

ROTOR

BY

AIRBUS HELICOPTERS

INNOVATION
**Das Racer-
Programm nimmt
Fahrt auf**

IM EINSATZ
**Kalkausbringung
in Skandinavien**

SERVICES
**Maßgeschneidert:
Globale
militärische
Supportverträge**

Näher dran
als je zuvor



FRANKREICH BESTELLT H225M UND VSR700-PROTOTYP

Die französische Beschaffungsbehörde DGA hat einen Auftrag über den Kauf von acht weiteren H225M sowie eines zweiten VSR700-Prototyps erteilt. Die H225M werden von den französischen Luft- und Weltraumstreitkräften betrieben. Die VSR700 ist ein unbemanntes Flugsystem, das gemeinsam mit der Naval Group für die französische Marine entwickelt wird. Der Auftrag ist Teil eines 2020 von der französischen Regierung angekündigten Konjunkturprogramms zur Unterstützung der nationalen Luftfahrtindustrie. Airbus Helicopters erhält im Rahmen des Programms darüber hinaus eine Bestellung über zwei H145 für die Sécurité Civile und zehn H160 für die französische Gendarmerie.

© Anthony Pecchi

SINGAPUR ERHÄLT ERSTEN H225M HUBSCHRAUBER

Die Luftstreitkräfte der Republik Singapur (RSAF) haben den ersten H225M-Hubschrauber aus einem 2016 durch das Verteidigungsministerium von Singapur erteilten Auftrag entgegengenommen.

Der Auslieferung kommt besondere Bedeutung zu, weil es Airbus und der RSAF gelang, trotz pandemiebedingter Einschränkungen eine reibungslose Übergabe sicherzustellen.

Die H225M-Flotte Singapurs wird ein breites Aufgabenspektrum übernehmen, das von Such- und Rettungsdiensten über Patiententransport bis zu humanitärer Hilfe und Katastropheneinsätzen reicht.



© Customization Center



© Christian Keller

ZWEI WEITERE H160 FÜR DIE FRANZÖSISCHE MARINE

Die französische Beschaffungsbehörde DGA hat eine Option über den Kauf von zwei weiteren H160 für die französische Marine bestätigt. Damit wächst die H160-Flotte der Marine auf sechs Maschinen. Vier davon wurden bereits 2020 bestellt; die erste wird derzeit bei Airbus Helicopters im südfranzösischen Marignane montiert. Die sechs H160 werden in Such- und Rettungskonfiguration (SAR) geliefert und ab Mai 2022 schrittweise an den Marine-Luftstützpunkten Lanvéoc-Poulmic (Bretagne) und Hyères (Provence) sowie dem Flughafen Cherbourg (Normandie) in Dienst genommen. Im Vorfeld der Auslieferung des H160M „Guépard“ im Rahmen des französischen Leichthubschrauberprogramms übernehmen diese H160 künftig die derzeit noch mit NH90 und Panther durchgeführten Such- und Rettungseinsätze.

ERSTE H145 MIT FÜNFBLATTROTOR NACHGERÜSTET

Airbus Helicopters hat in Kooperation mit der DRF Luftrettung die erste Nachrüstung einer H145 mit Vierblattrotor auf die Fünfblattversion vorgenommen. Der Hubschrauber, eine H145 des deutschen Luftrettungsdienstes, wurde 2018 ausgeliefert und ist am DRF-Stützpunkt Villingen-Schwenningen stationiert. Die Nachrüstung auf die Fünfblattversion kann von jedem Part145-Instandhaltungsbetrieb auf Grundlage des entsprechenden Service Bulletins von Airbus Helicopters durchgeführt werden. Sie beinhaltet den Austausch des Rotorsystems, ein Upgrade des Avioniksystems Helionix und den Einbau eines neuen Höhenleitwerks. Durch den innovativen, lagerlosen Fünfblattrotor kann die H145 mehr Last aufnehmen und bietet zusätzliche Einsatzfähigkeiten. Zudem entfällt bei der Fünfblattversion die Wartung der Rotornabe.

ERSTER RETTUNGSHUBSCHRAUBER FLIEGT MIT BIOKEROSIN

Zum ersten Mal ist ein Rettungshubschrauber mit nachhaltigem Treibstoff (Sustainable Aviation Fuel – SAF) geflogen – ein neuer Meilenstein für die internationale Luftfahrt. Die Arriel-2E-Triebwerke der von der deutschen ADAC Luftrettung betriebenen H145 wurden in feierlichem Rahmen mit Biokerosin aufgetankt. Zum Einsatz kam bei dem H145-Flug Biokerosin der zweiten Generation – der nachhaltige Treibstoff der Wahl für die Luftfahrtbranche. Er reduziert die CO2-Emissionen um bis zu 90 Prozent im Vergleich zu fossilen Kraftstoffen. Hergestellt wird er aus Rest- und Abfallstoffen aus der Kreislaufwirtschaft, z. B. aus recycelten Speisefetten und -ölen, und hat damit keine Auswirkungen auf die landwirtschaftliche Lebensmittelproduktion.



© ADAC Luftrettung

Pionierleistungen



© Francisco Francis



© Thierry Rostaing

H125-LEISTUNGSZUWACHS ERHÄLT ZULASSUNG DER EASA

Airbus Helicopters hat die EASA-Zulassung für die Leistungssteigerung der H125 erhalten. Durch diese Weiterentwicklung, die durch Leistungsreserven des Arriel-2D-Motors von Safran Helicopter Engines ermöglicht wurde, erhöht sich die Leistung des Hubschraubers um bis zu 10 Prozent.

Während das maximale Startgewicht unverändert bleibt, kann die H125 über große Teile des Flugbereichs bis zu 140 kg mehr externe und interne Nutzlasten mitführen. Außerdem wird die Schwebeflughöhe OGE bei maximalem Startgewicht um mehr als 450 Meter (1.500 ft) auf bis zu 3.840 Meter (12.600 ft) verbessert.

Die zusätzliche Leistung steht ab September 2021 serienmäßig und ohne Mehrkosten in allen neu gebauten H125 zur Verfügung. Für aktive H125 in der EASA-Region ist bereits eine Nachrüstoption erhältlich.

VSR700 SCHAFFT ERSTEN SCHRITT ZUR ERWEITERUNG DER FLUGBETRIEBSGRENZEN

Der VSR700-Demonstrator absolvierte vor kurzem einen Testflug mit über 10 Flugstunden und Geschwindigkeiten von mehr als 110 Stundenkilometern, der die Flugbetriebsgrenzen im Low-Speed-Bereich deutlich erweiterte. Dank dieses Meilensteins ist das Ziel des VSR700-Programms nähergerückt: Lieferung eines seedemonstrationsfähigen unbemannten Flugsystems (UAS) an die französische Marine.

Lässt sich der Erfolg bei weiteren Systemen wiederholen, steht das Projekt vor der nächsten Herausforderung: Testen der Flugbetriebsgrenzen für das Gesamtsystem aus Drohne, Bodenstation und Datenlinks. Der nächste Schritt in Richtung der letzten Testphase, die Ende 2021 stattfinden wird, besteht aus der Aufrüstung des Prototyps mit einem vollständig betriebsfähigen Missionssystem.



MODERNSTE AUTONOME FÄHIGKEITEN IM FLIGHTLAB GETESTET

Airbus integriert unter dem Codenamen Vertex autonome Fähigkeiten in sein Hubschrauber-Flightlab. Die Kombination der getesteten Technologien wird zu einem System führen, das Navigation und Routenplanung, autonome Start- und Landefähigkeiten sowie das Abfliegen festgelegter Flugrouten miteinander verbindet. Auch die UAM-Initiative (Urban Air Mobility) soll von dieser Technologie als wichtigem Zwischenschritt zum autonomen Fliegen profitieren.

Weitere Informationen finden Sie hier.

© Jérôme Deulin

08

PANORAMA

Neuigkeiten und Events bei Airbus Helicopters in Zahlen

14

IN EIGENEN WORTEN

Service und Customer Centres von Airbus Helicopters berichten

22

WEITWINKEL

Brandbekämpfung mit der H175 von GFS in Fanling (Hong-Kong) am 7. April 2021.

24

IM EINSATZ

Kalkausbringung in Skandinavien

09

DOSSIER

Näher dran als je zuvor



26

SERVICES

Maßgeschneidert: Globale militärische Supportverträge

28

SERVICES

H160: Inbetriebnahme 2.0

30

INNOVATION

Das Racer-Programm nimmt Fahrt auf

32

NEUE HORIZONTE

Ein Lächeln auf den Lippen

Herausgeber: Yves Barillé, Chefredakteurin: Belén Morant (Kontakt zur Redaktion: contact.rotor-magazine.ah@airbus.com), Verantwortlich für Bilder: Jérôme Deulin, Übersetzung: Airbus Translation Services; Amplexor. Verlag: because, la nouvelle (Copyright Airbus Helicopters 2021, alle Rechte vorbehalten). Logos und die Namen von Produkten und Serviceleistungen sind eingetragene Warenzeichen von Airbus Helicopters.



Nichts mehr verpassen! Lassen Sie sich Rotor direkt in Ihre E-Mail-Inbox liefern.

Jetzt abonnieren

Weitere Fotos auf Rotor Online unter www.airbus.com/Helicopters

Folgen Sie uns auf [twitter/AirbusHeli](https://twitter.com/AirbusHeli)

Folgen Sie uns auf [facebook/AirbusHelicopters](https://facebook.com/AirbusHelicopters)

Folgen Sie uns auf [youtube/AirbusHelicopters](https://youtube.com/AirbusHelicopters)

Folgen Sie uns auf [linkedin/AirbusHelicopters](https://linkedin.com/AirbusHelicopters)



Bruno Even, CEO von Airbus Helicopters

„Wir wissen, dass jeder Kunde einzigartig ist. Wenn es darum geht, wirksame und angemessene Lösungen für individuelle Probleme zu finden, lässt sich räumliche Nähe durch nichts ersetzen.“

Resilienz. Ein Begriff, der eigentlich die Fähigkeit eines Stoffes oder Körpers beschreibt, eine durch massive äußere Einwirkung hervorgerufene Änderung seiner Form wieder rückgängig zu machen. In der Pandemie hat er jedoch für uns alle, die diese Krise überstehen mussten, eine viel breitere Bedeutung gewonnen. Bei Airbus Helicopters heißt Resilienz, nicht nur unversehrt, sondern stärker aus der Krise hervorzugehen, aus Erfahrungen zu lernen, noch besser zu werden und geschlossener denn je in die Zukunft zu blicken.

