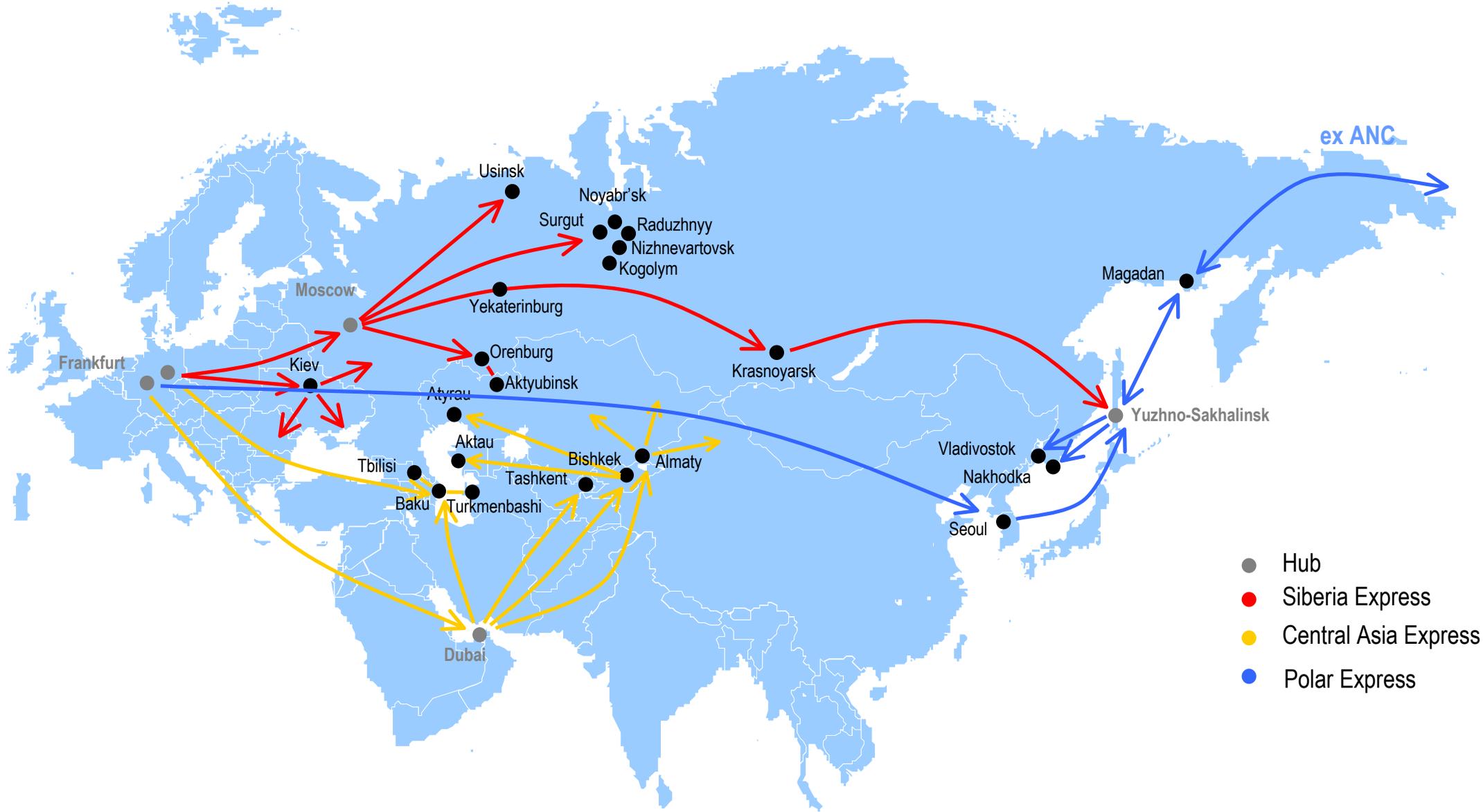


- Gegründet 06 / 2001
  - 2003: 1048 Tonnen Luftfracht in die GUS
  - 5 Mitarbeiter
  - Hauptsitz in Leipzig, Niederlassung in Frankfurt
  - Partner in Moskau, Dubai, Almaty, Bishkek, Baku und Tashkent
  - Tochtergesellschaft der Mitteldeutschen Flughafen AG
  - Im Unternehmensverbund mit
    - Flughafen Leipzig / Halle
    - Flughafen Dresden
    - PortGround
-

# EAC-Netzwerk



**Ad Hoc Charter** – Meist wird der nächstgelegene Flughafen genutzt, da es sich in der Regel um sehr eilige Güter handelt => Die Flughäfen können Listenpreise durchsetzen

**Liniencharter** – Planbare Ketten von Charterflügen, die meist aus einer größeren Region befrachtet werden, daher nicht an einen bestimmten Flughafen gebunden sind => Ein Preiskampf zwischen den Flughäfen findet statt

**Outsize Charter** – Planbarer Einzelcharter, bedingt durch die Größe oder das Gewicht der Sendung wird meist der nächstgelegene Flughafen genutzt, aber nicht immer => Meist können Listenpreise mit einem geringen Abschlag durchgesetzt werden

# Charter Broker – Umsatztreiber an Flughäfen?

	2003	2002	Änd. 02 (%)
<b>Luftfracht gesamt ( in Tonnen )</b>	<b>11.061</b>	9.675	14,3
<b>1. Flugzeugfracht</b>	<b>9.341,8</b>	7.828	19,3
- Ausladung	3.427,0	2.754	24,4
- Einladung	5.880,0	5.050	16,4
- Transit	34,8	24	47,0
<b>2. Ersatzverkehr</b>	<b>1.719,2</b>	1.847	-6,9
- Ausladung	1.167,5	1.390	-16,0
- Einladung	551,8	457	20,7

## Am Beispiel LEJ:

- ca. 21% Liniencharter
- ca. 8% Ad Hoc oder Outsize Charter
- ca. 53% Expressdienste
- ca. 18 % Linienverkehre

- Charterkunden sind Umsatztreiber, bringen aber teilweise nur geringen Gewinn
- Outsize Charter bringen immer gute Publicity und sind deshalb immer sehr willkommen
- Liniencharter bedeuten ein regelmäßiges Geschäft und werden trotz geringer Margen bevorzugt
- Ad Hoc Charter bringen die größten Gewinnmargen, sind aber nicht berechenbar und teilweise sehr aufwändig

**Fazit: Flughäfen brauchen Charterkunden in jeder Form**

---