

Unmögliches etwas später

Ein – noch – weitgehend unbekannter Anbieter von Bodendiensten hat große Pläne.

Noch kennen ihn nur wenige, den Ground-Handling-Anbieter Elite-Handling-Service. Dennoch hat das kleine Unternehmen mit Sitz in München in den anderthalb Jahren seiner Existenz ein fast ganz Westeuropa umspannendes Netzwerk aufgebaut. Es steht bislang zwar in erster Linie nur den Betreibern von Fracht- und Businessjets zur Verfügung, doch das soll sich ändern.

Kunden können die Dienste von Elite zurzeit außer in Deutschland auch in Österreich, der Schweiz, den Beneluxländern und den Niederlanden sowie in Belgien, Frankreich, Italien, Spanien und Griechenland in Anspruch nehmen. Obwohl Elite dabei überwiegend mit Drittanbietern wie Swissport zusammenarbeitet, kann sie nach eigenen Angaben die Preise ihrer Mitbewerber unterbieten. Möglich ist das, so Maik Steinmüller, Gründer und CEO des Unternehmens, weil er von vornherein zu günstigeren Preisen bei den Drittanbietern einkaufen kann: Die Masse macht es, die er diesen Firmen bringt. Zusätzlich arbeitet er in Deutschland mit diversen Airports – unter anderem Nürnberg – zusammen.

Dabei beschränken sich die Leistungen von Steinmüllers Unternehmen nicht ausschließlich auf die Abfertigung von Fracht- oder Geschäftsreiseflugzeugen. Denn das Schwesterunternehmen Elite-Limousine-Service, das ebenso wie Elite-Handling-Service zu 100 Prozent zur Maik Steinmüller Holding gehört, kümmert sich auch um Shuttles oder Limousinen sowie um Hotels oder das Catering. Die Handling-Agents vor Ort besorgen auch noch Reservierungen in Restaurants oder – wie im Juli 2006 geschehen – sogar Tickets für das Endspiel der Fußball-Weltmeisterschaft in Berlin.

Der Kunde ist König, und entsprechend lautet das Firmenmotto: Schwierige Dinge sofort, Unmögliches ein bisschen später. Kein Kunde, so Steinmüller, wird jemals ein „Nein“ von einem der Mitarbeiter hören, im schlimmsten Fall wird nach einer guten Alternative gesucht. Bei der Klientel, mit der Elite vorrangig zusammenarbeitet, ist das auch nötig, denn zu ihr gehören nicht nur die Handelskammer von Sharjah, deren Vertreter im Jahr 2007 drei Wochen lang in Berlin betreut werden, sondern auch superreiche Europäer, die mal eben mit dem eige-

www.elite-handling-service.com

nen Fluggerät auf die Malediven jetten. Weisheit beizubehalten, das Fremdenverkehrsamt der Inselgruppe Elite als bevorzugten Partner bewirbt. Zudem steht eine Zusammenarbeit mit dem Flugzeug-Teileigentums-Anbieter NetJets an, in dessen Auftrag Elite die Abfertigung von bis zu 800 Flügen pro Monat in ganz Europa übernehmen soll. Und auch ein großer Flugzeughersteller hat schon nach Preisen und Leistungen für die Abfertigung seiner Businessjet-Varianten angefragt.

Jetzt hat Steinmüller schon die nächste Idee. Zunächst als Pilotprojekt in München, führt er ab 2007 eine Flatrate für die Abfertigung von Privatjets ein. Dabei sind zu einem vom Flugzeugtyp abhängigen monatlichen Grundpreis alle Dienste inklusive. Bei Viel-

Bald will Elite-Handling-Service auch in der Passagierabfertigung tätig werden.

fliegern lohnt sich das schon wieder. Kostet beispielsweise die einmalige Abfertigung einer Gulfstream V rund 500 Euro, soll die monatliche Flatrate zwischen 4500 und 5000 Euro betragen.

