

## Flughafen Niederrhein GmbH: Port-Preis-Modell senkt Kosten

**Der Airport Weeze gehört zu den bekanntesten Konversionsprojekten in Deutschland. Um neben großen Flughäfen in Düsseldorf und Amsterdam bestehen zu können, suchte sich die Betreibergesellschaft Flughafen Niederrhein GmbH mit ihren Low-Cost-Flügen ins europäische Ausland eine spezielle Nische. Die spektakulären Preise sind jedoch nur bei kostenbewusstem Arbeiten aller beteiligten Unternehmen zu halten. Im Bereich der Telekommunikation setzt man deshalb auf den Einsatz von vier miteinander vernetzten Kommunikationsplattformen HiPath 3750 von Siemens. Statt die Systeme zu kaufen oder zu mieten, wird nach einem Port-Preis-Modell nur das abgerechnet, was an Kommunikationsservices auch tatsächlich am Flughafen genutzt wird.**

„Der Airport Weeze spielt für die wirtschaftliche Entwicklung der Region eine große Rolle“, so das Fazit einer gemeinsamen Untersuchung der Niederrheinischen Industrie- und Handelskammer Duisburg-Wesel-Kleve und der niederländischen Kamers van Koophandel Limburg-Noord und Centraal Gelderland. Rund 82 Prozent der Unternehmen sehen in ihm einen wichtigen beziehungsweise sehr wichtigen Wirtschaftsfaktor, und für rund 87 Prozent verbessert er nachhaltig die Erreichbarkeit der Region. Schließlich urteilen gut 78 von 100, dass er einen wichtigen Standortfaktor für Investoren darstellt, 74 Prozent der Befragten äußern die deutliche Erwartung, dass die Region von konkreten Ausstrahlungseffekten profitieren kann. Dies sind vor allem Unternehmensansiedlungen und Neugründungen sowie die Stärkung der Kaufkraft durch die Incoming-Touristen. Auch für sich selbst gehen rund 56 Prozent der befragten Unternehmen davon aus, dass sie direkt von einer positiven Entwicklung des Flughafens profitieren können.

Theo Convent, Vizepräsident der Niederrheinischen IHK und Vorsitzender des Ausschusses für Verkehr und Logistik der Kammer, prophezeit: „Der Flughafen ist für die Unternehmen der Region eindeutig ein wichtiger Wirtschaftsfaktor, aber sein Potenzial kann nur ausgeschöpft werden, wenn alle Akteure auf deutscher wie auf niederländischer Seite gemeinsam an einem Strang ziehen.“ Haarscharf an der deutsch-niederländischen Grenze gelegen und von einer niederländischen Gesellschaft betrieben, ist er Europas jüngster Airport und eine schnell erreichbare und preiswerte Alternative für rund 11 Millionen Niederländer und Deutsche. Derzeit fliegen monatlich etwa 50.000 Menschen von Weeze ab. Um eine ertragreiche Nische im Wettbewerb zu finden, setzt die Betreibergesellschaft Flughafen Niederrhein GmbH dabei auf Gewerbe, das Angebot eines Erlebnis-Flughafens sowie auf ein attraktives Angebot an Low Cost-Flügen. Gleichzeitig arbeitet sie daran, ihre Zielgebiete auszuweiten. Neben London, Glasgow und Rom können die Fluggäste neuerdings von hier aus mit der Fluggesellschaft Ryanair auch täglich nach Stockholm starten, mit etwas Glück auch schon mal für einen Preis von 9,99 Euro.

### Kundenfreundliches Port-Preis-Modell

Um solche Preise realisieren zu können, ist Kostenbewusstsein nötig – und zwar in allen Bereichen. Für die Telekommunikation bedeutete dies, dass sich die Betreibergesellschaft für eine ganz neue Vorgehensweise entschied. „Wir waren auf der Suche nach einer zuverlässigen Lösung, die allen am Airport tätigen Firmen eine gute Dienstleistung zur Verfügung stellt, ohne dass wir dafür ins Obligo gehen mussten“, erläutert Ludger van Bebber. Als Geschäftsführer der Flughafen Niederrhein GmbH weiß er, dass „die Telekommunikation das Rückgrat eines Airports ist“. Hakt es hier, kann das gesamte sensible System empfindlich gestört werden. All diese Faktoren wurden im Prozess der Neuorganisation des Airports, der im Sommer 2001 seinen Betrieb aufnahm, zu wichtigen Entscheidungskriterien.

Mit der Wahl von Siemens als Partner für die Realisierung der Telekommunikationstechnik (TK) verbinden die Verantwortlichen der Flughafen-Betreibergesellschaft große Erwartungen: „Siemens hat zum einen bereits Erfahrung mit der TK-Ausstattung von Flughäfen und konnte uns deshalb ein schlüssiges Konzept anbieten“, erläutert van Bebber die Entscheidungskriterien, „außerdem garantiert dieser Partner mit seinem Service die Bereitstellung der benötigten Leistungsmerkmale rund um die Uhr sowie eine hohe Verfügbarkeit.“ Und auch in der Praxis hat sich die Partnerschaft bereits bewährt. „Die Startphase ging reibungslos über die Bühne“, lobt van Bebber, der genau weiß, dass ein guter Start die wichtigste Voraussetzung für einen guten Verlauf und eine sanfte Landung ist. Die gesamte

Umstellung verlief reibungslos, ohne den 24-stündigen Betrieb zu stören. Angesichts der Tatsache, dass nur ein geringes nächtliches Zeitfenster nutzbar war, stellte dies durchaus eine Herausforderung dar.

