

# roxair

Changing the game.

DGLR, 29. November 2012



## Logistische Konzepte im Luftverkehr.

**Klassische Fluggesellschaft:**

Ticketverkauf  
Linienflugbetrieb



**Billigfluggesellschaft (LCC):**

Ticketverkauf  
Linienflugbetrieb

**Geschäftsflugverkehr (BA):**

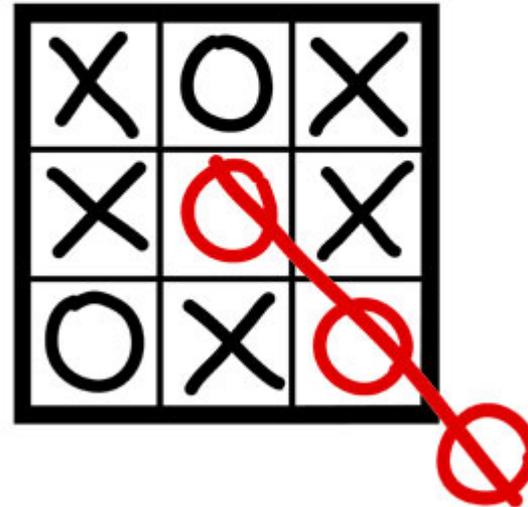
Flugzeugcharter  
Punkt-zu-Punkt Verbindungen



**roxair (Hybrid):**

Ticketverkauf  
Punkt-zu-Punkt Verbindungen

**THINK  
OUTSIDE  
THE BOX**



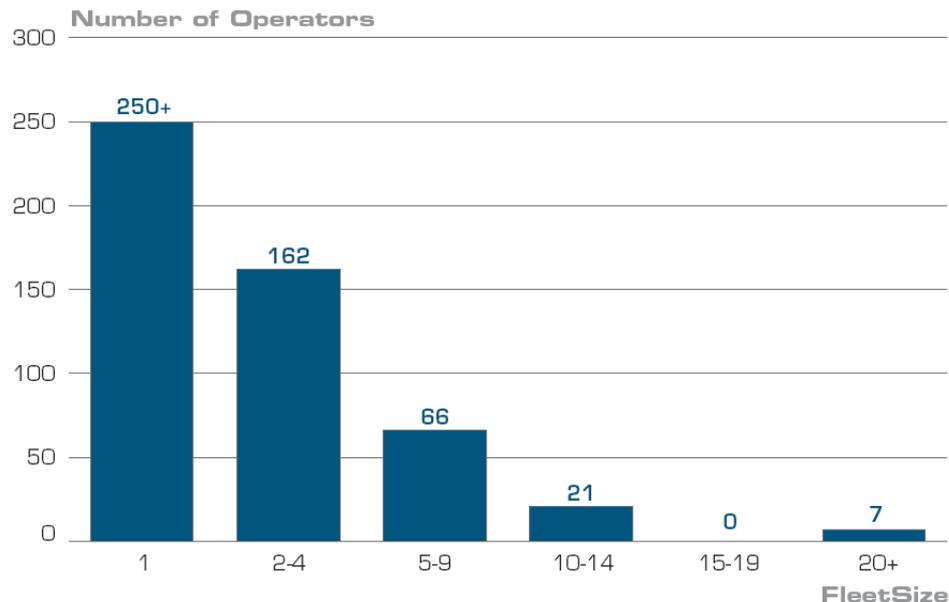
roxair ist das erste persönliche Mobilitätskonzept der Geschäftsluftfahrt für den europ. Mittelstand

- **Einfache Online-Ticketbuchung**
- **Persönliche Definition der Abflugzeiten**
- **Keine Warteschlangen und Boarding in 10 min.**
- **Lärmfreie, luxuriöse Kabine**
- **Tür-zu-Tür und Hotelservice**
- **Beste Direktverbindung zu Ihrem Start- und Zielort: 275 europäische Zielflughäfen und ca. 30.000 Routenverbindungen**
- **roxair bietet das mit Abstand günstigste Angebot der gesamten Geschäftsluftfahrt:**

