

## PRIME NEWS

AVP verpflichtet  
Kurt WipraechtigerKurt  
Wipraechtiger

Die Agences de voyages privées (AVP), in der die Genfer Unternehmen Delta, Executive Travel, Fert, ICT, SST und Transcontinental zusammengeschlossen sind, haben Kurt Wipraechtiger, VR-Präsident der TTW

Management AG und früherer Hotelplan-Vertriebs-Chef, als Delegierten und Bindeglied zwischen den Reisebüros und den Anbietern verpflichtet.

MSC Kreuzfahrten  
organisiert Meetings

Die Flotte von MSC Kreuzfahrten bietet mit den Meeting-Räumen für 20 bis 3000 Personen die Infrastruktur, um Konferenzen, Symposien, Incentives und Kunden-Events auf hoher See durchführen zu können. Verantwortliche für alle Belange, hinsichtlich der Organisation, ist Claudia Bains in Genf. Für die Organisatoren entsprechender Anlässe hat MSC Kreuzfahrten mit [www.msccincentive.com](http://www.msccincentive.com) eine eigene Website lanciert.

AUA-Kauf durch  
Lufthansa definitiv

Der Aufsichtsrat der Österreichischen Industrieholding AG (ÖIAG) hat grünes Licht zum Verkauf des Anteils an Austrian Airlines (AUA) in Höhe von 41,56% an die Lufthansa gegeben. Die Vertragsunterzeichnung erfolgte im Anschluss an die Aufsichtsratsitzung der ÖIAG am vergangenen Freitag. Voraussichtlich im Frühjahr 2009 wird allen AUA-Aktionären ein Übernahmeangebot zum Durchschnittskurs der letzten sechs Monate von 4,44 Euro pro Aktie unterbreitet. Ziel von Lufthansa ist die Übernahme der Mehrheit an Austrian Airlines.

Alitalia Sales Support  
wird zentralisiert

Aufgrund der weltweiten Reorganisation und weil Alitalia nicht mehr Zürich-Rom sowie Genf-Mailand fliegt, wird Ende Januar 2009 auch der Sales Support in der Schweiz (Büros in Dübendorf und Genf) geschlossen und im bereits existierenden Callcenter integriert. Cristiano Castelli, General Manager Switzerland, wird noch in Dübendorf bleiben. Derweil gab die italienische Kartellbehörde grünes Licht für die Fusion von Alitalia und Air One.

# Helvetic Airways meldet sich als Liniengesellschaft zurück

## Im Sommer 2009 führt Helvetic Airways definitiv wieder Linienflüge durch.

Simon Benz

Mit den Charter- und Linienflügen, die Helvetic Airways für den Sommer 2009 auflegt (siehe Box), ist die vierte Maschine zu 70 Prozent ausgelastet. Damit, so CEO Bruno Jans, habe man die Möglichkeit, auch in Zukunft flexibel zu sein. Die freien Kapazitäten können je nach Bedarf mit Ad-hoc-Charter- und Verdichtungsflügen gefüllt werden. So gewährleistet man auch gegenüber Partner Swiss eine gewisse Sicherheit. Nach wie vor stehen drei der vier Fokker 100 in einem vertraglich über mehrere Jahre festgelegten Wetlease im Einsatz bei Swiss.

Die Airline hat so ein Geschäftsmodell, in welchem durch die Vollcharter ein gesichertes Einkommen in die Kasse der Airline gespült wird. Auf den Teilcharter sowie auf der Linie kann Helvetic Airways die Flüge auch im Einzelplatzverkauf anbieten. Dadurch kann sich die Marke Helvetic Airways direkt im Markt positionieren und profilieren.



Bruno Jans



Tobias Pogorevc

**DIE RESULTATE SPRECHEN** laut CFO Tobias Pogorevc eine deutliche Sprache: «Wir schreiben dieses Jahr schwarze Zahlen. Am Ende des Geschäftsjahres, per 31. März 2009, erwarten wir ein operatives Betriebsergebnis von CHF 5 Mio. und eine halbe Million transportierter Flugpassagiere.» Für das Geschäftsjahr 2009/10 ist er zuversichtlich. Laut Besitzer Martin Ebner ist die Airline zwar noch nicht selbsttragend, aber man sei diesem Ziel sehr nahe.

