



Thema: Vorstellung Stephan Nagel (CEO PROLOGIS Strategy) und Gründung der PROLOGIS Strategy

1. Bitte stellen Sie sich kurz vor und geben uns einen tieferen Einblick in Ihre berufliche Vorgeschichte!

Ich wurde 1966 in Münster/Deutschland geboren, und bin seit September dieses Jahres als CEO der PROLOGIS Strategy AG verantwortlich für den Aufbau und die Weiterentwicklung des Beratungsunternehmens, das auf Airline Strategie, Netzplanung sowie Joint Ventures und strategische Partnerschaften spezialisiert ist.

Ich bin seit mehr als 25 Jahren in der Luftverkehrsbranche tätig. Meine beruflichen Stationen umfassen Management Funktionen bei der Deutschen Lufthansa AG, der Star Alliance Services GmbH sowie der Air Berlin.

In meiner Laufbahn habe ich umfassende Strategiekonzepte, internationale Netzplanungsprojekte sowie weitreichende Joint Ventures und Kooperationen entwickelt und eingeführt. In diesem Zusammenhang war ich verantwortlich für den erfolgreichen Ausbau des Nordatlantik-Verkehrs der Lufthansa in den 90er Jahren und, von 2001 bis 2006, für die Entwicklung des globalen Streckennetzes der Star Alliance zum weltweit führenden Allianz-Netzwerk. 2007 wechselte ich als Senior Vice President zur Air Berlin und leitete dort erfolgreich den Aufbau des Langstreckenverkehrs, die Integration des Unternehmens in die oneworld Allianz und die Einführung sowie Weiterentwicklung der strategischen Partnerschaft mit Etihad Airways.

Ich bin Ingenieur der Luft- und Raumfahrttechnik und ausgebildeter Luftverkehrskaufmann und lebe mit meiner Frau im Frankfurter Raum.

2. Warum wurde die PROLOGIS Strategy gegründet?

Wir sehen zur Zeit einen äußerst dynamischen Wandel der Luftverkehrsbranche. Die traditionelle Abgrenzung zwischen Charterairlines, Low Cost Carriern, Hybriden und Premiummarken greift schlicht und einfach nicht mehr. Im Grunde suchen alle Player im Markt nach neuen strategischen und taktischen Ansätzen, um den Wandel der Branche aktiv zu gestalten. Dies setzt im Gegenzug die derzeitigen Geschäftsmodelle praktisch ohne Ausnahme unter einen hohen Innovationsdruck. Diejenigen Player, die sich schnell und intelligent den neuen Marktgegebenheiten anpassen, werden langfristig bestehen und gestärkt aus dem Strukturwandel hervorgehen.

Genau hier setzt die PROLOGIS Strategy an. Wir beraten und unterstützen die Airlines bei der Strategiefindung und begleiten sie in der operativen Umsetzung. Von zentraler Bedeutung ist dabei die schlüssige Beantwortung komplexer Fragestellungen, die von der Strategie über die Gestaltung und Optimierung des Streckennetzes bis hin zu strategischen Partnerschaftskonzepten und Joint



Ventures reichen. Derartige Aufgabenstellungen kann man meiner Überzeugung nach nur dann zielführend beantworten, wenn man über das entsprechende Branchen know-how verfügt. Darum besteht unser Team ausschließlich aus erfahrenen und erfolgreichen Airline Managern, die ohne Ausnahme sowohl strategisch als auch operativ tätig waren. Oder, um es anders auszudrücken, wir sind erfahrene Airliner und sprechen die Sprache der Airlines – dies grenzt uns eindeutig von unseren Mitbewerbern ab.

3. Warum haben Sie sich die PROLOGIS – Experts in Aviation Consultancy als Partner gewählt?

Wir haben in PROLOGIS – Experts in Aviation Consultancy den idealen Geschäftspartner für unser Unternehmen gefunden. PROLOGIS ist seit über 15 Jahren erfolgreich im Markt tätig und berät erfolgreich über 50 Airlines in mehr als 20 Ländern weltweit. PROLOGIS ist dabei auf Prozesse und Systeme sowie Revenue Management, Revenue Accounting und Distribution spezialisiert.

Die PROLOGIS Strategy ergänzt dieses bestehende Portfolio ideal. Genauso wichtig und nicht zu unterschätzen ist die kulturelle Überlappung unserer Unternehmen - beide Organisationen leben und atmen Luftverkehr. Gemeinsam sind wir nun in der Lage, eine glaubwürdige und hoch kompetente 360° Beratungsleistung am Markt anzubieten.

4. Was ist das genaue Angebot von Ihrem Unternehmen und was sind die Ziele von PROLOGIS Strategy?

Wie ich zuvor beschrieben habe, sind wir spezialisiert auf die Strategiefindung und deren operative Umsetzung. Es ist dabei aber nicht nur unser know-how als Airliner, auf das wir dabei zurückgreifen. Ebenso verfügen wir über die notwendigen Daten und eigens entwickelte Modelle und Kalkulationsmethoden, die es uns ermöglichen, an jeder Stelle der Prozesskette entsprechenden Mehrwert für unsere Kunden zu generieren. Wir legen dabei jedoch äußersten Wert auf Pragmatismus.

Um zu verdeutlichen, was ich damit meine, kann vielleicht folgendes Bild dienen: um ein Flugzeug zu fliegen müssen Sie in aller erster Linie einen klaren Blick auf die Geschwindigkeit, die Flughöhe und die Fluglage im Raum haben. Alles andere, wie zum Beispiel die Temperatur des Air Conditioning Systems in der Kabine, hat sich dem zunächst unterzuordnen. Es geht also darum, das Wesentliche zu erkennen und sich darauf zu konzentrieren. Dieser Maxime folgen wir vor allem bei der Strategiefindung

In der operativen Umsetzung der Strategie, und hier vor allem bei der Netzgestaltung sowie Partnerschaftsthemen und Joint Ventures setzen wir unsere Kalkulationsmodelle ein, die plausible und nachvollziehbare Ergebnisse erzeugen. Ohne diese Nachvollziehbarkeit, und damit Transparenz, scheitert meiner Erfahrung nach in den allermeisten Fällen jede erfolgreiche Strategieumsetzung.



5. Wo liegen Ihrer Meinung nach aktuell die größten Herausforderungen in der Branche und an wen richtet sich Ihr Angebot?

Die Herausforderung der Branche liegt eindeutig in dem von mir skizzierten Strukturwandel. Wenn traditionelle Mechanismen nicht mehr greifen, und davon können wir eindeutig ausgehen, dann stehen alle Marktteilnehmer im Grunde vor der gleichen Fragestellung: wie ist der Strukturwandel auf das eigene Unternehmen zu interpretieren, welche Handlungsoptionen bestehen und wie ist das Unternehmen strategisch und taktisch so zu positionieren, damit ein langfristiger Erfolg in einem sich veränderndem Markt sichergestellt ist. Mit dieser Fragestellung sind nicht nur Airlines, sondern auch Airports konfrontiert. Und gleichzeitig ist der stattfindende Strukturwandel ein Kernthema für national und internationale Verbände sowie für politische Institutionen. PROLOGIS Strategy wird hier als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Ich bin davon überzeugt und es ist mein Anspruch, dass wir das Thema 'Beratung' neu definieren werden und freue mich auf eine in jeder Hinsicht spannende Zukunft.