



Avanti Air bietet individuelle Charterflüge an

Schnell am Ball

Flüge für Fußball-Bundesligisten, kurzfristiger Ersatz bei technischen Problemen oder zeitweise Flottenergänzung bei Fluggesellschaften: Die vier ATR-Turboprops von Avanti Air aus dem Siegerland sind mittlerweile nicht nur in Europa ein vertrauter Anblick.

Klingelt bei Avanti Air auf dem Flughafen Siegerland das Telefon, muss es mitunter richtig schnell gehen. Airlines, bei denen ein Flugzeug mit einem technischen Problem ausgefallen ist, rufen schon mal an und fragen „Könnt ihr heute Nachmittag fliegen?“ Kein Problem, wenn eine Maschine und ein Stand-by-Crew verfügbar sind. „Alles ist möglich“, sagt Geschäftsführer Markus Baumann. „Von einem Tag bis einer Woche oder einem Jahr ist alles schon vorgekommen.“ Er führt das Unternehmen gemeinsam mit Stefan Kissinger. Beide hatten Avanti Air im Jahr 1994 eigentlich als Aircraft-Management-Firma gegründet. „Wir wollten damals kein Charterunternehmen gründen, da es viele Firmen gab und ein enormer Preiskampf herrschte. Dann bekamen wir aber immer mehr Anfragen von größeren Gruppen mit bis zu 20 Personen“, erzählt Baumann. Daraufhin hatten sie die erste Beech 1900 beschafft und nahmen 1996 den Flugbetrieb mit dem 19-Sitzer auf. Später folgten zwei weitere Exemp-

lare, die beispielsweise als Crew Shuttle für Airlines in Europa oder zum Transport von Ölarbeitern von Großbritannien nach Norwegen dienten.

Mit der Einführung der ersten ATR im Jahr 2002 stieg man schließlich in eine höhere Liga auf. „Es war abzusehen, dass sich der Markt für 19-Sitzer verschlechterte. Die Sitzkosten waren zu hoch“, erinnert sich Baumann. Hinzu kamen trotz der eigentlich überschaubaren Flugzeuggröße relativ hohe Gebühren.

ATR-Flotte ersetzt unrentablere Muster

Im Jahr 2008 stellte Avanti Air die letzte Beech 1900 außer Dienst und betreibt heute drei ATR 42 mit 46 Sitzplätzen und eine ATR 72 für 68 Passagiere, eigentlich eine typische Flotte für eine traditionelle Regionalairline.

Die Turboprops aus dem Siegerland fliegen allerdings nur im Voll-Charter bezie-



ungsweise im Rahmen von ACMI-Verträgen (Aircraft, Crew, Maintenance, Insurance). „Wir haben nie eigene Linien betrieben oder Tickets verkauft“, erklärt Baumann. Stattdessen vermietet die Firma ihre Maschinen meist an andere Airlines und stellt praktisch das Flugzeug mit Besatzung, den nötigen Versicherungen und der Wartung. Der Kunde übernimmt den Treibstoff, die anfallenden Gebühren und in der Regel auch die Positionierung des Personals.

Die ATRs kommen beispielsweise zum Einsatz, wenn andere Airlines Kapazitätsprobleme haben, oder nur kurzfristig kleinere Maschinen beziehungsweise nur eine geringe Anzahl von 50-Sitzern benötigen. So flog Avanti Air zuletzt oft für Air Berlin, zwei ATR 42 befinden sich weiterhin im Dienst für Meridiana in Italien. Eine weitere ATR 42 verstärkt im Sommerflugplan 2010 die Flotte von Intersky und wird in Friedrichshafen stationiert. Die Wartungsarbeiten übernimmt jeweils Rheinland Air Service (RAS) in Mönchengladbach und vor Ort.



SELTEN ZU HAUSE im Siegerland ist die Avanti-Air-Flotte (links noch mit den nun ausgemusterten Beech 1900). Die ATR-Turboprops fliegen meist für andere Airlines, aber auch Sondereinsätze wie die Begleitung der Rallye Paris-Dakar (ganz links) sind möglich.



