S.1

Eine Frau und zwölf Helikopter

Ina von Koenig nennt das größte Hubschrauber-Charterunternehmen Europas ihr eigen. Mit der „zarten Frau im harten Männerjob" sprach Eva Dierauff.

„Stuttgart tower. This is Delta-Hotel – Eku – Viktor – Eku, request for helicopter landing information." Beide Kopfhörer fest ans Ohr gepreßt, verfolge ich gespannt den Funksprechverkehr zwischen dem Piloten und der Leitstelle Stuttgart bei seinem *„straight in reproach"* (Direktanflug) auf Stuttgart. An keine Landebahn gebunden, in keinen Warteraum verwiesen, knattern wir über das Flughafengelände, und schon *„hovered die Heve"*.

Fliegerlatein. *Hover Clearance* bedeutet der Schwebeflug über der Parkposition. Im nächsten Moment sind wir unten, so sanft, als hätten die Kufen Samt und nicht harten Beton berührt. Der herrliche Flug im *Bell Long Ranger* ist zu Ende, und ich kann dem Satz „Die Hubschrauberei ist eine faszinierende Sache" voll zustimmen. Wer das sagte, mußte es schließlich wissen. *Ina von Koenig,* zarte Frau im harten Männerjob, nennt das größte europäische Hubschrauber-Charterunternehmen ihr eigen. Der eindrucksvolle Trip durch die Luft war der Auftakt zu unserem Gespräch.

Die weiche, melodische Stimme dieser charmanten Erscheinung verrät nichts über das Geschäft, das diese Frau seit nunmehr sechzehn Jahren betreibt. Beim Hubschrauberlift auf die Skipiste von Chamonix kam der 22jährigen die Idee buchstäblich zugeflogen, „ob nicht auch in Deutschland mit Lufttaxen ein Geschäft zu machen sei." Denn „helicopters do it better", sie können mehr als sogenannte Flächenflugzeuge. Clever wie sie ist, erkannte Ina von Koenig die Marktchancen, die sich aus diesen Vorteilen ergeben. Zäh und konsequent eroberte sie sich das Terrain. Heute hat sie mit 12 Helikoptern und siebzig Mann Personal die Hubschraubernase ganz vorn.

*

Der Anfang ihrer Unternehmerinnenkarriere sah allerdings nicht ganz so rosig aus. Die Annahme, daß die im Raum Stuttgart konzentrierte Industrie für die zunächst begonnene Vermittlung von Miet-Hubschraubern der richtige Ansprechpartner sei, erwies sich als unrichtig. Die Firmenbosse machten, vielleicht aus Gründen der sprichwörtlichen Sparsamkeit der Schwaben, nur sehr zurückhaltend von ihrem Angebot Gebrauch. Erst eine weitere Idee brachte ihrer Maklertätigkeit für die Senkrechtstarter Auftrieb. Mit zum Teil selbst gemalten Plakaten drehte sie bei Volksfesten, Kirchweihen und ähnlichen Spektakeln die Runden, bot den Veranstaltern für 1000 DM Pauschale (so viel kostete sie selbst eine Charterstunde plus Pilot) und 30 DM pro Ticket (ihr Gewinn) Rundflüge an. Unermüdlich beschwatzte sie die Festbummler und beförderte jeden, den sie überreden konnte, in die Luft, von der Marktfrau bis zur Oma. Ihre Erfolgskurve begann sich von der Talsohle abzuheben. 1966 gründete sie die *LTD Helicopters,* einen Luft-Taxi-Dienst in Bernhausen, nahe dem Stuttgarter Flughafen.

