



Der folgende Bericht ist in der Ausgabe 12/2009 des Magazins Modell AVIATOR erschienen. www.modell-aviator.de

"Hauptberuflich Hobby-Modellflieger"

Modell AVIATOR-Gespräch mit den Küstenfliegern

Der Modellflugsport verbindet Achim Behrend und Frank Hackbarth schon seit ihrer Schulzeit. Ihre gemeinsame Vorliebe haben sie mittlerweile zum Beruf gemacht und produzieren unter dem Namen Küstenflieger hochwertige Nurflügler. Was als Liebhaberei anfing, hat sich als Geschäft mit viel Wachstumspotenzial entpuppt. Mit der Redaktion von Modell AVIATOR sprachen die beiden über neue Trends im Modellflug, den Spaß bei der Arbeit und über (fast) unzerstörbare Modelle.

Modell AVIATOR: Ein neuer Trend im Modellflug ist der Immersionsflug. Auch Küstenflieger hat sich diesem Trend schon verschrieben und den Albatros als Trägerplattform für Videotechnik genutzt. Warum eignet sich das Modell so gut dafür?

Frank Hackbarth: Die Tragfläche des Modells ist mit einem Quadratmeter sehr groß, auch wenn 2 Meter Spannweite nicht übermäßig viel sind. Doch aufgrund der großen Tragfläche bleibt die Flächenbelastung gering, sodass man eine Zuladung sehr gut befördern kann. Aber auch von den langsamen Flugeigenschaften her eignet es sich bestens. Auch wenn es nach abgedroschenem Marketing-Deutsch klingt: Der Albatros ist wahrhaft ein majestätischer Gleiter.

Modell AVIATOR: Normalerweise werden eigenstabile Modelle für den Videoflug genutzt. Kann es mit Nurflüglern da nicht zu Problemen kommen, weil man mehr mit Steuern als mit Gucken beschäftigt ist?

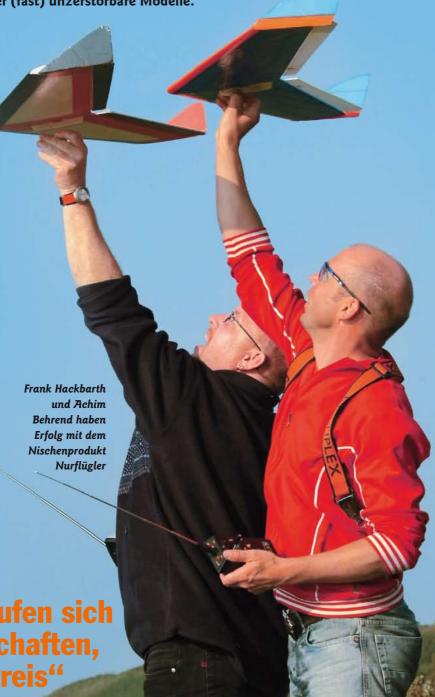
Frank Hackbarth: Nein, sie sind zwar nicht so eigenstabil wie Anfängersegler, aber liegen dennoch stabil wie ein Brett in der Luft.

Modell AVIATOR: Was halten Sie generell davon, Videotechnik im Modellflug einzusetzen?

Achim Behrend: Sie eröffnet neue Möglichkeiten. Das Reizvolle für mich ist, live aus der Pilotenperspektive mitzuerleben, wie mein Flugzeug landet. Probleme liegen allerdings bislang in der geringen Sendeleistung. Da ist die Technik noch nicht ganz ausgereift.

Modell AVIATOR: Die Entwicklung von Flugmodellen ist kein Job, den man soeben nebenbei macht. Küstenflieger ist allerdings nur ein Zwei-Mann-Betrieb. Welche Schritte von der Entwicklung bis zur Produktion werden von Ihnen überhaupt getätigt?

"Unsere Modelle verkaufen sich durch ihre Flugeigenschaften, nicht durch ihren Preis"





Frank Hackbarth: Wir setzen unsere Ideen um, indem wir einen Prototypen entwickeln, diesen dann in der Praxis testen und weiter verbessern. Anschließend beauftragen wir dann allerdings einen Zulieferer, der uns spezielle Teile, die wir nicht selbst fertigen können, liefert. Dazu gehören zum Beispiel Flächen oder gelaserte Sperrholzteile. Der Vertrieb läuft dann wieder über uns.