**mittlerer Ticketpreis / Flugstunde: 630 €**

## Erschließung eines neuen Marktes

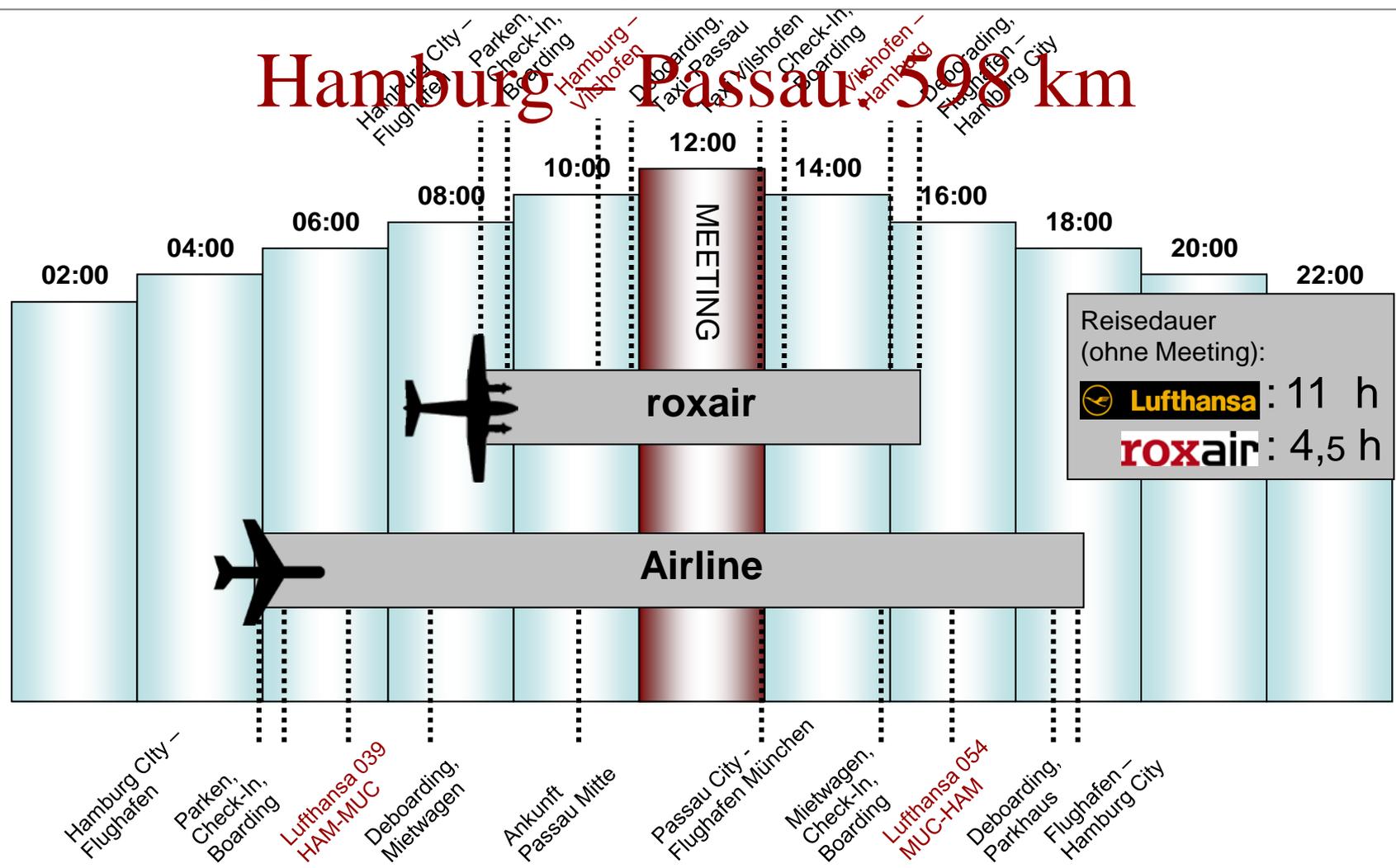
- **Erster Anbieter kostengünstiger flugplanfreier Reisen für den Mittelstand**
- **Leistungsfähigstes europäisches Regionalflugnetz**
- **Der Referenzmarkt der Geschäftsluftfahrt ist stark segmentiert.**



