



HNA-Berater Goetzmann im Zur Sache Interview

"Die Zeiten ändern sich"

Der Verkauf des Hunsrück-Flughafens Hahn ist in trockenen Tüchern, der Käufer HNA bisher jedoch weitgehend unsichtbar. Erste Zweifel an der Seriosität des chinesischen Investors wurden bereits laut - nicht zuletzt im Landtag, wo der Businessplan als zu intransparent kritisiert wurde. Christoph Goetzmann berät die HNA Airport Group und ist seit Beginn des Bieterverfahrens in den Prozess involviert. Im Interview mit dem Politikmagazin "Zur Sache Rheinland-Pfalz" nimmt er Stellung zu den Vorwürfen und gibt Ausblicke in die Zukunft des Flughafens.

SWR: Herr Goetzmann, der neue Geschäftsführer der HNA, Hexin Wang, ist verantwortlich für mehrere HNA-Unternehmungen. Wie wichtig ist ihm das Geschäft mit dem Flughafen Hahn?

Christoph Goetzmann: Der Hahn ist der erste deutsche und sogar der erste europäische Flughafen der HNA. Damit hat er für die ganze HNA Airport-Gruppe eine ganz herausragende Bedeutung. Es ist der Flughafen, der im Grunde den Eintritt in diesen Markt darstellen soll.

Ist der Hahn also die Visitenkarte des HNA-Konzerns für den europäischen Markt?

Ja, vielleicht ist es jetzt noch keine Visitenkarte, aber zumindest ist das das Ziel, eine Visitenkarte daraus zu machen.

Aber es verbergen sich dahinter noch andere Ziele, die man in Europa verfolgt, oder?

Natürlich. Die HNA ist nach wie vor expansiv unterwegs. Aber jetzt haben wir erst einmal den Flughafen Hahn und das hat oberste Priorität.

Was wird sich hier tun am Hahn? Was sind die konkreten Ziele?

Wir sind im Bieterverfahren ja schon damit eingestiegen, dass wir zugesichert haben, Frachtflüge aus dem Konzern heraus aufzulegen, ebenso Passagierflüge. Bei den Frachtflügen sind wir kurz davor, dass diese aufgenommen werden. Das hängt damit zusammen, dass Frachtflüge schneller und auch etwas einfacher disponiert werden können. Wir arbeiten aber momentan ganz massiv an dem Aufbau von Passagierverbindungen. Das bedarf aber eines deutlich längeren Planungszeitraums durch eine sehr viel höhere Komplexität.

Zum Beispiel bei den Flugrechten, die zusätzlich beantragt werden müssen.

Die Flugrechte sind ein Thema in der Presse, das ich nur schwer nachvollziehen kann. Wir sind keinesfalls so töricht, dass wir erst eine Zusicherung machen und uns dann erst hinterher überlegen, ob das rechtlich möglich ist. Wir haben das im



HNA-Berater Christoph Goetzmann

ortfeld geprüft. Das, was wir machen wollen, ist so, wie wir machen wollen, rechtlich möglich.

Laut Experten ist es zwar kurzfristig machbar, im Charterbereich tätig zu werden, nicht aber bei Linienflügen zwischen China und Deutschland, die den bisherigen Stand übersteigen. Diese müssten separat beantragt werden. Stimmt das?

Das ist richtig, ja.

Und gibt es darüber schon Gespräche?

Ich werde mich jetzt nicht zu Details der zukünftigen Passage-Entwicklung äußern, weil wir erst unsere Hausaufgaben erledigen und dann unseren Erfolg verkünden.

Also ist es doch keine Erfindung der Presse, sondern es muss definitiv noch gearbeitet werden, richtig?

Die Passagierflüge sind ein Kernstück der Unternehmensplanung. Wir müssen uns aber auch vor Augen führen, dass wir mit der heutigen Infrastruktur, also dem Terminal, Passierflüge dieser Größenordnung nur sehr schwer bedienen können. Es ist nicht damit getan, zu sagen, wir legen dort jetzt Flüge auf, sondern das bedarf einer sehr sorgfältigen Planung. Und das tun wir.



Non-Stop vom Hunsrück nach China?

Es gibt also Umbaumaßnahmen am Terminal?

Auch das wird kommen.

Um welche Dimensionen geht es bei den Passagierflügen?

Wir sind in das Verkaufs- und Bieterverfahren eingestiegen mit mindestens drei wöchentlichen Flügen. Das ist die Untergrenze. Die Obergrenze kann man heute nicht absehen, die ist davon gekennzeichnet, wie das Produkt am Markt angenommen werden wird. Auch das ist ein Grund, weswegen wir lieber etwas langsamer und sorgfältiger arbeiten.

Wir reden also von Fernflügen nach China?

Ja, wir sprechen von Verbindungen zwischen China, also Asien, und dem Flughafen Hahn. Uns ist wichtig, dass wir ein nachhaltiges Wachstum erreichen - sowohl in der

Fracht, als auch in der Passage. Wir brauchen kein Strohfeuer.

Sie sehen aber kein Problem darin, diese Flugrechte zu bekommen?

Absolut nicht.

Im rheinland-pfälzischen Landtag gab es ein paar Irritationen bei einigen Abgeordneten, die sich schlecht informiert fühlten, weil sie einen Businessplan vorgelegt bekamen, der in weiten Teilen geschwärzt war. Man konnte nur die erste und letzte Seite einsehen. Wie sehen Sie das?

