

Interview mit Leon Hustinx, Chief Marketing Officer bei Jet Aviation

«Kontinuierliche Qualität»

Um weltweit in der Business Aviation erfolgreich zu sein, müsse man eine kontinuierliche Qualität bieten. Das sagt Leon Hustinx, Chief Marketing Officer bei Jet Aviation. Mit dem neuen Besitzer Permira ist der Schweizer Dienstleistungsbetrieb für weiteres Wachstum gerüstet. An der EBACE erklärt Jet Aviation mehr.

I Wie ist Jet Aviation mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2005 zufrieden?

Wir sind mit 2005 sehr zufrieden. Gegenüber 2004 haben wir Riesenschritte vorwärts gemacht. Wir hoffen, dass sich dieser starke Aufwärtstrend auch 2006 fortsetzt. Die ersten drei Monate sprechen klar dafür. Die ganze Branche wächst, und wir haben uns vorgenommen, mindestens so stark wie der Markt, also etwa fünf bis sieben Prozent, zu wachsen.

I Welches sind Ihre Erwartungen an der EBACE 2006?

Die EBACE ist für uns eine wichtige Messe, ein Meilenstein, wo wir uns gut präsentieren und auch positionieren möchten. Bereits letztes Jahr hatte Jet Aviation einen grossen Stand in Genf, heuer wird er ähnlich aussehen, aber um einige neue Themen bereichert und sogar noch etwas grösser. So stellen wir auch unsere «neue Perle» die Midcoast Aviation vor. Zudem zeigen wir exklusive Innenausstattungen für die Boeing 787 und den Airbus A350. Ein begnadeter Designer, Peder Eidsgaard präsentiert seine neusten Ideen, die zum Teil auch aus dem Yachtbau stammen. Wir möchten damit unsere Kompetenz in Completion unterstreichen, die wir mittlerweile in Basel, West Palm Beach und mit Midcoast auch in St. Louis anbieten. Midcoast sorgt sich heute bereits um das Outfitting eines Teils der Bombardier-Businessjets.

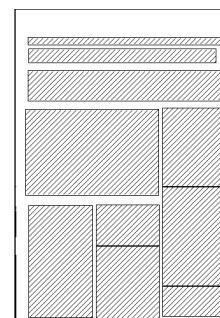
I Was hat sich seit der Übernahme der Jet

Aviation durch die Permira Fonds auch noch verändert?

Mit Permira haben wir einen ausserordentlich guten Partner. Die wesentlichste Veränderung hat sich mit der Akquisition von Midcoast Aviation ergeben, womit wir unsere Position im US-Maintenance und Completion-Bereich erheblich verstärken. In der Vergangenheit haben wir einige Grenzen des Wachstums erreicht, weil nur zögernd investiert wurde. Mit Permira wollen wir einerseits organisch mit den bestehenden Strukturen, aber auch durch weitere Zukäufe wachsen. So gibt es beispielsweise in Basel eine Planung für einen weiteren Hangar, weil uns auch der durch den ehemaligen Crossair-Hangar erlangte zusätzliche Platz nicht ausreicht. Das zeigt, dass unsere Orderbücher gefüllt sind. In Zürich werden wir auch weiter wachsen, es gibt noch einige Möglichkeiten.

I Wie sieht es denn im Ausland aus?

Wir werden auch mit neuen Standorten wachsen, es gibt Märkte, wo wir noch nicht vertreten sind. Ich denke an Südamerika, wo wir kürzlich in Sao Paulo ein Verkaufsbüro eröffnet haben. Dann ist der russische Markt sehr stark im Kommen, unsere Planungen in Moskau laufen auf Hochtouren. Was wir an neuen Standorten zuerst anstreben, ist das Handling. Also ein FBO aufzumachen und dann auch Maintenance anzubieten. Auch China verfolgen wir sehr. Dort ist die Wahl des richtigen Partners enorm wichtig. Wir sind im Moment so aufge-



stellt, dass wir relativ bald in den chinesischen Markt eintreten könnten. Das grosse Geschäft findet aber in China im Moment noch nicht statt. Wir verspüren aber, dass auch die Flugzeughersteller Interesse an einem kompetenten Maintenance-Partner in China haben.

