

## Gemeinsam sind sie stark

„Enten legen ihre Eier in aller Stille. Hühner gackern dabei wie verrückt. Was ist die Folge? Alle Welt isst Hühnereier.“ Dieses Bonmot des berühmten Automobil-Industriellen Henry Ford trifft heute mehr denn je zu. Ohne eine vernünftige Vermarktung ist auch das beste Produkt kaum an den Mann oder die Frau zu bringen. Das gilt für Bügeleisen ebenso wie für individuelle Geschäftsreisen. Doch gerade kleineren Anbietern in diesem Geschäftsfeld fehlen oftmals die personellen und finanziellen Ressourcen, um über den lokalen Markt hinaus Werbung für ihre Dienste zu machen. Und wenn dann noch eine Wirtschaftskrise und ein Überangebot an Fluggerät die Flugstundenpreise ins Bodenlose sinken lassen, wird es besonders schwer. Gemeinsam geht dagegen vieles einfacher. Diese Erkenntnis ist einer der Grundpfeiler eines im März unter dem Namen „Quali-Fly Network GmbH“ an den Start gegangenen Verbunds. Unter dessen „Dach“ werden vormalige Konkurrenten – überwiegend kleinere Bedarfsflugunternehmen – zu Kooperationspartnern, die ihre Flug-



*Der neue Verbund Quali-Fly vermarktet unter anderem die drei Citation-Businessjets der Münchner VIP-Flights GmbH.*

zeuge einerseits nach wie vor selbst auf dem Markt anbieten, andererseits aber das Quali-Fly-Know-how zur zusätzlichen Vermarktung nutzen. So können sie Flugzeug-Verfügbarkeiten und Leerflüge in das Quali-Fly-System eingeben und auf diese Weise eine bessere Auslastung ihrer Flotten sicher stellen. Doch auch der Kunde soll profitieren. Zum einen müssen sich die im Quali-Fly-Verbund zusammengeschlossenen Unternehmen verpflichten, vorgegebene

Service- und Sicherheitsstandards einzuhalten. Das scheint in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, in denen Flüge oft genug allein über den Preis verkauft werden, nicht immer so selbstverständlich zu sein, wie man es vermuten – und erwarten! – könnte. Zum anderen sollen die Kosteneinsparungen durch den Wegfall von Leer- und Positionierungsflügen an die Kundschaft weitergegeben werden. Reisemanager geben ihren Flugwunsch im Internet unter [www.quali-fly.com](http://www.quali-fly.com) ein und erhalten umgehend erste Vorschläge für den gewünschten Flug. Innerhalb einer Stunde, so verspricht es Quali-Fly, folgt dann das detaillierte Angebot per E-Mail.

Ins Leben gerufen wurde der neue Vertriebsverbund – denn genau das ist Quali-Fly – von Matthias Niedenzu, der mehrere Jahre als Broker in der Branche aktiv war und nun als einer von zwei Geschäftsführern des neuen Unternehmens fungiert. „Gründungsmitglieder“ auf Seiten der Bedarfsfluggesellschaften sind die Augsburgische ChallengeLine und die VIP-Flights GmbH aus München. Mit weiteren Firmen liefen bei Redaktionsschluss konkrete Verhandlungen.