Vom Businessjet zur Passage

Vermutlich ab 2008 oder 2009 steht die Passage-Abfertigung auf der Agenda. Er stehe, so Steinmüller, diesbezüglich mit einer großen deutschen Ferienfluggesellschaft in München in Verhandlungen. Dieser Auftrag würde die Abfertigung von 20 bis 30 Passagierflügen pro Tag umfassen, eine Masse, die zu bewältigen Elite nur mit 30 bis 40 neuen Mitarbeitern vorrangig im Bereich Check-in und Rampe im Stande sein wird. Dabei will Steinmüller bis zu 40 Prozent billiger als seine Mitbewerber produzieren. Das Geheimnis liege nicht nur in der intensiven IT-Nutzung, sondern vor allem in der einfacheren Struktur seines Unternehmens. Beispielsweise entfallen bei Steinmüllers Firmen die Positionen der Supervisor; alle Mitarbeiter sollen wöchentlich zwischen zwei und vier Trainingsstunden in kleinen Gruppen erhalten, um ihre Selbstständigkeit im Tagesgeschäft zu steigern. Dadurch wiederum werden Qualität und Quantität der Abfertigung erhöht. Zudem ist geplant, bis zu 60 Prozent der Angestellten von einer stundenweisen Entlohnung auf Festgehälter umzustellen. Das hält die Kosten übers Jahr gesehen stabil, ermöglicht aber auch einen flexibleren Einsatz der Mitarbeiter.

Brigitte Rothfischer



INTERVIEW



Einstieg ins Tourismus-Geschäft

Maik Steinmüller, 27, der sein Handwerk, unter anderem als Fluglotse bei der Bundeswehr, von der Pike auf gelernt hat, drängt langfristig ins Airline-Geschäft, wie er Brigitte Rothfischer im Gespräch verriet.

?...: Die Maik Steinmüller Holding besteht bislang aus den Einzelunternehmen Elite-Handling-Service und Elite-Limousine-Service. Geplant sind außerdem Elite-Catering-Service, Elite-Travel und Elite-Airways. Wie ist der Zeitplan?

Steinmüller: Wir haben unsere Ziele in drei Phasen gegliedert. Phase 1, den Aufbau eines europaweiten Abfertigungsnetzwerkes für Flüge aller Art sowie der Europazentrale mit 24-stündiger Erreichbarkeit, haben wir jetzt abgeschlossen. Wir befinden uns in Phase 2, wo wir stark frequentierte und profitable Standorte durch eigenes Personal und Niederlassungen ersetzen. Den Anfang wird Mailand machen, das ein sehr starker Markt ist. Außerdem wollen wir mit Elite-Catering-Service auch in dieses Segment einsteigen.

?...: Und Phase drei?

Steinmüller: Die dritte Phase, das wird so um 2009 sein, beinhaltet eine weitere Expansion in Europa sowie mit der Gründung von Elite-Airways den Einstieg ins Tourismus-Geschäft. Unsere

Destinationen hier werden Palma, Ibiza, Thessaloniki, Antalya, Malaga und vielleicht auch Alicante sein. Wir wollen Pauschalreisen anbieten und in diesem Zusammenhang fünf Embraer 190 leasen. 50 Prozent werden wir im Einzelplatzverkauf und die andere Hälfte im Tourismusgeschäft anbieten. Das Flugzeug hat 98 Sitzplätze, 50 davon kann man auf diesen Strecken immer verkaufen, und bei 50 Prozent Auslastung fangen wir an, schwarze Zahlen zu schreiben. Denn wir haben ja den Vorteil, dass wir die Abfertigung zum Selbstkostenpreis durchführen können, weil unsere Standorte, die ganze Infrastruktur, schon vor Ort sind.

?...: Werden Sie auch als eigener Reiseveranstalter auftreten?

Steinmüller: Am Anfang werden wir sicher noch mit anderen zusammenarbeiten, aber später ist geplant, das als eigenes Unternehmen durchzuführen – mit Elite-Travel. Aber das wird sicher noch einige Zeit dauern. Wir konzentrieren uns jetzt erst einmal auf die Bereiche Handling und Limousines.