

Flugzeugteile zwischenfinanzieren

2008 gegründet, handelt die Dornier Technology Aviation Services GmbH international mit Flugzeugteilen. 2013 machten die Gilchinger mit gebrauchten Landefahrwerken, Propellern, Bordküchen oder Triebwerken 1,3 Millionen Euro Umsatz. „Über Schnelligkeit, Verfügbarkeit und Qualität punkten wir am Markt,“ sagt Geschäftsführer Roman Wild, der dieses Jahr 1,7 Mio. Euro Umsatz anpeilt. Der Grund: Nach den international 32 Dornier-Operatoren haben auch die Bombardier-Partner die Qualitäten der Service GmbH erkannt.

... Landefahrwerken,
Propellern, Bordkü-
chen oder Triebwerken
1,3 Millionen Euro
Umsatz.

Wilds Problem: Das Wachstum ist sehr kapitalintensiv und das Limit bei Förder- und Hausbank ausgeschöpft. Denn der Spezialdienstleister treibt dank seiner internationalen Branchenvernetzung meist binnen Tagen jedes gewünschte Flugzeugteil auf einem der sieben Kontinente auf. Doch bis die Ware verpackt, verzollt, oft auch repariert oder gewartet, rezertifiziert, geliefert, verbaut und getestet ist, vergehen

oft 60 und mehr Tage, so dass das bayerische Start-up den kompletten Weg vorfinanzieren muss. Mehr noch: Hätten Wild und seine neun Mitarbeiter mehr Liquidität, könnten sie an den Komponenten mehr Wertschöpfung erzielen.

„Der Faktor liegt im Idealfall beim Zehnfachen des Einkaufspreises, doch wir können davon bisher nur einen Bruchteil für uns vereinnahmen,“ gibt Wild Markteinblicke. Denn der Vorlauf für ein zu produzierendes Neuteil liegt bei 160 Tagen, bei Gebrauchten sind es im Schnitt 21 Tage. Deshalb ist in diesem Markt für Profis viel Geld zu verdienen. Wild hatte daher seit dem vierten Quartal 2013 einen Finetrader gesucht und war im Januar 2014 bei zwei Anbietern fündig geworden, darunter die Handelskontor AG.

Bei den Bad Friedrichshallern haben die Teilebroker zum Einstieg ein Limit von 100.000 Euro, das sie viermal jährlich für je 90 Tage ausreizen. Mit einem zweiten Anbieter, bei dem das Limit höher liegt, arbeitet die Dornier GmbH schon einige Monate länger zusammen. Zur Handelskontor AG, die laut Wild dieselben Konditionen hat, ist der Kontakt räumlich deutlich näher und deshalb persönlicher. Mit dem schwäbischen Finetrader weitet der Nischenanbieter aus Gilching deshalb sein Engagement möglichst aus.

... ein Limit von
100.000 Euro, das sie
viermal jährlich für je
90 Tage ausreizen ...