

# «Es drohen viele Konflikttherde»

**Kadri Muhiddin**, Chef von AMAC Aerospace, über Unruhen, Luxuswünsche und das Wachstumspotenzial der Businessjet-Firma.

KRISTINA GNIRKE INTERVIEW / BASILE BORNAND FOTO

**BILANZ: Herr Muhiddin, Sie haben 40 Jahre in der Geschäftsfliegerei verbracht. Wie ausgefallen sind die Wünsche der Kunden an ihre Jets?**

**Kadri Muhiddin:** So aussergewöhnlich sind die Ideen meist nicht. Aber ich hatte schon den Besitzer einer Boeing 747/8 aus Russland, der unbedingt eine Disco und eine Garage für seinen Maybach eingebaut haben wollte. Letztlich vergab er den Auftrag dann doch nicht.

**Heute ist wohl alles möglich am Himmel.**

Die heisse Dusche ist längst Standard. Aber viele Kunden wünschen sich mittlerweile gleich eine Sauna und einen Whirlpool in ihrem Flieger. Da setzt uns die Sicherheit der Jets Grenzen. Das viele Wasser und die Hitze sind zu gefährlich.

**Was wäre Ihr Lieblingsgadget im Privatjet?**

Was ich mag, kann niemand in einem Flugzeug bieten. Ich liebe es, Motorrad zu fahren, zu jagen, zu tauchen. Aber wahrscheinlich wäre mir an Bord wichtig, ohne Probleme telefonieren zu können. Das geht heute schon gut und ist doch nicht leicht hinzubekommen.

**Verändert das immer bessere Angebot auf Linienflügen die Ansprüche?**

Es stimmt, das Entertainment hat sich selbst auf der Linie enorm verbessert. Unsere Kunden wollen natürlich Top-niveau. Da geht es ans technische Limit. Neueste TV-Technik, Illumination, Tausende Filme und Musiksongs. So etwas ist sehr gefragt. Die Variationen der Jets sind endlos. Und sie müssen immer wie-

der erneuert werden. Wenn man einen Computer kauft, ist er schon veraltet, sobald man ihn zu Hause hat. Das ist mittlerweile bei der Ausstattung der Privatjets genauso. Spezialwünsche aber sind für uns sicher besonders interessant.

**Wie speziell sind diese?**

Wir statten Flugzeuge mit kompletten Operationssälen aus, die Ärzten sogar Herzchirurgie ermöglichen. Es gibt einige Flieger damit, oft von wohlhabenden Regierungen für ihre Spitzenkräfte.

**Sie bauen gerade den vierten Hangar am EuroAirport Basel. Warum läuft es so gut für AMAC trotz der Branchenkrise?**

Wir haben uns über die Jahre einen Namen erarbeitet, gehören zu den fünf grössten Anbietern – als einzige privat gehaltene Firma. Diese Reputation sichert uns gute Aufträge. Obwohl der

Markt sich nur schleppend erholt, wachsen wir stetig. Uns hilft unsere Firmenphilosophie.

**Wie sieht die aus?**

Wir sind eine Schweizer Firma, aber es arbeiten rund 40 Nationalitäten bei uns. So können wir Kunden aus aller Welt verstehen. Und ich versuche, die Bürokratie trotz des Wachstums klein zu halten. Das ist nicht immer leicht, es gibt mehr Flugzeuge als Automarken. Meine Tür steht allen Mitarbeitern offen, ich bin oft in den Werkstätten und Hangars unterwegs. Bürokratie ist der grösste Feind. Ich will nicht, dass sie uns bremst.

**Steht zur Expansion ein Börsengang an?**

Unser Club ist voll. Wir haben sechs Partner, und das reicht. Da brauche ich über keinen Börsengang zu diskutieren. Wir fühlen uns privat geführt wohl.

**Sie selbst halten 40 Prozent an AMAC.**

**Wie sehr hängen Sie am Unternehmen?**

Die Firma ist mir ans Herz gewachsen. Wir haben sie 2007 gegründet und stehen nach kurzer Zeit trotz Wirtschaftskrise sehr gut da. An meinem Anteil werde ich also sicherlich nicht rütteln.

**Heinz Köhli, einer der Gründungspartner, sprach sich für mehr Konsolidierung aus. Riskieren Sie zu schnelles Wachstum?**

Jeder Aktionär kann seine Meinung sagen. Es gibt sicher auch unterschiedliche Ansichten, aber das ist das Zeichen einer gesunden Partnerschaft. Letztlich gab der Verwaltungsrat, in dem Heinz Köhli ebenfalls sitzt, sein Okay für die Expansion.