I Besteht bei Jet Aviation nicht die Gefahr der internen Konkurrenz, insbesondere im Maintenance-Bereich, wo an verschiedenen Standorten die gleichen Dienstleistungen geboten werden?

Natürlich haben wir ein relativ breites Angebot, nur setzen wir in den verschiedenen Betrieben auch verschiedene Schwerpunkte. So bieten wir in Düsseldorf und Zürich Maintenance an, aber auf unterschiedlichen Flugzeugtypen. Eine gewisse Überlappung gibt es immer, die ist aber minimal. Zudem helfen die einzelnen Betriebe einander auch aus, letztendlich heisst alles Jet Aviation. Das ist eine Firma, eine Marke und ich behaupte auch, dass wir überall in

der Lage sind, auf ganz hohem Level, gleich bleibende Qualität zu bieten.

I Wie schafft es Jet Aviation, in der Schweiz, den USA, in Dubai und bald in Russland und China immer die gleiche Qualität anzubieten?

Das erfordert viele Investitionen ins Training. Wir müssen auch dafür sorgen, dass wir einen Austausch von Mitarbeitern haben. So arbeiten beispielsweise in unserem Betrieb in Singapur einige Schweizer. Auch unter den Angestellten von Midcoast haben wir ein starkes Interesse am Betrieb in Basel festgestellt und umgekehrt. Die Mitarbeiter wünschen von sich aus, einige Wochen nach Basel oder St. Louis zu gehen. Ich denke, beide Betriebe haben grosse Stärken, da geht es nun darum, sich gegenseitig hochzuschrauben, um den Kunden eine noch bessere Dienstleistung anzubieten. Jet Aviation ist ein Synonym für Qualität, wir haben einen hohen Anspruch, den wir auch halten müssen.



Foto Hansjörg Bürgi

Jet-Aviation-CMO Leon Hustinx: «Unsere Mitarbeiter sind ein hohes Gut, wir freuen uns über eine sehr tiefe Fluktuation. Das zeigt, dass viele gerne bei Jet Aviation arbeiten und stolz darauf sind.»

I Wie ist Jet Aviation zum weltweit führenden Dienstleister innerhalb der Business Aviation geworden?

Nächstes Jahr feiern wir unser 40-Jahr-Jubiläum. Wichtig ist die kontinuierliche Qualität. Das kann man wohl predigen, hängt aber letztlich von den Menschen ab. Unsere Mitarbeiter sind ein hohes Gut, wir freuen uns auch über eine sehr tiefe Fluktuation. Das zeigt, dass viele gerne bei Jet Aviation arbeiten und stolz darauf sind. Zudem bieten wir viele Schulungen an, damit die Mitarbeiter immer «up to date» sind.

I Mit Handling, Maintenance, Outfitting und Flugzeugvercharterung spielt Jet Aviation auf verschiedensten Bühnen. Wird auch in Zukunft diese breite Palette an Dienstleistungen geboten?

Daran wird sich nichts ändern, weil wir glauben, dass die Stärke von Jet Aviation gerade diese Breite von Dienstleistungen ist. Wir haben heute viele Kunden, die wir über den Charter kennen gelernt haben. Dann kommt die nächste Stufe, das Besitzen eines eigenen Flugzeuges. Da können wir die entsprechende Beratung anbieten, gegebenenfalls ein sich bereits auf dem Markt befindliches Flugzeug anbieten, das Aircraft Management übernehmen, die Wartung durchführen, das Flugzeug auch im Charter anbieten, wenn es der Kunde nicht selbst benötigt, eben alles aus einer Hand. Wir sind immer in der Lage, einem Kunden sämtliche Dienstleistungen rund um sein Flugzeug anzubieten und zwar weltweit. Das wird sehr geschätzt, in vielen Fällen auch seit Jahrzehnten.

I Gibt es Bestrebungen, die Dienstleistungspalette auszubauen?

Ja, wir werden auf der EBACE auch ein neues Produkt im Charterbereich anbieten, mehr kann ich dazu noch nicht sagen.

I Wie beurteilen Sie den Schweizer Business Aviation Markt heute und in Zukunft?