## Wenn Sie von Bremen aus 3h hätten...



## Zeitersparnis auf typischer roxair-Strecke

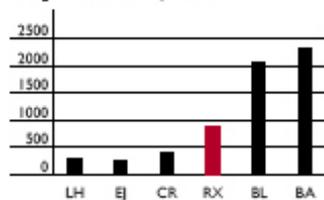


## Kostengünstigste Operation der Geschäftsluftfahrt

- Softwaregestützte Logistik fördert Strecken hoher Auslastung
- Erhöhung der Passagier-/Frachtmengen durch aktive Aggregation von Buchungen
- Hohe Symmetrie der Flugverteilung im Operationsgebiet durch Absatzmodell
- Hohe Jahresflugleistung der Flotte

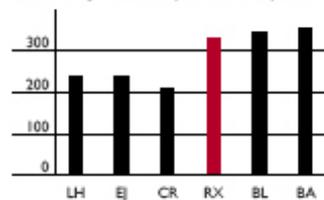


CO<sub>2</sub> emission (g/km)

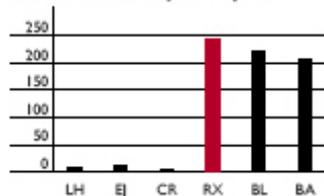


LH Lufthansa EJ Easyjet CR Cirrus **RX roxair** BL Blink BA classic charter

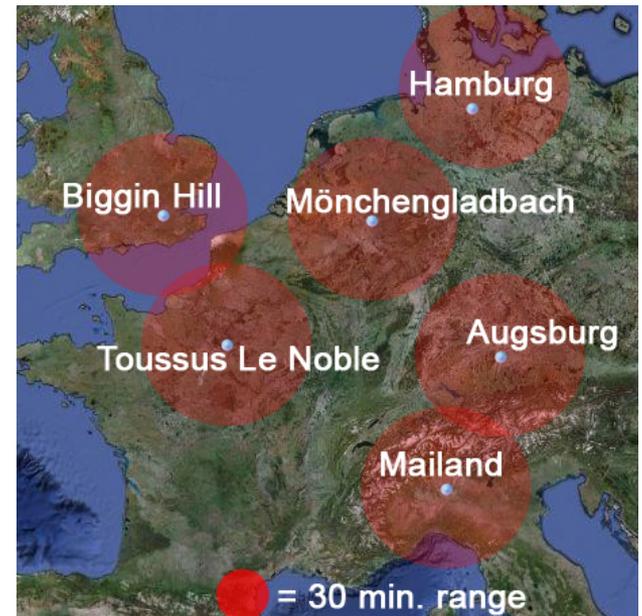
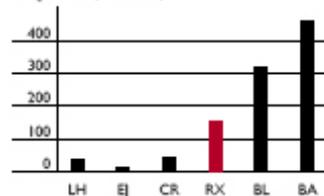
travel speed (airport to airport)



∅ destinations per airport



∅ price (ct/km)