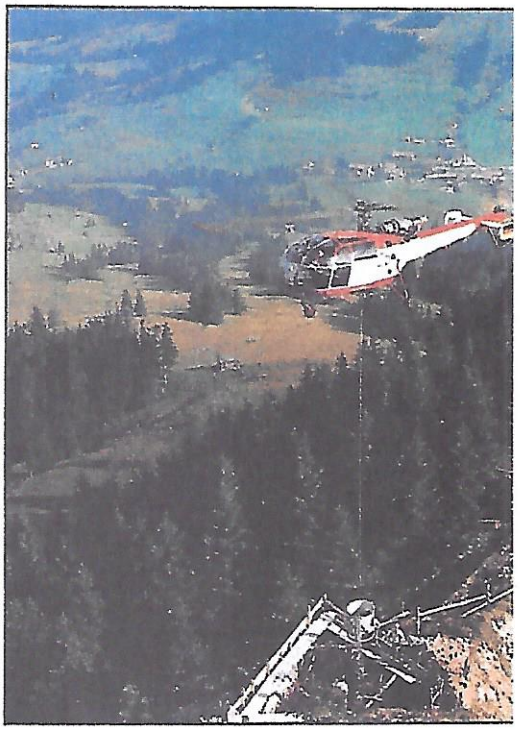
Fast so bequem wie mit der Eisenbahn können 6 Passagiere samt Gepäck im Bell Long Ranger reisen (oben), vor dem hier die charmante Hubschrauber-Chefin stolz posiert. Noch größer sind die „Arbeits-Helikopter" vom Typ Alouette, die für Offshore-Flüge eingesetzt werden oder auch schon mal Betontröge schleppen müssen.

S.2

Kräftigen Aufwind erhielt das junge Unternehmen, als Frau von Koenig 1967 die Lizenz für eine Hubschrauber-Kameraaufhängung aus Paris mitbrachte, die Fotografieren ohne „Wackelstreifen" erlaubte. Sie offerierte dieses Perfektionsgerät in Deutschland exklusiv, und von Stund an gaben sich Werbeagenturen, Filmgesellschaften, Kartographen und Vermessungsbüros bei der LTD ein Stelldichein. Die schwarzen Zahlen schraubten sich stetig nach oben, bis 1969 die Zulassung als Luftfahrtbetrieb die ausgestandenen Mühen belohnte.

*

Von der Energiewirtschaft kamen Aufträge zum Verlegen von Hochspannungsleitungen und zur Leitungskontrolle. Transporte ins Gebirge, Trassenerkundungen für die Bundesbahn und natürlich die rasche, jederzeit verfügbare Beförderung von prominenten und gewichtigen Persönlichkeiten schlossen sich an. Gleichgültig, ob Material, Showstars, Politiker oder sogar der Nikolaus pünktlich an Ort und Stelle zu fliegen waren – Ina von Koenig hielt alle Einsatzfäden fest in ihrer schmalen Hand. 1974 entstand die erste Tochtergesellschaft, die *Heli-Air* in Baden-Baden. 1975 gründete sie die *S.O.S.-Flugrettung* mit medizinisch ausgerüsteten Rettungshubschraubern. Im gleichen Jahr gelang ihr der große Coup: Von der *Deminex,* der Dachorganisation aller deutschen ölsuchenden Firmen, erhielt sie den Auftrag,



die Off-shore-Versorgungsflüge zu der deutschen Bohrinseln im Golf von Suez zu übernehmen. Mit der *Heli Air Egypt* schuf sie die notwendige rechtliche Grundlage und in Ras Gharib und Hurghada die Hubschrauberbasen für die Erfüllung dieser Aufgabe.

Warum sie in die bis dahin unangetastete Domäne amerikanisch-britischer Branchenriesen eindringen konnte, läßt sich nur mit der typisch deutschen Zuverlässigkeit und Sicherheit erklären, ohne die man bei den mörderischen Bedingungen dieses Jobs kaum über eine der vierwöchigen Einsatzrunden kommt. Ina von Koenig hat diesen Turnus für ihre harten Burschen gewählt, damit der Erholungseffekt zu Hause auch greift. Denn der Monat in der Wüste verlangt den Männern bei durchschnittlich 40 Grad Kabinentemperatur und fünf Stunden im Cockpit nicht nur Präzisionsarbeit und hohe Risikobereitschaft ab, sondern auch eiserne Gesundheit.

Zweimal täglich werden die Besatzungen auf den *rigs* (Bohrinseln) gewechselt. Das bedeutet alle zehn bis zwanzig Minuten eine Landung auf der winzigen Stahlfläche. Auch, wenn dabei der heiße Wind mit über sechzig Knoten bläst und Sandstürme keine Seltenheit sind.

*

Wie Ina von Koenig diese fliegerisch so brillanten Individualisten bei der Stange hält? Gewiß nicht nur mit lockendem Salär. „Die Jungs", sagte mir einer ihrer Leute, „gehen für sie durchs Feuer." Ihre äußere Erscheinung mag dabei ganz hilfreich sein – mehr noch ist es wohl die Tatsache, daß sie im permanenten Einsatz auch von sich selbst das Letzte fordert.

