

HELVETIC AIRWAYS

In luftigen Höhen

Wie Phoenix aus der Asche erhob sich Helvetic Airways aus dem Schuldenberg. Mit neuem und neuer Strategie schreibt die Fluggesellschaft seit drei Jahren schwarze Zahlen. Und wächst.

TEXT STINE WETZEL

Im Herbst 2003 wurde Helvetic Airways gegründet. Damals startete die Airline im Low-Cost-Segment. In purpurfarbenen Maschinen des Typs Fokker 100 flog Helvetic europäische Metropolen an, konnte sich aber im Konkurrenzkampf nicht behaupten und machte einen finanziellen Sturzflug. Heute ist die Fokker ihre marktschreierische Aufmachung los und die Fluggesellschaft ein rentabler Nischenoperator. Hinter der Strategie steckt Privatinvestor Martin Ebner. 2006 übernahmen er und seine Frau Rosmarie über die Beteiligungsgesellschaft Patinex AG die kompletten Anteile am Aviatikunternehmen. Helvetic Airways hatte im Preiskampf mit anderen Airlines im Zeitraum von 2003 bis 2006 40 Millionen Franken Schulden angehäuft. Nach Meinung des heutigen Besitzers Ebner konnte das Unternehmen nur als Verlierer aus der Konkurrenzsituation gehen. Was sollte ein zigfacher Anbieter für Destinationen wie Paris, London, Barcelona... Die Lösung? Europäische Zielorte fernab vom Massentourismus.

Eine Airline im Wandel

Man nehme den Flughafen Zürich und suche Orte, die noch nicht auf der Abflugtafel stehen. Etwa die süditalienischen Städte Bari, Brindisi, Lamezia Terme oder die nordeuropäischen Destinationen Rostock, Cardiff, Inverness. – So einfach ist es natürlich nicht. «Destinationen, die wir in unser Flugprogramm aufnehmen, erfüllen drei Kriterien: Die Flugverbindung muss sich für Business-, Leisure- und so-

nannten ethnischen Verkehr anbieten», sagt CFO Tobias Pogorevc. In den grauen Ledersitzen der Kabine sitzen also Geschäftsreisende neben Urlaubern und jenen, die die Heimat besuchen. Reibungslos geht das nicht vonstatten, nicht alle haben auf Rostock und Co. gewartet: «Es ist einfacher nach Palma de Mallorca zu fliegen, jeder weiss, dass es dort schön ist», erzählt Tobias Pogorevc. «Wir müssen die Leute erst von der Attraktivität unserer Zielorte überzeugen. Eine Destination bekommt drei Jahre Zeit, um sich zu behaupten. Wenn sie im fünften Jahr immer noch erfolgreich ist, kommen meist die grossen Fluggesellschaften und wir müssen uns zurückziehen. Mit unserem 100-Plätzer sind wir nicht konkurrenzfähig», sagt Pogorevc und fügt hinzu: «Aber das nehmen wir sportlich.» Die Airline kann sich nicht beklagen, fliegt sie doch mit dem klaren Fokus auf die Strategie und ihrer Attitüde, vorsichtig zu wachsen, alles andere als schlecht. Davon zeugt auch die Aufstockung der Flotte von vier auf sechs Maschinen im Juli letzten Jahres.

Drei Pfeiler geben Aufwind

Das Flugunternehmen hat heute drei Standbeine. Da wäre das Liniengeschäft, in dem Nischendestinationen bedient werden. Da wäre der Charterbetrieb, in dem Helvetic Airways in Zusammenarbeit mit renommierten Reiseveranstaltern Urlaubsorte anfliegt. Und die Partnerschaft mit der Swiss; bis April 2014 sind drei der Helvetic-Vögel samt Besatzung, Wartung und Versicherung vermietet. Wetlease nennt sich das. «Damit ist es uns gelungen in drei aufeinander folgenden Jahren einen Cashflow von mehr als 5 Millionen Franken zu generieren und Gewinn zu machen», sagt Pogorevc. Er selbst ist seit 2007 als CFO dabei, neben ihm amtiert Bruno Jans als CEO.

Seit dem Frühjahr 2009 fliegt Helvetic mit einer Auslastung von 60 bis 75 Prozent im Liniengeschäft. – Ein guter Schnitt, findet Pogorevc. «Wir sind ja nicht auslastungsbeorientet. Eine Person, die einen soliden Ticketpreis zahlt, ist uns lieber als drei, die 19 Euro bezahlen.»



Die Geschäftsleitung von Helvetic Airways: Tobias Pogorevc (links) und Bruno Jans (rechts).

Eine Haltung, die funktioniert. Was kommt jetzt, Herr Pogorevc? «Wir wollen auch in Zukunft wachsen. Jetzt geht es aber erst einmal darum, zu verdauen. Weniger ist oft mehr.» Das klingt gesund. Nicht zu viel wollen und sich auf jenes, das läuft, konzentrieren. Doch wer weiss, vielleicht liegt bereits ein neuer Plan in der Luft?

KMU-SERIE

sélection

HELVETIC AIRWAYS

Gründungsjahr:

2003

Flotte:

Sechs Fokker 100

Heimatflughafen:

Zürich (ab diesem Jahr ist auch eine Fokker in Bern-Belp stationiert)

Inhaber:

Patinex AG (Rosmarie und Martin Ebner)

Geschäftsführung:

Bruno Jans (CEO/ COO/ ACM), Tobias Pogorevc (CFO)

Mitarbeitende:

150

USP:

Nischendestinationen; aktuell Cardiff, Inverness, Rostock, Bari, Brindisi, Lamezia Terme

www.helvetic.com

Fotos: Helvetic Airways

Martin Ebner (*1945) ist Bankier und Investor aus dem Kanton Schwyz. Er studierte in der Schweiz und in den USA Rechts- und Finanzwissenschaften. 1985 gründete er die BZ Bank Zürich. Schon früh trat Ebner als aktiver Aktionär für die Durchsetzung des Shareholder Values ein und nahm entsprechend Einfluss auf die Corporate Governance der Unternehmen, in die er investierte.

Zu seinen hauptsächlichen Forderungen gehörte die Verkleinerung und Professionalisierung der Verwaltungsräte und damit die klare Zuweisung von Verantwortungen, um die Interessen der Eigentümer-Aktionäre zu schützen. 2002/2003 musste Ebner infolge der Kursverluste insbesondere bei ABB und Credit Suisse die Dachholding seiner Beteiligungen redimensionieren. Die BZ Bank war davon nicht betroffen, und die Gruppe von Ebner erholte sich wieder. 2006 engagierte er sich über die Beteiligungsgesellschaft Patinex AG bei Helvetic Airways.

Zwei Jahre später geht noch mehr Geld in die Lüfte: Seit Sommer 2008 gehört Ebner die zweitgrösste Flugschule des Landes, die Swiss Flight Academy (Horizon SFA). – Naheliegender, dass Helvetic Airways zwecks Pilotennachwuchs mit der Flugschule zusammenspannt und die beiden Gesellschaften in der Helvetic Airways Group zusammengefasst sind.