Eine der zahlreichen Lehren dieser Krise war, dass die räumliche Nähe zu Ihnen, unseren Kunden, extrem wichtig ist. In einer Phase der strengen Reisebeschränkungen konnten wir den Support für Betreiber auf fünf Kontinenten nur durch die Verfügbarkeit von 29 Customer Centres, 87 Service Centres und 79 Maintenance Centres rund um den Globus sicherstellen.

Für Sie da zu sein, das bedeutet für uns: Wir sprechen Ihre Sprache. Wir kennen Ihre betrieblichen Anforderungen und behördlichen Auflagen in allen Details. Wir reagieren schnell und flexibel. Und wir finden Antworten für Ihre ganz spezifischen Fragestellungen. Wir wissen,

dass jeder Kunde einzigartig ist. Wenn es darum geht, wirksame und angemessene Lösungen für individuelle Probleme zu finden, lässt sich räumliche Nähe durch nichts ersetzen. Ich kann mir keine besseren internationalen Botschafter für unsere Marke vorstellen als die fast 6.000 Männer und Frauen im Servicenetzwerk von Airbus Helicopters, die Lösungen bereitstellen und sie für jede Region der Welt anpassen.

Weil unsere Resilienz in hohem Maße von der Arbeit dieses weltweiten Netzwerks abhängt, soll es in dieser Ausgabe von Rotor besonders gewürdigt werden. Ich möchte allen Beteiligten danken – für Ihren Innovationsgeist, für die Fähigkeit, sich immer wieder neu zu erfinden, und für die hohe Flexibilität, mit der sie dafür sorgen, dass unsere Hubschrauber weiter Leben retten, Gemeinschaften schützen und Menschen zueinander bringen können.

In jeder Krise liegt eine Chance, heißt es. Wir haben heute mehr denn je die Chance, die Vielfalt zu fördern und weiterzuentwickeln, die sich im Angesicht der Krise als eine der größten Stärken von Airbus Helicopters erwiesen hat. Wir möchten Ihnen auch weiterhin eng zur Seite stehen, wann immer und wo immer Sie uns brauchen.

500

KM

Der SAR-Dienst der spanischen Luftwaffe führte 500 Kilometer südwestlich der Kanarischen Inseln eine spektakuläre Rettungsaktion durch. In einem der längsten Einsätze mit einer H215 wurden drei Menschen geborgen.

3 NH90

werden von der FAMET in Mali stationiert.

2020 wurden durch die Aktivitäten des Airbus Helicopters Networks aus unabhängigen Partnern und Tochtergesellschaften

139 Aufträge für Hubschrauber

generiert. Dies entspricht einem Anteil von 52 % (Menge) bzw. 28 % (Wert) am gesamten Auftragseingang von Airbus Helicopters.

3.000^{ster}

LUFTRETTUNGSEINSATZ

Die schottische Charity Air Ambulance konnte in derselben Woche ihr achtjähriges Bestehen und ihren 3.000sten Luftrettungseinsatz feiern.

4.000

LITER WASSER

kann die H215 bei Brandbekämpfungseinsätzen abwerfen.

40

PARTNER

in 13 europäischen Ländern sind beim Racer-Projekt dabei.

130

MITGLIEDER

Das „Airbus Helicopters Network“ auf der AirbusWorld-Plattform hat bereits 130 Mitglieder.

686

LUFTRETTUNGSEINSÄTZE

hat die von Babcock betriebene H145 in Catania (Sizilien) bereits absolviert.

2 H225M

der französischen Luftstreitkräfte reisten an Bord von zwei A400M (der französischen und spanischen Luftwaffe) in die USA zur SAR-Militärübung Red Flag Rescue.

Näher dran als je zuvor

Das internationale Netzwerk von Airbus Helicopters hat langfristig eine zentrale Zielsetzung: Nähe zum Kunden und zu seinem Betrieb.

Autor: Alexandre Marchand



© Michael Portmann

Die Corona-Pandemie ist ein einschneidendes, unvorhersehbares Ereignis mit gravierenden Folgen für alle Akteure in der Luft- und Raumfahrt – Hersteller, Partner und Kunden. Dabei ist Airbus Helicopters noch relativ glimpflich davongekommen, weil sich das Unternehmen auf ein leistungsfähiges und robustes weltweites Netzwerk stützen kann, das auf die Erfahrung mehrerer Jahrzehnte bauen kann. Die Grundlage dieses Netzwerks bilden mehrere Dutzend Customer Centres, Service Centres und unabhängige Vertriebspartner. →

→ **LOKALE LÖSUNGEN MIT KURZEN REAKTIONSZEITEN**

„Über dieses Netzwerk konnten wir immer in der Nähe unserer Kunden bleiben“, betont Michel Gouraud, Head of Partners and Network. „Trotz der Pandemie waren wir ständig für sie erreichbar und konnten vor Ort schnell Lösungen für ihre

Bedürfnisse entwickeln, wenn sie Schwierigkeiten hatten.“ Alle Customer Centres und Service Centres blieben während des Höhepunkts der Pandemie in Betrieb, was es den Kunden erleichterte, ihre Betriebsabläufe aufrechtzuerhalten. Dabei haben wir, wo es notwendig war, auch innovative Lösungen eingeführt, für die keine Reisen notwendig waren. Die Customer Centres und die unabhängigen Vertriebspartner zeichneten im Jahr 2020 für mehr als die Hälfte der verkauften Hubschrauber verantwortlich. Die von Airbus Helicopters autorisierten Service Centres haben durch Kundennähe, Servicequalität und Mitwirkung bei der Absicherung der Betriebsabläufe dafür gesorgt, dass die Kunden ihre Aktivitäten ohne Unterbrechung fortsetzen konnten. Denn über die wirtschaftliche Bedeutung hinaus „besteht die Daseinsberechtigung des Netzwerks von Airbus Helicopters darin, dass es Kundennähe bietet“, sagt Michel Gouraud. „Das Netzwerk ist dazu da, die Kunden umfassend zu unterstützen und ihren Bedürfnissen vor Ort so gut wie möglich Rechnung zu tragen.“

ETHISCHE VERPFLICHTUNG

Um seiner ethischen Verpflichtung nachzukommen, validiert Airbus Helicopters seine Partner nach strengen Richtlinien. Diese Verpflichtung steht im Einklang mit dem Kurs, den Airbus beim Kampf gegen jegliche Form von Korruption verfolgt und der eingehalten wird, um Produkte anzubieten, die allen ethischen Ansprüchen vollständig genügen. „Alle Partner von Airbus Helicopters verstehen diese Anforderungen hinsichtlich der Transparenz, richten sich danach und unterstützen sie von sich aus“, fasst Michel Gouraud zusammen. „Somit können sich unsere Endkunden letztendlich sicher sein, dass ihre Ansprechpartner auch den höchsten Anforderungen an Ethik und Compliance gerecht werden. Unsere Partner wissen, dass dies über die reine Erfüllung der Anforderungen hinaus einen besonderen Wert darstellt.“



© Helibras



1

DAS NETZWERK IN ZAHLEN

- 29** Customer Centres
6000 Mitarbeiter
- 39** Vertriebspartner,
davon 14 unabhängig
- 87** Service Centres,
davon 64 unabhängig
- 79** Wartungszentren,
davon 60 unabhängig
- 26** Reparaturzentren,
davon 15 unabhängig
- 18** Schulungszentren
- 40** Standorte weltweit
- 1** eigene Community
mit 130 Mitgliedern,
„Airbus Helicopters Network“
ist auf dem Kundenportal
„AirbusWorld“ verfügbar

© A. Pecchi

DIE ENTWICKLUNG DES NETZWERKS GEHT WEITER

Nach dem Aufbau der ersten, im Wesentlichen auf den Vertrieb ausgerichteten Customer Centres in den 1980er-Jahren wurde zur Erweiterung des Angebots von Airbus Helicopters zunächst eine Struktur für Dienstleistungen entwickelt, dann kamen Service Centres und unabhängige Vertriebspartner hinzu, die in der Lage waren, das erwartete Qualitätsniveau zu liefern. Die internationale Vernetzung wird auch heute noch fortgeführt. „Wir müssen unseren Kunden überall auf der Welt in unmittelbarer Nähe einen zuverlässigen und hochwertigen Service bieten können“, betont Michel Gouraud. „Dieses Konzept ist zwar bewährt, aber nicht in Stein gemeißelt“, führt Michel Gouraud weiter aus. „Wir hinterfragen kontinuierlich, ob es noch richtig ist und wie wir es noch effizienter gestalten können. Wenn es darum geht, die Erwartungen der Kunden zu erfüllen, sind immer wieder mal Anpassungen notwendig.“ Airbus Helicopters muss sich also jeden Tag aufs Neue mit dieser Erwartungshaltung beschäftigen. Über die örtliche Nähe hinaus fordern die Kunden innovative und hochwertige Komponenten und Serviceleistungen. Aus diesem Grund soll das Netzwerk von Airbus Helicopters ständig verbessert werden.

1: Airbus Helicopters Inc, das Customer Centre in den USA, betreut im Auftrag ziviler und militärischer Kunden mehr als 3.100 Hubschrauber.

2: Helibras führte eine Machbarkeitsstudie durch, mit der die Eignung einer körperlangen Schutzhülle für infektiöse Patienten in der H125 geprüft wurde.

WIE SIEHT SO EIN NETZWERK AUS?

Trotz einer weltweit schwierigen konjunkturellen Lage hat sich das Netzwerk von Airbus Helicopters im Jahr 2020 noch erweitert. Durch die Aufnahme neuer Service Centres, wie z. B. Helisul in Brasilien, Ostnes in Norwegen und Microflite in Australien konnte das Netzwerk noch verdichtet und das Angebot für die Nutzer unserer Produkte ausgeweitet werden.

