

Konzeptphase 1995/96

Die 1. Auswertung der Marktanalyse ergab ein entsprechend großes Anwendungspotential, das in einer 2. Befragung dann nach Kosten, Transportdistanzen, -geschwindigkeiten etc. vertieft wurde. Als Kernaussagen neben Größe und Kosten für diesen Marktbereich ergab sich eine durchschnittliche Geschwindigkeit von nur etwas über 8 km/h lag und das bei im Schnitt über 3.000 km Transportdistanz. Zugleich stellt sich heraus, daß der Markt sich in großvolumige, relativ leichte einerseits und bis zu mehreren 100 to schweren, aber sehr kompakten Teilen aufteilte. Im Hinblick auf diese spezifischen Anforderungen wurde entschieden, als technische Lösung ein Luftfahrtgerät einzusetzen, das primär auf der Leichter als Luft Technologie beruht, da nur damit das gewünschte Air Loading Procedure (Auf- und Abnehmen als schwebender Kran) und die großen Volumina zu transportieren sind, wohnegen die geringe Transportgeschwindigkeit als typisches Handicap von LTA Geräten gegenüber Flugzeugen ein Dahingleiten mit ca. 80 – 90 km/h als ausreichend erschienen ließ.

Darauf wurde das Projekt CargoLifter im Juni 1995 erstmals auf einer LTA Konferenz vorgestellt, die die DGLR in Cottbus durchführte. Aus dem Kreis der Teilnehmer wurde ein erstes Expertenteam zusammengestellt und unter Sammlung von je 5' DM von den VDMA Unternehmen eine Studie in Auftrag gegeben, die die Bereiche Markt und Technik vertiefte und auch die ersten Rahmendaten für den business case lieferte (Operations, Finanzierung). In Zusammenarbeit mit der Universität Stuttgart wurde dann auch das sog. Lastaufnahmeverfahren entwickelt und die ersten Grundzüge des CargoLifter erstellt. Auf den sog. „Hahn Days“ im Juni 1996 wurde dann das Grundkonzept des CargoLifter auf einer Schwerlasttagung vorgestellt und beschlossen, die Gründung der AG vorzubereiten. Kurz darauf wurde CargoLifter auf der internationalen LTA Konferenz in Friedrichshafen im Zusammenhang mit der Eröffnung des Zeppelinmuseums und dem Aufbau des Zeppelin NT sowie auf der Tagung der Airship Association in Bedford einem internationalen Fachpublikum vorgestellt.

Unter Bildung eines Gründungsbeirates fand die juristische Vorbereitung statt, während ein Team aus Technikern, Spediteuren, Kapitänen und Marketingfachleuten den Business case CargoLifter ausarbeiteten. Bis zur Gründung der Gesellschaft stand lediglich der Etat in Höhe dieser DM 50.000,- zur Verfügung, d.h. in der Regel erfolgten alle Arbeiten ohne Vergütung. Der wesentliche Teil des späteren Kernteams von CargoLifter war damals bereits an den Arbeiten beteiligt (die Herren Herrmann, Kröplin und Riedl, die Herren Bangert, Schäfer, Moder, Kämpf, Steffes, Schliephack, Heun, Mowforth, Edwards, Gottlieb etc.). Zu diesem Zeitpunkt wurde basierend auf den Marktkenntnissen das technische Grundkonzept des CargoLifter als Kielluftschiff festgelegt und ebenso die Transportmaße 50 x 8 x 8 m. Das Transportgewicht wurde im Hinblick auf die Größenordnung des Luftschiffes in einer Dimension der alten Zeppeline auf 160 to begrenzt. Erste Transportketten wurden analysiert und berechnet, auf denen dann der operative Plan aufgebaut wurde. Hierzu gehörte auch die Organisationsform von CargoLifter, die mit einer Aktiengesellschaft als Kern und darum angesiedelten Business Units im Dienstleistungsbereich und den Hauptbereichen Technik, Einatz, Markt und Finanzen festgelegt wurde. Allein diese relativ komplexe Struktur erlaubte es, die einzelnen Bereiche (Entwicklung und Bau eines Luftfahrtgerätes, Betrieb eines Luftfahrzeuges, Betrieb der Infrastruktur und Finanzierung) kosten- und organisationsmäßig zu planen und zu führen, wobei es Aufgabe der AG ist, das Gesamtsystem CargoLifter als neue Transporttechnologie aufzubauen und in den Markt zu bringen inkl. der Akzeptanzverschaffung. Diese Struktur erlaubt es zugleich, daß sich spezifische Partner aus den einzelnen Bereichen an den jeweiligen Spezialgesellschaften beteiligen können und zugleich über eine Beteiligung an der AG ihre Partnerschaft an dem Gesamtsystem dokumentieren.

Fazit: Es ist bemerkenswert, in welcher Breite und Tiefe das Projekt analysiert wurde, ehe es zur Gründung der Aktiengesellschaft kam und mit welchem hohem Engagement ein großes Team auf weitgehend ideeller Basis gearbeitet hat. Es ist leider auch bemerkenswert, daß es 3 Monate dauerte, bis 10 deutsche Großkonzerne jeweils 5' DM bereitgestellt haben und das nahezu alle angesprochenen „bekannteren“ Namen ein Engagement als AR abgelehnt haben.