



Nischencarrier vom Rhein

GERMAN AIRWAYS

Was vor Jahresfrist noch als WDL Aviation firmierte, heißt nun auch offiziell German Airways. Zum Geschäftsmodell der Fluggesellschaft aus Köln, die zur Zeitfracht-Gruppe gehört, zählen Charterflüge und der Wetlease der eigenen Flugzeuge an andere Anbieter

Text Lutz Schönfeld

Die in Köln ansässige German Airways betreibt derzeit fünf Embraer 190 mit Platz für jeweils 100 Passagiere

FOTO: DIETMAR PLATH



Ankunft auf dem Flughafen Sylt: Innerhalb von nur 30 Minuten wird die Embraer 190 zunächst ent- und dann wieder beladen



Die zweite PC-12 des Unternehmens – hier kurz vor der Übergabe noch mit schweizerischem Kennzeichen



Flugkapitän Daniel Klump und Line-Training-Kapitän Robert Jeftic im Cockpit der Embraer 190 (Foto oben, von links). Unten: Najoua Ghanmate und Necla Dupont zählen zum Kabinenpersonal von German Airways

Keine Frage: „Dieses Unternehmen ist ein Glücksfall für mich. Während viele Gesellschaften in Folge der Corona-Pandemie Strecken einstellen beziehungsweise die Flugfrequenzen deutlich reduzieren mussten oder aber Personal abgebaut haben, war German Airways auf der Suche nach Piloten, und ich habe mich erfolgreich beworben.“

Der, der das auf dem Flughafen Köln/Bonn während des Außenchecks vor dem planmäßigen Start der Embraer 190 mit dem Kennzeichen D-AZFA sagt, ist Flugkapitän Daniel Klump. Sein anstehender Umlauf wird via Paderborn nach Sylt führen, und von dort aus wieder auf direktem Weg nach Paderborn zurück. Klump hat bereits 8600 Flugstunden auf diversen Mustern in seinem Flugbuch, davon 5600 als Kapitän. Doch auf diesem Flug steht der 39-Jährige als neu im Unternehmen Beschäftigter unter der besonderen Beobachtung von Line-Training-Kapitän Robert Jeftic (47).

Was ist das also für ein Unternehmen, von dem Klump so schwärmt und über das sein erfahrener Kapitänkollege sagt, dass er die gute Stimmung im Team und die flachen Hierarchien schätze?

Unterm Zeitfracht-Dach

Nun, German Airways ist ein recht junger Name für eine erfahrene Fluggesellschaft. Am 1. Oktober 2017 übernahm der Logistikdienstleister Zeitfracht, genauer gesagt die

Zeitfracht-Gruppe, die Kölner WDL Aviation mit ihren 95 Beschäftigten und vier Regionaljets für Frachtflüge. Wovon sich Zeitfracht viel versprach. „Die Übernahme der WDL Aviation mit ihren Betriebsgenehmigungen und Zertifikaten ist ein bedeutender Schritt, die Zeitfracht-Gruppe strategisch weiterzuentwickeln“, erklärte seinerzeit der Zeitfracht-Geschäftsführer Wolfram Simon. Der Logistiker plante, ein europäisches Express-Netzwerk für kleingewichtige Paketstücke zu etablieren. Da kam der Wunsch der WDL-Führung, sich in die Hände eines unabhängigen Familienunternehmens zu begeben, gerade richtig.

Dass dabei ein Traditionsunternehmen – die WDL Aviation war bereits 1974 gegründet worden, doch ihre eigentlichen Wurzeln reichen bis ins Jahr 1955 zurück – integriert werden konnte, empfand Zeitfracht als Ehre. Ermutigt von dieser Übernahme, folgte im Anschluss ein Bieterverfahren für die Air-Berlin-Tochtergesellschaft Leisure Cargo gleich die nächste. Leisure Cargo makelte freie Cargokapazitäten, ging allerdings im Sommer 2019 in Insolvenz und musste liquidiert werden.

