

## Schweizer Regionalairline

In der Vergangenheit hat sich gezeigt, dass Regionalairlines ab Schweizer Regionalflughäfen oft Schwierigkeiten haben, einen nachhaltigen rentablen Betrieb zu führen. Mit einem neuen Konzept sorgt das Unternehmen «FlyBair» für Aufsehen. Es operiert als virtuelle Airline, ohne ein eigenes Air-Operator-Certificate zu besitzen. Diese Basis führte zum Anlass der Untersuchung der Nachfrage für den Regionalflugverkehr in der Schweiz und von möglichen Geschäftsmodellen für eine regelmässige Operation ab mehreren Schweizer Regionalflughäfen. Dabei wurde das Geschäftsmodell einer virtuellen Airline mit dem Geschäftsmodell mit eigenen Flugzeugen und Flugpersonal verglichen.

Mithilfe einer detaillierten Literaturrecherche über Geschäftsmodelle sowie einer Quantifizierung des Schweizer Regionalflugverkehrs konnten Benchmark-Studien für gewisse Routen durchgeführt werden. Aus diesen Studien konnten verschiedene mögliche Geschäftsmodelle definiert werden. Die Cases wurden schliesslich mit einem ökonomischen Berechnungsmodell ausgerechnet. Die Resultate des Modells wurden mit fünf Tiefeninterviews mit Fachleuten anhand einer qualitativen Inhaltsanalyse unter Verwendung des Verfahrens der induktiven Kategorienbildung nach Mayring validiert.

Die Ergebnisse zeigen auf, dass die Nachfrage für den Linienverkehr ab den Regionalflughäfen Bern, Lugano und Sion aus mehreren Gründen zu gering ist, um längerfristig einen rentablen Betrieb gewährleisten zu können. Dabei spielen die angebotenen Frequenzen sowie die deutlich höheren Preise im Vergleich zu den Landesflughäfen eine zentrale Rolle. Das vorgeschlagene Hauptgeschäftsfeld der untersuchten Regionalflughäfen liegt im Sommerchartergeschäft mit einem Fokus auf Nischendestinationen. Für diesen Betrieb hat sich das Geschäftsmodell einer virtuellen Fluggesellschaft als geeignet herausgestellt, da auf die Saisonalität reagiert werden kann und die Fixkosten im Winterhalbjahr deutlich reduziert werden können. Zusätzlich ergeben sich durch ein identisches Destinationsportfolio Synergien, um mit W-Flügen mehrere Regionalflughäfen zu bedienen. Daraus lässt sich die Schlussfolgerung ziehen, dass eine virtuelle Airline ein passendes Geschäftsmodell für einen saisonalen Markt ist, sofern auch dementsprechend passende Wet-Lease-Verträge abgeschlossen werden können.

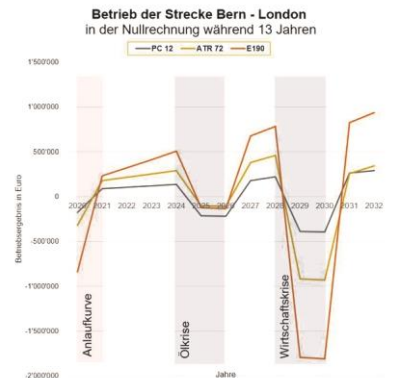
Eine detailliertere Marktpotenzialanalyse für Geschäftsmodelle für Regionalflughäfen und Regionalfluggesellschaften im Winterhalbjahr bedarf weiterer Untersuchungen.



Diplomand  
David Augsburg

Dozent  
Andreas Wittmer

Flugzeug	Ticketpreise / Leg [€]	Totales Betriebsergebnis [€]
PC12	354	2'413
ATR 72	271	590
E190	280	1'707



Betriebsergebnis von drei verschiedenen Flugzeugtypen auf der Route Bern – London City