## Revolutionäres Absatzmodell

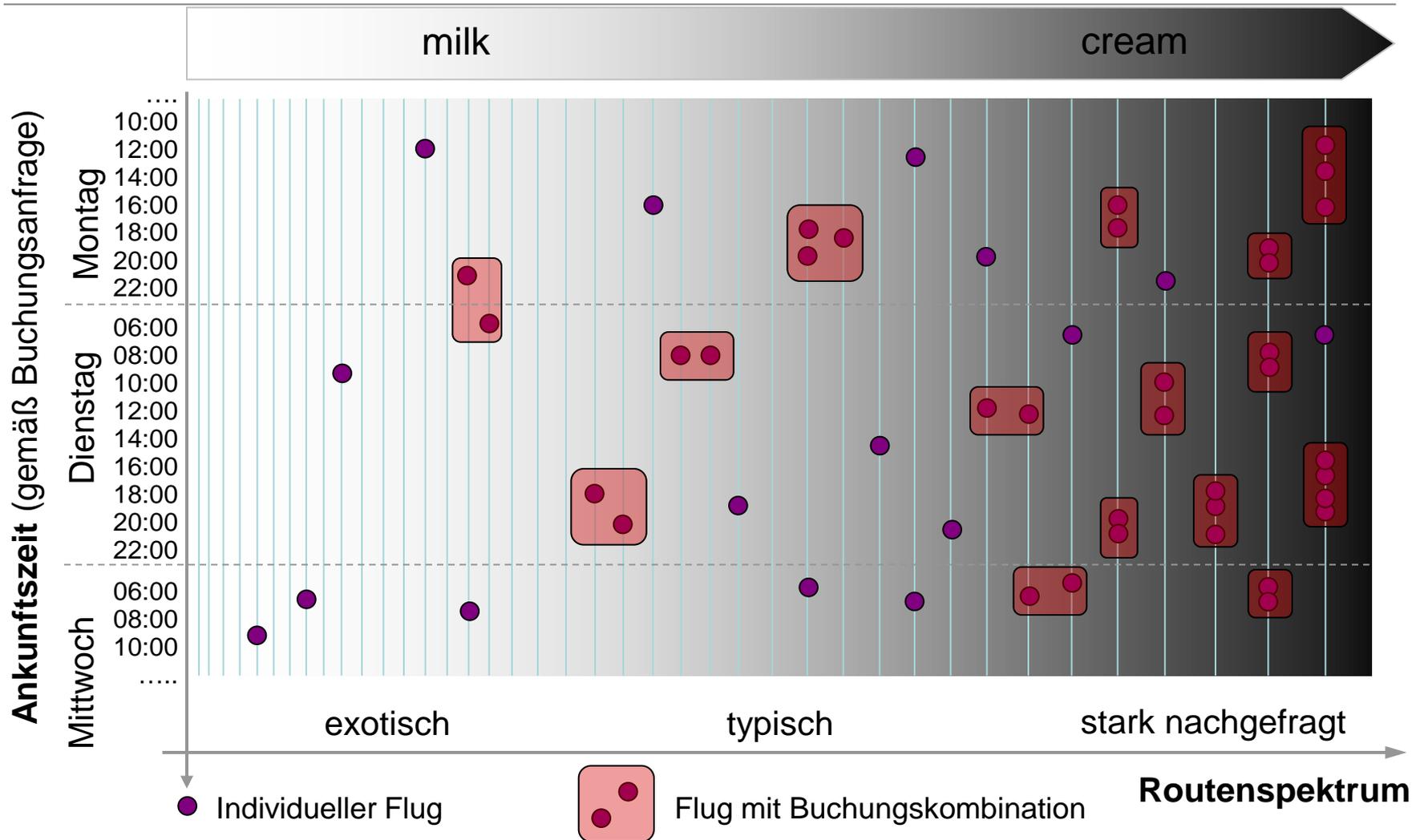
- Ticketbasiertes Fliegen für Kontingentkunden und Einzelbucher
- Webshop mit sofortiger Preisangabe, Onlinebuchung und Kaufabwicklung
- Intelligentes Preismodell steuert optimales Buchungsverhalten
- Rein nachfragegetriebener dynamischer Flugplan

The screenshot displays the roxair website interface. At the top, the 'My schedule-free flight' header is visible, along with navigation links: booking centre, contingent login, special offers, customer service, myrox, and about roxair. The main content is divided into three columns:

