

Nach Rekordergebnis FlyNIKI setzt auf Expansion

WIEN - Auf der kürzlichen Bilanzpräsentation hatte FlyNiki- Präsident und Gründer Niki Lauda allen Grund zu guter Laune. Passagiere plus 19 Prozent (2,6 Mio), Umsatz plus 17 Prozent (269 Mio €), Gewinn plus 76 Prozent (12,4 Mio €), eine Erfolgsstory, die sich sehen lassen kann. Vielleicht überraschend, aber durchaus logisch auch die stärkere Bindung an den Partner Air Berlin: Die Herausforderung der nächsten Jahre braucht mehr als nur solide Muskelkraft.

Das Nahziel für 2010: 3,5 Mio Passagiere, 380 Mio Euro Umsatz und 600 Mitarbeiter (Dzt 520). Bis 2014 soll die NIKI- Flotte auf 27 Flugzeuge wachsen.

50 Mio Cash in der Kriegskasse und in der Hinterhand ein neuer Kreditrahmen von 40,5 Mio aus dem Fundus von Air Berlin deuten auf eine gesunde Basis für die weitere Expansion. So stehen der Airline 2010 neben sechs neuen Zielen (Barcelona, Nizza, Kopenhagen, Belgrad, Bukarest und Sofia) bis zu 5 neue Jets ins Haus und dazu noch eine substantielle Expansion des Chartergeschäfts.

Durch die Reduktion der Austrian Charterflotte (von 9 auf 3 Flugzeuge) kam den vorwiegend deutschen Veranstaltern der geplante Wachstumskurs von NIKI gerade recht. Und umgekehrt FlyNiki auch der wieder anziehende Leisurmarkt. Laut Otmar Lenz, Managing Director FlyNIKI, eine ideale Kombi mit der Linie.

Während der Linienverkehr von der neuen Sparsamkeit der Unternehmen und ihren übergelaufenen Businesskunden profitiert, entwickelt sich auch der gerade durch die Billigairlines stark unter Druck geratene Charterverkehr für Niki durchaus positiv. Durch den sich ideal ergänzenden Mischbetrieb sind ihre Flieger praktisch ständig unterwegs, wochentags vorwiegend auf Linie und am Wochenende im Charterdienst.

Dazu profitiert NIKI auch vom ausgefeilten Buchungssystem der Air Berlin, die als Spezialist für Hybridverkehr (Mix aus Charter und Einzelplatzverkauf) einen transparenten Belegungsplan entwickelt hat, der es ihr ermöglicht, ihr Angebot täglich je nach aktueller Nachfrage zu steuern. Hat ein Veranstalter mit dem Absatz eines Kontingents Probleme, können unverkaufte Plätze durch 'Früherkennung' rechtzeitig einem anderen Veranstalter angeboten werden, wenn dessen disponierte Kapazität absehbar nicht reichen wird. Das Gleiche gilt auch für die verfügbaren Sitze im Einzelplatzverkauf.

Angesprochen auf NIKIs Russlandinteressen, sieht Otmar Lenz den Disput um die Verkehrsrechte in der Sache zwar mühsam und zäh, zeigt sich aber zuversichtlich, dass sich am Ende des Tages die Vernunft durchsetzen und ein für alle Seiten akzeptabler Kompromiss gefunden wird. Seine bei beiden Verkehrsministerien deponierten Wünsche: Nach wie vor die zweite Tagesrotation nach Moskau und Verkehrsrechte nach St. Petersburg.

Neben dem Russlandgeschäft sei auch das Interesse an der Langstrecke durchaus noch da, vordringlich ist aber der weitere Ausbau des Kerngeschäfts in Europa, sowohl im Linien als auch im Leisurereich.