



Military Aviation
Airpower16 –
fulminante Show

Young Generation
Jugend hautnah
an der Fliegerei

Space Corner
Bald bemannte
Marsflüge?



Ungefähr 25 Stunden war der zweite Prototyp des SKYe SH09 bisher in der Luft. Dieser Testflug fand am 25. August statt.

«Break-even liegt bei 40 Helikoptern»

Martin Stucki ist sehr optimistisch. Für seinen einmotorigen, 3,3 Millionen Franken teuren SKYe SH09 rechnet der CEO von Marenco Swisshelicopter in der zweiten Hälfte 2017 mit der Zertifizierung. 40 bis 50 Helikopter sollen jährlich produziert werden. Später möchte der 49-jährige Unternehmer aus dem Zürcher Oberland auch noch einen zweimotorigen Helikopter auf den Markt bringen.

«Cockpit»: Herr Stucki, wie ist der aktuelle Stand beim Projekt SKYe SH09?

Martin Stucki: Aktuell fliegen wir sehr erfolgreich den Prototyp 2. Mit ihm haben wir etwas über 25 Flugstunden absolviert. Das schlechte Wetter im Sommer bereitete uns einige Probleme in der Planung. Seit dem Erstflug im Februar konnten wir das Flugprogramm verbessern, so dass wir Erkenntnisse gewinnen konnten, wie sich der Helikopter unter extremen Bedingungen verhält. Die Flugeigenschaften des Helikopters stimmen mich sehr zuversichtlich. Wir haben keinen «Bock» gefunden!

Aktuell wird ja bereits der dritte Prototyp gebaut. Welche Rolle ist ihm zugeordnet? Mit ihm werden wir hauptsächlich die Zertifizierungsflüge durchführen. Es wurden gegenüber dem P2 in erster Linie Detailänderungen vorgenommen. Die Maintenance und die Montage sind optimiert, das Gewicht ist nochmals reduziert worden...

...ist der Prototyp 2 zu schwer?

Tendenziell ja. Das ist jedoch nicht ungewöhnlich, wenn man einfach mal etwas baut, um die Funktion zu testen, ohne das Hauptaugenmerk auf das Gewicht zu legen. Vom P2 zum P3 wird konzeptionell nichts grundlegend geändert. Daher können wir uns auf die Gewichtsoptimierung konzentrieren.

Wann ist mit dem Erstflug des 3. Prototyps zu rechnen und worauf wird das Augenmerk bei den Testflügen gerichtet? Ich gehe davon aus, dass dies Ende Jahr oder Anfang 2017 der Fall sein wird. Beim P3 wird die «flight envelope» vergrössert. Danach geht es um die Verifizierung von Flugparametern, damit wir sicher sein können, dass der Helikopter auch über die entsprechenden Flugeigenschaften verfügt.

Wann ist mit der Zertifizierung des SKYe SH09 zu rechnen?

Im nächsten Jahr, kurz vor der Erstauslieferung. Gewisse Komponenten werden aber schon produziert, bevor wir die finale Zertifizierung in den Händen halten. Dies hat auch mit der langen Lieferzeit von einzelnen Teilen zu tun.

Können Sie die Erstauslieferung genauer datieren?

Wenn alles perfekt klappt, gehen wir davon aus, dass der erste Kunde den ersten SKYe in der zweiten Hälfte 2017 erhält. Ein genaues Datum können wir noch nicht bekannt geben.

Somit sind Sie guter Dinge, dass Marenco den Zeitplan einhalten kann?

Aktuell sieht es gut aus.

Wie zufrieden ist eigentlich der Investor mit dem Zeitplan?

Er ist grundsätzlich zufrieden. Wir haben jedoch Diskussionen, da wir im Rückstand sind.

War er schon selber vor Ort, um sich von den Fortschritten zu überzeugen?

Ja, schon mehrfach. Wir tauschen uns auch über seine Mitarbeiter regelmässig aus.

Mit Namen haben Sie ihn ja noch nicht genannt, obwohl in den Medien schon verschiedentlich vom russischen Oligarchen Alexander Leonidowitsch Mamut zu lesen war. Weshalb diese Zurückhaltung? Ganz einfach: Wir haben mit unserem Investor vereinbart, dass er nicht genannt wird. Und wir respektieren dies.