Doch Zeitfracht hatte längst beschlossen, zusätzlich ins Passagiergeschäft einzusteigen. Am 1. April 2019 wechselte die ebenfalls traditionsreiche Luftfahrtgesellschaft Walter (LGW) von Eurowings zur Zeitfracht. Parallel dazu begann eine langfristig angelegte Wetlease-Vereinbarung mit Eurowings. Bei

einem Wetlease mietet der Kunde das Flugzeug einschließlich Cockpit- und Kabinenpersonal, Wartung und Versicherung. Die 17 Q400 der LGW flogen also unverändert im Streckennetz von Eurowings weiter. Die konnte im Gegenzug ihre Flottenvereinheitlichung auf Airbus vorantreiben. Und wie schon bei der WDL blieben auch bei der LGW die Verträge der Mitarbeiter erhalten.

Bis Ende des Jahres 2019 lief es richtig gut, alle Pläne schienen aufzugehen, sieht man von der kurzfristigen zehnpromigen Beteiligung ab, die das Unternehmen Anfang 2019 an der rumänischen Blue Air erworben hatte, jedoch gleich wieder verkaufen musste. Während die LGW-Flotte weiterhin eifrig auf Eurowings-Strecken unterwegs war, entwickelte sich WDL Aviation zum ACMI-Partner (das Kürzel steht für Aircraft, Crew, Maintenance, Insurance) für eine Vielzahl etablierter europäischer Airlines wie EasyJet, Finnair, LOT und Air France.

Auch beim Personal wurde aufgerüstet. Mit Dominik Wiehage als Chief Operating Officer (COO) sowie Elisabeth Jesse als Chief Commercial Officer (CCO) stießen luftfahrt-erfahrene Praktiker zum Management-Team der Gruppe.

Parallel dazu lief die Flottenerneuerung auf Hochtouren. Bei WDL Aviation galt es, die alten und unwirtschaftlichen BAE 146-200 mit vier Triebwerken sukzessive durch moderne Embraer 190 mit nur zwei Triebwerken zu ersetzen. Zum Jahresende 2019 waren be-

»Dieses Unternehmen ist ein Glücksfall für mich.«

Daniel Klump, Flugkapitän auf der Embraer 190

reits drei dieser 100-Sitzer im Bestand, zwei weitere bestellt. Die BAE wurden nach Australien verkauft. Auch LGW plante die Beschaffung von Embraer 190, um die Konzernflotte zu vereinheitlichen.

Höhen und Tiefen

Diese Veränderungen bei der Flotte und im Management sollten sich zudem in der Außendarstellung niederschlagen. Beim Deutschen Marken- und Patentamt ließ sich die Zeitfracht mehrere Markennamen schützen, darunter „German Airways“. Aus der bisherigen Zeitfracht Luftfahrt Holding wurde am 24. September 2019 schließlich auch offiziell die German Airways. WDL und LGW traten fortan unter diesem einheitlichen Namen auf, behielten jedoch weiterhin ihr jeweiliges Luftfahrtbetreiberzeugnis (Air Operator Certificate, kurz AOC). Zu diesem Zeitpunkt

FOTOS: LUTZ SCHÖNHELD

begann auch die Umgestaltung der Farbgebung der WDL-Flotte in das German-Airways-Design.

Für die Airline schien es zu diesem Zeitpunkt nur eine (Entwicklungs-)Richtung zu geben: die nach oben. Im November 2019 gelang es, mit der schwedischen Braathens Regional Airlines einen dicken Fisch an Land zu ziehen. Die Schweden mieteten langfristig alle fünf Embraer der German Airways. Sie sollten auf verschiedenen schwedischen Flughäfen stationiert und von dort auf Regionalrouten und internationalen Strecken zum Einsatz kommen. Das Konzept der Zeitfracht-Gruppe für ihre Luftfahrtsparte schien voll aufzugehen, der eingeschlagene Wachstums- und Modernisierungskurs erfolgreich zu sein.

