

Dienstleisters Dienstleister

KLIX AIRPORT SERVICE

Ohne die Unterstützung der Bodenverkehrsdienste kann auf den Flughäfen kein Flugzeug abheben. Ein Unternehmen, das wiederum ihre Dienste diesen Unternehmen arbeitet, ist die in Berlin ansässige Klix Airport Service, die Abfertigungsgerät wartet und vermietet

Die Luftfahrt- und Reisebranche ist besonders stark von der Pandemie betroffen. Insbesondere der internationale Verkehr konnte aufgrund der globalen Reiserestriktionen monatelang allenfalls in homöopathischen Dosen durchgeführt werden. Viele Airlines haben massiv Personal und vor allem den Flottenbestand reduziert. Erste Fluggesellschaften meldeten bereits Konkurs an.

All dies steht im Fokus der Öffentlichkeit, ebenso die massiven Folgen für die Flughäfen weltweit. Was dagegen kaum Berücksichtigung findet, sind die Folgen für die nachgelagerten Serviceunternehmen wie die Bodenverkehrsdienstleister (BVD). Ohne sie hebt kein Flugzeug ab. Sie sorgen für das Be- und Entladen, den reibungslosen Passagierwechsel, die Betankung, das Catering, sichern die Flugzeuge am Boden und drücken sie schließlich aus ihrer Park- in die Abrollposition.

Diese Dienstleister spüren die Folgen der Pandemie sofort. Sie haben direkte Auswirkungen auf den Mitarbeiterbestand, dessen Schwankungen die BVD bereits seit Jahren über Personaldienstleister auszugleichen versuchen. Mit ihrer Hilfe war es oft möglich, saisonale Schwankungen im Abfertigungsprozess auszugleichen. Doch was ist mit der kostenintensiven Bodenverkehrstechnik wie

den Flugzeugschleppern oder Highloadern, die jeweils Investitionen in Millionenhöhe erfordern und von denen die BVD in Verkehrsspitzen mehrere gleichzeitig im Einsatz haben müssen?

Genau diese Frage hat sich ein Unternehmen gestellt, das seine Aufgabe darin sieht, Dienstleister für eben jene Dienstleister zu sein und, ähnlich den Personaldienstleistern,

FOTOS: LUTZ SCHÖNFELD



Oben: volum facessus exceperum, voluptaquea cus rae cusam conet iliciae d



Rechts: Wartung nach 1000 Betriebsstunden an einem AST-3



Der AST-2F400:
Insgesamt ver-
mietet Klix 31
stangenlose
Schlepper des
Herstellers
Goldhofer



Bodengeräte – vom Kofferwagen über das Gepäckband bis hin zum Flugzeugschlepper – an die BVD zu vermieten: die Klix Airport Service.

Start in einer Garage

Klix' Anfänge waren klein und bescheiden, ähnlich denen der Firmen Hewlett Packard oder Microsoft, die in kleinen Garagen starteten. Als die Brüder Thomas und Norbert Klix im März 1994 in der elterlichen Doppelgarage im Berliner Ortsteil Bohnsdorf nahe dem Flughafen Schönefeld mit Autoreparaturen und -teilverkauf begannen, ahnten sie nicht, dass sich ihre Firma zu einem internationalen Luftfahrtendienstleister entwickeln würde, der millionenteure Technik kauft, repariert, wartet und vermietet.

Doch der Reihe nach. Zunächst entwickelten sie das Kfz-Wartungsgeschäft. 1998 wurde der eigene Meisterbetrieb gegründet und bis 2005 ausschließlich Straßenfahrzeuge gewartet. Und wie so oft, spielte just in jenem Jahr der Zufall eine wichtige Rolle – dank persönlicher Kontakte und natürlich der Nähe zum Flughafen. Der Bodenverkehrsdienstleister Acciona brauchte Hilfe im Werkstattservice für seine auf dem Flughafen Berlin-Schönefeld eingesetzten Pkw sowie Transporter und stieß bei der Suche auf die knapp fünf Kilometer entfernt ansässige Firma der Klix-Brüder.

Dies war der Beginn der Flughafendienstleistungen. Schrittweise wurden in den folgenden Jahren die Dienstleistungen für Acciona erweitert, Transportdienstleis- ➔



Für den Umzug von Tegel zum neuen Berliner Hauptstadtflughafen BER musste ein 17 Tonnen schwerer Highloader auf einen Schwerlasttransporter verladen werden



Einer von drei Stangenschleppern des Typs Schopf F106

tungen von Bodenverkehrstechnik durchgeführt, weitere Technik des Unternehmens regelmäßig gewartet. Die Expertise von Klix erweiterte sich proportional zu den wachsenden Erfordernissen; gebrauchte Technik wurde erworben, instandgesetzt, modernisiert und vermietet. Waren dies zunächst nur Wasser- und Fäkalienwagen, Förderbänder und kleinere Zugfahrzeuge, wuchs das Anforderungsprofil stetig. Die Nachfrage bestimmte das Leistungsangebot.