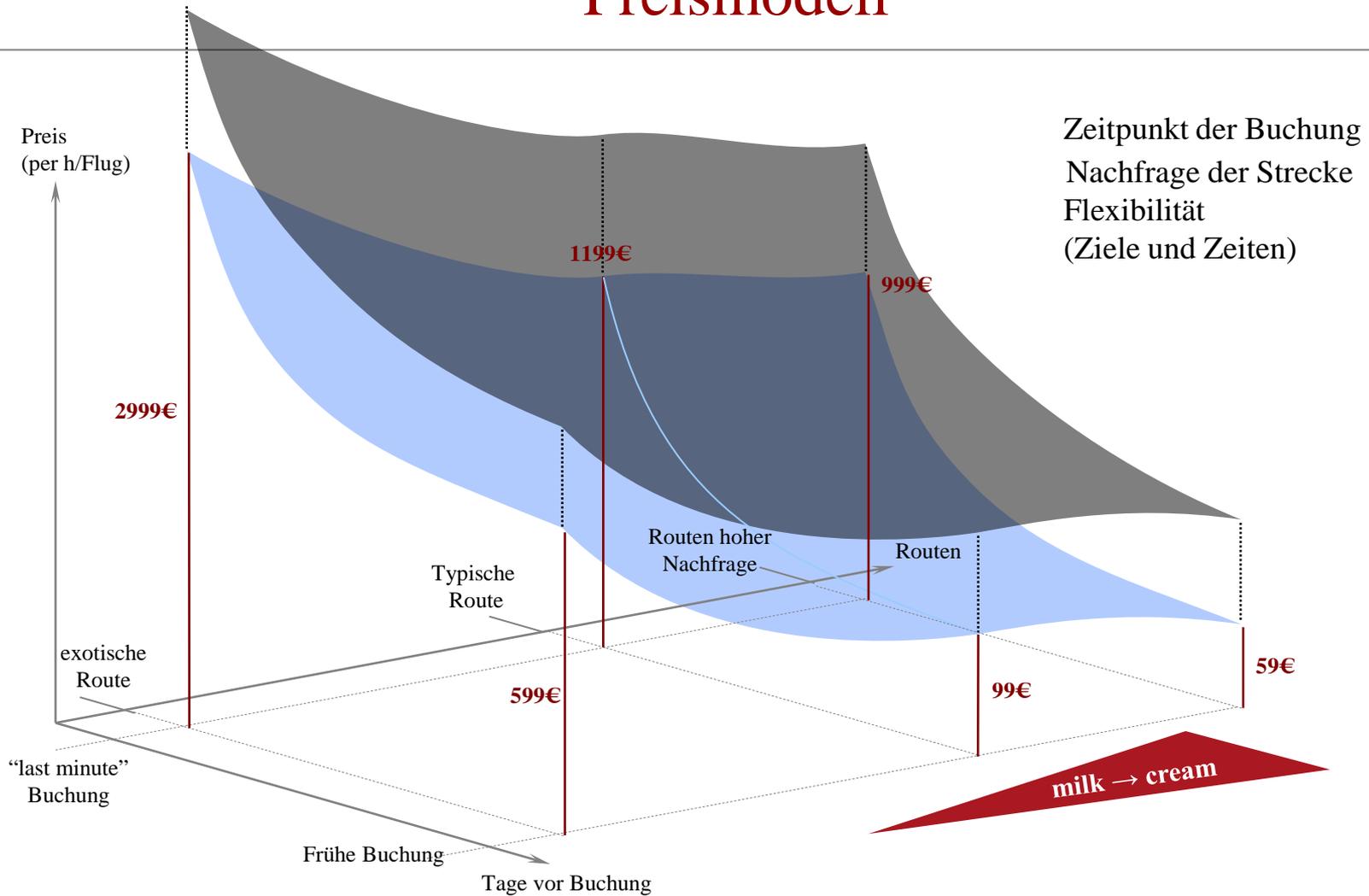
- [1] I decide on time and destination:** This section allows users to specify the number of passengers (set to 1), origin (Brussels), and destination (Bautzen). It includes search options for airports using Google Maps or a ZIP code, and fields for departure (23.08.2009) and arrival (10:00 a.m.) times. A note explains that airports are categorized as inexpensive or marginal weather based on weather conditions.
- [2] My roxibility saves money:** This section offers flexible arrival times (not roxible, 1 day, 2 hours, or not roxible) and includes a checkbox for 'rox-stopover agreed'. It lists three ways to save money: early booking, flexibility in dates, and accepting stopovers.
- [3] The offer for my roxair flight:** This section displays a specific offer for a flight from Brussels to Bautzen on August 23rd, 2009, priced at 699,- €. It includes buttons for 'add flight to shopping cart', 'delete offer, new request', and 'book now'. A table below shows alternative routes and prices: Brussels - Kamenz (810,- €) and Antwerpen - Bautzen (840,- €).

At the bottom of the interface, there are three images: the interior of an airplane cabin, a view of an airplane flying over a sunset, and a person standing next to a suitcase.

