

Wirtschaft

Airline-Giganten statt Staatsflieger

Das Modell der National Carrier gilt als überholt. Das Übernahmekarussell dreht sich schneller denn je.

Klaus Lackner

Die europäischen Fluggesellschaften stehen 2008 vor großen Weichenstellungen. Das Modell der vielen nationalen Fluggesellschaften, wobei jedes Land einen eigenen National-Carrier hat, gilt als überholt. Fusionen von Air France und KLM oder auch von Lufthansa und Swiss haben den Anfang gemacht. Jetzt stehen weitere Airlines zum Verkauf: Zu den Größeren zählen die italienische Alitalia und die spanische Iberia. Angesichts massiv steigender Kerosinpreise sowie harter Konkurrenz von Billig-Airlines und Fluggesellschaften aus dem arabischen Raum könnte sich das Übernahme-Karussell in diesem Jahr noch schneller drehen als bisher.

„Die Airlines bewegen sich in einem Spannungsfeld, das geprägt ist von nachhaltigem Wachstum auf der einen Seite und dem Zwang zu übergreifenden Branchenkonsolidierungen sowie einem effektiven Kostenmanagement auf der anderen Seite“, heißt es in einer Studie des Airline-Verbandes Barig. Deshalb seien weitere Übernahmen absehbar, bei denen neue Giganten entstehen könnten.

Das wohl höchste Tempo legte bisher Joachim Hunold, Chef der deutschen Air Berlin, an den Tag. Erst schluckte er den Konkurrenten DBA, dann kaufte er die marode LTU und vereinbarte schließlich noch die Übernahme des Ferienfliegers Condor. Binnen weniger Jahre baute er damit einen Konzern auf, der inzwischen neben Ryanair und Easyjet zu den größten Billigfliegern Europas zählt. Einschließlich Condor sollen künftig mehr als 40 Mio. Passagiere im Jahr befördert werden. Jetzt stehen zunächst die Kosten im Vordergrund: „2008 ist das Jahr der Ergebnisverbesserung für die Air Berlin-Gruppe“, sagt Hunold.

„Halb Europa ist zu haben“

Auch Lufthansa-Chef Wolfgang Mayrhuber hat Erfahrungen im Geschäft mit Übernahmen. Die Integration der Schweizer Swiss in die mehr als 50 Mio. Passagiere im Jahr zählende Linie verlief weitaus problemloser als von manchem im Konzern befürchtet. Derzeit laufen Gespräche, wie die Germanwings-Beteiligung mit den Fliegern von Tuifly zusammengebracht werden könnte. Denn TUI-Chef Michael Frenzel wird nachgesagt, dass er für seine deutsche Flugzeugflotte möglichst schnell einen Partner finden will.

Doch auch im Rest von Europa warten große Herausforderungen. „Halb Europa ist zu haben“, meinte ein Airline-Manager zu dem Übernahmepoker, bei dem jeder mit jedem spricht. Doch für die italienische Alitalia haben Größen wie Aeroflot, Lufthansa und zuletzt Air France-KLM schon abgewunken: Zu unüberschaubar sind die Risiken eines Einstiegs. Und hinsichtlich der spanischen Iberia hat British Airways das Vorkaufsrecht für ein Aktienpaket verfallen lassen.

Schließlich gilt die an der spanischen Börse notierte Gesellschaft als reichlich hoch bewertet. Aber auch kleinere Gesellschaften wie Spanair stehen auf der Liste möglicher Übernahmeziele.

Egal wie die Übernahmeschlachten ausgehen, ein ähnliches Problem haben alle europäischen Airlines: Aus den USA, Asien und vor allem aus dem arabischen Raum erwächst neue Konkurrenz. Fluggesellschaften wie Emirates versuchen,

die Passagierströme auf ihre Heimatdrehkreuze umzulenken. So könnte der Verkehr nach Asien künftig verstärkt über Dubai statt über Frankfurt, Paris oder London führen, befürchten zahlreiche Airline-Manager der Barig-Studie zufolge. Gefördert werden dürfte diese Entwicklung durch die Engpässe auf vielen europäischen Großflughäfen. Für die europäischen Airlines bedeutet das Umsatzverluste, für die Passagiere aus

Europa schlechtere Verbindungen. Einer weiteren Herausforderung sehen sich die Fluggesellschaften 2008 auch in Sachen Umweltschutz gegenüber. Die EU-Kommission will die Fluggesellschaften in den Handel mit Emissionsrechten einbeziehen. Damit sollen die Airlines für schädliche Abgase zur Kasse gebeten werden. Aber nur einen Teil davon dürften die Airlines durch höhere Ticketpreise ausgleichen können.

Moderne Telekommunikation kann viel mehr als Menschen akustisch miteinander verbinden. Heute kommuniziert man von Computer zu Computer, von Handy zu Datenbank und umgekehrt, simultan mit vielen Gesprächspartnern von Angesicht zu Angesicht, weltweit und ortsunabhängig. Kapsch errichtet diese Lösungen und sorgt dafür, dass alle Komponenten harmonisch ineinander spielen. Egal, ob neue Netzwerke entworfen oder weitere Lösungen und Applikationen in die bestehende Infrastruktur integriert werden. Kompetenz und Service haben uns zum führenden Systemintegrator in Österreich gemacht. In allen Fragen rund um Ihre Netzwerkkonstruktion, Kommunikations- und IT-Lösungen sind wir ganz einfach „one step ahead“ | www.kapschbusiness.com

kapsch >>>
always one step ahead

Es kommt nicht unbedingt darauf an,
aus welchen Komponenten eine
Kommunikationslösung zusammengestellt ist.
Sondern wie sie ineinander spielen.



>>> Kapsch BusinessCom