Aber nicht nur die ägyptische Crew akzeptiert gern ihre Order, auch die in Deutschland beschäftigten Piloten schnurren zufrieden für sie von A nach B, von Nord nach Süd. Zumal sich für die Zukunft der *LTD* mehr Silberstreifen am Horizont ausmachen lassen als schwarze Wolken. Denn je mehr bei uns das amerikanische „Time is Money"-Denken an Bedeutung gewinnt, umso mehr setzt sich die Erkenntnis durch, daß der Einsatz eines Drehflüglers auch aus wirtschaftlicher Sicht eine lohnende Sache sein kann, nicht zuletzt in der Personenbeförderung.

Und wie schon gesagt: Senkrecht in die Luft gehen ist allemal eine faszinierende Sache. Das Knattern stört dabei kein bißchen, schon gar nicht wenn es heißt: „Tower . . . this is Delta . . ."

Diners Club New York im Citicorp-Tower

Das *Citicorp-Building,* ein strahlend-weißer Stahl- und Glasturm mit einem auffallend abgeschrägten Dach, ist nicht nur eines der 10 höchsten Gebäude der Welt und ein markanter Blickfang in der Skyline Manhattans, sondern auch das neue Domizil der New Yorker *Diners Club Inc.,* Franchisegeber der internationalen Diners Club-Organisation. Denn hier – 575 Lexington Avenue/ Ecke 53rd Street – befindet sich der Hauptsitz der Citicorp-Holding, die kürzlich „die Inc." übernahm. Das ist insofern wichtig zu wissen, falls man in New York den Bargeldservice für Notfälle beanspruchen muß: das *Cash Advance Office* für DC-Mitglieder befindet sich im 18. Stock. Umgezogen ist damit auch Bärbel Tompkins vom New Yorker *Intreco*-Büro, als telefonische Anlaufstelle vielen deutschen DC-Mitgliedern wohlbekannt. Ihre Telefonnummer hat sich allerdings nicht geändert – sie lautet nach wie vor 757 7140-41.

Per Diners bei „Intersport" in Österreich

Hier ist eine wichtige Nachricht für alle skifahrenden Österreich-Urlauber unter unseren Lesern: Ab sofort kann man in Österreichs *Intersport*-Fachgeschäften – und das sind mehr als 150! – mit der Diners Club-Karte bezahlen. In einem Ferienland, in dem der Sport einen so hohen Stellenwert einnimmt, ist das natürlich ganz allgemein recht nützlich. Doch im Hinblick auf die kommende Wintersaison hat das noch einen ganz besonderen Vorteil:

DC-Mitglieder, die an *Intersport Austria* schreiben (Magazinstr. 8–10, A-4600 Wels) und dort die sog. „Intersport-Service-Card" anfordern, sind mit diesem kreditkartengroßen Ausweis gegen mancherlei Sportunbill bestens gerüstet.

So bekommen Intersport-Kunden, die ihre Skier zur Reparatur bringen, kostenlos ein Paar Leihski (max. 8 Tage lang) zur Verfügung gestellt, ebenso Leihschuhe für die Dauer einer eventuellen Paßform-Korrektur. Kostenlos ist auch eine Nachkontrolle und Neueinstellung der Sicherheitsbindung, und wer sich mit einer von den Intersport-Leuten sachgerecht eingestellten und markierten Bindung gar das Bein bricht, erhält 5000 Schilling Schmerzensgeld ausgezahlt. Umtauschrecht für Skier und Skischuhe, eine zweijährige Skibruchversicherung für alle CIS-Modelle und die attraktive Intersport-BV-Haftpflichtversicherung sind weitere Leistungen, die mit der Service-Card garantiert werden. Und wie gesagt: Alles „per Diners", ohne zusätzliche Belastung des Urlaubsbudgets.