## “Milk-Cream”-Strategie

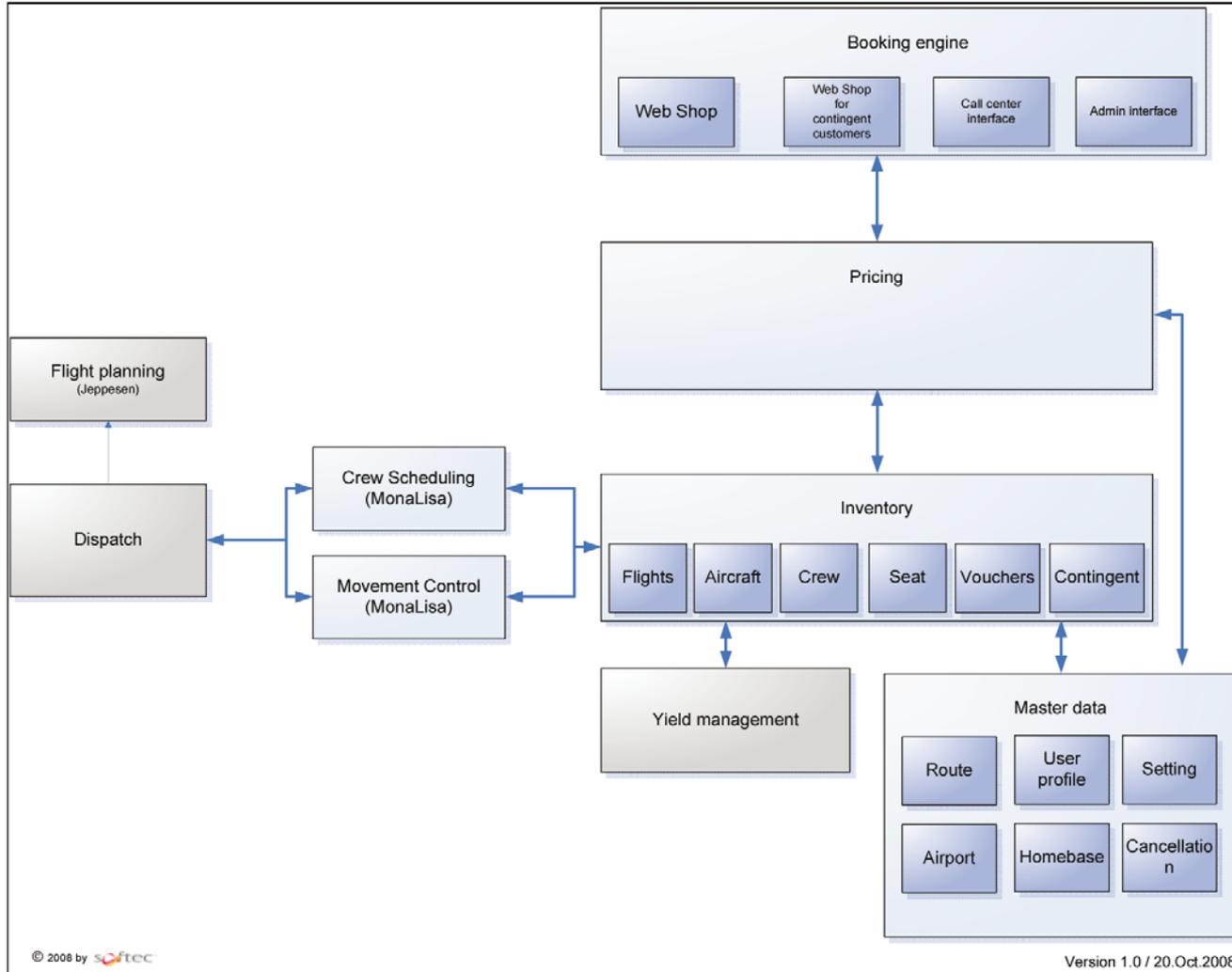


## Preismodell



## Der Schlüssel:

# Das Demand Responsive Air Transport System.



**WAS DRATS ALLES SEIN KANN:**

Ein Sofortbuchungsportal, das Kapazitätsüberhänge der europäischen Geschäftsluftfahrtsunternehmen im Bereich Luftfracht (Passagiere und Fracht) an europäische Kurierdienste vermarktet.