Es obliegt mir nicht Mitglieder des Landtags zu kritisieren. Was wir aber festhalten müssen, ist, dass nur der allergeringste Teil in diesem Businessplan geschwärzt ist. Darin geht es um ganz konkrete Zahlen oder Ausgaben. Derjenige, der diesen Businessplan sorgfältig liest - auch in der geschwärzten Fassung - wird ein sehr genaues Bild über das bekommen, was wir machen wollen. Alleine, welche genauen Zahlen dahinter stehen, das haben wir nicht mitgeteilt.

Kann man also für den Hahn festhalten, dass sich die Zeiten gerade grundlegend verändern?

Die Zeiten ändern sich!

Und die rechtlichen Rahmenbedingungen auch ...

Ja, und damit auch die rechtlichen Rahmenbedingungen. Wir sind gerne bereit, über das, was wir erreicht haben, mit allen Interessierten zu sprechen, aber wir sprechen nicht über das, was man ungelegte Eier nennt.

Es gab ja in der Wirtschaftspresse eine breite Diskussion über die Bonität der HNA - es ist die Rede von hohen Schulden, gleichzeitig aber auch einem hohen Betriebsvermögen. Außerdem davon, dass die HNA zwar ein privater Konzern ist, faktisch aber ein Staatskonzern. Was heißt das alles für die Geschäftspartner?

Ich nehme das, was dort verbreitet wird, mit Erstaunen wahr. Die HNA Airport Group GmbH, die Erwerbsgesellschaft des Flughafen Hahn, hat alle ihre Verpflichtungen voll umfassend, zeitgerecht erfüllt. Wir sind durch ein umfassendes Prüfverfahren gegangen - nicht nur bei der EU-Kommission. Wenn aufgrund regulatorischer Veränderungen jetzt in einzelnen Bereichen, gerade im Bankensektor, eine andere Sichtweise getroffen wird, dann hat das mit Sicherheit keine Auswirkungen auf die Übernahme des Flughafens Hahn. Hier handelt es sich um einen völlig anderen Komplex.

Die Ängste kamen ja vor allem daher, dass die Volksrepublik China ihr außenwirtschaftliches Engagement zurückgeschraubt hat - mit dem Argument, dass nicht so viel Kapital ins Ausland abfließen soll. Andere Projekte wurden sogar gestoppt. Ist so etwas zu befürchten?

Der Flughafen Hahn ist in diesem neuen Kontext der Seidenstraße, "One Belt, One Road" genannt, zu sehen. Insofern ist er ausgenommen von diesen Beschränkungen. Die Liquidität für dieses Unternehmen ist gesichert. Es gibt aus regulatorischer Sicht keinerlei Anlässe, die Grund zur Sorge geben sollten.

Der hohe Schuldenstand ist also kein Problem?

Bei einer Unternehmung wie der HNA, die in eher kürzerer Zeit so umfangreich gewachsen ist, bedarf es auch, dass man unternehmerische Risiken eingeht. Eine unternehmerische Handlung ist immer auch mit einem Wagnis verbunden. Alle anderen können sich ja im Beamtentum wiederfinden. Und dieses Wagnis nimmt auch eine HNA auf sich, aber kontrolliert, in einem sorgfältig geplanten Umfang. Und Sie sehen im Ergebnis, dass das zum Erfolg geführt hat.

Wenn es staatliches Geld ist, mit dem die HNA überwiegend operiert, heißt das natürlich auch, dass Herr Wang, der die Volksrepublik vertritt, auf Erfolg angewiesen ist, oder?

Wir sind alle auf Erfolg angewiesen. Weil wir das dem Unternehmen schulden, weil wir das der Region schulden, weil wir das den Mitarbeitern schulden. Wir sind eben auch angetreten als privatwirtschaftliches Unternehmen, um diesen Erfolg zu haben.

Zum Schluss noch eine Frage zur ADC: Das Bundesland Hessen hat die Verhandlungen Anfang August abgebrochen, mit dem Argument, die Strukturen seien nicht durchschaubar. Sie haben die ADC früher ebenfalls beraten - was ist da passiert?

Das ist eine Frage, die Sie dem Land Hessen stellen müssen. Das Land Hessen ist weder mit ADC noch mit dem darauffolgenden Partner handelseinig geworden. Ich habe aber keine Informationen darüber, was der Grund dafür ist. Es handelt sich hier aber nur um einen kleinen Anteil, der mehr oder weniger unbedeutend ist.

Aber die ADC hat hier bereits Gebäude und Flächen erworben, was wird damit?

Das weiß ich leider nicht. Das sind getrennte Unternehmen und ich berate nur noch die HNA Airport Group.

Wie wird sich denn die Situation der Beschäftigten hier am Hahn verändern?

Ob es zu einem Personalabbau kommt? In den vergangenen Wochen und Monaten wurde kein Personal abgebaut. Wir schauen ganz genau hin, wenn Mitarbeiter ausscheiden, ob diese Stellen nachbesetzt werden müssen oder es andere Organisationsmöglichkeiten gibt, hier effizienter zu werden. Aber grundsätzlich haben wir einen Wachstumsplan, das heißt, ich bin mir ziemlich sicher, dass es für jeden eine Aufgabe geben wird. Einzig und allein die Frage, ob es die Aufgabe ist, wie sie heute wahrgenommen wird. Das kann man nicht mit Sicherheit sagen.

Sie denken also über Umstrukturierungen nach?

Ja, wir denken über Restrukturierung nach, wir denken über Umstrukturierung nach. Das sind Bestandteile unseres Unternehmenskonzepts. Aber alleine Personal abbauen, würde nicht zum Erfolg führen.

Herr Goetzmann, danke für das Gespräch.

*Die Fragen stellte Edgar Verheyen
Stand: 24.8.2017, 16.53 Uhr*