Tradition mit Zukunft

Alles begann mit der ersten Luftfahrtkarte der Welt. Heute zählt die Firma Eisenschmidt fast 4.000 Produkte zum Portfolio. Seit eineinhalb Jahren gehört der älteste Luftkarten-Fachverlag zur DFS-Gruppe. Und die DFS hat Eisenschmidt rundum modernisiert.

1909 entstand die erste Karte für Luftschiffer. Vorgestellt wurde sie auf der Internationalen Luftschifffahrt-Ausstellung Frankfurt, die immerhin 100 Tage dauerte. Der Erfinder, ein Oberstleutnant, hatte bereits einen Kommissionsverlag im Sinn, der die Karten weltweit vertreiben sollte: die Firma Rudolf Eisenschmidt. Die betrieb bereits seit 1880 ein florierendes Geschäft mit Landkarten in Berlin. Mit dem neuen Produkt betrat sie Neuland und schrieb so Luftfahrtgeschichte.

1928 veröffentlichte die Firma Eisenschmidt dann das erste Luftfahrthandbuch Deutschlands mit Anflugkarten von Flugplätzen. Nach dem Zweiten Weltkrieg verbieten die Alliierten die Allgemeine Luftfahrt in Deutschland mit der Konsequenz, dass Eisenschmidt wieder als reiner Landkartenverlag in Wiesbaden geführt wird. Bis zum Jahr 1961. Dann wusste die Bundesanstalt für Flugsicherung das einstmals erworbene Vertriebs- und Luftfahrt-Knowhow zu schätzen und wählte Eisenschmidt zur Vertriebsfirma ihrer offiziellen Veröffentlichungen für Luftfahrer. Heute sitzt die Firma im hessischen Egelsbach, direkt am größten Flugplatz für die Allgemeine Luftfahrt und ist mit 134 Jahren der älteste Luftkartenverlag der Welt. Seit Juli 2013 ist sie im Besitz der DFS.

Jan-Eric Putze leitet das operative Geschäft bei Eisenschmidt. Er ist selbst Verkehrspilot.

Luftfahrtkarten sind bis heute das wichtigste Vertriebsprodukt von Eisenschmidt geblieben – mit dem sich aber nach wie vor Geschichte schreiben lässt. „Wir waren weltweit die Ersten, die 2010 die ICAO-Luftfahrtkarte, also die Standardkarte für VFR-Piloten, als App aufs Smartphone gebracht haben“, sagt Jan-Eric Putze, Prokurist und Leiter des operativen Geschäfts der „R. Eisenschmidt GmbH“. Damals verantwortete der 42-Jährige noch als „Sales & Distribution Manager“ den Vertrieb des Angebots für die Allgemeine und Geschäftsluftfahrt bei der DFS Deutsche Flugsicherung GmbH. In jenen Tagen stieß er auf die eher unauffällige Chiffre-Anzeige in der Zeitung: „Luftfahrt-Bedarfshandel in Egelsbach abzugeben“. Zu der Zeit ließ die DFS ihre Luftfahrtpublikationen und -produkte vorübergehend von einem externen Logistikdienstleister vertreiben. Die Anzeige kam gerade recht, war die DFS doch daran interessiert, die Distribution wieder in den eigenen Konzern einzubinden. Sie versprach sich davon eine bessere Steuerungsmöglichkeit des Geschäfts. Und so kaufte sie Eisenschmidt und gliederte das Traditionsunternehmen in ihre Tochtergesellschaft DFS International Business Services GmbH ein. Putze leitet es gemeinsam mit dem neuen Geschäftsführer Achim Eckermann, langjähriger kaufmännischer Leiter im DFS-Geschäftsbereich Aeronautical Solutions (siehe auch Seite 8).

