



Ein eingespieltes Team: CEO Bruno Jans (57, links) und Finanzchef Tobias Pogorevc (45).

«Es ist schwierig, Nischen zu finden»

Vom Low-Cost-Carrier zur anerkannten Linienfluggesellschaft: Die einst vom Financier Martin Ebner vor dem Konkurs gerettete Helvetic Airways hat sich zum zuverlässigen Partner gemausert, der sowohl als Charter- wie als Wet-Lease-Fluggesellschaft agiert. Der Nischencarrier transportiert aber auch Fussballclubs wie den FC Basel oder Eishockeyvereine wie den HC Davos an entlegenste Winkel Europas. CEO Bruno Jans und Finanz- und Kommerzchef Tobias Pogorevc äussern sich zu den künftigen Plänen.

«Cockpit»: Herr Pogorevc, Herr Jans, wie schlägt sich die Helvetic Airways im hartumkämpften Airline-Markt?

Tobias Pogorevc: Wir hatten ein sehr anspruchsvolles Frühjahr. Wir haben die 400er-Marke bei den Mitarbeitern zum ersten Mal übertroffen. Zum Vergleich: Im Mai 2010 beschäftigte Helvetic Airways noch 120 Mitarbeiter. Im Januar dieses Jahres lag die Zahl bei 320 – kurz: Das Jahr war sehr anspruchsvoll. Allein in den ersten sechs Monaten kamen sechs Flugzeuge hinzu. Vom operationellen Standpunkt aus gesehen war das Ganze sehr, sehr herausfordernd.

Bruno Jans: Wir haben die ganze Rekrutierung alleine gemacht; wir verfügen nämlich nicht über ein spezielles Personalbüro. Nebst dem Cockpit- und dem Kabinenpersonal mussten noch viele lizenzierte Mechaniker gesucht, das ganze Engineering erweitert werden. Dazu kam die Suche nach Ersatzteilen für die neue Flotte. Zusätzlich mussten für die Embraer-Flotte neue Maintenance-Programme geschrieben werden.

In den letzten Jahren hat Helvetic Airways massiv expandiert. Ich schliesse daraus, dass das Fluggeschäft profitabel sein muss.

Pogorevc: Das Fluggeschäft, wie wir es betreiben wollen – nämlich konservativ – kann profitabel sein. Unser Geschäft basiert auf drei Standbeinen: ACMI (*Aircraft, Crew, Maintenance und Insurance, die Red.*) für die Swiss, das unsere Fixkosten deckt. Das ist quasi die Grundaustattung, die uns das Wachstum erlaubt. Dazu kommen das Charter- und unser Linienfluggeschäft. Das führte zu einem Flottenwachstum von 7 auf 13 Maschinen: ein A319, fünf Fokker-100 und sieben Embraer-190.

Wir sind heute die Nummer 1 in der Schweiz, was den Bereich Spezialcharter für

Firmen und Sportvereine betrifft. Wir betreiben ein konservatives Geschäftsprinzip und konzentrieren uns auf die Nischen. So erwirtschaften wir einen akzeptablen Yield (*Durchschnittserlös pro Passagier, die Red.*).

Wie ist das Verhältnis von Wet-Lease-Flügen für andere Airlines wie die Swiss zu eigenen Flügen?

Pogorevc: Acht Maschinen fliegen für die Swiss, fünf stehen für Helvetic Airways im Einsatz.

Das gibt ein Verhältnis von 60 zu 40 Prozent.

Pogorevc: Das kommt in etwa hin.

«Wir sind viel flexibler als andere.» (Jans)

Helvetic operiert einen Airbus A319. Ist das Flugzeug von der Grösse her nicht ein Klumpenrisiko?

Pogorevc: Kuoni war der Grund dafür, dass wir einen A319 geleast haben. Was sich für die nächste Sommersaison abzeichnet, wissen wir noch nicht. Wir haben aber schon diesen Sommer für viele Tour Operator mit dem A319 Vollcharterflüge durchgeführt. Unsere Strategie lautete schon immer, sich nicht nur auf einen einzigen Partner zu konzentrieren.

Jans: Das hilft uns auch im volatilen Balkan-Geschäft. Der Kuchen ist recht stabil, obwohl immer wieder neue Mitbewerber ins Geschäft einsteigen. Im Winter füllen wir unsere Flugzeuge mit Balkanpassagieren. Aber wirklich Geld verdienen tut damit niemand. Deshalb kreieren wir bei entsprechenden Kundenanfragen spezielle

Flugprogramme. Wir sind viel flexibler als andere und scheuen die Arbeit nicht.

