris Helmers und Alexander Lipsky gegründeten Flugschule Hamburg. 2005 kam das Charterunternehmen hinzu, das zunächst regionale Flüge mit ein- und zweimotorigen Maschinen durchführte und sich mittlerweile zu einem bedeutenden weltweiten Privatjet-Vercharterer entwickelt hat. Auch Vistajet begann

IAN MOORE: Das wäre sicher eine sinnvolle Synergie. Im Moment sind wir allerdings damit zufrieden, erst einmal zu beobachten, wie die In-House-Maintenance am Baden Airpark bei Air Hamburg überhaupt funktioniert. Bei Vistajet in Europa haben wir bekanntlich keine Wartung im eigenen Haus.

Manche Ihrer Mitbewerber befürchten, dass der coronabedingte Hype in der Business Aviation bald vorbei ist ...

THOMAS FLOHR: Man muss doch die Fakten analysieren. Bei unseren Mitgliedschaften binden sich die Kunden teilweise auf drei oder fünf Jahren. Solche Entscheidungen trifft der Kunde mit seiner Briefftasche, und das gibt uns eine Sicherheit, die man im traditionellen Chartergeschäft nicht hat. Die Zahl der Jahresmitgliedschaften unserer Kunden hat sich gegenüber 2019 verdoppelt. Wir haben über 22.000 neue Mitgliedschafts-Flugstunden hinzugewonnen, das entspricht der Auslastung von rund 30 Flugzeugen. Die Geschäftsfluttfahrt ist ein gesicherter Markt.

Also werden Sie auch in Zukunft weiter expandieren?

THOMAS FLOHR: Unser Marktanteil liegt in den USA bei 40 Prozent, in Europa bei 30 Prozent und in Asien und dem Nahen Osten bei 15 Prozent. In der deutschsprachigen Region war unser Marktanteil noch ausbaubar. Mit der Air Hamburg sind wir nun in der DACH-Region präsenter. Ob wir weitere Firmen übernehmen, hängt von den Gelegenheiten ab, die sich bieten. Zuletzt hängt aber natürlich alles von der Kundenentwicklung ab. • Kurt Hofmann, Christof Brenner