1 Airbus Helicopters verfügt über 29 Customer Centres (bzw. Tochtergesellschaften).

Diese Einheiten befinden sich im Besitz von Airbus Helicopters. Die meisten davon fungieren auch als zertifizierte Anbieter für Wartung und Instandhaltung. Die industriellen Aktivitäten einiger dieser Anbieter sind in das Organisationsmodell des Unternehmens integriert. Dabei sind sie nicht nur für die Nähe zum Kunden zuständig, sondern auch für den Verkauf von Fluggeräten sowie Wartungs- und Reparaturleistungen. Jedes Customer Centre fungiert als direkter Vertreter von Airbus Helicopters beim Kunden und bietet denselben Service, dasselbe Know-how und dasselbe Engagement wie die Muttergesellschaft. Analog zu Airbus Helicopters INC entstanden in den 1980er-Jahren die ersten Customer Centres von Airbus Helicopters, um die Nähe zu den Kunden zu suchen und leichterem Zugang zu allen Märkten zu bekommen. Heute erstreckt sich dieses Netzwerk aus Customer Centres über alle Kontinente.



2 Das Netz der unabhängigen Service Centres

Weltweit gibt es derzeit 64 unabhängige, von Airbus Helicopters zugelassene Service Centres. Sie sind bei den Kunden vor Ort für Wartungs- und Reparaturleistungen nach den Qualitätsvorgaben von Airbus zuständig. Diese Einheiten fungieren als effiziente Ergänzung der Customer Centres, sind aber noch granularer aufgestellt. Sie erfüllen nicht nur die örtlich geltenden Bestimmungen, sondern auch die weitergehenden Anforderungen von Airbus Helicopters hinsichtlich Qualifizierung, Ausbildung und Effizienz. Dieses Qualitätsniveau wird durch die Zulassung durch Airbus Helicopters mit einem



Zertifikat bestätigt. Ziel von Airbus Helicopters ist es, eine größere operative Flexibilität mit einem System zu realisieren, in dem die Service Centres in der Lage sind, die gesamte Leistungspalette (Wartung, Instandsetzung, Beratung, Schulung und sogar Verkauf, sofern gewünscht...) aus einer Hand anzubieten.



4 Die Training Academy

Die Training Academy umfasst das Netzwerk aus Schulungs- bzw. Simulationszentren, die auf allen fünf Kontinenten eingerichtet wurden, um den Anforderungen der Nutzer unserer Produkte hinsichtlich Sicherheit und Einsatzzuverlässigkeit gerecht zu werden. In den 18 auf die Hauptstandorte von Airbus Helicopters verteilten Schulungszentren werden pro Jahr durchschnittlich 8.000 Personen (1/3 Piloten, 2/3 Techniker) ausgebildet. Dieses Personal profitiert dabei, unabhängig vom jeweiligen Schulungszentrum, von einheitlichen Kursen nach

3 Die unabhängigen Vertriebspartner

Aufgabe der unabhängigen Vertriebspartner für Dienstleistungen oder Produkte ist es, das System des Vertriebsnetzwerks zu ergänzen und kundennahe Dienstleistungen dort anzubieten, wo Airbus Helicopters nicht direkt vor Ort vertreten ist. Sie haben in diesem System eine wesentliche Bedeutung und tragen zur Umsetzung der Strategie „Support & Services“ und somit zu mehr Kundenzufriedenheit bei. Derzeit gibt es 14 unabhängige Vertriebspartner in 10 Ländern in Europa, Afrika, im Nahen Osten, im Asien-Pazifik-Raum und in China. Dank seiner permanenten dynamischen Weiterentwicklung ist dieses Netzwerk in der Lage, mit effizienten und relevanten Lösungen auf die Entwicklungen des Marktes zu reagieren.

MITWIRKUNG IN HUBSCHRAUBERORGANISATIONEN AUF DER GANZEN WELT...

Hubschrauberorganisationen sind zentrale Partner bei der Förderung von Sicherheitsstandards, Professionalität und Innovation für Drehflügler weltweit. Ihre Hauptzielsetzung ist es, Einfluss auf das Wachstum der Hubschrauberindustrie zu nehmen und dieses zu unterstützen. Sie sind die Stimme der Industrie für Hubschrauber und VTOL-Fluggeräte und vereinen hierbei alle ihrer Stakeholder (Hersteller, Betreiber, Zulieferer, Regulierungsbehörden, Finanzinstitute, Kunden und Gesellschaft). Aber nicht nur die nationalen Organisationen sind wichtig: Wir möchten hier auch noch auf die European Helicopter Association (EHA) sowie die erste Veranstaltung der Hubschraubermesse EUROPEAN ROTORS, VTOL Show and Safety Conference mit dem EASA Rotorcraft and VTOL Symposium in diesem Jahr hinweisen. Ein einzigartiges Forum für die Hubschraubersicherheit in Europa!

[Klicken Sie hier, um weitere Informationen zu erhalten.](#)

den Standards von Airbus Helicopters sowie von innovativen Schulumeinrichtungen und dem einzigartigen Know-how der Ausbilder von Airbus Helicopters. Zu den bekanntesten Schulumeinrichtungen gehören die Flugsimulatoren (Full Flight Simulators – FFS), in denen mithilfe von Spezialeffekten auch extreme Flugbedingungen simuliert werden können. Derzeit stehen im Netzwerk von Airbus Helicopters 22 FFS zur Verfügung.

[Klicken Sie hier, um sich über die mobile Anwendung Heli Presence](#) umfassend über das gesamte Netzwerk zu informieren. Die App wird für alle gängigen mobilen Betriebssysteme angeboten.

In eigenen Worten

Unternehmen aus dem Service und Customer Centre-Netzwerk von Airbus Helicopters berichten, wie sie Kundennähe umsetzen, besonders in Krisenzeiten wie der aktuellen Pandemie.

Autor: Heather Couthaud

1. INTERNATIONAL AIRCRAFT SERVICES (IAS)

Kundenbasis: Luftarbeit, Onshore- und Offshore-Transport (als Betreiber); Line Maintenance der eigenen Flotte sowie für Kunden mit Einzelverträgen in Westafrika
Airbus-Partner seit: Erste Maschine 1995; Airbus Helicopters Regional Maintenance Centre seit 2014



© IAS

„Airbus hat IAS als Maintenance Centre immer unterstützt und ist auf unsere Bedürfnisse eingegangen.“

„Wir warten sowohl unsere eigene Flotte als auch Maschinen externer Kunden. Dafür beschäftigen wir 15 Vollzeit-Techniker, die vor allem für unsere zwölf Firmenhubschrauber da sind, aber auch Wartungsmaßnahmen für institutionelle und private Kunden in der Region durchführen. Das liegt an unserer Reaktionsschnelligkeit und der geografischen Nähe. Zum Beispiel hatten wir einen 24/7-Supportvertrag mit einer westafrikanischen Regierung für zwei Dauphins, einen Polizeihubschrauber und eine Präsidentenmaschine. Während der Vertragslaufzeit lag die jährliche Flugleistung der Präsidentenmaschine bei über 300 Stunden. Eine unserer eigenen Dauphins hat letztes Jahr 1.200 Stunden geschafft. Dass die Maschine einmal für fünf Tage wegen nicht planmäßiger Wartungsarbeiten ausfiel, schmälert diese Leistung nicht, weil sie unter schwierigen Bedingungen mit viel Sand und Hitze eingesetzt wurde. Das sind Beispiele, wie wir unsere Arbeit an lokale Verhältnisse und Einschränkungen anpassen. Airbus hat IAS als Maintenance Centre immer unterstützt und ist auf unsere Bedürfnisse eingegangen. Außerdem schätzen wir die dauerhafte wirtschaftliche Stabilität des Unternehmens.“

Hugues Moreau,
Managing Director von IAS

© Beatriz Santacruz



21 UNABHÄNGIGE SERVICE CENTRES
8 UNABHÄNGIGE VERTRIEBSPARTNER

4 UNABHÄNGIGE SERVICE CENTRES
2 UNABHÄNGIGE VERTRIEBSPARTNER

● CUSTOMER CENTRES

Hier finden Sie das globale Netzwerk von Airbus Helicopters.



© Østnes Helicopters

2. ØSTNES HELICOPTERS

Kundenbasis: verschiedene Betreiber, vor allem Energieversorger, in Nordeuropa
Airbus-Partner seit: Handelsvertreter seit Ende 1995; Distributor und Service Centre seit 2020

„Die Nähe zu unseren Kunden ist sehr wichtig“

„Wir sind ein One-Stop-Shop für nordeuropäische Betreiber, die sonst auf mehrere Anbieter ausweichen müssten. Wir bieten Ersatzteile und Komponenten, aber auch Base Maintenance, neue und gebrauchte Hubschrauber und sogar Leasing. Die Nähe zum Kunden ist wichtig, weil wir die Region und ihre Sprache und Kultur kennen. Wir wissen, wie man hierzulande am schnellsten etwas erreicht. Einmal hatten wir es mit einem Rettungshubschrauber zu tun, der in einem entlegenen Teil Norwegens gestrandet war, da haben wir Techniker und Material einfach mit dem Bus hingeschickt.“

Der Aufstieg vom Handelsvertreter zum Verantwortlichen für die ganze Wertschöpfungskette, das ist ein großer Schritt für uns. Wir haben unser Part-145-Geschäft mitten in der Pandemie aufgebaut, in Rekordzeit, trotz der Einschränkungen. Das Personal wurde virtuell eingestellt – drei Techniker und ein technischer Manager aus Island, der alles aus dem Homeoffice vorbereiten musste. Das war nicht ganz einfach, aber wir haben es geschafft, und heute findet die dritte Auslieferung aus unserem Service Centre statt.“

Frode Østnes, Leif Salomonsen und Stine Østnes, Gründer und Führungsteam

3. AIRBUS HELICOPTERS ITALIA

Kundenbasis: Brandbekämpfung, Luftarbeit, EMS, privater/geschäftlicher Passagiertransport
Airbus-Partner seit: 1963, als Aersud Elicotteri