An der Tatsache, dass in der Schweiz am meisten Businessjets bezogen auf die Grösse des Landes stationiert sind, wird sich auch in Zukunft nichts ändern. Für viele Menschen ist die Schweiz nach wie vor sehr attraktiv, und zieht auch immer noch viel Kapital an. Vor diesem Hintergrund sehe ich das ganze sehr positiv.

I Stimmen also die Rahmenbedingungen für die Business Aviation in der Schweiz, ich denke an die Doppelbesteuerung bei der Mehrwertsteuer?

Mit der EBAA und der Aerosuisse stehen wir in einem engen Dialog, um die Themen, die der Business Aviation das Leben etwas schwerer machen, zu behandeln. Für die Doppelbesteuerung bei der Mehrwertsteuer zeichnet sich zur Mitte des Jahres eine Lösung ab, damit sollte dann ein Wettbewerbsnachteil für Schweizer Firmen entfernt sein. Da haben wir als Jet Aviation auch mitgekämpft.

I Was halten Sie vom Newcomer Comlux, der mit Airbussen in Ihre Kategorie der Flugzeugvercharterung einsteigen will?

Man muss es abwarten, wir beobachten das, es beunruhigt uns aber im Moment nicht. Wir sind doch etwas anders und breiter aufgestellt. Ob sich solch grosse Investitionen auch rechnen, sei dahingestellt. Da müssen ganz viele Flugstunden geleistet werden. ☺

ZUR PERSON

Leon H.M. Hustinx

Geboren 1956 in Amsterdam, studierte Leon Hustinx nach seinem Abitur an der Dutch Business School «Nijenrode» und diente als Offizier bei den Dutch Royal Marines. 1982 trat er als Trainee im Verkauf bei der DaimlerChrysler AG ein und war in verschiedenen Vertriebspositionen im Unternehmen tätig. 1996 erfolgte der Umzug nach Stuttgart in die DaimlerChrysler-Headquarters, wo er zuerst als Assistent des jetzigen CEO Dr. Dieter Zetsche arbeitete und ab 1999 die Verantwortung für Marketing and Sales der Luxusmarke Maybach sowie später auch für den Mercedes Benz SLR McLaren übernahm. Im Juli 2005 erfolgte nach 23 Jahren DaimlerChrysler der Wechsel zu Jet Aviation. Da die Jet Aviation ein ähnliches Kundensegment wie Maybach bedient, reizte ihn der Wechsel. Für seinen Bereich Kommunikation und Marketing kommt es nicht in erster Linie darauf an, das Flugzeug technisch in- und auswendig zu kennen. Man müsse vielmehr die Kunden verstehen und ihre Bedürfnisse übersetzen können, betont der Marketingfachmann.

Leon Hustinx ist mit Caroline verheiratet, sie haben zusammen drei Kinder (20, 18, und 12). Er lebt mit seiner Familie jetzt in Wettswil am Albis, in der Nähe von Zürich, wo Jet Aviation ihren weltweiten Hauptsitz hat.

STICHWORTE

EASA

Ist in meiner jungen Aviation-Karriere noch kein grosses Thema gewesen. Allerdings legt die EG damit den Grundstein für ein neues Zeitalter im Bereich der Harmonisierung europäischer Flugsicherheitsvorschriften, welche bisher im Rahmen der Joint Aviation Authorities (JAA) erfolgte. Zwar bleibt bis zu einer allfälligen Teilnahme unseres Landes in der Schweiz das BAZL die allein zuständige Behörde, wir sehen die Verschärfung und Harmonisierung der Flugsicherheitsvorschriften sehr positiv.

BAZL

Ein wichtiges Organ, mit dem wir im Dialog gemeinsam zu guten Ergebnissen gekommen sind.

Swiss

Vielleicht doch noch ein Stückchen Schweizer Stolz, das auch im Zusammenschluss mit der Lufthansa in der Welt die Schweiz repräsentiert. Ich hoffe, dass sich Swiss positiv entwickelt.

Aerosuisse

Auch nicht mehr wegzudenken, für uns ein tolles Organ mit dem Präsidenten Paul Kurrus, der sich sehr für die Belange der Business Aviation einsetzt. Hut ab.

Flugplatz Dübendorf

Für Jet Aviation eigentlich kein Thema mehr.