*Mit Unterstützung der BEUMER Group: Start-up Airsiders vereinfacht Anschlussflüge für Passagiere*

**Immer auf der sicheren Seite**

**Nie mehr den Anschlussflug verpassen – das ermöglicht Airsiders, das jüngste Start-up, das aus dem autark aufgestellten Company Builder Beam hervorging. Damit versucht die BEUMER Group, einzigartige Probleme in der Logistik gemeinsam mit Gründerteams zu lösen. Yavuz Karadag und Ash Eryani haben einen skalierbaren Standard entwickelt, mit dem Flughäfen, Fluggesellschaften und Buchungsplattformen unter anderem die (Weiter)-Beförderung von Gepäck, flugbezogene Versicherungen oder Mindestumsteigezeiten ohne komplexe Interline-Abkommen einbinden können. Für Passagiere bedeutet das hohe Transparenz und maximale Sicherheit.**

Während die „Landside“ an den Flughäfen – unter anderem mit Abfertigungs- und Ticketschaltern – auch für Nichtreisende zugänglich ist, gilt dies für die „Airside“ nicht. Die Luftseite ist im Allgemeinen der Bereich nach der Sicherheits- und Passkontrolle, den nur das Flughafenpersonal und Passagiere mit gültiger Bordkarte betreten dürfen. Dazu gehören beispielsweise die Duty-Free-Shops und die Lounges, aber auch die Abfertigung der Flugzeuge. „Wir haben unser junges Unternehmen bewusst Airsiders genannt, weil wir Passagieren den luftseitigen Bereich transparent und virtuell zugänglich machen möchten“, erläutert Yavuz Karadag, der gemeinsam mit Ash Eryani das Start-up gegründet hat. Unterstützung erhalten die beiden vom in Berlin ansässigen, autark aufgestellten Company Builder Beam – einem Unternehmen der BEUMER Group. „Wir versuchen, einzigartige Probleme in der Logistik gemeinsam mit Gründerteams zu lösen“, erläutert Geschäftsführer Robert Bach. „Unsere Aufgabe ist es, zusammen mit jungen Unternehmern herausragende Logistik-Geschäftsmodelle aufzuspüren. Hieraus wollen wir drei Start-ups pro Jahr hervorbringen und unter dem Dach der Beam in eine eigene Gesellschaft überführen. Dazu gehört nun auch Airsiders.“ Die BEUMER Group will mit den Firmen neue Geschäftsfelder in der Logistik erschließen.

**Interlining – zu komplex und zu teuer**

„Wir kennen das selbst“, steigt Yavuz Karadag ein. „Mein Ziel ist mit einem Direktflug nicht zu erreichen. Ich sitze immer noch im Flieger, der schon längst gelandet sein müsste, und mein Anschlussflug befindet sich bereits in der Luft. Das ist keine schöne Situation.“ Gehören beide Flüge zur selben Fluggesellschaft, bietet diese dem Passagier in der Regel einen alternativen Flug an. Bei verschiedenen Fluggesellschaften muss sich der Fluggast jedoch meist selbst kümmern. „Das kann ziemlich nervenaufreibend sein. Das Ticket kann verfallen oder ich muss den Flughafen wechseln, um meinen Anschluss zu bekommen. Und was ist mit meinem Gepäck? Wie viel Zeit bleibt mir überhaupt, um mein Flugzeug rechtzeitig zu erreichen?“, beschreibt Ash Eryani die Ratlosigkeit vieler Fluggäste. „Meist fehlen sämtliche Informationen.“

Um hohe Kosten zu vermeiden und vor allem diese Komplexität in den Griff zu bekommen, arbeiten Fluggesellschaften oft zusammen. Der Grundgedanke dieses sogenannten Interlining-Systems: Für Flugreisen, die sich über mehrere Länder erstrecken und mehrere Fluggesellschaften einbeziehen, soll nur ein Ticket in einer Währung ausgestellt werden müssen. Dazu kommt eine durchgehende Gepäckabfertigung sowie die Umbuchbarkeit und Übertragbarkeit der Tickets auch auf eine andere Fluggesellschaft. „Falls zwei Fluggesellschaften kein Interlining-Abkommen haben, hat der Fluggast jedoch meist Nachteile“, erläutert Yavuz Karadag. Er ist beispielsweise oft selbst dafür verantwortlich, sein Gepäck abzuholen und erneut aufzugeben. Dazu kommt: Die Minimum Connecting Time (MCT), also die Zeit, die mindestens zwischen der Landung des einen Flugzeugs und dem Start des nächsten liegen muss, damit der Passagier überhaupt seinen Anschlussflug erreichen kann, wird nicht neu berechnet. Das gilt oft leider auch für die Tarife, die automatisch ermittelt werden „Wir sehen das Kernprobblem darin, dass die Branche ein modernes Interlining nicht optimal unterstützt“, sagt Ash Eryani. „Wir haben uns mit dem Thema befasst und die unterschiedlichen Interessengruppen der Branche wie Betreiber von Flughäfen, Fluggesellschaften und natürlich auch Passagiere befragt. Das größte Problem beim Aufbau optimaler Flugliniennetze sind die hohen Kosten und die damit verbundene Komplexität. Dazu kommt die mangelnde Infrastruktur, um den Passagieren diese Dienste bereitzustellen.“