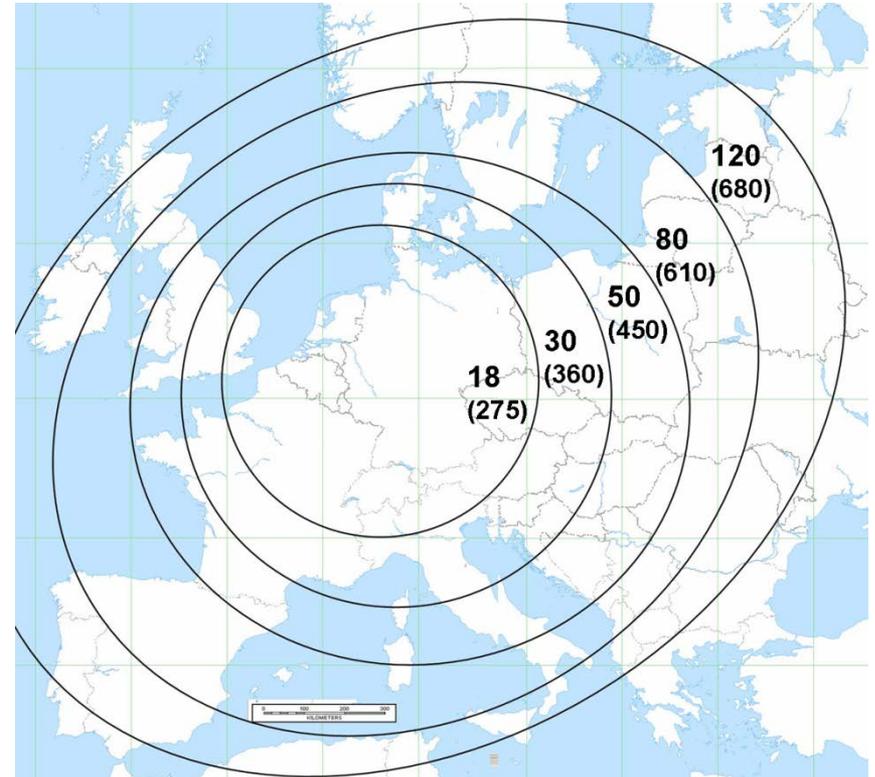
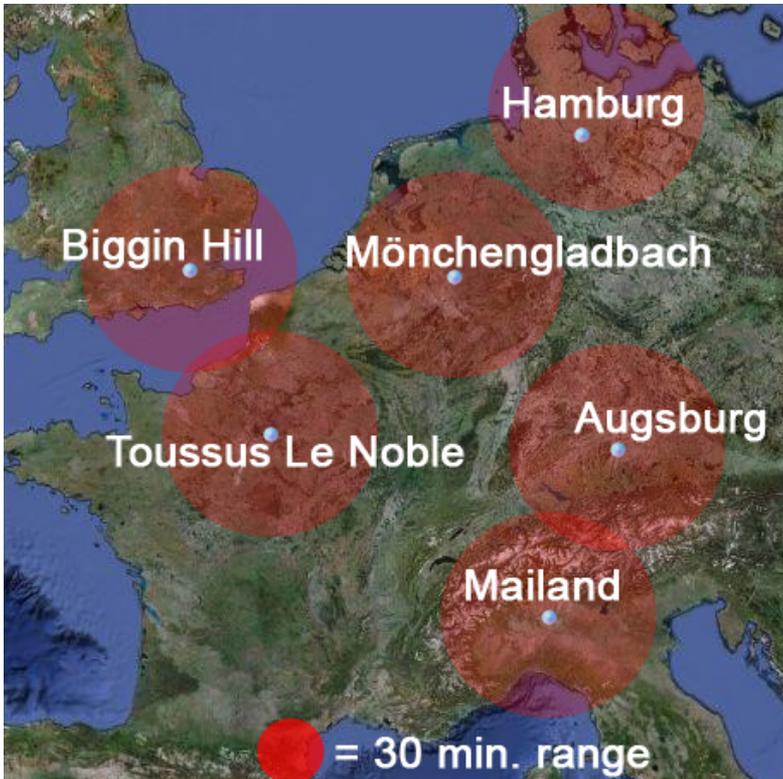
Der Backbone für das roxair-Konzept, adaptierbar auch auf Wachstumsmärkte in Asien

Eine Antwort auf luftfahrtferne, generische Aufgabenstellungen von flexiblen aber unterentwickelten Logistiksystemen, die auf dynamische Nachfrage basieren.

## Operationsgebiet

Erstes Operationsgebiet  
mit 6 Basen und 12  
Flugzeugen

Wachstumsszenario des  
Operationsgebietes mit Angabe der zum  
Wachstum erforderlichen Flottengröße und  
der Anzahl der anfliegbaren Flugplätze.