Überzeugt hatte Ludger van Bebbber zudem das Port-Preis-Modell, „weil es für unsere Struktur hier ein logischer und kundenfreundlicher Ansatz ist, der es uns ermöglicht, jedem Kunden exakt die Leistung zu geben und zu berechnen, die er benötigt.“ Denn gegenüber den auf dem Airport angesiedelten Unternehmen – wie Fluggesellschaften, Reisebüros, Gastronomiebetrieben – fungiert die Flughafen Niederrhein GmbH ihrerseits als Dienstleister, der neben der Telekommunikation auch alle anderen infrastrukturellen Voraussetzungen bereitstellt.

Um den Flughafenkomplex auch hinsichtlich seiner ehrgeizigen Wachstumspläne zukunftssicher zu versorgen, installierte Siemens nach dem Startschuss vier miteinander vernetzte Kommunikationsplattformen HiPath 3750, die zu Anfang rund 260 Endgeräte bedienen. „Damit versorgen wir alle hier auf dem Flughafengelände ansässigen Unternehmen und Organisationen, angefangen von der Betriebsgesellschaft selbst bis hin zu den Airlines, den Reisebüros, der Luftaufsicht und dem Bundesgrenzschutz“, verdeutlicht Rainer Bies, Accountmanager bei Siemens. Insgesamt ist das System von vornherein so ausgelegt worden, dass sich bei einem weiteren Ausbau des Flughafens zusätzliche Anforderungen wie zum Beispiel der Betrieb eines Call Centers oder auch Unified Messaging integrieren lassen. Siemens ist dabei heute nicht nur für die Installation und den Support zuständig, sondern bleibt auch im Besitz der Gesamtlösung und fungiert damit für die gesamte Betriebszeit als alleiniger Ansprechpartner für alle Unternehmen – unabhängig davon, ob es um Erweiterungen, Störungen oder Änderungswünsche geht.

### **Alternative für den Mittelstand**

Für die Flughafen Niederrhein GmbH bringt dieses Port-Preis-Modell damit insgesamt den Vorteil, dass keine Investitionen getätigt werden müssen, sondern genau beschriebene Dienste aufwandbezogen gemietet und entsprechend weiter vermarktet werden können. Zudem müssen keine eigenen Personalressourcen für die kontinuierliche Betreuung vorgehalten werden. „Bezahlt wird nur, was die einzelnen Mieter auch in Anspruch nehmen“, bringt Ludger van Bebbber den Kosten-Nutzen-Effekt auf einen kurzen Nenner. Ein wesentlicher Kundennutzen liegt zudem in der Flexibilität dieses Konzeptes. Stellt man bei fest vereinbarten Lösungen im Nachhinein fest, dass das gewählte System zu groß oder zu klein für die tatsächlichen Praxisanforderungen geraten ist, haben diesbezügliche Anpassungen in der Regel zusätzliche Investitionen oder finanzielle Verluste für den Kunden zur Folge. Demgegenüber lässt sich das Port-Preis-Modell jederzeit den sich wandelnden Bedürfnissen des Kunden anpassen. „Damit“, so das Fazit von Rainer Bies, „entfaltet dieses Modell auch für viele andere mittelständische Unternehmen, die hinsichtlich ihrer Anforderungen permanenten Veränderungen unterliegen, eine hohe Attraktivität.“

Auch die Gebührenabrechnung liegt in den Händen des Dienstleisters. Jeder Einzelkunde zahlt eine monatliche Pauschale für die von ihm genutzte TK-Infrastruktur. Hinzu kommen die Verbindungsgebühren, die naturgemäß monatlich schwanken. „Wir stellen der Betreibergesellschaft dann den Betrag in Rechnung und anhand einer von uns erstellten detaillierten Dokumentation rechnet diese dann mit ihren Mietern ab“, erläutert der Accountmanager das Billingverfahren.

Ein spezielles Sicherheitskonzept garantiert zudem den Betrieb der Telefonie auch in kritischen Situationen. So wird das System über drei getrennte Zugänge ins öffentliche Netz bedient. Jeder einzelne davon endet auf einem anderen HiPath-System. „Fällt ein Anschluss aus, übernehmen die beiden anderen automatisch den betroffenen Rufnummernkreis. Der Kunde würde das nicht einmal registrieren“, unterstreicht Joachim Tittel, Service Consultant bei Siemens. Zudem wurde der Mobilfunkcarrier Vodafone neben der Deutschen Telekom AG als zusätzlicher Carrier aufgeschaltet, was sowohl wirtschaftliche Vorteile mit sich bringt, aber auch unter dem Aspekt der Sicherheit einen weiteren Pluspunkt darstellt. Tittel: „Für den unwahrscheinlichen Fall, dass alle drei Amtsköpfe gleichzeitig ausfallen, besteht damit noch eine weitere, über ein eigenständiges Medium geführte Verbindung nach außen.“