

Einer von zwei Learjet 35, die ausschließlich für Ambulanzflüge genutzt werden.



FAI RENT-A-JET AG

# Drei-Säulen-Strategie

**Das Nürnberger Bedarfsflugunternehmen fliegt nicht nur Geschäftsleute und VIPs, sondern auch Patienten. Und ist darüber hinaus im Auftrag der Vereinten Nationen in Afrika unterwegs.**

Es tut sich was am Nürnberger Flughafen. Das ist nicht zu übersehen. Seit dem Frühjahr 2010 entsteht dort ein neues Hangar- und Bürogebäude mit rund 6000 Quadratmetern Nutzfläche, das im März 2011 bezogen werden soll. Bauherr und künftiger Alleinnutzer ist die FAI rent-a-jet AG, ein in der Frankenmetropole ansässiges Bedarfsflugunternehmen mit rund 120 Mitarbeitern und einer aus gegenwärtig 17 Flugzeugen bestehenden Flotte. Mangels verfügbarer Mietflächen wurde FAI vom Flughafen ein etwa 10000 Quadratmeter großes und an das Vorfeld angrenzendes Gelände in Erbpacht überlassen, auf dem die Firma rund zehn Millionen Euro in einen 2500 Quadratmeter großen Hangar plus 1500 Quadratmeter Werkstätten und Lagerflächen sowie 2000 Quadratmeter Büroflächen investiert.

Zwar hätte alternativ auch ein von Eurowings aufgegebenes Hangar zur Verfügung gestanden, doch laut FAI-Chairman Siegfried Axtmann kam dieses Angebot nicht nur zu spät, sondern hätte auch den Ansprüchen des Unternehmens an ein modernes und an die FAI-Bedürfnisse angepasstes Gebäude nur bedingt genügt. Mit dem Neubau, der die Bezeichnung „Hangar 6“ trägt und in den auch die bislang noch in der Stadt untergebrachten Abteilungen Buchhaltung und Controlling einziehen werden, stehen der FAI erstmals repräsentative Räumlichkeiten direkt am Flughafen zur Verfügung. Dass das Unternehmen, das bislang weitgehend im Verborgenen agierte, auf diese Weise stärker in den Blickpunkt der Öffentlichkeit rückt, ist durchaus gewollt. FAI möchte künftig vermehrt in den Bereichen Executive-Charter und Flugzeug-Management aktiv werden, und da kann ein auch architektonisch ansprechender Auftritt nur förderlich sein. „Unser neues Gebäude ist der Startschuss, potenzielle Management-Kunden einzuladen“, bekräftigt Siegfried Axtmann, der die Dubaier Business-Aviation-Messe MEBA 2010 nutzte, um das neue Angebot im Dezember erstmals einem breiten Kundenkreis vorzustellen. Grundsätzlich neue Wege beschreitet man dabei allerdings nicht, denn

drei Flugzeuge werden bereits heute im Management betrieben. Allerdings gehören zwei davon den FAI-Anteilseignern.

## Seit 25 Jahren im Geschäft

Die Anteilseigner, das sind seit Dezember 2008 die Axtmann Holding AG – die Beteiligungsgesellschaft der Nürnberger Familie Axtmann – und die griechische Marfin Investment Group (MIG). Hatte MIG zunächst 49,9 Prozent der FAI Aviation Group erworben – zu der neben der FAI rent-a-jet AG noch die FAI Technik GmbH und die FAI Asset Management GmbH gehören –, so stieg der Anteil der Griechen im vergangenen Sommer auf 51 Prozent. Als stiller (Mehrheits-)Gesellschafter entsendet Marfin zwar ein Mitglied in den Aufsichtsrat, hält sich aber aus dem täglichen Geschäft heraus. MIG war im Übrigen keinesfalls der erste Interessent, der sich an FAI beteiligen wollte, doch Siegfried Axtmann hatte klare Vorstellungen von einem möglichen Partner: Kapitalgeber, die ihre Investition anschließend aus dem Unternehmen zu refinanzieren gedachten, kamen jedenfalls überhaupt nicht in Frage. Die Axtmann-Familie hat bei FAI seit 1989 das Sagen. Damals war das drei Jahre zuvor un-



FAI-Chairman Siegfried Axtmann



Seit 2009 fliegt diese Dassault Falcon 900DX EASy in der FAI-Flotte.