„Erstklassige Hubschrauberwartungsservices“

Airbus Helicopters in Italia – früher Aersud Elicotteri – ist seit 50 Jahren in Italien vertreten und konnte sich dank der hohen Qualität der Produkte von Airbus Helicopters 60 % des zivilen Marktes sichern. Neben der Verkaufstätigkeit unseres Customer Centres bietet unser Service Centre, Helicopters Italia, erstklassige Wartungs- und Instandhaltungsservices. Es ist eines von nur zwei Centres in Europa und das einzige in Italien, das Level-3-Wartungsarbeiten an Triebwerken von Safran Helicopter Engines durchführen darf und für sämtliche Base-Maintenance-Arbeiten qualifiziert ist, einschließlich Reparaturen an den Rumpfstrukturen. Vor Ort zu sein, ermöglicht uns, noch besser auf die Anforderungen von Kunden einzugehen und ihre Erwartungen zu erfüllen. Diesem Anspruch konnten wir glücklicherweise auch in den Lockdown-Phasen gerecht werden.“

Alexandre Ceccacci, General Manager



© AH Italia

4. CASCADE HELICOPTER SERVICES

Kundenbasis: breit aufgestellt (VIP, EMS, Polizei, Tourismus, privat) im pazifischen Nordwesten der USA
Airbus-Partner seit: 1990

„Airbus, eines der stärksten Argumente“

„Unsere Kunden wissen, dass wir immer in der Nähe und sofort greifbar sind. Das gibt Sicherheit. Nichts ist besser als ein Techniker vor Ort, der sich das Ganze mit eigenen Augen ansieht. Ein weiterer Mehrwert ist unsere Politik der offenen Tür: Unsere Kunden kommen oft einfach so vorbei, um über Service Bulletins oder neue Ausrüstung zu reden.

Wir haben uns während der COVID-Krise sehr für unsere Kunden eingesetzt. Ein lokaler Veranstalter von Rundflügen musste den Betrieb einstellen und konnte seinen Hubschrauber, der gewartet werden musste, nicht bewegen, weil er nicht versichert war. Wir sind zu seinem Standort gefahren, haben die Maschine aufgeladen und zu uns gebracht, die Wartung durchgeführt und den Hubschrauber bei uns untergestellt, bis der Betrieb wieder losgehen konnte.

Was Airbus zu einem großartigen Produkt macht, ist nicht zuletzt der Support dahinter – und ihr Service-Center-Netzwerk ist eines der stärksten Argumente dafür.“

Justin Heater, General Manager



© Cascade Helicopter Services

5. STERLING HELICOPTER

Kundenbasis: breit aufgestellt (VIP, EMS, Polizei, privat) im Nordosten der USA
Airbus-Partner seit: Ende der 1980er Jahre

„Wir bieten Hubschrauberwartungen und Support an“

„Wir arbeiten sehr kundenorientiert und bieten als ‚One-Stop Shop‘ Instandhaltung, Inspektionen, Reparaturen und Upgrades (auch an der Avionik), Komponenten- und Motorenwartung, Überwachung der Wartungsintervalle, Import/Export und AOG-Support rund um die Uhr. Dabei ist uns vor allem wichtig, durch Schnelligkeit und hohe Servicequalität starke Kundenbeziehungen aufzubauen.

Unser mehr als 30 Techniker umfassendes Team ist modell- und komponentenübergreifend geschult, so dass wir flexibel auf Terminwünsche eingehen und in AOG-Situationen sofort eingreifen können. Da wir auf Wunsch auch die Überwachung der Wartungsintervalle übernehmen bzw. darin eingebunden sind, wissen wir immer, was benötigt wird, und können Termine frühzeitig planen. Wir bieten Hubschrauberwartung und -support für lokale und internationale Kunden. Sterling hat auch schon kurzfristig Charterflüge für Part-135-Kunden organisiert, die abends oder nachts im Raum New York eine AOG-Situation hatten. Dieser Service ist sinnvoll, weil er Zeit und Kosten spart – wir sind in der Nähe und haben Zugriff auf die nötigen Ressourcen.“

Jason Smith, General Manager



© Sterling Helicopter



© Beatriz Santacruz

6. STANDARDAERO

Kundenbasis: Nordamerika und international, breit aufgestellt (Polizei, Grenzschutz, EMS, Energieversorger, Tourismus, VIP)
Airbus-Partner seit: 40+ Jahren



© Standardaero

„Wir sind einzigartig, weil wir mit Airbus verbunden sind“

„Unsere Kunden können Servicequalität sehr gut einschätzen, und die Tatsache, dass sie ihre Maschinen zu uns schicken, spricht Bände. Unsere Beziehung zu Airbus ist besonders eng, weil wir bereits Support- und Upgrade-Produkte für sie entwickelt haben, darunter neun STCs allein für die Super Puma und ein aufprallsicheres Treibstoffsystem für die AS350 und H125.

Die Super Puma ist im Moment in Nordamerika wieder sehr gefragt, deshalb braucht Airbus Unterstützung bei Service, Support und Ersatzteilen. Von unseren Leistungen profitieren Hersteller und Netzwerk, besonders aber die Endkunden. Wir hatten einen Kunden, der mit einer Super Puma gegen andere Modelle antrat, und weil wir in der Lage waren, schnell STCs zu entwickeln, um die Super Puma anforderungsgerecht zu machen und sie als besonders geeignete Plattform zu positionieren, erhielt der Kunde den Auftrag. Das ist etwas, worin wir gut sind – schnell mit Lösungen auf den Markt zu kommen, die Airbus-Plattformen noch attraktiver machen.“

Elvis Moniz, Vice-President Business Development Airframes and Avionics Solutions

7. AIRBUS HELICOPTERS NORTH AMERICA

Support für: mehr als 3.100 Hubschrauber im Dienst von rund 800 US-amerikanischen und kanadischen Betreibern. Airbus leistet Support für zivile, militärische und halbstaatliche Betreiber wie die US-Armee, -Nationalgarde, -Küstenwache, -Zoll- und Grenzschutzbehörde, die NASA, die Royal Canadian Mounted Police uvm.
Präsenz in den USA seit mehr als 52 Jahren und in Kanada seit mehr als 37 Jahren

„Das vergangene Jahr hat uns noch mehr verbunden, auch wenn wir räumlich getrennt waren“

„Rund 75 % unserer Aktivitäten in Nordamerika bestehen im Support von Kunden, zu deren Hauptaufgabe es gehört, mit Hubschraubereinsätzen Leben zu retten, die Bevölkerung zu schützen und zu unterstützen, kritische Infrastrukturen aufrechtzuerhalten usw. Diese Einsätze müssen weiter geflogen werden, auch in einer Pandemie. Zutiefst beeindruckt hat mich die Widerstandskraft, die ich in den vergangenen eineinhalb Jahren allen voran bei unseren Teams, die unter diesen herausfordernden Umständen an ihre Grenzen und darüber hinaus gegangen sind, aber auch bei unseren Kunden, Partnern, Lieferanten und Service-Zentren erlebt habe. Wir alle mussten in einem Balanceakt gleichzeitig neue Lösungen finden und für die Sicherheit aller Beteiligten sorgen.

Hand in Hand mit unseren Stakeholdern haben wir neue Ausrüstungen und Richtlinien zum Schutz von Crew-Mitgliedern und zur Desinfektion von Hubschraubern entwickelt, die Herausforderungen einer beeinträchtigten Lieferkette gemeistert und kreative Lösungen zur Gewährleistung der Ersatzteilverfügbarkeit erdacht, Wege gefunden, um auch ohne physische Treffen Kontakt zu halten, und die Airbus-Kundenerfahrung unter veränderten Vorzeichen neu definiert.

Das vergangene Jahr hat die Widerstandskraft unseres Unternehmens, unserer Kunden, unseres Marktes und unserer Branche gezeigt, und ich bin überzeugt, dass diese Krise uns stärker gemacht und ironischerweise trotz der physischen Distanz näher zusammengebracht hat.“

Romain Trapp, President von Airbus Helicopters Inc. und Head der Region Nordamerika

© Diane Bond



8. HELIBRAS-BRAZIL-KUNDENZENTRUM

Support für: Lateinamerikanische Betreiber wie die brasilianischen Streitkräfte und andere Sektoren (Public Services, Brandbekämpfung, Polizei, medizinische Rettungsdienste, Lufttaxi, VIP und Privatwirtschaft)
Partnerschaft mit Airbus seit: 43 Jahren



© Marcrafoto

„Qualifiziert von Airbus zur Durchführung von Level D Wartung“

„Wir sind der einzige Hersteller von Turbinenhubschraubern in Lateinamerika. An unseren Standorten Itajubá, São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília und Atibaia bieten wir MRO-Services, Nachrüstungen, Modernisierungen, Rotorblätter-Überholung und -Reparatur sowie Training an und vertreiben Ersatzteile. Unsere Airbus Helicopters Design Organisation hat lokale Kundenlösungen und mehr als 300 STCs entwickelt. Wir sind die einzige von Airbus autorisierte und geschulte Einrichtung der Region, die Depot-MRO-Services an zentralen Komponenten wie Rotorblättern, Getrieben und Hubschrauberstrukturen durchführen kann. Unser Ziel ist es, die Nähe zum Kunden zu gewährleisten, indem wir im Land ansässige Support- und Service-Kapazitäten bieten, und mit unseren Lösungen zur Kontinuität und Sicherheit ihrer Einsätze beizutragen. Dank unserer Präsenz vor Ort können wir unseren Kunden im Krisenfall schnell und agil Services anbieten, wie z. B. während der Pandemie in Brumadinho, wo wir mit unserem Support die hohe Verfügbarkeit der Flotte unseres Kunden sichergestellt haben.“

Jean-Luc Alfonsi, Managing Director

© Beatriz Santacruz



2 UNABHÄNGIGE SERVICE CENTRES

● CUSTOMER CENTRES

Hier finden Sie das globale Netzwerk von Airbus Helicopters.