Die Abrechnung erfolgt dann per Blockstunde. Der jeweilige Betrag wird vorher ausgehandelt und ist laut Baumann bei kurzfristiger Nutzung entsprechend höher als bei langfristigen Verträgen. Bei einer Dauer von einem halben Jahr mit jeweils 150 Stunden im Monat liege die ACMI-Rate pro Stunde grob im Bereich von 1600 bis 1700 Euro. In den meisten Fällen fliegt die Avanti-Air-Crew mit eigenen Uniformen, nur selten wird das Erscheinungsbild wie aktuell im Fall von Intersky angepasst. Die Flugzeuge bekommen außen meist Sticker in kleinerem oder größerem Format.

Spektakulärer als die Liniendienste sind mitunter die Einzelcharteraufträge, die rund 20 Prozent des Geschäfts ausmachen, sei es die Begleitung der Rallye Paris-Dakar, oder der Transport von Fußball-Mannschaften wie Schalke 04, VfB Stuttgart oder BVB Dortmund zu Auswärtsspielen. Pro Tag trudeln mehrere Dutzend Anfragen meist über Broker im Siegerland ein, von denen sich allerdings nicht alle als realistisch herausstellen.

Das Geschäft kann sich als äußerst wechselhaft darstellen. „Im vergangenen Jahr hatten wir kaum Kapazitäten frei“, meint Baumann. „Im Winter gab es dann ein tiefes Tal, in den letzten Wochen hat sich der Markt aber wieder belebt.“ Hinzu kommt der allseits herrschende Kostendruck, der auch die ACMI-Industrie trifft. „Die Konkurrenz durch Anbieter aus osteuropäischen EU-Ländern, zum Beispiel aus dem Baltikum, mit deren niedrigerem Lohngefüge, wirkt sich entsprechend auf die Rate aus. Dies müssen wir mit höherer Produktivität ausgleichen.“ Eine weitere Herausforderung für das Unternehmen mit seinen rund 75 Mitarbeitern, davon

knapp 60 fliegendes Personal, liegt in den aktuellen Marktverhältnissen. In Europa haben sich die Fluglinien zunehmend auf größere Flugzeuge ausgerichtet und die 50-Sitzer fast verbannt. „Diese Kategorie ist nicht tot, aber die Kostenrechnung erweist sich als problematisch: je weniger Sitzplätze man anbieten kann, umso teurer wird der Sitzplatz.“

Schwieriger Markt für 50-Sitzer in Europa

„Der Markt für 50-Sitzer ist daher sehr begrenzt. Wir orientieren uns zunehmend außerhalb Europas und bekommen viele Nachfragen aus Afrika, Asien, Südamerika oder der Karibik.“ Erfahrungen auf einem anderen Kontinent konnte Avanti Air bereits im Jahr 2007 sammeln, als die ATR 72 fünf Monate in Thailand für Bangkok Airways flog.

Größere Flugzeuge sind trotzdem derzeit nicht geplant. „Wir leben vom Ad-hoc-Geschäft, da ist es gefährlich, sich teurere Flugzeuge zu leisten.“ Dafür erhält die Flotte eine Verjüngungskur, denn zwei ältere ATR 42-300 gehen an eine andere Gesellschaft als langfristige „Trockenmiete“ ohne Personal. Dafür kommen zwei neuere ATR 42-500 von Contact Air. Baumann ist mit dem europäischen Produkt sehr zufrieden: „Das Flugzeug ist sehr vielseitig und weit verbreitet. Daher bietet es gute Chancen im Wet-lease-Bereich, was mit der Dash 8 nicht so leicht zu machen ist. Die ATR ist ein Arbeitspferd und sehr zuverlässig. Die Zuverlässigkeitsrate beträgt über 99 Prozent.“ Die ATR bleibt also auch in Zukunft Stammspieler bei Avanti Air.

PATRICK HOEVELER



PREMIUM
AEROTEC

Technologien
für die Zukunft
der Luftfahrt

ILA Berlin Air Show 2010
Halle 7 / Stand 101