Mit diesem Blickwinkel ist die nächste Übernahme einzuordnen, die im Januar 2020

bekannt gegeben wurde: die der Flugschule TFC Käufer inklusive ihrer 15 Schulungsflugzeuge. „Uns war es wichtig, dass wir uns diese Kompetenz für die Piloten unserer Flugbetriebe nachhaltig sichern und auch in Zukunft weiterhin gut ausgebildetes Personal haben werden“, so der COO der Gruppe, Dominik Wiehage, damals.

Jedoch: Die Corona-Krise traf das Unternehmen mitten in diesem Wachstumsschub. Eurowings kündigte den Wetlease-Vertrag mit der LGW, woraufhin diese Insolvenz anmelden musste und liquidiert wurde. So blieben der Luftfahrtsparte zunächst noch die WDL und die Flugschule TFC. Doch letztere hing an der LGW. Der dort wegfallende Bedarf hatte massiven Einfluss auf die Flugschule. Eine Neuausrichtung war dringend notwendig. Und auch die WDL traf es hart. Sie hatte alle Jets an die schwe- ➔



Schwarze Lettern sowie rote und goldene Farbakzente: Nicht nur das Kennzeichen und der Name, sondern auch die Farbgebung am Leitwerk verdeutlicht, was das Heimatland von German Airways ist

dische Braathens vermietet, und auch die meldete coronabedingt Insolvenz an. Alle fünf Embraer verloren auf einen Schlag ihre Beschäftigung.

Anspruchsvolle Charterflüge

Für German Airways brach eine neue Zeitrechnung an. Krisenmanagement war angesagt, grundlegend neue Konzepte mussten gefunden werden. Tourismus und Luftfahrt lagen am Boden.

Die Doppelspitze für die Luftfahrtsparte – Maren Wolters und Wolfram Simon-Schröter führen sie bis heute (siehe Interview Seite 21) – musste schnell neue Konzepte finden, um die Airline über Wasser zu halten. War man bisher speziell als Wetlease-Anbieter aktiv, so sollten ab sofort Charterdienstleistungen, bisher eher ein Randgeschäft, den Unternehmensschwerpunkt bilden.

Ob Fußball-Bundesliga (hierfür meldete man beim Patentamt sogar die Marke „Liga Flieger“ an) oder europäische Spitzenteams des Leistungssports: Die Embraer schienen maßgeschneidert für solche anspruchsvollen Zielgruppen, sowohl von der Kapazität her als auch aufgrund der 2-2-Bestuhlung sowie des Sitzplatzabstands. Dies entdeckten aber auch mehr und mehr Unternehmen, die die Maschinen im Firmencharter für spezielle Aufgaben einsetzten, ebenso Reiseveranstalter, die ein spezielles Zielgruppenaufkommen haben. Die Auftragslage

bestätigte schnell die Richtigkeit des neuen Geschäftsansatzes. Trotzdem biete man auch weiterhin Wetlease-Leistungen an, so Simon-Schröter, speziell in Nischen. Zum sogenannten „Warmfliegen“ schwach frequentierter Strecken oder zum erneuten Hochfahren ehemaliger Strecken böten sich die Flugzeuge perfekt an.

So war German Airways für die virtuelle deutsche Green Airlines unterwegs, mit der im April eine Wetlease-Vereinbarung über zwei Embraer 190 geschlossen worden war. Ein Jet wurde in Paderborn stationiert, der andere sollte ab dem niederländischen Groningen starten, was jedoch nie geschah. Die ursprünglich in Paderborn stationierte Maschine flog bis Anfang August für Green Airlines ab Köln/Bonn sowie Paderborn nach Sylt. Dann jedoch kündigte German Airways die Kooperation mit sofortiger Wirkung. Gründe wurden bisher nicht offiziell genannt.