**Eine Plattform für alle**

„Beim Interlining ist die Integration zweier Fluglinien für alle Beteiligten teuer und zeitaufwändig“, sagt Ash Eryani. So gilt es, zum einen verschiedene Systeme zu integrieren. Zum anderen müssen möglichst viele Flughäfen zusammenarbeiten, um die MCT so gering wie möglich zu halten.

„Wir haben einen skalierbaren Standard entwickelt, der Fluggesellschaften, Flughäfen oder auch Online-Reisebüros – kurz OTA (Online Travel Agency) – auf einer Plattform zusammenzuführt“, beschreibt Yavuz Karadag. Dadurch werden Vertrieb, die (Weiter-)Beförderung von Gepäck, flugbezogene Versicherungen und die MCT ohne die komplexen Interline-Abkommen eingebunden. „Mit unserer Software-Schnittstelle können die Beteiligten das Reiseerlebnis der Passagiere – beispielsweise durch personalisierte Echtzeit-Flughafenorientierung und -Angebote – deutlich verbessern“, erklärt Yavuz Karadag. Dazu bietet Airsiders eine Palette an Produkten für die automatische Gepäckweiterleitung, für die dynamische Mindestverbindungszeiten, die auf Flughafenkarten basiert, oder auch die Verteilung von Inhalten der Online-Reisebüros. „Wir wollen damit Passagieren ein nahtloses Reiseerlebnis ermöglichen, ohne sich bei Verzögerungen im Flugverkehr ständig Sorgen machen zu müssen“, sagt der Firmengründer. Über die Airsiders-Plattform können Fluglinien und OTA unter anderem auch zusätzliche Tickets verkaufen und weitere Dienstleistungen anbieten.

„Auf seinem Mobilgerät erhält der Fluggast eine genaue Navigation, falls er das Terminal wechseln oder den Flughafen verlassen muss“, erklärt Yavuz Karadag. „Wie komplex die Reise auch sein mag, wir geben ihm genaue Anweisungen und Navigationsschritte an die Hand.“ Ist die Verbindung zwischen zwei Flügen besonders eng, bietet Airsiders eine Lösung, mit der der Fluggast bei Bedarf sofort umbuchen kann. Er ist stets über alle Störungen informiert und ganz wichtig: Er muss sich nicht mehr um sein Gepäck kümmern. „Vom Einsatz unseres Standards profitieren aber auch Betreiber von Flughäfen. Sie unterstützen ihre Passagiere damit noch besser, stärken ihre Marktstellung und erweitern ihr Interline-Netzwerk“, betont Ash Eryani.

**Motivation und mindestens zwei Jahre Erfahrung**

Beam-Geschäftsführer Robert Bach ist froh, die beiden Firmengründer gefunden zu haben. Denn „nicht jeder ist als Gründer geeignet“, sagt er. „Wir verlangen mindestens zwei Jahre Erfahrung – idealerweise in einem Start-up.“ Und diese Erfahrung bringen die beiden mit. Yavuz Karadag kommt aus der Türkei und verbrachte viele Jahre in Österreich, Spanien und Deutschland. Er besitzt einen Abschluss von der renommierten ESADE Business School in Barcelona und hat unter anderem bei einem Finanzdienstleister gearbeitet sowie zuvor ein Start-up gegründet, das eine Lösung für das Recruiting von Software-Entwicklern angeboten hat. „Ich habe nach neuen Herausforderungen gesucht und traf bei der Beam in Berlin auf Ashraf Al-Eryani“, erzählt er. Eryani kommt ursprünglich aus dem Jemen und studierte in Großbritannien, den USA und Deutschland. Er gehört zu den ersten Mitarbeitern von ResearchGate, einem kommerziellen sozialen Netzwerk und Datenbank für Forscher aus allen Bereichen der Wissenschaft. Eryani gründete in Berlin eine Werbeagentur namens Lepton Media, danach eine Sharing-Economy-Firma für Konsumgüter namens Fainin – bis er schließlich zur Beam kam.

**Und dann kam Corona**

„Mit unserem Start-up haben wir das Passagiererlebnis und das Thema Interlining neu definiert“, sagt Eryani begeistert. Wie wichtig das ist, zeigt die aktuelle Situation mit Covid-19. „Viele Direktflüge und Strecken wurden gestrichen“, sagt Eryani. Um ihr Ziel zu erreichen, müssen Passagiere mehrmals umsteigen und dabei selbst ihre Anschlussflüge buchen – oder umbuchen. Das scheitere oft an der mangelnden Infrastruktur.

