

## **Airbus Helicopters sichert 2015 seine Führungsposition auf dem Zivilmarkt und verbucht Verkaufserfolge bei Neuprodukten**

Paris (Frankreich), 25. Januar 2016 – **Mit Kundenzufriedenheit, Qualität und Sicherheit sowie Wettbewerbsfähigkeit als Prioritäten seiner Transformation verfolgte Airbus Helicopters im Jahr 2015 konsequent seinen strategischen Leitplan und erfüllte, trotz anspruchsvoller Marktbedingungen und Verzögerungen in wichtigen Militärkampagnen, seine Unternehmensziele.**

Mit 395 ausgelieferten Hubschraubern aus den zivilen, halbstaatlichen und militärischen Produktlinien stärkte Airbus Helicopters im Jahr 2015 seine Führungsposition im zivilen und halbstaatlichen Segment und sicherte seinen Anteil am internationalen Militärmarkt. Das Unternehmen verbuchte 383 Bestellungen, die zu einem großen Teil auf die mittelschwere H175 der neuen Generation zurückgehen; nach Vertragsanpassungen bei den Militärhubschraubern NH90 und Tiger reduzierte sich der Auftragsbestand auf 333 Maschinen. Die leichten zweimotorigen Hubschrauberfamilien H135 und H145 verzeichneten eine stabile Nachfrage und übertrafen bei den Bestellungen die Unternehmensziele für 2015.

*„Dank unserer strategischen Transformation können wir auch unter anspruchsvollen Marktbedingungen erfolgreich agieren, und das kommt uns jetzt zugute“, sagte Guillaume Faury, CEO von Airbus Helicopters. „Durch unseren Fokus auf Kundenzufriedenheit, Qualität und Sicherheit sowie Wettbewerbsfähigkeit konnten wir auf dem Weg vom größten zum besten Hubschrauberhersteller deutliche Fortschritte machen.“*

Zu den Highlights des vergangenen Jahres zählt der große kommerzielle Erfolg der H175: Sie übertraf mit 36 bestellten Einheiten die Unternehmensziele für 2015 und überzeugte im vergangenen Jahr wichtige Betreiber aus dem Oil&Gas-Sektor – trotz niedrigem Ölpreis und den damit einhergehenden Konsequenzen. Aktuell liegen für die sieben Tonnen schwere Maschine brutto 101 Bestellungen vor. Die H175 steht seit Dezember 2014 bei NHV in Dienst und hat 2.000 Flugstunden absolviert, dank ihrer hohen Ausreife vor der Indienststellung ist sie zudem überaus zuverlässig. GFS aus Hongkong bestellte die Maschine 2015 als erster Betreiber in der Konfiguration für Such- und Rettungseinsätze.

*„In externen Umfragen steht Airbus Helicopters bei der Kundenzufriedenheit an zweiter Stelle. Das zeigt, dass unser Fokus auf die Kunden gut ankommt“, berichtet Faury. „2016 werden wir uns weiterhin auf Verbesserungen für unsere Kunden konzentrieren und ihnen leistungsstarke und zuverlässige Hubschrauber für ihre anspruchsvollen Missionen bereitstellen. In diesem herausfordernden Umfeld ebnen wir mit der H160 und der X6 als Vertreter der H-Generation den Weg in die Zukunft.“*

Nachdem die neue H160 als erstes Mitglied der H-Generation 2015 erfolgreich in die Flugerprobung gestartet ist, nahm Airbus Helicopters 2016 den zweiten Prototyp in die Testkampagne auf und beginnt mit der Vermarktung der mittelschweren Maschine. 2015 lieferte das Unternehmen zudem die erste H145M an die Bundeswehr aus. Der Vertrag für die Entwicklung der Militärversion der erfolgreichen H145 war nur zwei Jahre zuvor unterzeichnet worden. Auf der Helitech in London kündigte der Hubschrauberhersteller außerdem eine Weiterentwicklung der H135 mit dem Avioniksystem Helionix® von Airbus Helicopters an, das zur Entlastung der Piloten beiträgt und die Flugsicherheit erhöht.

Neben der H225 als Vorreiterin in Sachen Entwicklung erzielte Airbus Helicopters 2015 weitere Erfolge im Bereich Flugsicherheit: Betreiber in der Nordseeregion implementierten das Handbuch „Flight Crew Operations Manual“ mit bewährten Methoden und Empfehlungen für Einsätze im Oil&Gas-Segment, zudem wurde die moderne Avionik-Lösung Rig ‘N Fly zertifiziert, die Landeanflüge auf Ölplattformen quasi per Knopfdruck vereinfacht.