Wartungshangar bezogen

Im Technikbereich wurde in der Zwischenzeit deutlich aufgerüstet. Im März zog German Airways in den Hangar 2 auf dem Flughafen Köln/Bonn, um auf 3500 Quadratmetern nicht nur optimale Wartungsbedingungen für die eigene Flotte zu haben, sondern für dritte Unternehmen Line- und Base-Maintenance-Dienstleistungen anbieten zu können.

FAKTEN /

Gründung	1974
Sitz	Köln/Bonn
IATA-/ICAO-Kürzel	ZQ/GER
Mitarbeiter	ca. 120

FLOTTE:

Embraer 190	5
Pilatus PC-12	2

Zu Umsatz, Gewinn oder Verlust, Flugbewegungen, Zielen und aktuellen Kunden stellte das Unternehmen keine Informationen zur Verfügung.

Internet: www.germanairways.com

Im Januar 2021 wurden die Planungen vertieft, das Geschäft mit Business-Flugzeugen auszubauen. Eine zweite Turboprop vom Typ Pilatus PC-12 wurde am 23. Juli geliefert.

Im Mai erfolgte dagegen ein weiterer Einschnitt: Die inzwischen in TFC German Flight Camp umbenannte Flugschule TFC Käufer wurde an den früheren Eigentümer Christian Käufer zurückübertragen. Die veränderten Rahmenbedingungen im Markt machten diesen Schritt für beide Seiten erforderlich. „Unser Verhältnis zur TFC ist aber weiterhin von hoher Partnerschaftlichkeit geprägt“, so Simon-Schröter.

Was die Zukunft bringt

Mit ToMontenegro konnte im Juni ein weiterer Kunde für Linienflüge gewonnen werden. Die junge Airline, Nachfolgerin der Montenegro Airlines, will mit einem wachsenden Streckennetz Flugverbindungen ab der Hauptstadt Podgorica ins benachbarte Ausland und künftig auch nach Deutschland anbieten.

Was dem Aviation-Team bei all seinen Aktivitäten sicherlich hilft, ist die stabile Mutter im Hintergrund. Die Zeitfracht-Gruppe, ein Familienunternehmen mit insgesamt etwa 3700 Mitarbeitern, sei zu keiner Zeit der Pandemie gefährdet gewesen, versichert Simon-Schröter. Das Portfolio an Logistikdienstleistungen auf der Straße und dem Wasser sowie der Buchhandelsbereich hätten wechselseitig stabilisierend auf das Gesamtunternehmen gewirkt.

Und so scheint das Corona-Krisenmanagement des Unternehmens zu fruchten. Charter- und Wetlease-Aufträge sichern das Überleben. Bleibt German Airways und mit ihr allen Airlines nur zu wünschen, dass möglichst schnell wieder eine Normalisierung im Luftverkehr auf gesundem Niveau eintritt. ●

INTERVIEW /

Maren Wolters und Wolfram Simon-Schröter, Geschäftsführung der German Airways

»Im Augenblick sind wir gut aufgestellt«

AERO INTERNATIONAL: Frau Wolters, Herr Simon-Schröter, Sie beide sind die führenden Köpfe bei German Airways. Wie haben Sie die Aufgaben verteilt?



MAREN WOLTERS: Wir arbeiten Hand in Hand. Ich bin für die operativen Themen und das Tagesgeschäft zuständig.

WOLFRAM SIMON-SCHRÖTER: Ich kümmere mich um die finanziellen Belange der Firma. Strategien entwickeln wir gemeinsam. Auch wenn wir nicht immer sofort einer Meinung sind, finden wir schnell Lösungen.

Der Wettbewerb im Luftfahrtgeschäft ist hart. Zeitfracht ist dennoch in diese Branche eingestiegen. Warum tut sich eine Spedition das an?