«Derzeit liegen für den SKYe SH09 vier fixe Bestellungen und 90 Absichtserklärungen vor.»

Es soll ja schon sehr viel Geld in das Projekt geflossen sein. Können Sie den Betrag beziffern?

Wir haben dieses Jahr die Grenze zu einem dreistelligen Millionenbetrag überschritten.

Wie viele Bestellungen liegen derzeit vor? Momentan sind es vier fixe Bestellungen und 90 Absichtserklärungen.

Was ist zu unternehmen, damit aus diesen 90 Absichtserklärungen fixe Bestellungen werden?

Ein wichtiger Meilenstein ist ganz bestimmt das Type-Certificate. Das andere sind die Gespräche mit den potenziellen Kunden, um sie von den Vorteilen des SKYe zu überzeugen. Dieser Aufwand wird automatisch kleiner werden, sobald der Helikopter zertifiziert ist und auch fliegt. Wichtig sind die bisherigen Flugerfahrungen, die uns bestätigt haben, dass der Helikopter fähig ist, die von uns errechneten Flugeigenschaften auch umzusetzen.

Rechnen Sie erst mit potenziellen Kunden, sobald sich der Helikopter in

der Praxis bewährt, ähnlich wie bei der C Series von Swiss?

Wir gehen von einem Schneeballeffekt aus. Der Nachteil für uns ist, dass Marenco ein Newcomer auf dem Helikoptermarkt ist. Erfüllt der Helikopter die Erwartungen, werden sicherlich viele Interessenten anknöpfen.

Stammen die Interessenten vor allem aus dem Ausland, oder sind – neben Air Zermatt – auch weitere Schweizer Unternehmen darunter zu finden?

Es gibt viele Schweizer Interessenten. Doch sie sind vorsichtig. Erstkunde ist Air Zermatt, was uns sehr entgegenkommt. Die anderen fixen Bestellungen sind aus Südafrika eingegangen. Von den Absichtserklärungen stammen 45 Prozent aus den USA. Dort ist die gesamte Heli-Flotte mit einem Durchschnittsalter von 27 Jahren extrem überaltert. Aus Südamerika erhalten wir ebenfalls immer wieder Anfragen. Mich erstaunt das extrem grosse Interesse aus Brasilien. Wir hatten nach den dortigen wirtschaftlichen Schwierigkeiten nicht damit gerechnet. Uns wurde gesagt, dass unser einmotoriger Helikopter für Arbeiten eingesetzt werden könnte, wofür heute eine zweimotorige Maschine nötig ist – zum halben Preis.

Welche Stückzahl muss Marenco künftig jährlich produzieren, um rentabel zu sein?

Den Break-even erreichen wir mit 40 produzierten Helikoptern pro Jahr.

Und diese 40 Helikopter werden alle in Mollis produziert?

Ziel ist es, in Mollis alle in Europa verkauften SKYe zu produzieren. Das Problem ist, dass man Helikopter nicht so einfach überfliegen kann. In Europa geht das vielleicht noch. Das heisst, wir werden – sollten wir erfolgreich sein – ein Montagewerk, beispielsweise in den USA oder in der südlichen Hemisphäre, errichten müssen.

Zur Person

Martin Stucki ist 49 Jahre alt. Er absolvierte zuerst eine Lehre als Maschinenmechaniker, bevor er sich in Rapperswil zum Techniker HTL ausbilden liess. Er verfügt über die Berufspilotenlizenz und fliegt in seiner Freizeit bei der Linth Air Service als Freelance-Pilot. Marenco Engineering, aus der die Marenco Swisshelicopter entstanden ist, wurde 1997 gegründet.

Monatsinterview

Ist Australien ebenfalls eine Option für Marengo?

Ja. Wir haben dort einen Partner, der Helikopter vertreibt. Für uns sind alle Länder interessant, die einmotorige Helikopter ohne Einschränkungen wie in Europa zulassen.

Wie viele Mitarbeitende sind aktuell bei Marengo beschäftigt?

Insgesamt beschäftigt Marengo Swisshelicopter an allen Standorten zusammen 150 Mitarbeiter.

Was macht Sie persönlich so sicher, dass der SKYe SH09 erfolgreich sein wird?

Das sind vor allem die Diskussionen, die wir mit potenziellen Kunden geführt haben, auch jene mit den Verantwortlichen von Air Zermatt. Wir schneiden den Helikopter sozusagen auf die Bedürfnisse des Kunden zu.