Im vergangenen Jahr konnte Airbus Helicopters zudem seine weltweite Präsenz und internationale Partnerschaften ausbauen. So wählte Korean Aerospace Industries das Unternehmen als strategischen Partner für die Entwicklung des LCH und LAH und setzt damit zehn Jahre nach Entwicklung des Surion die Kooperation fort. Mit diesem Programm sollen mehrere hundert Maschinen als weiterentwickelte Version der H155 für zivile und militärische Anwendungen produziert werden.

Des Weiteren unterzeichnete Airbus Helicopters eine Partnerschaftvereinbarung über die Montage von 100 H135 in China, wo das Unternehmen bereits 40 % am Zivilmarkt hält und seine Position somit unterstreichen konnte. Im November wurden neben der schweren H215 ein neues Industriemodell und eine erweiterte Partnerschaft mit Rumänien eingeführt, durch die eine moderne und wirtschaftliche Lösung unter anderem für Arbeitseinsätze, Friedensmissionen und Logistiksupport entstehen soll. Die US Army setzt weiterhin auf die UH-72 Lakota aus US-amerikanischer Montage und bestellte 53 zusätzliche Maschinen; der Gesamtauftrag des US-Heeres beläuft sich nun auf über 400 Einheiten. Das Programm gilt als Maßstab für eine frist-, kosten- und qualitätsgerechte Lieferung.

Im Bereich Support und Services führte Airbus Helicopters im März 2015 auf der Heli-Expo mit HCare das branchenweit umfangreichste Leistungspaket ein und bekräftigte damit sein Engagement für die kontinuierliche Einsatzbereitschaft seiner Kunden. Seitdem betreibt das Unternehmen eine Kunden-Hotline, die für einen besseren TechniksUPPORT täglich rund um die Uhr zur Verfügung steht, und sicherte sich symbolträchtige Supportverträge. Dazu gehören auch der umfassende, kooperative Full-Service-Vertrag über sieben Jahre für die 15 H145M der Bundeswehr und der Fünfjahresvertrag über ein umfassendes Servicepaket für die 50 EC145 der französischen Gendarmerie Nationale und Sécurité Civile.

Im Rahmen der Unternehmenstransformation wird Airbus Helicopters im Jahr 2016 seine industriellen Kapazitäten auf den neuesten Stand bringen. Hierfür eröffnet das Unternehmen in Marignane ein Development Center zur Unterstützung von Innovationen und zukünftigen Programmen, das neue Kompetenzzentrum „Paris-Le-Bourget“ für die Rotorblattproduktion sowie in der zweiten Jahreshälfte die neue automatische H160-Endmontagelinie.

## **2015 auf einen Blick**

- Steigerung der Auslieferungsanteile auf dem zivilen und halbstaatlichen Markt auf 45 Prozent
- Zivile Produkte erwirtschafteten 50 Prozent des Gesamtumsatzes; militärischer Anteil lag bei 50 Prozent
- Die Produktverkäufe von Airbus Helicopters stellten insgesamt 53 Prozent des Gesamtumsatzes dar; die verbleibenden 47 Prozent wurden durch Serviceleistungen erreicht

---

## **Auftragseingang 2015: 383 Nettobestellungen sortiert nach Produkten**

- H120/H125/H130-Familie: 163
- H135: 49
- H145: 107
- H155-Familie: 13
- H175: 36
- H225-Familie: 2
- Tiger: 7
- NH90: 6

## **Über Airbus Helicopters** ([www.airbushelicopters.com](http://www.airbushelicopters.com))

Airbus Helicopters ist eine Division der Airbus Group. Das Unternehmen bietet seinen Kunden die effizientesten zivilen und militärischen Hubschrauberlösungen für hoch anspruchsvolle Einsätze zur Versorgung, zum Schutz, zur Rettung von Menschenleben und zum sicheren Transport von Passagieren weltweit. Über 3.000 Kunden in 152 Ländern betreiben insgesamt circa 12.000 unserer Hubschrauber und absolvieren dabei jährlich über 3 Millionen Flugstunden. An seinen Standorten beschäftigt Airbus Helicopters mehr als 23.000 Mitarbeiter und erwirtschaftete in 2014 einen Gesamtumsatz von 6,5 Milliarden Euro. Im Einklang mit der neuen Firmenidentität, nach vollständiger Eingliederung in die Airbus Group, hat Airbus Helicopters die Kennzeichnung seiner Produktpalette vom früheren „EC“ in „H“ geändert.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Guillaume Steuer  
Tel: + 33 (0)4 42 85 98 92  
Mob: + 33 (0)6 73 82 11 68  
[guillaume.steuer@airbus.com](mailto:guillaume.steuer@airbus.com)

Claas Belling  
Tel: + 49 (0)906 71 4565  
Mob: +49 (0)151 6885 4939  
[claas.belling@airbus.com](mailto:claas.belling@airbus.com)