Schrittweise erweiterte sich das Portfolio auf die Flughäfen Tegel und Hamburg, weitere Standorte von Acciona. Die logische Konsequenz war 2006 die Gründung der Klix Airport Service OHG. Die Kfz-Werkstatt wurde als separates Unternehmen weitergeführt. Diese Entwicklung der noch jungen Firma blieb nicht unbemerkt, und so nutzen seit 2007 auch andere BVD an den Berliner Flughäfen die Klix-Dienstleistungen. 2015 erfolgte die Gründung der Klix Airport Verwaltung OHG und der Klix Airport Service GmbH. Firmensitz wurde 2010 Niederlehme, 2017 folgte eine Zweigniederlassung in Zeesen bei Berlin.

Antizyklisch agiert

Die Wirtschaftskrise 2008 zwang das Unternehmen zu einer grundsätzlichen Entscheidung: Die Luftfahrtbranche war wieder einmal an einem Tiefpunkt angekommen – und mit ihr die Abfertiger. Viele wollten ihre Technik abstoßen, um überleben zu können. Für Klix hieß das: entweder mit im Abwärtsstrudel zu kämpfen oder aber eine antizyklische

»Für die Firma sind es derzeit sehr turbulente, schwer planbare Zeiten.«

Thomas Klix,
Geschäftsführer der Klix Airport Service

sche Entscheidung zu treffen und „all in“ zu gehen. Die Klix-Brüder entschieden sich für Letzteres, kauften die günstig angebotenen Bodengeräte auf und hofften auf bessere Zeiten.

Diese kamen. Nicht nur weitere Kunden wie Swissport und Portground konnten akquiriert werden, auch die Zahl der Standorte wuchs, zunächst um Airports wie Paderborn-Lippstadt, Bremen, Düsseldorf und Leipzig/Halle, später kamen auch Flughäfen in Österreich, Schweiz und Frankreich hinzu. Auch Airlines wie Air Berlin, Germania und Condor respektive Unternehmen wie Airbus sind beziehungsweise waren Kunden des Unternehmens.

Dieses quantitative Wachstum forderte auch qualitatives Handeln. Mehr Kunden und mehr Standorte bedeuten auch mehr Technik, die zu betreuen ist. Klix rüstete personell auf. Qualifiziertes Personal musste eingestellt und regelmäßig geschult werden.

Kein Abfertiger kann sich den Ausfall von Technik leisten, bliebe doch dann das von ihm betreute Flugzeug am Boden, gravierende Kosten wären die Folge.

Aber auch die Technikanforderungen der Kunden wuchsen. Klix schaffte kostenintensive Großgeräte wie Schlepper der Marken Phönix oder Goldhofer (AST-1, AST-3) an. Allein am Standort Wien stellt Klix für den Bodenverkehrsdienstleister AAS Switzerland als alleiniger Versorger aller Bodengeräte 110 Einheiten, davon nahezu 100 motorisiert, bereit.

Kooperation mit Goldhofer

Die inzwischen sehr guten Geschäftsbeziehungen zu Goldhofer erweiterte das Leistungsportfolio zusätzlich. Zwei Teams von speziell geschulten Klix-Mitarbeitern erbrachten fortan Servicedienstleistungen an stangenlosen Flugzeugschleppern der Firma Goldhofer weltweit.

Jedoch: Die aktuelle Corona-Situation geht auch an Klix nicht unbemerkt vorüber. Einerseits geben Kunden ihre aktuell nicht benötigten Bodengeräte zurück, andererseits stellt das erhöhte Frachtaufkommen speziell an Flughäfen wie Bremen und Leipzig/Halle plötzlich einen gänzlich anderen Technikbedarf, den es temporär zu befriedigen gilt.

»Klix ist ein Nischenanbieter«

AERO INTERNATIONAL: Wie geht es Ihnen beziehungsweise Ihrer Firma und den Mitarbeitern in diesen schweren Corona-Zeiten?



THOMAS KLIX: Danke, soweit gut. Bei uns sind alle zum Glück gesund. Wir haben es geschafft, die erforderlichen Hygienevorschriften praktikabel umzusetzen und der Verantwortung für unsere 30 Mitarbeiter zu entsprechen. Für die Firma sind es aktuell sehr turbulente, schwer planbare Zeiten. Hier ist unser Geschäftsmodell Fluch und Segen gleichermaßen.

Beschreiben Sie bitte Ihr Geschäftsmodell mit wenigen Worten ...

Grundinstandhaltung, Wiederaufbau, Restauration, Reparatur, Wartung, Logistik und Vermietung von Flughafenvorfeldtechnik jeglicher Größe bis hin zu 20-Tonnen-Flugzeugschleppern oder schweren Highloadern. Aktuell bewirtschaften wir mehr als 400 Fahrzeuge, darunter 20 Highloader, 30 Stangenschlepper und 40 stangenlose Schlepper.

Wo sehen Sie die Vorteile Ihres Unternehmens?