«Air Zermatt-CEO Gerold Biner hat unseren Helikopter als «modernes Lama» titulierte.»

Welche Ansprüche stellt Air Zermatt?

Sie verlangt nach einer sehr guten Performance. Sie kommt aus der Alouette-Welt und CEO Gerold Biner hat unseren Helikopter als «modernes Lama» titulierte. Grosser Wert wird auf die Flexibilität, Grösse und Umrüstbarkeit der Kabine gelegt. Der wichtigste Punkt ist jedoch, dass wir eine echte Zusammenarbeit pflegen. Wir liefern den Helikopter nicht nur aus, wir sind auch nachher für den Kunden da.

Für welche Einsatzspektren wird der Helikopter ausgerüstet sein?

Wenn wir die 2,5-Tonnen-Klasse betrachten, ist der SKYe für das ganze Spektrum geeignet: Unterlasten-, Trainings-, Sightseeing-, Taxi- oder Rettungsflüge. Wichtig sind die flexible Zuladung und ein sparsamer Treibstoffverbrauch.

Ein Kritikpunkt ist, dass es sich beim SKYe SH09 um einen einmotorigen Helikopter handelt, der weniger sicher sein soll als ein zweimotoriger. Wie kontern Sie diese Vorwürfe?

In den USA beispielsweise wird Einmotorigkeit nicht gegen Zweimotorigkeit ausgespielt. Zudem existiert keine Studie, die

Ein Visionär: Martin Stucki, CEO von Marengo Swisshelicopter.



beweist, dass einmotorige Helikopter gefährlicher sein sollen als zweimotorige. In den USA ist der Trend zu einmotorigen Helikoptern im Bereich Rettungsflygerei klar ersichtlich – nicht zuletzt aus Kostengründen, weil die Versicherungen die viel höheren Kosten für zweimotorige Maschinen nicht mehr übernehmen wollen.

Von welchen Betriebskosten gehen Sie aus?

Das ist extrem schwer zu beantworten. Es kommt darauf an, wo der SKYe eingesetzt wird. Unser Ziel ist es, unter den Kosten der Konkurrenz zu sein. Die Rahmenbedingungen stimmen. So weisen unsere Turbinen einen sparsamen Treibstoffverbrauch auf, die Wartungskosten sind tief, die Zugänglichkeit zum Helikopter bei Reparaturarbeiten ist exzellent – der Mechaniker kann arbeiten, ohne sich dabei die Finger zu brechen. (lacht)

Inwiefern wurden für den Einsatz in der Arbeitsflygerei neuste Erkenntnisse in der Entwicklung berücksichtigt, etwa ergonomische Verbesserungen für die Piloten oder Anpassungen betreffend Sicht nach allen Seiten?

Grundsätzlich ist unser Cockpit so ausgerüstet, dass der Pilot seinen Sitz und die Pedale verstellen kann, was nur bei wenigen Helikoptern in dieser Klasse der Fall ist. Von den beiden Pilotensitzen aus sieht man dank optimaler Konstruktion direkt auf die Unterlast.

Was würden Sie rückblickend anders machen?

Ich würde wohl mehr Tempo machen, den Ramp-up an Mitarbeitern forcieren und den

Prozess optimieren. So liesse sich massiv Zeit einsparen.

Wo sehen Sie Marengo Swisshelicopter in zehn Jahren?

Wir werden dann wohl ein zweites Muster haben – einen zweimotorigen Helikopter. In Europa ist der zweimotorige Markt gross – das ist Fakt. Der Kunde hätte so die Möglichkeit, eine gemischte Flotte zu betreiben, ohne dass er sich an einen komplett anderen Helikopter gewöhnen muss. **CP**

Interview: Patrick Huber

Auf ein Wort

Wo waren Sie zuletzt in den Ferien?
In Sardinien.

Ihre Lieblingsdestination?
Südafrika.

Wo wollten Sie immer schon einmal hin?
Nochmals auf die Seychellen.

Wem würden Sie gerne einen SKYe verkaufen?
Allen Schweizer Operators.

Ihr Lebensmotto?
Es ist einfach, etwas Kompliziertes zu machen, aber kompliziert, etwas Einfaches zu machen.

Sind Sie in den sozialen Netzwerken aktiv?
Auf Linked-in und Xing.