Ende Juni 2008 zog Helvetic Airways die Handbremse und kündigte an, auch mit ihrer vierten Fokker 100 aus der Linienfliegerei auszusteigen und sich ausschließlich auf die Charter- und Bedarfsfliegerei zu konzentrieren. Die Gründe für diese Defensive

waren das schlechte Geschäft während der Euro 08 und natürlich die stark angestiegenen Treibstoffpreise. Kurze Zeit später, als die Ölpreise wieder sanken, hat sich Helvetic dafür entschieden, über die Weihnachtsfeiertage wieder Linienflüge durchzuführen.

**ENTSPRECHEND FLIEGT DIE AIRLINE** zwischen dem 18. Dezember und dem 6. Januar jeweils zweimal täglich nach Süditalien – entweder nach Brindisi, Catania, Lamezia Terme, Olbia oder Palermo – sowie nach Ohrid und Skopje in Mazedonien.

Während dieser schwierigen Zeit war man mit der Swiss in Gesprächen, ob auch die vierte Fokker ins Wetlease von Swiss integriert werden sollte. «Hätte Swiss tatsächlich auch die vierte Maschine übernommen, hätten wir eine zusätzliche Maschine dazugekauft. Bei den tiefen Margen verdienen wir das Geld hauptsächlich auf der Linie», so Ebner. Durch das regelmäßige Einkommen, das durch das Wetlease mit Swiss generiert wird, ist das Geschäftsergebnis für die kleine Airline einerseits kalkulierbarer geworden, andererseits gewinnt man durch die zusätzliche Linienmaschine an Flexibilität.

**Kommentar Seite 2**

## Helvetic Airways Sommerflugplan 2009

Destination	Typ	Flugtag(e)	Veranstalter
Brindisi	Linie	4,7	Versch. Allotments
Jerez de la Frontera	Linie	6*	Kuoni Reisen
Ohrid	Linie	n/a	Versch. Allotments
Skopje	Linie	n/a	Versch. Allotments
Joensuu	Vollcharter	6	Kontiki-Saga
Lourdes	Vollcharter	1,4	Reise Meile AG
Röros-Karlstad (Dreieck)	Vollcharter	4	Kontiki-Saga
Olbia	Charter	6	Ferienverein/Poscom
Pula-Krk (Dreieck)	Charter	7	Unique Travel

\* WÄHREND SOMMERFERIEN AM TAG 3

## Horizon Swiss Flight Academy

Helvetic Airways hat mit der Flugschule Horizon Swiss Flight Academy, die wie die Airline der Firma Patinex von Martin Ebner gehört, direkten Zugriff auf Piloten und Kabinenpersonal. Neben dem neuen Flugsimulator D-SIM-42 Twin Star werden die angehenden Piloten auf dem Schulflygzeug Diamond DA42 Twin Star geschult. «Durch die Rekrutierung des Fluggersonals aus der eigenen Flugschule können wir eine Kultur heranziehen und sichern damit die Qualität unseres Personals. Hinsichtlich des drohenden Pilotenmangels ist das wichtig», sagt CEO Bruno Jans.

## NEUE PARTNERSCHAFT: REISEN TCS UND TOURLINK

### Tourlink auf der TCS-Website integriert.

Das Angebot von Tourlink – Wohnmobilreisen von Vermietergesellschaften in Australien, Deutschland, England, Finnland, Kanada, Neuseeland, Norwegen, Schweden und den USA – wird von Reisen TCS ab sofort über die 35 eigenen Reisebüros sowie über das Portal [www.reisen-tcs.ch](http://www.reisen-tcs.ch) angeboten.

Die strategische Partnerschaft ist mit einer Minderheitsbeteiligung unterlegt. Ziel von TCS ist es, die Tourismus- und Freizeitangebote mit gezielten Kooperationen zu einem unverwechselbaren und attraktiven Gesamtpaket zu bündeln

und so den Auftritt als integralen und wahrgenommenen Mehrwert zu stärken. Reisen TCS realisiert mit dieser Kooperation einen ersten Schritt im Rahmen einer umfassenden Neupositionierung im strategischen Geschäftsfeld (SGF) Tourismus & Freizeit.

«Mit der Kooperation setzen wir einen ersten Meilenstein in der Umsetzung unserer Strategie, mittels gezielter Partnerschaften USPs zu kreieren, mit denen wir uns in Zukunft noch stärker als Spezialist für mobilitätsaffine Individualreisen – so etwa mit Zug, Schiff, Camper, Mietwagen – positionieren können», so Pascal Wieser, Leiter SGF Tourismus & Freizeit.

AE