SIMON-SCHRÖTER: Der Einstieg in die Luftfahrt war eine Weiterentwicklung des bisherigen Geschäftsmodells der Zeitfracht. Zusätzlich zum terrestrischen Transportangebot war der Luftverkehr der nächste logische Schritt. Nun bietet die Zeitfracht Transporte zu Land, Wasser und in der Luft an. Dass der Wettbewerb immer härter wird, ist nicht nur im Luftverkehr der Fall. Wir stellen uns dem Wettbewerb gern und sind auch erfolgreich. Wir sind durch die Diversifizierung unserer Transportleistungen in der Lage, ein tragfähiges Gesamtportfolio anzubieten. Als traditionelles Familienunternehmen ist es stets unser Ziel, die Risiken zu minimieren.

Aktuell betreiben Sie fünf Embraer 190 sowie zwei Pilatus PC-12 für den

Private-Aviation-Bereich. Denken Sie an einen Flottenausbau?

WOLTERS: Im Augenblick sind wir gut aufgestellt. Aber wir planen ja für die Zukunft, was aktuell mit vielen Unwägbarkeiten verbunden ist. Natürlich schließen wir nicht aus, die derzeitige Flotte zu vergrößern oder eine neue Teilflotte hinzuzunehmen. Dafür schauen wir uns auch neue Flugzeugmuster an, insbesondere mit Propellern.

Wie gut ist die Flotte ausgelastet?

WOLTERS: Wir tasten uns derzeit an das Vorkrisenniveau heran und sind auf einem guten Weg. Die Pilatus kommen derzeit im Werksverkehr zum Einsatz.

War ursprünglich eine eigenständige German Airways mit Ticketverkauf geplant?

WOLTERS: Der Ticketverkauf ist stets Teil unserer strategischen Überlegungen. Wir können nicht ausschließen, dass Sie bald Tickets von German Airways kaufen können und wir eigenwirtschaftliche Verbindungen aufnehmen.

Sie schlossen mit der bald darauf in den Konkurs gegangenen Braathens eine Wetlease-Vereinbarung über fünf Embraer 190, also über Ihre gesamte Flotte. War das nicht ein sehr hohes Risiko mit großer Abhängigkeit?

SIMON-SCHRÖTER: Der Vertrag mit Braathens war im November 2019 genau der richtige Vertrag. Corona gab es damals



ja noch nicht. Insofern war es auch kein zu hohes Risiko, insbesondere weil die Kollegen von Braathens einen ausgezeichneten Ruf, sowohl in puncto Sicherheit als auch im Umgang mit ihren Partnern haben. Ich möchte an dieser Stelle betonen, dass wir das insbesondere während des Restrukturierungsverfahrens von Braathens auch erfahren durften. Wir wollen den Kollegen ausdrücklich für die gute Zusammenarbeit insbesondere vor dem Hintergrund des Insolvenzverfahrens danken.

WOLTERS: Bei Braathens wollten wir unsere Embraer-Flotte erstmals in größerem Stil einsetzen. Natürlich hat uns die Kündigung des Vertrags getroffen. Auch für unseren Partner Braathens war dies nicht vorhersehbar und eine schwierige Situation. Aber mit der Ausweitung des Chartergeschäfts haben wir eine gute Lösung gefunden.

Mit ToMontenegro konnten Sie eine neue Kundin gewinnen. Welche Leistungen erbringen Sie dort?

WOLTERS: Wir fliegen im Wetlease ab der montenegrinischen Hauptstadt Podgorica zu Zielen wie Tivat, Zürich oder Frankfurt. So können wir die junge Airline beim Aufbau unterstützen. Viele Kollegen dort kennen wir bereits aus der Vergangenheit, weil wir bereits für die Vorgängergesellschaft arbeiten durften.

Wie lief es betriebswirtschaftlich im ersten Halbjahr dieses Jahres?

SIMON-SCHRÖTER: Wir sind zufrieden. Im Jahr 2020 haben wir durch die Umstellung der Flotte auf Embraer 190 Investitionen getätigt, die sich nun auszahlen. Wir sind im Umsatz und im Ertrag stabil in einem zufriedenstellenden Bereich.

»Der Einstieg in die Luftfahrt war eine Weiterentwicklung des bisherigen Geschäftsmodells.«

Wolfram Simon-Schröter,
Geschäftsführer