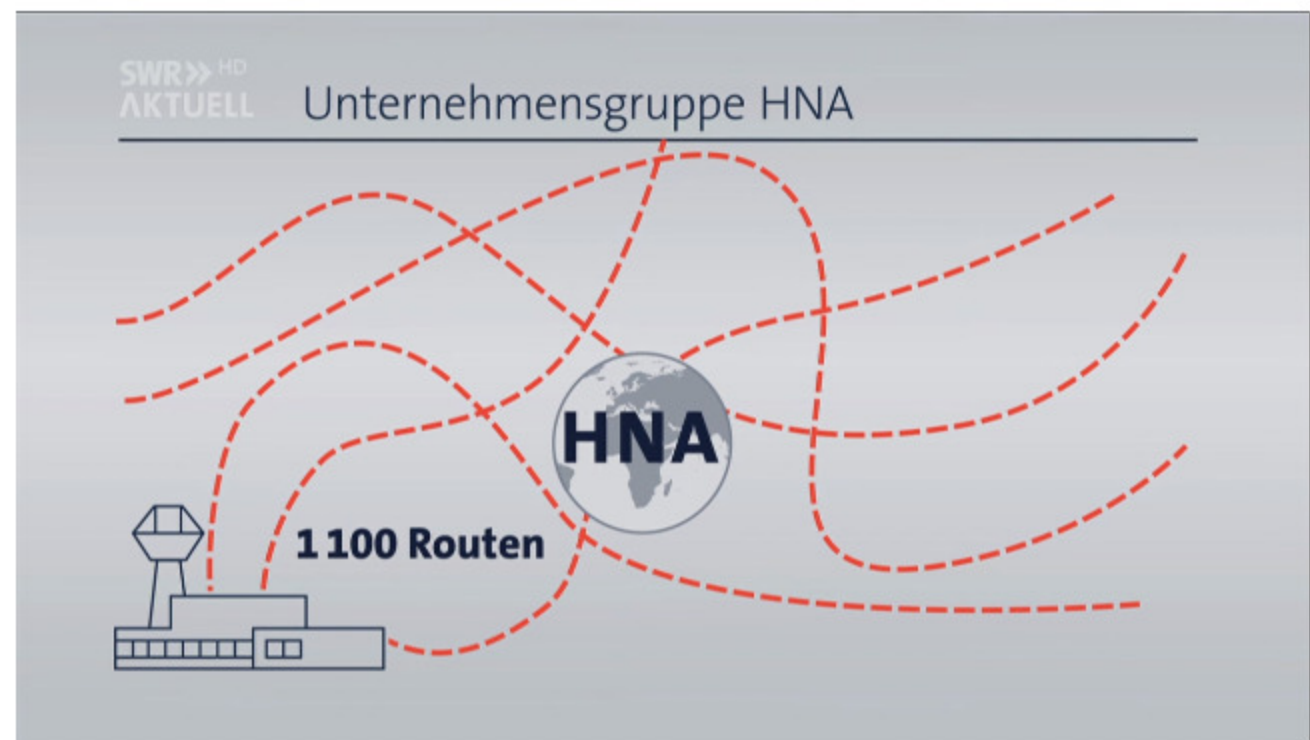


"Jetzt sind wir am Zug!"

Der rheinland-pfälzische Regionalflughafen Hahn wird an den chinesischen Mischkonzern HNA verkauft. Er könnte für den Konzern von strategischer Bedeutung sein - als Drehkreuz für chinesische Touristen.



0:57 min | 1.3. | 19.30 Uhr | SWR Aktuell Rheinland-Pfalz | SWR Fernsehen RP

Was ist die HNA Group?



Bescheidenheit ist ganz offensichtlich nicht die Stärke von HNA. Das Firmenvideo der chinesischen Unternehmensgruppe jedenfalls vermittelt den Eindruck, als sei man kurz davor, das größte Unternehmen der Welt zu werden.

Weltweit auf Flughäfen vertreten

Tatsächlich hat sich HNA in den vergangenen Jahren zu einem eindrucksvollen, wenn auch sehr unübersichtlichen Konzern entwickelt. An der China Europe International Business School (CEIBS) in Shanghai wird HNA als Konzern mit Profil und klarem Fokus beschrieben.

HNA habe sich über die letzten 20 Jahre hinweg ein Konglomerat von Unternehmen in China aufgebaut, sagt Klaus Meyer von der CEIBS. "In den vergangenen rund fünf Jahren kamen viele internationale Firmen dazu. HNA ist spezialisiert mit dem Fokus auf Luftfahrt und auf Dienstleistungen, die damit zusammenhängen: Tourismus, Hotels und Dienstleistungen."

HNA hat in den vergangenen Jahren Firmen gekauft, die zwar nur Insider kennen, die man aber weltweit auf Flughäfen antrifft. Swisport und Gategroup etwa. Beides sind Dienstleister, die sich an Flughäfen um Catering, Technik-Abwicklung und Passagier-Transport kümmern. In China betreibt HNA außerdem mehrere Flughäfen.

HNA-Chef will die Preise diktieren

Einigermaßen überraschend kam vor einigen Wochen der Einstieg HNAs bei der Deutschen Bank. Die Chinesen zahlten rund eine Dreiviertel Milliarde Euro für einen dreiprozentigen Anteil an der Deutschen Bank.



HNA-Gründer Chen Feng

Ganz klar: HNA ist weltweit auf Expansion ausgerichtet. Firmengründer Chen Feng betont das bei seinen öffentlichen Auftritten gern. Bei einer Gastvorlesung an der amerikanischen Elite-Uni Harvard vor einem Jahr erklärte er mit Blick auf die Fluglinien, die zu seiner HNA-Gruppe gehören, er wolle der größte Kunde sowohl von Boeing als auch von Airbus werden. "In den nächsten Jahren werden wir weitere 1.000 Flugzeuge kaufen. 100 Jahre lang hat es kein Chinese geschafft, irgendwo Preise zu diktieren. Aber jetzt sind wir am Zug."

Neue strategische Bedeutung für den Hahn?

Chen offenbart eine Mischung aus Patriotismus und Größenwahn, die man in China aber durchaus häufig antrifft.

Die Quizfrage bleibt, warum sich ein Riesen-Konzern wie HNA ausgerechnet am kleinen und verlustreichen rheinland-pfälzischen Regionalflughafen Hahn einkauft.

Klaus Meyer von der CEIBS in Shanghai, vermutet, dass der Flughafen eine neue strategische Bedeutung bekommen könnte. "Dadurch, dass die HNA-Gruppe durch andere Unternehmen im Bereich Tourismus aktiv ist, ist es durchaus realistisch, dass sie ein Konzept entwickeln können, mit dem chinesische Touristen über Hahn nach Europa gebracht werden und dann dort verteilt werden. Man sieht, dass sie Hahn für andere Aktivitäten benutzen wollen."

Von Steffen Wurzel, Shanghai | Online: Christine Veenstra