Pogorevc: Helvetic hat diesen Sommer 50 Prozent weniger Flüge in den Balkan durchgeführt, weil die Germania mit einer höchstgewichtigen Tiefpreisstrategie auf den Markt gekommen ist.

Jans: Uns ist es trotzdem gelungen, die wegfallenden Flüge durch solche für andere Kunden und an andere Destinationen zu ersetzen.

Ende Oktober beginnt der Winterflugplan. Welche News hat Helvetic Airways für ihre Kundschaft?

Jans: Wir führen für Hotelplan viele Flüge durch – ein schöner Auftrag. Wir sind voll ausgelastet, sodass wir keine neuen Destinationen mehr ins Flugprogramm aufnehmen können. Zudem müssen viele unserer Flugzeuge gewartet werden. Daneben gilt unser Augenmerk der Konsolidierung, sind wir doch stark gewachsen. Wenn sich aber die eine oder andere Gelegenheit ergibt, erfüllen wir diese Anfragen.

Stichwort Hotelplan: Wie lief die ganze Aktion ab? (Helvetic fliegt ab Winterflugplan für Hotelplan und nicht mehr Holiday Jet, die Red.)

Pogorevc: Innert Stunden mussten wir quasi eine ganze Operation aus dem Boden stampfen, nachdem wir handelseinig geworden waren.

Mussten Sie zuerst das Okay von Martin Ebner einholen?

Jans und Pogorevc: Nein. Das entschieden wir selber. Das ist ein operationelles Geschäft. Wir hatten ihn darüber informiert, nachdem wir mit Hotelplan handelseinig geworden waren.

Monatsinterview

Und wie lange läuft der Vertrag?

Pogorevc: Es handelt sich um einen ganz normalen Vollchartervertrag bis Ende März 2016. Was danach sein wird, wissen wir nicht.

Jans: Wir lösen nicht die Germania Flug AG ab. Wir führen im Auftrag von Hotelplan das normale Flugprogramm durch. Germania hatte einen Zusammenarbeitsvertrag mit entsprechenden Blockstunden.

Ein wichtiges Standbein der Helvetic Airways sind die Charterflüge. Wo wäre die Helvetic ohne diese?

Pogorevc: Wir predigen seit Jahren, dass unser Geschäftsmodell auf drei Pfeilern basiert. Unser Charterprogramm ist erfolgreich, aber wir sind nicht allein von ihm abhängig.

Jans: Wir gehen jedes Projekt konservativ an. Aber wir haben immer einen Plan B – zum Beispiel für den Fall, dass der A319 nicht mehr richtig ausgelastet wäre. Wir lassen uns nicht auf abenteuerliche Geschäfte ein und kalkulieren das Risiko immer genau.

Wie sieht eine Eigenproduktion bei Helvetic aus?

Pogorevc: Das kann sich um eine neue Liniendestination oder um einen Charter-

flug handeln, den wir in Eigenregie an die Tour Operator verkaufen. Teilweise haben wir mehr oder weniger Kontingente von Tour Operator auf unseren Flügen. Auf den Bordeaux-Flügen beispielsweise hatten wir diesen Sommer keinen einzigen Sitz an die Tour Operator «verkauft». Im nächsten Jahr wird dies aber wieder der Fall sein.

Jans: Können wir nicht das ganze Flugzeug «verkaufen», nehmen wir in Eigenregie eine Charterdestination ins Programm auf und versuchen, die Sitzplätze zu verkaufen. Das ist uns bis jetzt recht gut gelungen.

Pogorevc: Wir waren die erste Charterfluggesellschaft, die dem Kunden angeboten hat, Plätze über unseren GDS-Kanal (*General Distribution System, die Red.*) zu verkaufen. Das war bei Hello nicht der Fall, auch bei Edelweiss Air nicht, bis sie von der Swiss

«Die Swiss hat uns auf dem linken Fuss erwischt.»
(Pogorevc)

übernommen wurde. Wir tun alles, damit unser Kunde erfolgreich ist – eine Win-Win-Situation.

Helvetic Airways war immer als Nischen-carrier bekannt. Wie schwierig ist es, solche Nischen zu finden?

Pogorevc: Das ist sehr schwierig und wird immer schwieriger. Vieles ist jetzt noch durch das Hub-Plus-Konzept der Swiss abgedeckt worden, das uns auf dem linken Fuss erwischt hat. Die Swiss hat entschieden, nach Brindisi und Bari zu fliegen – Destinationen, die wir über Jahre aufgebaut haben. Damit hat uns die Swiss sehr wehgetan.