Diners Club-Mitglieder jetzt mit 100 000 DM im Todesfall versichert

Bekanntlich hat der Diners Club bei der *Alte Leipziger Versicherung* für alle seine Mitglieder eine Verkehrsmittel-Unfallversicherung abgeschlossen, die auch Ehegatten und Kinder einschließt und nichts extra kostet (die Prämien entstammen dem Gesamt-Beitragsaufkommen); Voraussetzung ist lediglich, daß die Reise mit der Diners Club-Karte bezahlt wird. Dieser Versicherungsschutz erstreckt sich auf alle öffentlichen Verkehrsmittel, insbesondere Flugzeuge (einschl. Charterflüge) und beträgt bei Invalidität 150000 DM bzw. im Todesfall...nein, nicht 75000 DM, wie in Ihren Unterlagen steht, sondern nunmehr 100000 DM. Eine entsprechende Versicherungsänderung ist soeben in Kraft getreten.

Aus Briefen an uns:

Das „größte Hubschrauber-Charterunternehmen Europas", wie Sie in Heft 9/81 schreiben, wären wir ganz gerne, denn welches Unternehmen möchte das wohl nicht sein? Tatsache ist, daß wir zwar in Deutschland eine bedeutende Rolle spielen, vor allem in Frankreich und England jedoch Konkurrenten haben, die noch größer sind als die LTD-Helicopters/Heli Air Baden-Baden. Ich bitte Sie, dies Ihren Lesern mitzuteilen – schließlich ist Korrektheit eben jene Eigenschaft, auf der unser guter Ruf beruht.

Ina von Koenig
LTD-Helicopters, Baden-Baden

*

Zu Ihrem Intreco-Service kann ich Sie nur beglückwünschen. In einer Notsituation mußte einer unserer Techniker dringend die letzte Maschine von Frankfurt nach München benutzen. Er kam mit dem Taxi aus Mainz, und es zeichnete sich ab, daß er – wenn überhaupt – die Maschine nur ganz knapp erreichen würde. Da sich das telefonisch alarmierte Flughafenpersonal außerstande sah, hier etwas zu tun, wandte ich mich mit meinem Hilferuf an die Intreco-VIP-Lounge. Ihre Mitarbeiterin reagierte sofort, kündigte unseren Mann am Gate an und ließ ihn ausrufen, so daß er buchstäblich in letzter Sekunde noch mitkam. Sehr herzlichen Dank für das schnelle und geschickte Eingreifen Ihrer Mitarbeiterin – ein excellenter Service!

Hans Joachim Kaupe
IBM Deutschland GmbH, Essen

Das DINERS CLUB MAGAZIN erscheint im Auftrag der Diners Club Deutschland GmbH, Frankfurt am Main 1, Eschersheimer Landstr. 60-62

Chefredakteur:
Karlheinz Malschok
Leiter der Öffentlichkeitsarbeit
(verantwortlich für den Inhalt)

Redaktion:
Dr. Klaus Adam
Eva Dorandt, Irene Gerke
Ruth Haber, Herbert W. Müller
Dirmar Schmitt
Karin-Beate Volgt-Karrer

Gerald Nent
(Layout)

Annette Jäger
(Atelier-Fotos)

Anzeigenleitung:
Wilhelm Korth

Redaktion und Anzeigenleitung:
Eschersheimer Landstraße 60-62
6000 Frankfurt am Main
Telefon: 06 11/5391
Telex: 0414981

Korrespondenten:
Ernst Behrendt, New York
Dr. Hildegard Fischer, Wien
Arthur Honegger, Zürich

Das DINERS CLUB MAGAZIN erscheint am 10. jeden Monats
Einzelheft: 3,– DM
Im Jahresbezug für DC-Mitglieder: 12,– DM

Zur Zeit gilt Anzeigenpreisliste 7 vom 1. Januar 1980

Druck: Stark-Druck KG
Im Allgefällig
7530 Pforzheim

Beiträge mit Verfassernamen geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und anderes Material wird keine Haftung übernommen.

Beilegenhinweis:
Der Gesamtausgabe liegen Prospekte folgender Firmen bei:
H. Köser GmbH, Bremerhaven
S. A. Jewellery Creations, England
Valentin, Wuppertal
Hotel Bachmair am See, Rottach-Egern/Tegernsee
Einem Teil dieser Ausgabe liegen Prospekte folgender Firmen bei:
Brigitte Geschenke, Hachenburg
Wolsdbach Strumpffabrik, Hagen
Dr. Henke, Bonn
Weinkeller Wolf, Aschaffenburg