Corona hat zudem zu vielen Sicherheitsmaßnahmen und Beschränkungen auf den Flughäfen geführt, die Passagiere oft verunsichern. „Wir haben uns natürlich gefragt, wie wir Reisende hier mit unserem Know-how unterstützen können“, sagt Yavuz Karadag. „Auch kamen Fluggesellschaften, Flughäfen und OTA auf uns zu.“ Nur wenige Wochen nach Auftreten der Pandemie hat Airsiders den Covid-19-Health-Compass auf den Markt gebracht. Mit dieser kostenlosen App können Reisende über ihr Smartphone oder Tablet schnell und einfach auf alle wichtigen Informationen an ihrem Flughafen zugreifen.

Wie die beiden Gründer die Zukunft sehen? „Wir wollen weiter wachsen und noch viel mehr Fluggesellschaften und Flughäfen in unser Netzwerk einbinden“, erläutert Yavuz Karadag. „Denn nur so können wir die Anzahl verfügbarer virtueller Interline-Partnerschaften erhöhen.“ Passagiere finden damit noch mehr Reiserouten aus einer Hand. Dies wird die Effizienz des Flugverkehrs nachhaltig erhöhen.

*9.273 Zeichen inkl. Leerzeichen*

***Meta-Title****: BEUMER Group: Start-up Airsiders vereinfacht Anschlussflüge für Passagiere*

***Meta-Description****: BEUMER bietet mit dem Start-up Airsiders einen skalierbaren* *Standard, der Fluggesellschaften, Flughäfen und Passagiere auf einer Plattform zusammenführt.*

***Keywords****: BEUMER Group; Digitaler Wandel; Airsiders, Flugreisen; Anschlussflug; Start-up*

***Social Media:*** *Nie mehr den Anschlussflug verpassen – das ermöglicht das Start-up Airsiders, das aus dem autark aufgestellten Company Builder Beam hervorging. Damit versucht die BEUMER Group, einzigartige Probleme in der Logistik gemeinsam mit Gründerteams zu lösen. Die Gründer haben einen skalierbaren Standard entwickelt, mit dem Fluggesellschaften, Flughäfen und Buchungsplattformen zueinander finden, um die (Weiter-)Beförderung von Gepäck, flugbezogene Versicherungen oder auch die Mindestumsteigezeiten ohne komplexe Interline-Abkommen einzubinden.*

**Bildunterschriften:**



**Bild 1:** Yavuz Karadag: „Mit unserer Software-Schnittstelle können die Beteiligten das Reiseerlebnis der Passagiere – beispielsweise durch personalisierte Echtzeit-Flughafenorientierung und -Angebote – deutlich verbessern.“



**Bild 2:** Ash Eryani: „Mit unserem Start-up haben wir das Passagiererlebnis und das Thema Interlining neu definiert.“



**Bild 3:** Robert Bach: „Meine Aufgabe ist es, junge Unternehmer mit für uns relevanten Geschäftsideen zu finden.“

****

**Bild 4:** Mit den Start-ups kann die BEUMER Group ihr Ziel erfolgreich weiterverfolgen, digitale Lösungen in die Unternehmensgruppe zu tragen.

****

**Bild 5:** Umfangreiche Unterstützung erhalten die Gründer vom in Berlin sitzenden, autark aufgestellten Company Builder Beam – einer Ausgründung der BEUMER Group.



**Bild 6:** Über die Plattform kann der Passagier seine Reise buchen, überprüfen, wie hoch das Risiko ist, seinen Anschlussflug zu verpassen, und er kann genau ermitteln, wie viel Zeit er benötigt, um zu seinem nächsten Flugsteig zu gelangen.

**Bildnachweis: BEUMER Group GmbH & Co. KG**

**Die druckfähigen Bilder finden Sie** [**hier**](https://newcloud.a1kommunikation.de/index.php/s/Gj4gJWO9EEIBouf) **zum Download.**

Die BEUMER Group ist ein international führender Hersteller von Intralogistiksystemen in den Bereichen Fördern, Verladen, Palettieren, Verpacken, Sortieren und Verteilen. Mit 4.500 Mitarbeitern erwirtschaftet die BEUMER Group einen Jahresumsatz von etwa 950 Millionen Euro. Die BEUMER Group und ihre Gruppengesellschaften und Vertretungen bieten ihren Kunden weltweit hochwertige Systemlösungen sowie ein ausgedehntes Customer-Support-Netzwerk in zahlreichen Branchen, wie Schütt- und Stückgut, Nahrungsmittel/Non-food, Bauwesen, Versand, Post und Gepäckabfertigung an Flughäfen. Mehr Informationen unter: [www.beumer.com](http://www.beumer.com).