Verkaufsraum in Egelsbach: Mitarbeiter helfen bei der Auswahl der Produkte. Fotos: M. Bauer

Als allzu einfach hat sich der Weg der optimalen Vertriebssteuerung allerdings nicht herausgestellt. „Wir haben gewissermaßen am offenen Herzen operiert“, blickt Putze auf das vergangene Jahr zurück. Beide Produktportfolios mussten angepasst und miteinander kombiniert, die Logistik integriert, die Webshops beider Unternehmen zusammengeführt und ein komplettes Warenwirtschaftssystem neu aufgebaut werden – während das operative Geschäft wie die Auslieferung und der Versand der Produkte weiterlaufen mussten. „Schließlich sind wir der Ansprechpartner für die Allgemeine Luftfahrt in Deutschland“, sagt Putze. Und meint damit ein Potenzial von 35.000 Piloten mit 42.000 Lizenzen, die das Führen von Propeller- oder Ultraleicht-Flugzeugen, Ballons oder Segelflugzeugen erlauben.

Die Bibeln der Luftfahrt

Putze selbst ist Verkehrspilot und auch als Fluglehrer tätig und ist somit über die Bedürfnisse seiner Kunden gut im Bilde. Mit der Übernahme von Eisenschmidt soll das preisfinanzierte Geschäft der DFS weiter ausgebaut werden. Neben den offiziellen Luftfahrtinformationen bietet der neue Webshop jedem Piloten ein umfangreiches Sortiment von Artikeln, die er zum Fliegen benötigt: Flug- und Bordbücher, Navigationsgeräte, Headsets, Pilotentaschen, Taschenlampen, Trainings- und Flugplanungssoftware, Steuerhornhalterungen fürs Tablet, Rettungswesten und Feuerlöscher. Kurz: Alles, was dem Gesellschaftszweck entsprechend „der Durchführung des Flugbetriebes und der Ausbildung von Luftfahrzeugführern“ dient. Das stellen immerhin rund 4.000 einzelne Produkte sicher.

Das Brot- und Buttergeschäft macht aber nach wie vor der Vertrieb der Produkte aus, die nach den Richtlinien der International Civil Aviation Organisation (ICAO) gestaltet sind – wie die Sichtflugkarten für die Allgemeine Luftfahrt im Maßstab 1:500.000. Oder die „Bibeln“ der Luftfahrt – die Luftfahrthandbücher „AIP IFR“ und „AIP VFR“. Beide sind zweisprachig, in Deutsch und in Englisch, abgefasst und enthalten alle für die Luftfahrt wichtigen Bestimmungen und Informationen. Wobei die Bezeichnung „Luftfahrthandbuch“ reichlich untertrieben ist, weil es sich dabei nicht um Handbücher handelt, die „mal eben“ zur Hand genommen werden können. Allein die aktuelle AIP IFR besteht aus drei Bänden, 3.498 Seiten und 128 Falzkarten und auch der VFR-Ergänzungsband weist noch einen beeindruckenden Umfang von 1.874 Seiten für 600 Flugplätze aus. Papier ist hier noch Trumpf und wer auf Nummer Sicher fliegen will, hat die benötigten Seiten besser zur Hand. Lediglich vier Bundesländer erkennen die elektronische Version als gleichwertig an. Alle vier Wochen erscheinende Nachträge, Ergänzungen und Informationsschreiben halten die AIPs aktuell, die Anzahl gedruckter Seiten geht in die Millionen: 2013 wurden insgesamt 1,1 Millionen IFR-Blätter gedruckt, über 4,5 Millionen Blätter gingen VFR-Piloten, Fluglehrern und Flugschulen zu.

> *Wir werden das Portfolio weiter modernisieren*

Das Potenzial digitalisierter Information lotet aber auch ein Traditionsunternehmen wie Eisenschmidt aus. „Luftfahrtkarten wird es im Cockpit irgendwann nur noch digital geben“, ist Putze überzeugt. Und auch das Lizenzgeschäft eröffnet Chancen: Herstellern von GPS-Geräten und Navigationssoftware stellt Eisenschmidt beispielsweise digitale Daten zur Verfügung, Social-Media-Kanäle bieten die Chance der interaktiven Kunden- und Kontaktpflege und auch die beiden Bücher zum Sprechfunk werden längst als realitätsnahe Lernsoftware mit moderner Spracherkennung angeboten. Überhaupt eröffnen sich insbesondere im Ausbildungsbereich viele Chancen: „Wir werden das Portfolio weiter modernisieren“, sagt Putze. Auf der AERO 2015 sollen die Neuerungen dann vorgestellt werden.

Rüdiger Mandry