«Wir haben immer einen Plan B.» (Jans)

Wieso hat die Swiss nicht auf Ihre Erfahrung zurückgegriffen?

Jans: Es gibt keine Absprachen. Wenn die Swiss das Gefühl hat, der Markt sei interessant genug, dann führt sie die Flüge in Eigenregie durch. So ist das Geschäft.

Pogorevc: Das war auch bei Valencia, Alicante oder Jerez der Fall – klassische Helvetic-Destinationen. Plötzlich entdeckten auch Air Berlin und Edelweiss Air diese Destinationen. Wir waren mit unserer 100-plätzig Fokker erfolgreich. Dann erhöhten unsere Mitbewerber die Kapazitäten massiv. Sie konnten jedoch ihre 168-plätzig Maschinen nicht füllen – mit dem Resultat, dass heute niemand mehr Jerez bedient.

Bordeaux ist eine typische Eigenkreation von Helvetic. Wie lief sie diesen Sommer?

Pogorevc: Mai und Juni waren schlecht. Wir wissen nicht warum. Mit dem Sommergeschäft waren wir zufrieden, im Herbst waren wir sogar super ausgelastet. Wir gehen deshalb davon aus, dass wir Bordeaux im nächsten Sommer wieder anfliegen werden.

Worauf führen Sie diese Schwankungen zurück?

Pogorevc: Frankreich figuriert nicht auf der Landkarte der Deutschweizer Reiseveranstalter. Frankreich ist ein klassisches Auto-land.

Jans: Das ist gleich wie Süditalien. Italien ist für die Reisebüros zudem zu teuer. Sardinien ist massiv teurer als Griechenland.

Von Cardiff und Bristol hat sich Helvetic verabschiedet. Was war der Grund?

Jans: Leider haben sich diese Destinationen nicht nach unserem Wunsch entwickelt. Wir haben sie schon dieses Jahr nicht mehr bedient. Irgendwann mussten wir die Konsequenzen ziehen.



Foto: Patrick Huber

Sie geben bei der Helvetic den Ton an (hintere Reihe von links): Besitzer Martin Ebner und VR-Präsident Leonardo de Luca. Vorne: Tobias Pogorevc (links) und Bruno Jans (die Aufnahme stammt vom Erstflug nach Bordeaux vor 1 1/2 Jahren).

Auf ein Wort

Wo waren Sie zuletzt in den Ferien?

Jans: Mit dem Töff während drei Monaten auf der Seidenstasse (Iran, Usbekistan, Tadschikistan, Russland).

Pogorevc: Andalusien.

Ihre Lieblingsdestination?

beide: Bordeaux.

Wo wollten Sie immer schon mal hin?

Jans: Wieder nach St. Petersburg.

Pogorevc: Argentinien.

Wen würden Sie gerne mal an Bord begrüessen?

Jans: Richard Branson.

Pogorevc: Larry Page oder Sergey Brin von Google, um über die Zukunft der Informationstechnologie zu philosophieren...

Ihr Lebensmotto?

Jans: Nichts ist unlösbar.

Pogorevc: Heute ist ein guter Tag!

Sind Sie in den sozialen Netzwerken aktiv?

Jans: Nein.

Pogorevc: Nur auf LinkedIn.

Pogorevc: Nach Bordeaux und Süditalien lässt sich immerhin ein anständiger Preis generieren. Das ist in Grossbritannien nicht der Fall. England ist ein klassischer Low-Cost-Markt. Wenn die Auslastung nicht in einer kurzen Zeit massiv ansteigt, hat man als Fluggesellschaft verloren.

Hat Helvetic Airways Pläne, neue Destinationen anzufliiegen?

Pogorevc: Pläne haben wir viele. Ob allerdings schon nächsten Sommer etwas spruchreif ist, wird sich weisen. Das hängt auch von den Rahmenbedingungen ab. Es muss eine Leisure-Destination sein. Wenn wir zusätzlich noch attraktiv sind für Business-Leute – dann umso besser.

Jans: Eine neue Destination ins Programm aufzunehmen erfordert viel und teure Aufbauarbeit. Die Nachfrage muss vorhanden sein. Da müssen wir – zumindest für eine gewisse Zeit – etwas bewegen können, damit wir auch etwas verdienen. Entwickelt sich eine Nische erfolgreich, ist auch schnell ein «Grosser» da.

Wie klärt Helvetic das Risiko ab, bevor sie eine neue Destination ins Netz aufnimmt?