9. HELISUL AVIAÇÃO

Support: Charter- und Wartungs-Services für private und halbstaatliche Kunden in Brasilien über 14 Niederlassungen im gesamten Land; seit 2020 Airbus Customer Support Centre (CSC)
Partnerschaft mit Airbus seit: 1989



© Helisul Aviation

„Einsatzbereit und vor Ort zu sein, hat dazu beigetragen, zahlreiche Leben zu retten.“

„Nah am Kunden zu sein bietet den Vorteil, dass wir Hubschrauber günstig in unsere Werkstatt überführen und in AOG-Situationen schnelle Lösungen anbieten können, was die Verfügbarkeit der Maschinen verbessert. Zudem ermöglicht die physische Nähe unseren Kunden, den Status laufender Wartungsarbeiten und Lieferzeitpläne für ihre Hubschrauber vor Ort zu verfolgen. Und wir können für kleinere Wartungsaufgaben einen Kundendienst anbieten. Dass wir während der Pandemie vor Ort und einsatzbereit waren, hat dazu beigetragen, in den vier brasilianischen Bundesstaaten zahlreiche Leben zu retten. Mit den Airbus-Hubschraubern unserer Flotte haben wir medizinische Evakuierungen durchgeführt und Support für Hubschrauber anderer Betreiber geleistet, die mit dem Transport von Impfstoffen noch immer am Kampf gegen die Pandemie beteiligt sind. Dank unserer Erfahrung und EMS-Zulassung konnten wir unser Team ausstatten, diesen Service in laufende Verträge aufnehmen und unsere Kunden in dieser schwierigen Zeit unterstützen.“

Humberto Biesuz, Helisul Executive Director



© Mirabel Héli Support

„Wir bieten die ganze Bandbreite an Services“

„Wir pflegen sehr gute Beziehungen zu unseren Kunden. Manche kommen sogar einfach vorbei, um zu sehen, was gerade so los ist. Etwas selbst mitzerleben, ist wichtig – wenn der Kunde bei uns in der Werkstatt steht und hautnah miterlebt, wie seine Maschine gerade gewartet oder aufgerüstet wird. Wir bieten die ganze Bandbreite an Services: Instandhaltung, Wartung, Lackieren, Avionik. Mitunter helfen wir Kunden sogar beim Kauf oder Verkauf ihrer Hubschrauber. Wir versuchen, es ihnen so einfach wie möglich zu machen, damit sie sich auf den Spaß am Fliegen konzentrieren können. Demnächst werden wir eine Maschine mit TCAS, Schwimmern und Autopilot ausrüsten. Für einen anderen Kunden installieren wir ein Kit, das erst nächstes Jahr auf den Markt kommt, deshalb lassen wir es durch Transport Canada zertifizieren. Ganz gleich, wofür unsere Kunden ihre Hubschrauber einsetzen, wir sind dafür da, dass sie sicher und unbeschwert fliegen können.“

Patrice Chaput, Eigentümer

10. MIRABEL HÉLI SUPPORT

Kundenbasis: private Hubschrauber und Flugzeuge in Kanada (Quebec, Ontario) und dem Nordosten der USA
Airbus-Partner seit: 2012 (Geschäftspartner seit 2009, Airbus Authorized Maintenance Center seit 2015)



© Airbus Helicopters

11. AIRBUS HELICOPTERS MALAYSIA

Kundenbasis: Region Asien-Pazifik, unter anderem Luftstreitkräfte, Marine und Polizei sowie Maritime Enforcement Agency in Malaysia; zivile und private Kunden
Airbus-Partner seit: 40 Jahren

„Wir liefern AOG-Ersatzteile, Tech-Support und MRO-Services geliefert“

„Wir haben definitiv einen Standortvorteil, weil es von Subang aus nicht weit zu unseren Kunden in Malaysia und der APAC-Region ist. Die meisten Kunden erreichen wir in 3 bis 6 Stunden, damit ist unser Kundenzentrum strategisch günstig gelegen. Wir bieten technischen Support für Betreiber in China, Indonesien, Taiwan, Korea, Japan und anderen APAC-Ländern. Zwischen unseren Teams und unseren lokalen und regionalen Kunden gibt es keine Sprachbarrieren. Da unsere Leistungen als systemrelevant gelten, durften wir auch während der Pandemie arbeiten: AOG-Ersatzteillieferungen, Tech-Support und MRO-Services. Wir haben sogar unsere erste virtuelle Hubschrauberabnahme in der Region geschafft. Wegen der Reisebeschränkungen und des häufig virtuellen Kontakts war es von Vorteil, dass wir uns in derselben Zeitzone befinden. Unseren Kunden hat es viel Sicherheit gegeben, dass wir auch während der Pandemie verlässlich für sie da waren.“

Gerard Pau, Managing Director

2 UNABHÄNGIGE SERVICE CENTRES
2 UNABHÄNGIGE VERTRIEBSPARTNER



© Beatriz Sanhacruz

12 UNABHÄNGIGE SERVICE CENTRES
2 UNABHÄNGIGE VERTRIEBSPARTNER

● CUSTOMER CENTRES

Hier finden Sie das globale Netzwerk von Airbus Helicopters.

12. NAKANIHON AIR

Support für: Japanische ENG-Betreiber (Fernsehsender) und Polizei; Betrieb von 20 eigenen H135-Hubschraubern für medizinische Notfalldienste und ENG-Einsätze im ganzen Land
Partnerschaft mit Airbus seit: 40 Jahren (als Airbus-Helicopters-Flottenbetreiber); seit 2007 autorisiertes Airbus-Wartungszentrum



© Nakanihon Air

„Fantastische Kooperation mit dem Team von Airbus Helicopters Japan“

„Begonnen haben wir unsere Lufttransportaktivitäten vor fast 70 Jahren. Seitdem haben wir unser Know-how ausgebaut und bieten mittlerweile landesweit zahlreiche vielseitige Services und Lösungen an, z. B. medizinische Notfall- und Transportdienste, ENG, Katastrophenhilfe und Brandbekämpfung, Passagier- und Warentransport, Luftbildaufnahmen, Charterflüge und eine breite Palette an luftgestützten Forschungs- und Vermessungsaktivitäten. Heute sind wir einer der größten Luftfahrzeugbetreiber Japans mit 47 Airbus-Hubschraubern und bieten landesweit Support-Leistungen an.“

In unserem von Airbus autorisierten H135-Wartungszentrum kümmern sich 350 Techniker unseres MRO- und Operations-Bereichs um den operativen Bedarf unserer Kunden – vom alltäglichen Betrieb über umfangreiche Wartungsarbeiten bis hin zu Anpassungen für besondere Einsatzanforderungen und der Montage neuer Hubschrauber. 2019 haben wir unsere 20. H135 erhalten und 2020 ein neues MRO-Zentrum eröffnet. Dank unserer langjährigen intensiven MRO-Erfahrung, unseres Know-hows in Sachen Luftfahrt und unserer Position als größter H135-Betreiber Japans konnten wir enge und vertrauensvolle Kundenbeziehungen und eine fantastische Kooperation mit dem Team von Airbus Helicopters Japan aufbauen.“

Takeshi Iori,
General Manager, Hangar Service Centre



© Airbus Helicopters



Brandbekämpfung mit
der H175 von GFS
in Fanling (Hong-Kong)
am 7. April 2021.

SCHWEDEN KALK AUSBRINGUNG IN SKANDINAVIEN

In dieser malerischen Landschaft ist mit der Ausbringung von Materialien eine Nischenbranche im Bereich Umweltschutz auf dem Vormarsch. Scandair gehört zu den Pionieren bei dieser Art von Hubschrauber-Aktivitäten.

Autor: Heather Couthaud. Fotos: Scandair



Marius Johansen, Executive Director von Scandair, erklärt, welche Idee hinter dem zum Kalken von Seen umgebauten Lastwagen steckt. „Wir haben uns gefragt, was das wichtigste ist, was wir haben. Die Antwort war: der Hubschrauber. Deshalb ist es wichtig, dass er nicht warten muss, um Nachschub zu bekommen. Unsere Produkte sind so gut, dass immer ein neuer Materialbehälter bereitstehen sollte, egal wie schnell unsere Einsätze ablaufen.“

Es erfordert größte Effizienz, um im Rahmen der regionalen Landschaftspflege 30 Ladungen Kalk pro Stunde über Skandinaviens Seen auszubringen. Die Ausbringung von Materialien wie Kalk hilft, beispielsweise den pH-Wert von Seen, die durch sauren Regen belastet sind, zu regulieren. Im Jahr 2010 erhielt Scandair, damals noch mit einer einzigen H125 ausgestattet, den ersten Auftrag von einem Kalkproduzenten, der für die schwedische Regierung Kalk auf Seen ausbrachte. Nach und nach ergatterte das Unternehmen immer mehr Aufträge von privaten und öffentlichen Waldbesitzern, um Dünger und Holzrasche über Wäldern abzuwerfen. Dieses Jahr wird Scandair mit seinen drei (bald vier) H125-Hubschraubern rund 60.000 Ladungen befördern.

„Nach zehn Jahren fliegen wir immer noch H125, denn das ist der kosteneffizienteste Hubschrauber, der für diese Art von Einsätzen auf dem Markt verfügbar ist.“

Marius Johansen,
Executive Director von Scandair



MIT EINER SCHLINGE UND EINEM BEHÄLTER...

Der Kalk wird auf dem Landweg in großen Säcken zum Einsatzort gebracht, bevor der Hubschrauber ankommt. Wenn das aus einem Piloten und zwei Bodenmitarbeitern bestehende Scandair-Team eintrifft, befüllt ihr Kranführer ein Silo auf dem speziell umgebauten Lastwagen mit rund sechs Tonnen Kalk. Aus diesem befüllt eine Schraube zwei Abwurfeimer, die mit einem Haken für die Schlinge der H125 ausgestattet sind. „Wenn der Kalk ausgebracht ist, können wir einfach zurückfliegen und den leeren Behälter gegen einen vollen austauschen und weiterfliegen“, so Johansen.