NORBERT KLIX: Wir sind ein ausgesprochener Familienbetrieb, und so ist auch unsere Arbeitsweise. Das ist nicht immer der beste Weg, rein betriebswirtschaftlich gesehen. Aber die Arbeit ist eine andere, die Mitarbeiter stehen hinter der Firma, sie haben eine hohe Zufriedenheit und bringen Kreativität in ihre Arbeit ein. Im Unternehmen arbeiten viele langjährige Mitarbeiter. Verantwortung wird auf die Kollegen delegiert, wir lassen ihnen weitgehend freie Hand bei der Umsetzung der Arbeitsaufträge. Dies führt zu einer hohen Motivation der Belegschaft, und das zahlt sich letztlich auch im Betriebsergebnis aus.

Was war Ihre teuerste Anschaffung, welcher Ihr spektakulärster Auftrag?

Die Anschaffung zweier Goldhofer Phönix ab Werk mit zusammen mehr als 1,5 Millionen Euro war schon sehr kostspielig. Die Entscheidung zu dieser Investition haben wir uns nicht leicht gemacht, da mussten wir viel Optimismus für die zukünftige Entwicklung des Marktes aufbringen. Die organisatorisch größte Herausforderung hatten wir aufgrund der knappen Zeitvorgaben und der Dimensionierung bei der Vorbereitung zum Start der AAS Switzerland am Flughafen Wien.

Wagen Sie einen Ausblick in die nahe Zukunft, was erwarten Sie für dieses und das kommende Jahr im Luftverkehr und wann, glauben Sie, hat sich die Situation wieder normalisiert?

THOMAS KLIX: Klix ist Nischenanbieter. Kundenanfragen erreichen uns meist für sehr spezielle Abfertigungstechnik. Klix ist also direkt abhängig von der aktuellen Situation der Luftfahrt allgemein und der Bodenverkehrsdienstleister im Besonderen. Aktuell spüren wir eine deutliche Verlagerung zu Dienstleistungen, die der Pandemiesituation Rechnung tragen. Das Aufkommen an reinen Frachtflügen steigt, und damit auch der Bedarf an spezifischer Abfertigungstechnik, die manche Flughäfen, speziell Regionalflughäfen, in der benötigten Qualität oder Quantität nicht vorrätig haben. Das ist unser Vorteil, hier können wir einspringen. Andererseits benötigen unsere Kunden die von uns geliehene Technik für die Abfertigung von Passagiermaschinen nicht in dem bisherigen Umfang, der Verkehr ist ja massiv eingebrochen. Hier erfolgt eine spürbare Rückgabe geliehener Technik an uns. Für die Kunden ist unser Geschäftsmodell daher aktuell von Vorteil, sie können ihre Fixkosten senken. Für uns ist dies ein spürbarer wirtschaftlicher Nachteil. Wir haben zwar Hoffnung auf Erholung, aber realistisch gesehen wird dies noch lange Zeit benötigen. Ein Teil unserer Kollegen ist derzeit in Kurzarbeit, die Geschäftsführung ist weiterhin auf der Suche nach neuen Aufträgen, aber auch nach Möglichkeiten der Veränderung des aktuellen Technikbestands. Aktuell sind wir auch in fortgeschrittenen Verhandlungen mit neuen Partnern und Kunden, bei denen wir uns schon auf die Zusammenarbeit freuen. Wir geben die Hoffnung auf bessere Zeiten in der Luftfahrt also nicht auf.

Und so wird dann schon mal in einer Nacht- und-Nebel-Aktion ein mehr als 17 Tonnen schwerer Highloader Huckepack nach Bremen transportiert, um die erwarteten Frachtflüge abfertigen zu können.

Kraftakt Umzug

Einen besonderen Höhepunkt in der Firmengeschichte stellte übrigens der Umzug von den Standorten Tegel und Schönefeld zum neuen Hauptstadtflughafen BER dar. In einem logistischen Kraftakt wurden bei 115 Fahrten weit mehr als 800 Gerätschaften – von der Ground Power Unit über einen

20 Tonnen schweren Flugzeugschlepper bis hin zum Highloader – quer durch Berlin gefahren. Dabei galt es für alle Beteiligten zu berücksichtigen, dass die Highloader mit Überbreite auf öffentlichen Straßen bewegt werden und für deren Be- und Entladung jeweils Gabelstapler mit 16 Tonnen Hubleistung aus dem eigenen Fuhrpark auf dem Flughafenvorfeld zum Einsatz kommen mussten.

Die umzusetzenden, elektrifizierten Fluggasttreppen wiederum passten auf der Berliner Stadtautobahn nicht unter den Brücken hindurch. Sie wurden deshalb auf-

wendig demontiert und anschließend wieder zusammengesetzt. Darüber hinaus waren die von der Flughafengesellschaft vorgegebenen Zeitfenster einzuhalten.

So wuchs und wächst mit den Anforderungen des Marktes unter den sich ständig veränderten Bedingungen auch das Leistungsprofil eines Unternehmens, welches seinen Ursprung in einer kleinen Doppelgarage nahm und welches heute unverzichtbarer Bestandteil der Abfertigungsprozesse auf deutschen Verkehrsflughäfen ist. Erfolgsgeschichten dieser Art gibt es also nicht nur in den USA. ● **Lutz Schönfeld**