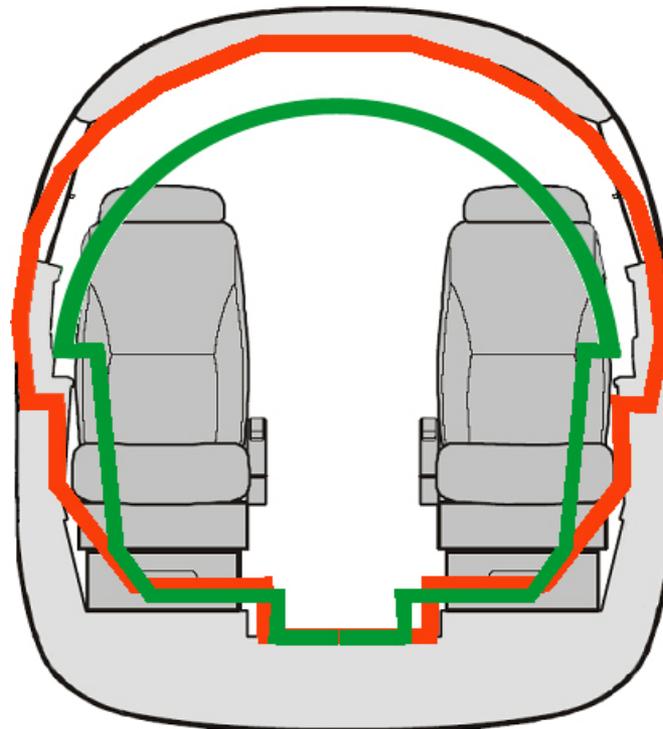
## Die Flotte



roxair (Beechcraft King Air)

Business Jet (Cessna Citation)

Very Light Jet (Cessna Mustang)



**Verlässlich.**

**Wirtschaftlich.**

**Schnell.**

**Leise.**

**Geräumig.**

**Komfortabel.**

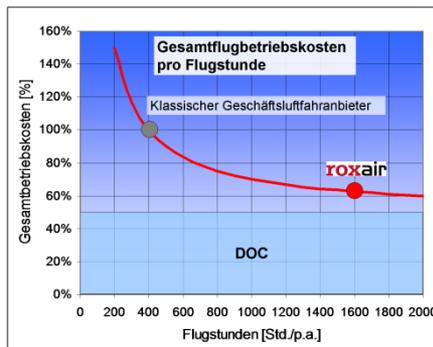


## Effizienz im Flugbetrieb

### Reduktion der Gesamtflugbetriebskosten

(Erhöhung der Jahresflugleistung führt zu Reduktion der indirekten Kosten pro Flugstunde)

- Multi Leg Operation mit 1600 Flugstunden p. a.
- Begrenzung des Operationsgebietes
- Mindestgröße der Flotte: 12 Flugzeuge
- Hohe „Flugdichte“ im Operationsgebiet



### Erhöhung der Sitzplatzauslastung

- Verkauf von Sitzplatztickets
- Preissteuerung der Buchungen (Initiierung von Buchungskombinationen)
- Entwicklung von „cream Routen“ (Quasi Linien und Werksverkehr)

Erhöhung der mittleren Passagierzahl auf 4,2 pro Flug bei einem Gestellungsfluganteil von 27%

**Gesamtladefaktor = 42%**

roxair GbR  
Eichenweg 9  
D-21629 Neu Wulmstorf  
Germany

Contact:  
Folko Hülsebusch  
fon.:+ 49 40 709 705 64  
cell: +49 160 901 608 15  
fax:+ 49 40 709 705 64  
email: [folko.huelsebusch@roxair.de](mailto:folko.huelsebusch@roxair.de)

All material in this presentation are copyright roxair GbR and may not be used for any commercial purpose without roxair's prior consent in every specific case. The materials may not be altered or distributed without the prior consent of roxair. The information and materials provided in this presentation are intended to be general and do not constitute advice in any specific case. Information provided does not create a legal relationship between roxair GbR and the reader and roxair does not accept any responsibility or provide any guarantee of any kind with respect to the accuracy or relevance of information provided in this presentation.