Das ganze Jahr über bringt das Scandair-Team Kalk aus: Wenn sie eine Oberfläche überfliegen, decken sie mit einem Abwurf einen Radius von 10 Metern ab. „Unsere Kunden messen zur Überwachung etwa fünfmal im Jahr den Säuregehalt der Seen“, sagt Johansen. „Manchmal sollen wir den Kalk auf vereisten Flächen ausbringen, damit das Schmelzwasser sich dann auf dem Weg in den See mit dem verschmutzten Schnee vermischt. Aber die meisten Kunden ziehen eine Ausbringung im Sommer vor, bei der sich der Kalk direkt mit dem Wasser vermischt.“ Darüber hinaus bringt das Scandair-Team im Rahmen der regionalen Umweltpolitik saubere Holzrasche über jungen Wäldern aus, um dem Boden so Nährstoffe zurückzugeben, die durch Abholzung entnommen wurden. Dies geschieht während der Wachstumsphase. Für Scandair beginnt die Waldarbeitsaison folglich im Mai, wenn der Schnee geschmolzen ist, und endet im August.



1: Scandair kann im Rahmen von Umweltmaßnahmen rund 30 Ladungen Kalk pro Stunde über skandinavischen Seen abwerfen.

2: Scandair ist in Schweden, Finnland und Norwegen tätig.

3: 2021 wird Scandair mit seiner H125 rund 60.000 Schlingenladungen befördern.

HARTE ARBEIT FÜR DIE FLOTTE

Scandair stellt seine Ausrüstung selbst her, z. B. ein GPS-gestütztes Behälter-System. Kommt dieses zum Einsatz, konzentriert sich der Pilot im Cockpit der H125 einfach darauf, langsame 50 Knoten zu fliegen, während das GPS-System dem Eimer je nach Geschwindigkeit automatisch signalisiert, wann und wie viel abgeworfen werden muss. Mit durchschnittlich 700 Flugstunden im Jahr gehört die Flotte zu den am härtesten arbeitenden der Region, zumal das Unternehmen bei Bedarf auch bei der Brandbekämpfung einspringt. „In zehn Jahren haben wir 16 neue Hubschrauber bestellt“, sagt Johansen. „Wir haben eine hohe Taktzahl, es wird also teuer, wenn wir sie zu lange behalten.“ Die Arbeitsauslastung der sieben Piloten, die für Scandair arbeiten, hat sich in der Pandemie keineswegs verringert. Wenn die Umwelt weiter Unterstützung braucht, könnte diese Niscentätigkeit bald zur Normalität werden.



© L. Fabre

Maßgeschneidert: Globale militärische Supportverträge

Supportverträge gewinnen auch im militärischen Sektor an Boden, müssen aber weiterhin genau an die vielfältigen Anforderungen der Kunden angepasst werden.

Autor: Alexandre Marchand

Supportverträge sind im zivilen Sektor schon seit langem beliebt und setzen sich inzwischen auch im militärischen Umfeld durch. Tatsächlich wurden erste RBH- und PBH-Verträge (Repair/Parts by the Hour) bereits vor mehr als 35 Jahren mit den französischen Streitkräften abgeschlossen. Wie erfolgreich das Modell ist, zeigt sich daran, dass heute mehr als die Hälfte aller Airbus-Hubschrauber, die unter einen globalen Supportvertrag fallen, aus militärischen Flotten stammen. Für die kommenden Jahre wird ein noch größerer Anteil prognostiziert, was nur logisch ist, denn sämtliche Vorteile, die globale Supportverträge im zivilen Sektor bieten – allen voran höhere Flottenverfügbarkeit und Wertsteigerung – gelten auch für den militärischen Bereich.

HÖHERE VERFÜGBARKEIT

Alle Supportangebote von Airbus Helicopters haben eines gemeinsam: Sie sind an die Anforderungen der Kunden angepasst, ganz gleich ob zivil oder militärisch, klein oder

groß, in der Nähe oder weit entfernt. Sie decken alle Aspekte der Nutzung eines Hubschraubers ab, von Ersatzteillieferung und Bestandsmanagement über technische Unterstützung bis hin zu Schulungsmaßnahmen.

Endnutzer können von solchen Verträgen sehr profitieren, weil sie damit gleich mehrere Verantwortungsebenen an Airbus Helicopters abgeben. Im Gegenzug verpflichtet sich der Hersteller zur Einhaltung klarer Leistungsziele und Ergebnisse. „Langfristig ist es für den Kunden oft wesentlich günstiger, von mehreren, schlecht aufeinander abgestimmten Verträgen mit verschiedenen Anbietern auf einen einzigen Vertrag umzusteigen, weil das Budgetmanagement transparenter wird und die Flottenverfügbarkeit steigt“, erklärt Christoph Zammert, Executive Vice-President of Customer Support & Services bei Airbus Helicopters.

Brasilien setzt beispielsweise auf einen 2018 abgeschlossenen Vertrag für die von den drei Streitkräften des Landes betriebenen H225M (derzeit 37 von 50 bestellten Maschinen). Der Vertrag garantiert die pünktliche Bereitstellung von Ersatzteilen (neu oder überholt) aus den Beständen von Airbus Helicopters und ihrer Tochtergesellschaft Helibras. Die Sicherheit, immer sofort die nötigen Teile zu bekommen, ohne sie selbst auf Lager halten zu müssen, macht es einfacher, Wartungsmaßnahmen zu planen, und bringt außerdem Kostenvorteile.

„Diese Vertragsart lohnt sich in vielerlei Hinsicht, betrieblich wie logistisch, und trägt dazu bei, die Flottenverfügbarkeit zu optimieren“, bestätigt Konteradmiral Paulo Renato Rohwer Santos. „Ersatzteile über einen solchen Vertrag zu beschaffen, ist effizienter als jedes herkömmliche Verfahren.“ Der RBH-Vertrag kann einen PBH-Vertrag ersetzen oder ergänzen. Er ermöglicht dem Endnutzer, auf eigene Teilereserven zurückzugreifen und damit unabhängig von Teilen zu sein, die zuvor von anderen Streitkräften genutzt wurden. Im Rahmen eines RBH-Vertrags garantiert Airbus Helicopters optimales Bestandsmanagement, die Reparatur und Instandhaltung von Teilen und ihre Verfügbarkeit im Bedarfsfall.



© JMSDF

↑ Die Japan Maritime Self-Defense Force (JMSDF) hat sich im Oktober 2016 für einen HCareSmart-Vertrag für ihre 15 H135 entschieden.

Globale Abdeckung

Aus der Anpassung der Supportangebote an die Kundenanforderungen ergab sich schließlich ein global verfügbares Produkt – HCare verbindet die bereits erwähnte Ersatzteilversorgung mit Wartung und Instandhaltung, Training, technischen Lösungen und Überwachung des Flugbetriebs. Dahinter stehen ein breites Spektrum vernetzter Services und ein gut organisierter weltweiter Verbund aus vier Logistikzentren und sechs Regionallagern.

Die Japan Maritime Self-Defense Force (JMSDF) setzt seit 2010 15 H135 für die Grundausbildung von Marinehubschrauberpiloten ein. Im Oktober 2016 wurde ein HCare-Smart-Vertrag abgeschlossen. „Dadurch konnten wir Kosten senken und unser Management vereinfachen“, erklärt Captain Goto von der JMSDF. „Seit der Einführung von HCare erhalten wir regelmäßig Ersatzteile, die Einsatzbereitschaft der Hubschrauber ist höher, und die ganze Situation hat sich grundlegend verbessert.“

Die Hubschrauberdivision des UK Military Flying Training System ist ein weiteres Paradebeispiel: Hier werden 29 H135 Juno und sieben H145 Jupiter, die von Ascent Flight Training für die Ausbildung von Militärpiloten eingesetzt werden, über einen kombinierten RPH/PBH-Vertrag mit Zusatzservices wie Obsoleszenzmanagement betreut. Harry Palmer, General Manager von Ascent: „Schon in der ersten Phase des UKMFTS-Vertrags war der Support durch AHUK ausgezeichnet und die Verfügbarkeit entsprechend hoch. Wir sind sicher, dass die Zuverlässigkeit unserer Plattformen durch die hinzukommenden Leistungen weiter steigen wird – für uns ein zentraler Erfolgsfaktor.“

Beispiele wie diese werden immer mehr zum Standard, da inzwischen bereits 1.250 Militärhubschrauber in unterschiedlicher Form durch globale Supportverträge abgedeckt sind. Dass das Konzept funktioniert, beweist auch eine weitere Statistik: 95 Prozent aller RBH/PBH-Kunden entscheiden sich bei Vertragsende für eine Verlängerung.

↑ Mit dem RBH-Angebot garantiert Airbus Helicopters ein optimales Bestandsmanagement sowie die Reparatur und Wartung von Teilen und deren Verfügbarkeit im Bedarfsfall.

Die brasilianischen Streitkräfte verlassen sich auf einen 2018 unterzeichneten PBH-Vertrag für ihre 37 H225M, die von den drei Streitkräften des Landes eingesetzt werden.

↓



© Felipe Christ

H160: INBETRIEBNAHME 2.0

Bei der Entstehung der H160 standen zwei ehrgeizige Ziele zur Schaffung von Mehrwert für den Kunden im Vordergrund: die vollständige Integration digitaler Lösungen, von der Konstruktion über die Zertifizierung und Endmontage bis hin zur Wartung. Gleichzeitig sollten alle Lösungen miteinander kommunizieren, um die Wartung zu vereinfachen. Diese Digitalisierung zum Nutzen der Betreiber hat dazu geführt, dass heute bei der Indienststellung des Hubschraubers eine komplett ausgereifte technische Umgebung verfügbar ist. Folgende Tools waren für die erfolgreiche Durchführung von entscheidender Bedeutung und wurden in enger Zusammenarbeit mit den Betreibern konzipiert und umgesetzt.

Autor: Alexandre Marchand. Fotos: Airbus Helicopters

Eine technische Dokumentation in 3D

Die technische Dokumentation der neuen Generation, die ohne Texte auskommt, ist zweifellos der spektakulärste Ausdruck der Digitalisierung. Zur Vermeidung von Übersetzungs- und Interpretationsfehlern setzt die Dokumentation vor allem 3D-Illustrationen mit sehr hoher Genauigkeit und einem Minimum an Text ein. Mit Hilfe des Tools ORION ist sie zudem „offline“ auf Tablets verfügbar und somit jederzeit und überall zugänglich. Für die komplexesten Aufgaben wird jede Sequenz durch 3D-Illustrationen für jeden Schritt des Verfahrens dargestellt, während eine Arbeitskarte die einzelnen Schritte der erforderlichen Tätigkeit detailliert darlegen kann. Für die komplexesten Aufgaben werden 3D-Animationen eingesetzt. Dank der digitalen Kontinuität werden



die Illustrationen/Animationen bei einer Überarbeitung der Wartungshandbücher automatisch aktualisiert. Aufgrund der Genauigkeit der 3D-Animationen können Mehrdeutigkeiten ausgeschlossen und Interpretationsfehler vermieden werden. Das ist ein entscheidender Sicherheitsfaktor für den Kunden.



