

# Breit abgestütztes Kundenportfolio

## Finanzchef Mauro Grossi zur Zukunft der AMAC Aerospace

Interview: Patrick Huber

«Cockpit»: Mauro Grossi, den grössten Teil der Aufträge wickelt AMAC Aerospace für VIP-Kunden ab. Ist dies nicht ein Klumpenrisiko, sollte es zu einer wirtschaftlichen Krise kommen?

**Mauro Grossi:** Unsere Kundenbasis ist sehr breit abgestützt, sowohl regional wie auch von der Art der Aufträge, die wir ausführen. Unsere beiden Standbeine Completions und Maintenance ergänzen sich perfekt. Zudem reagieren die Geschäftsfelder, in der AMAC Aerospace tätig ist, nicht unmittelbar auf konjunkturelle Schwankungen der Weltwirtschaft. Das sind zum Teil langjährig geplante Ausbauprojekte beziehungsweise notwendige Wartungsarbeiten, die nicht sehr sensibel auf wirtschaftliche Krisen reagieren.

**Wie hat sich die Aufhebung des Euro-Franken-Mindestkurses am 15. Januar 2015 auf das Geschäft von AMAC ausgewirkt?**

Der Franken/Euro-Kurs hat für uns nur bedingt Auswirkungen, da wir nur wenige Projekte aus dem Euroraum betreuen. Im Bereich des Einkaufs und der Zulieferung können wir eher profitieren, da wir viele Zulieferer aus dem Euroraum haben.

**AMAC bekennt sich zur Qualität. In der Aviatik ist Zeit gleich Geld. Wie stark stehen Sie unter dem Zeitdruck der Kunden?**

Die Kunden stellen – zu Recht – hohe Anforderungen an die Qualität der Arbeit und wünschen ein speditives Abwickeln der Projekte. Denn wie Sie sagen: Ein Flugzeug, das am Boden steht, kann nicht genutzt werden und kostet nur Geld. Wir sind sehr stolz, dass wir all unsere Projekte innerhalb der vorgegebenen und vereinbarten Termine abschliessen und ausliefern können. Das gehört neben den obersten Zielen der Qualität und Sicherheit zu unseren USPs (Anm.d.Red.: unique selling propositions). Das ist einer der Gründe, weshalb unsere Kunden immer wieder zu uns zurück kommen.



Mauro Grossi, CFO und Teilhaber AMAC.

**Was sind die Kunden bereit auszugeben, um ihre Maschine gemäss ihren Vorstellungen umbauen zu lassen?**

Das ist sehr unterschiedlich und kommt ganz auf die Wünsche der Kunden und die Art der Arbeiten an. Konkrete Zahlen können wir hierzu leider nicht nennen.

**Wie garantieren Sie die Diskretion Ihrer Klientel?**

Diskretion in der Kundenbeziehung ist oberste Maxime unserer Geschäftsphilosophie. Unsere hochspezialisierten und qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterstützen diese Philosophie und üben ihre Arbeiten stets mit Rücksicht, Respekt und professioneller Diskretion aus.

**Warum haben Sie Ihren Standort in Basel, obwohl Ihre Kundschaft wohl vornehmlich aus dem Nahen und Fernen Osten stammen dürfte?**

Der Standort Basel ist perfekt für uns. Die zentrale Lage in Europa und die direkte Anbindung an den EuroAirport in Basel-Mulhouse sind optimal. Zudem profitieren wir hier von einem grossen Potenzial an gut ausgebildeten Fachspezialisten und

Arbeitskräften. Unsere Kunden schätzen die Qualitäten eines Schweizer Unternehmens wie Präzision, Qualität, Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, rechtliche Sicherheit.

**Wie gross ist das VIP-Charter-Geschäft? Wie flexibel ist AMAC in Bezug auf Kundenwünsche (Flugzeugtyp, Zeit)?**

Das Charter- und Flugzeug-Management-Geschäft bieten wir für einzelne unserer

Kunden an. Es ist aber kein strategisches Geschäftsfeld, in dem wir uns positionieren möchten. Durch unsere schlanke Organisation in diesem Bereich sind wir sehr flexibel, was einzelne Kundenbedürfnisse betrifft.

**Heute ist die Business Aviation ein boomender Markt. Wodurch kann sich AMAC gegen die Konkurrenz abgrenzen beziehungsweise positionieren?**

Der Markt der VIP-Completions und der Maintenance von speziell ausgestatteten VIP-Flugzeugen ist ein hochspezialisiertes Gebiet, in dem sich weltweit nur wenige Anbieter etabliert haben. AMAC Aerospace ist dabei weltweit das grösste, privat gehaltene Unternehmen in der Branche. Dies macht AMAC Aerospace besonders flexibel und stark, um auf neue Bedürfnisse im Markt reagieren zu können.

**AMAC ist auch in der Türkei präsent. Was spricht für den dortigen Markt?**

Die Türkei ist der ideale Standort, geografisch zwischen Europa und Middle East liegend. Von unserer Basis in Istanbul aus betreuen wir unter anderem den Verkauf und die Wartung der PC-12 und PC-24 von Pilatus im Nahen Osten, wo wir der exklusive Vertriebspartner von Pilatus sind. **cp**