## Jäger am Himmel

AMAC-Chef Kadri Muhiddin (57) liebt das Jagen und Tauchen, gern im Mittleren Osten. Dort arbeitete er nach dem Flugingenieur-Studium in Bristol ab 1977 bei Airlinefirmen, bis er nach Grossbritannien zurückzog und den Berater Gamit gründete. 1993 heuerte ihn die Basler Jet Aviation an, machte ihn 2004 zum Chef für Europa, den Mittleren Osten und Asien. 2007 wurde Muhiddin Mitgründer von AMAC, zu deren Chef er 2010 aufstieg.



**«Was ich mag, kann niemand in einem Flugzeug bieten»:  
Kadri Muhiddin.**

### **Wie stark kann sich AMAC noch ausdehnen?**

Unsere Auftragsbücher sind voll, und wir stellen weiterhin Leute ein. Erst Ende 2015 könnten wir den nächsten Auftrag, etwa für die Ausstattung eines Flugzeugs, annehmen. Gerade erst haben wir das erste Ausstattungsprojekt für einen chinesischen Kunden erhalten. In Asien ist noch viel Raum für uns. Aber es drohen viele Konfliktherde.

### **Welche Konflikte machen Ihnen besondere Sorgen?**

Aufgrund politischer Unruhen verzichten wir vorerst auf die Eröffnung unseres Vertriebsbüros für Pilatus in Beirut. Besonders hoffe ich, dass die Situation in der Ukraine nicht eskaliert. Für uns wichtige Märkte liegen in dieser Region. Ein Embargo gegen Russland träfe uns hart. Aber wir müssten es mittragen. Wir arbeiten schliesslich im Herzen Europas.

### **Wie hart träfe Sie solch ein Schlag?**

Der Markt für Privatjets erholt sich gerade erst vorsichtig. Er reagiert sensibel auf jede Störung. Wir profitieren derzeit von unserer grossen Bandbreite an Angeboten: Wartung, Ausstattung, Flugzeugmanagement. Sinkt die Nachfrage in einem der Gebiete, steigt sie meist in einem anderen. Das sichert uns ab. Und nicht alle Businessflüge werden in der Rezession zurückgefahren.

### **Wo gibt es trotz Krisenzeiten noch gutes Wachstum?**

Natürlich sind die Unternehmen in der Wirtschaftslaute zurückhaltender. Es ist für manche Manager dann vom Image her schwer, mit einem Privatjet zu fliegen. Dabei sind die Businessflieger meist die ökonomischere Wahl – und das hält den Markt auf einem für uns guten Niveau.

### **Inwiefern?**

Gerade kleinere Flugzeuge wie diejenigen von Pilatus sparen enorm Zeit. Sie bieten einen Service von Tür zu Tür. Manager jetten zu einem Meeting und können sofort die Rückreise oder einen Flug zum nächsten Geschäftsziel antreten. Nichts ist so wertvoll wie Zeit. Und es sind ja nicht nur Topmanager, für die Privatjets wichtig sind. Auch Mitarbeiter, die etwa abgelegene Ölförderstationen aufsuchen müssen, nutzen sinnvollerweise Businessflieger. Es ist nicht alles Champagner im Privatjet.

### **Sie selbst fliegen eine Schweizer Turboprop. Weil Sie Pilatus im Mittleren Osten exklusiv vertreiben?**

In der Tat, ich habe eine Pilatus PC-12. Ich bin schon überall geflogen, über Nordafrika, den Mittleren Osten. Mir hilft dieses Wissen auch geschäftlich, aber eigentlich ist es mehr ein Hobby. Und die Pilatus ist exzellent. Sie ist sehr gut konzipiert, günstig im Unterhalt, hält sich sechs Stunden in der Luft, kann auf Schotter, Gras oder Sand starten und landen. Selbst die fliegenden Ärzte in Australien nutzen sie. Nicht ohne Grund.

### **Wohin steuern Sie Ihren Privatjet in der Freizeit am liebsten?**

Wenn ich Zeit habe, zum Jagen. Die Jagd in der Wüste hat es mir angetan. Diese Art des Jagens ist knifflig. Es ist eine Kunst, das Tier zu erlegen, ohne es zu hetzen. Denn sonst schmeckt es nicht mehr. ■