Ein digitales Flughandbuch

Das digitale Flughandbuch, c-RFM genannt (computerised Rotorcraft Flight Manual), liefert der Besatzung sämtliche Informationen zur Leistung des Hubschraubers je nach Tagesbedingungen, Ausstattungsoption, gewünschtem Flugprofil, usw. Airbus Helicopters ist der erste Hubschrauberhersteller, der ein zertifiziertes Flughandbuch mit einer Berechnungsapplikation konzipiert hat. Das c-RFM digitalisiert und automatisiert die von der Besatzung durchzuführen-

den Berechnungsaufgaben. Dies trägt zur Sicherheit und zum Leistungsniveau bei, da das c-RFM in seinen Berechnungen die genaue Konfiguration des Hubschraubers berücksichtigt, die in der Anwendung registriert ist. Das auf einem Touchscreen-Tablet installierte Tool ist intuitiv und benutzerfreundlich. Es ermöglicht zudem die Integration der gesamten technischen und operativen Dokumentation im PDF-Format (Checkliste, Bedienungshandbücher, etc.), sodass nicht hunderte von Seiten in der Kabine mitgeführt werden müssen.

Eine moderne Schulung

Das Programm und die Tools zur Ausbildung der Techniker und Piloten der H160 sind ein Abbild des Hubschraubers: die modernen und intuitiven Systememulatoren und der Helionix-Trainer ermöglichen ein besseres Verständnis aller Bordsysteme, da sie deren Funktion und Fehlfunktion simulieren.

Die praktische Ausbildung, die trotz der Perfektionierung der digitalen Tools erforderlich ist, erfolgt anhand einer Reihe von Modellen und physischen Bauteilen, die es den Technikern ermöglichen, die Arbeitskarten „durchzuspielen“. Die Piloten profitieren von einem Vollflugsimulator (FFS), Level D bei Helisim und einem Cockpit-Trainer, der dank seiner immersiven Umgebung eine effiziente Verknüpfung von Theorie und Praxis gewährleistet.

Alle Piloten- und Technikerschulungen wurden 2020 von der EASA zugelassen. Zudem befindet sich die Pilotenausbildung im Genehmigungsprozess durch die FAA. Die technischen Vertreter von Airbus Helicopters sowie die ersten Techniker des Erstkunden konnten somit deutlich vor der Indienststellung des Hubschraubers geschult werden.



Eine flexiblere Wartung

Die Betreiber und Kunden, die die verschiedenen Anwendungen der H160 repräsentieren (Such- und Rettungsdienste, Aufrechterhaltung der öffentlichen Ordnung...), wurden direkt in die Entwicklung des Wartungsplans eingebunden, wobei die von der EASA und der FAA geforderte Inspektionsmethodik MSG-3 eingesetzt wurde. Durch die Kombination von Flexibilität und Vollständigkeit wird sichergestellt, dass der Plan tatsächlich dem Wartungsbedarf des Kunden gemäß den Einsatzanforderungen entspricht

und dass kein Detail vergessen wird. Die Feinstudie der Wartungsintervalle und der Zugänglichkeit ermöglicht Einsparungen bei einfachen Tätigkeiten, ohne dabei auf Sicherheit zu verzichten, was letztendlich zu einer beträchtlichen Verringerung der Arbeitsbelastung führt. Der Wartungsplan wurde für kurze Intervalle während der Kampagne „Zero Operator“ validiert. Nach der Indienststellung wird die Validierung für größere Intervalle fortgesetzt, was zu wettbewerbsfähigen Kosten und einfacher Wartung der H160 führt.

DAS RACER-PROGRAMM NIMMT FAHRT AUF

Nach der Ankunft des Rumpfmittelteils hat in Donauwörth die Montage des High-Speed-Demonstrators Racer begonnen. Wir werfen einen exklusiven Blick auf einige der wichtigsten Racer-Komponenten.

Autor: Gloria Illas



1/ RUMPFMITTELTEIL

Eine so fortschrittliche Hybrid-Struktur aus Metall- und Kompositelementen wurde in Rumänien bisher noch nie gebaut. Das RoRCraft-Konsortium ist mit der Entwicklung und Durchführung von Bodentests und Belastungsanalysen der Rumpfkomponten auch an der Flugfreigabe des Demonstrators beteiligt.

Rumänisches RoRCraft-Konsortium (gegründet durch INCAS) und das Luftfahrtunternehmen ROMAERO.

2/ SEITENSCHALEN

Die 3,4 x 1,5 Meter große Abdeckung der Seitenwände des Racer besteht aus kohlefaserverstärktem Kunststoff (CFK) und verbindet den Heckausleger mit dem Cockpit. So große CFK-Teile werden normalerweise manuell hergestellt, hier kam jedoch ein hochautomatisierter Prozess zur Anwendung. Die mittigen Seitenschalen wurden bereits durch das RoRCraft-Konsortium auf der Rumpfstruktur angebracht.

Fraunhofer-Institut für Gießerei-, Composite- und Verarbeitungstechnik (IGCV) in Deutschland.

3/ RUMPFVORDERTEIL (CANOPY)

Das innovative Canopy aus CFK zeichnet sich durch geringes Gewicht, hervorragende Aerodynamik und ein großes Sichtfeld aus und ist ein gutes Beispiel dafür, welche Synergien entstehen, wenn Automobil- und Luftfahrtindustrie ihre Designkompetenz und Fertigungstechnologien bündeln.

Deutsches FastCan-Konsortium aus KLK Motorsport GmbH und Modell und Formenbau Blasius Gerg GmbH.

4/ FENSTER UND WINDSCHUTZSCHEIBE

Die Fenster sind so ausgelegt, dass sie Vogelschlag auch bei hohen Geschwindigkeiten standhalten können. **WIMPER-Konsortium aus KRD Sicherheitstechnik GmbH, dem Institut für Bauweisen und Strukturtechnologie des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt (DLR) und dem Institut für Flugzeugbau der Universität Stuttgart.**

5/ TREIBSTOFFSYSTEM

Hier bestand die Herausforderung darin, ein „klassisches“ Design an die höhere Geschwindigkeit, Beschleunigung sowie Sink- und Steigflugrate des Demonstrators anzupassen. Die Leistung des Treibstoffsystems wird in Boden- und Flugtests weiter auf den Prüfstand gestellt. Zum Design gehören eine besonders leichte Tankmembran und ein neuer optischer Sensor, der unter verschiedenen Bedingungen erprobt werden soll.

ActionRcraft-Konsortium aus SAFRAN Aerosystems und dem StrongCraft-Konsortium aus SAFRAN Aerosystems, Secondo Mona und dem Netherlands Aerospace Center.

6/ FLÜGEL

Die innovativen Racer-Flügel gehören zu den „Eyecatchern“ des Demonstrators. Das aerodynamisch effiziente, patentierte Doppelflügel- bzw. Boxflügel-Design bietet hohen Auftrieb im Cruise-Modus und erhöht die Sicherheit im Umfeld des Demonstrators bei Tätigkeiten am Boden. Um einen Beitrag zur Einhaltung der Emissionsziele des Clean-Sky-2-Programms zu leisten, wurden die Flügel aus besonders leichtem, umweltfreundlichem High-Performance-Material hergestellt. Sie verbessern die Leistung des Racer durch zusätzlichen vertikalen Auftrieb und die Möglichkeit, schneller und weiter zu fliegen als mit herkömmlichen Hubschraubern.

Britisches ASTRAL-Konsortium aus AERNOVA Hamble Aerostructures und dem Institute for Advanced Manufacturing der University of Nottingham.

7/ FAHRWERK

Das Fahrwerk ist zwischen Flügeln und Rumpf hinter einer beweglichen Tür integriert und so ausgelegt, dass in eingefahrenem Zustand der Luftwiderstand minimiert wird. Nach dem Ausfahren bietet es eine große Spurbreite für sicheres Landen. Das Fahrwerk befindet sich derzeit für Flugfreigabetests im Testzentrum von Magnaghi Aeronautica in der Nähe von Neapel.

ANGELA Konsortium, bestehend aus dem Centro Italiano Ricerche Aerospaziali, Magnaghi Aeronautica, den lettischen Firmenschwestern Centre Composite and AVIA Test, der slowakischen M&S Engineering und der in Italien ansässigen Techno System Development.

8/ RUMPFHECKTEIL

Das Rumpfheckteil des Racer basiert auf einem Patent von Airbus Helicopters. Abmessungen, Gewichtsziel und das asymmetrische Design sollen seine Schwebflugleistung erhöhen, ohne dass Abstriche beim Vorwärts- und Reiseflug gemacht werden müssen. Auch das atypisch H-förmige Leitwerk und die gekippten Höhen- und Seitenleitwerke, die Stabilität und Treibstoffverbrauch verbessern, erforderten den Einsatz innovativer Technologien. Der Racer ist das erste Flugsystem von Airbus, dessen Primärstruktur mithilfe von Additive Manufacturing hergestellt wurde.

Teams von Airbus Helicopters in Spanien, unterstützt vom Outcome-Konsortium, unter der Leitung von Aernnova.



Wussten Sie schon?

Der Treibstoffverbrauch wird dank des innovativen hybrid-elektrischen Eco-Mode-Systems von Safran reduziert, durch das eines der zwei Aneto-1X-Triebwerke im Reiseflug abgeschaltet werden kann. Die besondere Architektur des Racer trägt auch zu einer Verringerung der Lärmkontur bei.