ter dem Namen „IFA-Flugbetriebs GmbH“ als Tochtergesellschaft des auf Rückholungen spezialisierten Vereins Internationale Flugambulanz e.V. (IFA) gegründete Unternehmen von seinen bisherigen Eigentümern verkauft und in „FAI Flight-Ambulance-Service International GmbH & Co. KG“ umbenannt worden, aus der dann ein paar Namenswechsel später die FAI rent-a-jet AG wurde. Ab Ende der 80er Jahre offerierte man eine breite Palette an Dienstleistungen, von Ambulanzflügen über Geschäftsreisen und Wartung bis hin zum Flugzeugleasing, ehe man sich 2001 mit der Übernahme je eines Learjet 35 und 55 vorrangig auf den Patiententransport konzentrierte. Ein Segment, in dem FAI nach eigenen Angaben mittlerweile zum Weltmarktführer aufgestiegen ist – jedenfalls soweit es die Beförderung im Flugzeug angeht. Es gebe, so Axtmann, keine Firma, die über eine größere ausschließlich für Ambulanzflüge vorgesehene Flotte verfüge, und sein Unternehmen sei das einzige, das der Versicherungswirtschaft das komplette Kabinenspektrum – vom kleinen Learjet 35 bis zur Challenger 604 – anbieten könne. Mit praktisch allen großen Versicherungsgruppen hat man Rahmenverträge unterzeichnet, in denen FAI zum so genannten „preferred carrier“ ernannt wird, bei dem auf jeden Fall ein Angebot eingeholt werden muss, wenn ein Verlegungsflug ansteht. Siegfried Axtmann ist überzeugt, dass die Flottengröße ein entscheidender Faktor für Erfolg oder Misserfolg auf dem Ambu-

lanssektor ist. Konkurrenzfähige Angebote abgeben kann seiner Meinung nach nur derjenige, der ein Flugzeug auch einmal auf einen Anschlussflug warten lassen kann. Dreiecksflüge mit der Rückkehr zum Heimatflughafen rechneten sich nicht. Ohnehin führe nur rund ein Sechstel der Anfragen tatsächlich zu einem Auftrag, weil viele Krankentransporte für das eigene Unternehmen wirtschaftlich keinen Sinn ergäben. Ein weiteres Betätigungsfeld erschloss sich FAI im Jahr 2004 mit VIP- und Evakuierungsflügen im Rahmen von Friedensmissionen der Vereinten Nationen. Kam anfänglich nur ein Flugzeug zum Einsatz, sind mittlerweile sechs Learjets im UN-Auftrag und mit entsprechender Bemalung versehen vorrangig in Afrika unterwegs, wo FAI Stationen in Dakar (Senegal), Abidjan (Elfenbeinküste),

Entebbe (Uganda), Nairobi (Kenia) sowie El Fasher (Sudan) unterhält.

## Nur große Jets

Ambulanz- und UN-Aufträge sind gegenwärtig für etwa drei Viertel des FAI-Umsatzes verantwortlich. Allerdings ist das Wachstumspotenzial dieser Aktivitäten eher überschaubar, so dass Axtmann bei seinen Expansionsbestrebungen nach anderen Tätigkeitsfeldern Ausschau halten musste. Eine Suche, die keinesfalls wahllos betrieben wurde, wie der FAI-Chairman erläutert: „Ich habe gewisse Profit-Ansprüche an das Geschäft. Und das Marktsegment der kleinen bis mittelgroßen Businessjets ist keines, in dem ein Luftfahrtunternehmer Geld verdienen kann, wenn er das Flugzeug selbst

Dieser Bombardier CRJ200 ist eines von vier für Geschäftsreise Flüge genutzten Flugzeugen der FAI rent-a-jet AG.



Der neue Hangar 6 am Nürnberger Flughafen gestattet auch die Unterbringung der größeren Flugzeuge in der FAI-Flotte.



kauft, finanziert, abschreibt und unterhält. Dort kann man allenfalls ein bisschen was verdienen, wenn man Investoren findet, die einem zu einer verschwindend geringen Rendite Flugzeuge ins Management geben, die man dann gut im täglichen Geschäft verchartern kann.“ Das Angebot in diesem Bereich des Markts ist einfach zu groß, und

[www.fai-ag.de](http://www.fai-ag.de)



Das Flaggschiff der Nürnberger ist der Global Express. Bis zu 13 Passagiere finden in dem kanadischen Ultralangstreckenjet Platz.

