

Wenn kreative Einzellösungen gefragt sind . . .

. . . ist das in Königswinter-Stieldorf ansässige Unternehmen „Airlink Holup“ ein Anlaufstelle

Von TORSTEN PELKA

KÖNIGSWINTER-STIELDORF.

Als er vor zwei Jahren in einer Bonner Kneipe saß und um 22 Uhr das Handy klingelte, dachte sich Frank Holup (36) noch nichts Böses. Das Ergebnis des Anrufes: Holup stand am nächsten Morgen um 5 Uhr am Flughafen, organisierte für ein großes Unternehmen die Verladung eines großformatigen Flachbildschirmes, der unbedingt noch am gleichen Tag in der türkischen Hauptstadt Ankara installiert werden musste.

Genau so etwas ist die Spezialität des 2001 von Frank und Boris Holup gegründeten Unternehmens „Airlink Holup“ aus Königswinter-Stieldorf: Unmögliches möglich zu machen, wie Holup sagt: „kreative Einzellösungen zu finden“.

Holup selbst sieht sich als „fliegereiverrückten Perfektionisten“ und hat sein Handwerk von der Pike auf gelernt. Der gebürtige Kölner fing, sozusagen familiär vor-



„Fliegereiverrückter Perfektionist“: Firmenchef Frank Holup.

belastet durch seinen Vater, als Reiseverkehrskaufmann bei einem großen deutschen Charterflugunternehmen an. Nach sechs Jahren Aufenthalt in den USA war aber laut Holup alles irgendwie Routine geworden, eine neue Herausforderung war nötig. Also tauschte er die sichere Festanstellung gegen die tägliche Abwechslung des eigenen Unternehmens.

Was Airlink Holup macht? „Wir fangen da an, wo es kompliziert wird, lösen Probleme, die das ‚System‘ nicht mehr hergibt“ beschreibt Holup das Unternehmenskonzept. Angenommen, jemand muss von A nach B, und das auch noch kurzfristig. Dann schlägt Holups Stunde. Im Gegensatz zum Üblichen werden nicht nur die internationalen Reservierungssysteme der Flugge-

sellschaften überprüft, sondern auch mögliche Alternativen wie die so genannten Businessflieger oder auch mal der Helikopter. Dass dabei exotische Kundenwünsche berücksichtigt werden, gehört dazu – und sei es, dass ein Kunde kein Flugzeug mit Leder-Passagiersitzen akzeptiert.

Holup sieht das ganz schlicht: „Man weiß nie, wer oder was dahinter steckt.“ Und wenn der Auftraggeber die Identität des Passagiers bei der Planung nicht preisgeben will, kann es schon mal passieren, dass der Fluggast nicht durch die Bordtür des Businessjets passt.


Allerdings ist Frank Holup niemand, der sich verbiegen lässt. „Ich bringe kein Geld mit, um einen Auftrag zu bekommen“, beschreibt der Vater einer fast zweijährigen Toch-

ter seine Überzeugung. „Ehrlichkeit, Transparenz und Fairness – das sind die Funda-

Hintergründe

Die Airlink Holup GmbH wurde im Jahr 2001 von den Brüdern Frank und Boris Holup gegründet. Inzwischen sind zwei Mitarbeiter dazugekommen. Genaue Umsatzzahlen nennt Frank Holup nicht, aber zumindest soviel dass die Umsätze kontinuierlich steigen. Holup: „Sonst würde ich das hier nicht machen“.

Kontakt: Airlink Holup GmbH, Margaretenstrasse 1, 53639 Königswinter, Telefon (0 22 44) 90 13 20, Fax (0 22 44) 90 13 21.

 www.airlink-holup.de

mente.“ Das geht sogar so weit, dass in den Angeboten, die das Unternehmen dem potenziellen Kunden schickt, sogar die Provision für Airlink genau ausgewiesen ist, denn der Kunde soll wissen, wie viel Holup an dem Auftrag verdient. Und was oftmals nur ein kurzes Anschreiben ist, ist bei Airlink eine dicke Broschüre: Ein übliches Angebot beschreibt selbst den Flugzeugtyp, die Flugrouten und -pläne bis hin zu Kopien der Versicherungsbescheinigungen des Fliegers.

„Schließlich stehe ich mit meinem Namen dafür ein, dass ein Auftrag klappt“ betont Frank Holup. Auch wenn das einen 24-Stunden-Job, 7 Tage die Woche, 364 Tage im Jahr bedeutet. Ein Tag ist dem Flugzeug-Fan allerdings heilig: Der Geburtstag seines Töchterleins Sophie.

Bonner Ruudschau
28. Mai 2008