ISLAND EIN LÄCHELN AUF DEN LIPPEN

Wollten Sie schon immer mal die Landschaften sehen, in denen Serien wie „Game of Thrones“ oder die „Star Wars“-Filme gedreht wurden? Oder bei einem Vulkanausbruch dabei sein, ohne Ihr Leben aufs Spiel zu setzen? Norðurflug sorgt seit 15 Jahren dafür, dass diese und viele andere Träume wahr werden.

Autor: Belén Morant. Fotos: Norðurflug/ MaxMilliganPhoto

„Sowohl die AS350 B2 als auch die H130 sind, was die Sichtverhältnisse betrifft, um Klassen besser als die Konkurrenz. Die B2 ist schon großartig, aber bei der H130 hat man wirklich das Gefühl, im Kino zu sitzen.“

Birgir Omar Haraldsson,
CEO of Norðurflug.

Die Mitarbeiter von Norðurflug kennen Island wie ihre Westentasche – kein Wunder, denn das Unternehmen setzt seine Flotte aus zwei AS350 B2 und einer H130 vor allem dafür ein, Touristen und Einheimischen die schönsten Orte des Landes zu zeigen. Während Island-Besucher die Hubschrauber von Norðurflug besteigen, um Abenteuer zu erleben und unvergessliche Landschaften zu bestaunen, nutzen Filmproduzenten das Know-how des Betreibers, um möglichst exotische Schauplätze für Filme, Serien und Werbeproduktionen zu finden. „Unser Geschäft ruht auf drei Säulen: Am wichtigsten sind die Sightseeing-Flüge, dann kommen die Filme, die immer wieder hier gedreht werden, und drittens die Luftarbeit mit Schlingen“, erklärt Birgir Omar Haraldsson, CEO von Norðurflug. „Wir bieten viele Hubschrauber-

Ausflüge an, unter anderem eine Filmtour zu verschiedenen Drehorten, die vor allem bei Amerikanern sehr beliebt ist. Eine andere Tour geht zur Gletscherlagune mit ihren Vulkankratern, und in letzter Zeit fliegen wir oft zum Vulkan Geldingadalur, der seit dem 20. März Feuer spuckt und nur 12 Flugminuten von unserer Basis entfernt ist.“

ABENTEUER MIT SICHERHEITSGARANTIE

Geldingadalur ist nicht der erste Vulkan – und sicher auch nicht der letzte –, den Norðurflug zur Freude seiner Kunden überfliegt. Vulkane sind auf Island zahlreich; nach dem Ausbruch des Eyjafjallajökull 2010, der den Flugverkehr in Nordeuropa eine Woche lang zum Stillstand brachte, gab es viele weitere Eruptionen, die Norðurflug-Kunden aus der Nähe erleben konnten, ohne dass Hubschrauber oder Passagiere in irgendeiner Weise gefährdet waren. „Der Geldingadalur ist das perfekte Sightseeing-Ziel, weil er vergleichsweise ruhig, klein und einfach zu umfliegen ist. Unser Sicherheitsexperte Gunnar Flóvenz führt Risikoanalysen durch, die wirklich alle Faktoren einbeziehen: Wetter, Landepunkte, wo es möglicherweise Risse geben kann und so weiter. Wir passen unseren Flugplan an das an, was Gunnar uns rät“, so Omar.

RISIKEN DEFINIEREN UND KONTROLLIEREN

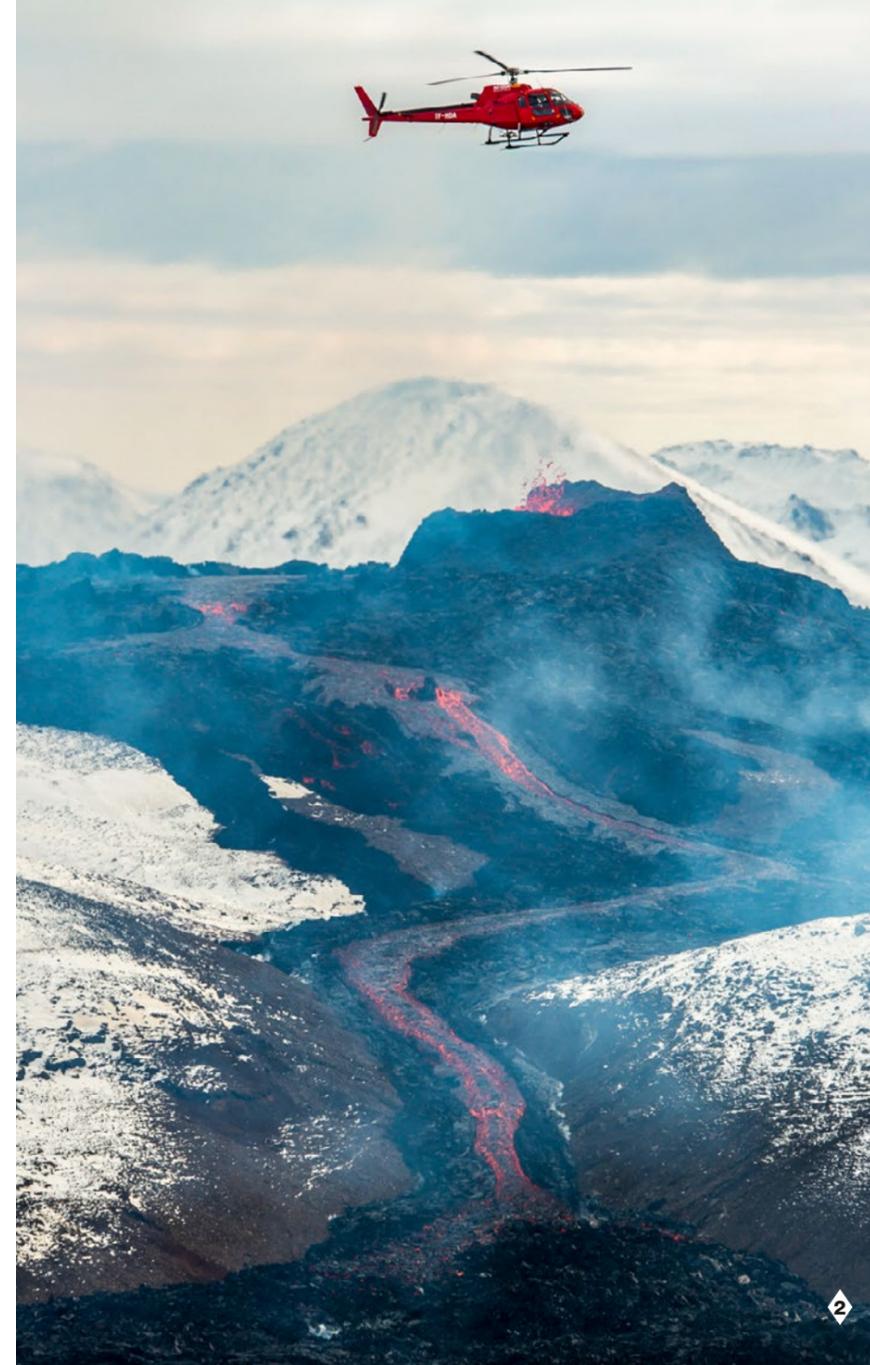
Eines der Hauptrisiken ist der Ausstoß von Gasen. Deshalb analysiert das Team von Norðurflug mögliche Rissbildungen und Windveränderungen. Die größte Gefahr bei diesen Flügen droht aber nicht durch Naturphänomene: „Um den Vulkan geht es oft recht eng zu. Es sind auch viele Drohnen unterwegs.

PRODUKTIONEN, BEI DENEN NORÐURFLUG MITGEWIRKT HAT:

- James Bond 007 – Stirb an einem anderen Tag
- Batman Begins
- Prometheus
- Thor-Filmserie
- Transformers-Filmserie
- Star Wars Saga
- Game of Thrones
- ... und viele mehr



1



2



3

1: Norðurflug setzt ihre H130 vor allem für Charter oder mehrtägige Touren ein.

2: Der Vulkan Geldingadalur ist perfekt für den Tourismus, weil er ruhig, klein und sehr leicht zu umrunden ist.

3: Etwa 90% der Kunden von Norðurflug sind Ausländer, obwohl während der COVID-19-Krise die Isländer zu ihren Hauptkunden wurden.

Die Behörden haben den Luftraum deshalb inzwischen auf maximal acht Flugsysteme gleichzeitig beschränkt. Leider ist das ein zusätzliches Risiko, das wir in unseren Analysen berücksichtigen müssen.“ 90 Prozent der Kunden von Norðurflug kommen aus dem Ausland. Während der COVID-19-Krise waren allerdings Einheimische die Haupteinnahmequelle. Norðurflug passte sich an die neue Situation durch konsequente Verwendung von Masken und Handschuhen, Testen der Passagiere und laufende Desinfektion von Hubschraubern und Ausrüstung an. „Inzwischen sind wir wieder voll ausgelastet und verzeichnen aufgrund des aktuellen Ausbruchs eine hohe Nachfrage nach Sightseeing-Flügen. Es ist immer wieder schön, die Reaktionen der Passagiere zu erleben, wenn wir über diese atemberaubenden Landschaften fliegen. Deshalb nennen wir uns intern auch die ‚Smile Factory‘, weil nach der Landung alle mit einem breiten Lächeln aus dem Hubschrauber steigen!“



Wussten Sie schon?

Zu Norðurflugs Kunden gehört auch die isländische Umwelt- und Naturschutzbehörde. Norðurflug unterstützt sie unter anderem mit Materialtransporten dabei, die Auswirkungen des Tourismus auf die Natur zu begrenzen. Norðurflug Helicopter Tours ist außerdem seit 2017 Mitglied der Responsible Tourism Foundation und hat sich verschiedene Ziele gesetzt, um seine Verantwortung für Umwelt, Tourismus und die lokale Bevölkerung zu erhöhen.

BEING FIRST ON THE SCENE NEEDS TOTAL SUPPORT BEHIND THE SCENES.



**FLY
WE MAKE IT**

Times may be challenging, but you can rely on our dedicated team to ensure every one of the countless individuals who depend on us, can rise to that challenge. Because the best air support deserves the best ground support. Our dedication, expertise and determination have contributed to over 100 million hours in the air. And it's this commitment to teamwork, that makes the team work.

Partnerships. We make it fly.