das nicht nur in Deutschland, sondern europaweit. „Deshalb“, so Axtmann, „sind wir beim Executive-Charter ausschließlich im Hochpreissegment tätig, weil sich dort die Zahl der Anbieter extrem verringert und damit auch bessere Erlöse zu erzielen sind.“

Von Flugzeugen wie dem Flaggschiff der FAI, dem Global Express, gibt es auf dem europäischen Chartermarkt beispielsweise nur eine Handvoll Exemplare, deren Vercharterung nicht unter dem Vorbehalt einer Zustimmung des Eigners im Einzelfall stehen. Auch beim Thema Flugzeug-Management hält der FAI-Chairman wenig von einer hierzulande häufig anzutreffenden Praxis:

„Viele machen Management-Verträge mit Flugstunden-Garantien, da kann man meiner Meinung nach den Begriff ‚Management-Vertrag‘ durchstreichen und ‚Dry Lease‘ drüberschreiben. Die einzige Garantie, die der Eigentümer von uns bekommt, ist, dass er maximal kompetent bedient wird und an unseren Rabatten im Versicherungsbereich, beim Sprit und im Ersatzteilgeschäft partizipiert. Aber: Wir übernehmen keinerlei wirtschaftliches Risiko. Management bedeutet für mich, dass ich mit den Kosten und dem Betrieb des Flugzeugs, was das wirtschaftliche Risiko angeht, gar nichts zu tun habe. Wenn ich das Flugzeug in die Luft bringe, ist das gut, dann bekommt der Eigentümer von mir einen Kostenersatz pro Flugstunde. Deswegen zahlt er aber immer noch die komplette Versicherung und Wartung und die Piloten, etc.“

Ursprünglich hatten die Nürnberger für ein verstärktes Engagement auf dem Chartermarkt und beim Flugzeug-Management eine Zusammenarbeit mit der in Bern beheimateten Nomad Aviation vorgesehen und aus diesem Grund im Frühjahr 2009 einen 60-Prozent-Anteil an dem Schweizer Unternehmen erworben. Doch nachdem sich die beiderseitigen Erwartungen an die Kooperation offensichtlich nicht realisieren lassen, wurde Nomad nach nur 15 Monaten wieder in die Selbstständigkeit entlassen.

### Eigene Wartung

Nicht zuletzt, um die in jüngster Zeit zur Flotte gestoßenen größeren Flugzeuge angemessen unterzubringen und warten zu können, ist der Neubau des Hangars erforderlich. Bislang waren die FAI-Widebodies nämlich in der gemieteten Eurowings-Halle untergebracht, und die Wartung musste zumindest teilweise an Fremdanbieter vergeben werden. Grundsätzlich ist die FAI-Gruppe über die hauseigene Tochter FAI Technik GmbH aber in der Lage, Wartungs- und Überholungsarbeiten an sämtlichen Mus-

tern in der Flotte selbst durchzuführen. Wobei Axtmann Wert auf die Feststellung legt, dass man damit keinesfalls in Konkurrenz etwa zum benachbarten Aero-Dienst oder zu LBAS in Berlin tritt, denn betreut werden im Normalfall nur die eigenen Flugzeuge. Gelegentlich kümmert man sich aber um Jets, die von Banken aus einer „notleidenden“ Finanzierung zurückgeholt wurden, und hält sie in einem vorführungsfähigen Zustand, bis ein neuer Betreiber gefunden werden kann.

Angesichts des für 2010 erwarteten Umsatzes in Höhe von 45 Millionen Euro gehört die FAI rent-a-jet AG zweifellos zu den größten Bedarfsfluggesellschaften deutschland- und europaweit. Und bei einem mit der Expansion im Businesscharter- und Managementgeschäft angestrebten Wachstum von bis zu 25 Prozent pro Jahr dürfte es nur eine Frage der Zeit sein, bis auch die 600 Quadratmeter große Büro-Reservefläche, die der neue Hangar gegenwärtig noch bereit hält, benötigt werden.

Achim Figger

### FAI rent-a-jet AG

#### Ambulanz-Flotte

Learjet 60	2
Learjet 55	2
Learjet 35	2
Challenger 604	1

#### UN-Flotte

Learjet 55	5
Learjet 60	1

#### Executive-Flotte

Global Express	1
CRJ200	1
Falcon 900DX EASy	1
Learjet 60	1

FOTOS: FAI RENT-A-JET AG