Pogorevc: Das ist sehr schwierig. Exotische Leisure-Destinationen ohne einen Reiseveranstalter im Rücken anfliegen zu wollen – dieses Risiko würde ich nie eingehen. Irgendjemand muss die Route ja auch verkaufen.

Die Umschulungskurse von der Fokker 100 auf die Embraer 190 haben Helvetic Airways den ganzen Sommer beschäftigt. Konnten alle Hindernisse überwunden werden?

Jans: Wir haben es geschafft und alle Crews in der zur Verfügung stehenden Zeit umgeschult. Die Zusammenarbeit mit der SAT war perfekt. Die ganze Umschulung dauert noch 1 1/2 Jahre, müssen wir doch wieder neues Personal schulen.

Wieviele Personen mussten umgeschult werden?

Pogorevc: Rund 100 Piloten, wenn wir alle Teilpensen zusammenrechnen. In der Kabine waren es etwa 150 Flight Attendants.

Jans: Dazu kamen noch neue Mitarbeiter, die zu uns gestossen sind.

Was passiert mit den Fokker 100-Maschinen?

Jans: Unsere fünf Fokker 100 fliegen noch bis 2017/18 für uns. Alle Checks werden vorschriftsgemäss durchgeführt. Ein Teil der Maschinen wird auch später noch für uns fliegen.

«Wir haben unseren Preis. Darüber wird nicht verhandelt.»
(Pogorevc)

Lohnt es sich denn, drei verschiedene Flugzeugtypen in der Flotte zu halten?

Jans: Da sind wir wieder beim Thema Arbeit. Ich würde sofort auf einen einzigen Flugzeugtyp setzen, wenn ich dadurch ein Einsparpotenzial sehen würde. Aber das ist nicht der Fall. Die Flexibilität bleibt so gewahrt.

Wie steht Helvetic Airways nach dieser Sommersaison finanziell da?

Pogorevc: Wir hatten ein gutes Jahr. Genaue Zahlen geben wir nicht bekannt. Wir haben konservativ gerechnet. Nur soviel: Wir sind noch nie so viel geflogen wie diesen Sommer. Wir konnten sämtliche Zusatzkapazitäten verkaufen. Das ergibt ein Plus von rund 40 Prozent. Unser Embraer-Ersatz-

flugzeug wollten wir eigentlich als Back-up benutzen – und jetzt flog es teilweise sieben Tage die Woche.

Jans: Die Zuverlässigkeit des Embraers ist so hoch wie die des Fokkers. Wir müssen noch unsere Maintenance-Abteilung auf den neusten Stand bringen. Mit der SRTechnics haben wir einen Pool-Vertrag für Ersatzteile, so dass wir abgesichert sind.

Helvetic Airways fliegt ja auch immer Spitzenfussballclubs an entlegene Destinationen. Läuft das Geschäft nach wie vor?

Pogorevc: Wir haben diesen Sommer fast alle Schweizer Vereine geflogen – den FC Basel, YB und Thun. Interessanterweise haben sie immer gewonnen, wenn sie mit Helvetic unterwegs waren... Aber auch den SC Bern und den HC Davos haben wir zu den Eishockey-Europacupspielen transportiert. Wir sind dank unserer grösseren Flotte flexibler. Es findet auch fast keine Autopremiere mehr statt, ohne dass wir die Verkäufer an den Präsentationsort fliegen. Da haben wir uns einen guten Namen geschaffen.

Das dürfte finanziell lukrativ sein.

Pogorevc: Wir haben unseren Preis. Darüber wird nicht verhandelt. Vor allem können wir das Flugzeug nicht drei Tage an einem Ort stehen lassen, was auch immer wieder verlangt wird.

Stolz sind wir, dass wir zum ersten Mal für die Schweizer Fussball-Nationalmannschaft geflogen sind – nach Litauen –, bisher eine Domäne der Swiss.

Jans: Auch der Bund bucht uns regelmässig. Das macht uns schon ein bisschen stolz. **cp**

Interview: Patrick Huber

Helvetic pusht Bern

Helvetic Airways fliegt ab nächstem Sommer (Mitte Mai bis Mitte Oktober 2016) sieben Mal wöchentlich Feriendestinationen ab Bern im Mittelmeerbereich an. Das ist nicht nur für die Schweizer Airline gut: Auch der Flughafen Bern, der in den letzten Jahren immer wieder grosse Probleme hatte, neue Fluggesellschaften zu gewinnen, profitiert davon. Helvetic wird für Hotelplan am Mittwoch und Samstag nach Kreta fliegen, am Donnerstag nach Kos, am Dienstag nach Rhodos, am Donnerstag und Sonntag nach Mallorca und am Freitag nach Zypern.