Modell AVIATOR: Sie arbeiten beide hauptberuflich in anderen Bereichen. Küstenflieger ist ein zeitaufwändiger Nebenjob. Wie schaffen Sie das?

Frank Hackbarth: Wir sind halt sehr arbeitsam (lacht). Im Grunde sind wir hauptberuflich Hobby-Modellflieger. Da uns die Tätigkeit Spaß bringt, ist es für uns keine Arbeit. **Achim Behrend:** Das ist unser Erfolgsrezept. Wir machen die Arbeit, weil sie uns Spaß macht. Es ist spannend zu sehen, wie wir dabei wachsen. Unsere Konzepte wurden mittlerweile oft kopiert, das ist eine Bestätigung für uns.

Modell AVIATOR: Schlägt sich die Doppelbelastung nicht automatisch negativ auf die Service-Qualität nieder? **Achim Behrend:** Wir können sogar noch besseren Service leisten als andere Hersteller. Denn wir haben immer alle Ersatzteile sofort parat, da wir nicht in Fernost produzieren. Daher entfallen lange Bestellzeiten. Wir versenden von heute auf morgen.

Frank Hackbarth: Wir haben zwar kein Ladengeschäft, aber wir beraten die Kunden per E-Mail und Telefon. Unsere Kunden können auch zu uns kommen und wir fliegen ihre Modelle ein.

Modell AVIATOR: Für viele Firmen sind die niedrigeren Produktionskosten der Grund, im Ausland zu produzieren. Sie nehmen die hierzulande höheren Kosten in Kauf. Können Sie da im Preiskampf überhaupt mithalten? Achim Behrend: Deutsche Zuliefererfirmen haben ihren Wert, das ist richtig. Aber unsere Modelle verkaufen sich durch ihre Flugeigenschaften, nicht durch ihren Preis. Frank Hackbarth: Die Produktion bei deutschen Firmen hat noch einen entscheidenden Vorteil: Durch den engen Kontakt zu den Firmen können wir Einfluss auf die Produktion nehmen. Anders könnten wir unsere hohe Qualität gar nicht garantieren.

Modell AVIATOR: Ihr Kerngeschäft sind Nurflügler. Warum konzentrieren Sie sich gerade auf eine solche Nischensparte?



Achim Behrend: Es ist schon eine spezielle Sparte, die man aber nicht verachten sollte. Es gibt mehr Menschen, die sich dafür interessieren, als vermutet. Daneben haben wir aber auch Segler wie die Germania im Programm.

Modell AVIATOR: Was zeichnen Nurflügler von Küstenflieger aus?

Frank Hackbarth: Unser Konzept ist, dass der Flieger schnell gebaut werden kann, ohne zuvor große Hürden nehmen zu müssen.

Achim Behrend: Zwei Eigenschaften machen unsere Modelle so besonders: Sie sind extrem leicht, was, gepaart mit hoher Bruchfestigkeit, viel Flugspaß verspricht. Uns ist noch nie ein Modell kaputt gegangen.

Modell AVIATOR: Hohe Bruchfestigkeit ist ja schön und gut. Aber unzerstörbar ist doch kein Modell ... Frank Hackbarth: Unsere Modelle sind vor allem durch die vollflächige Verklebung mit Bespann-Tape erstaunlich stabil. Des Weiteren sind sie sehr leicht gehalten, was die Bruchlast verringert. Die Tragflächen werden zum Flug lediglich mit Tape aneinander befestigt. Bei härteren Landungen kann dieses rei-Ben. Es muss regelmäßig ersetzt werden, um eine Verschlechterung der Klebeeigenschaften durch UV-Strahlung zu verhindern. Unzerstörbar ist kein Modell und das gilt natürlich auch für unsere Flieger.

Modell AVIATOR: Was ist nicht perfekt an Ihren Modellen?
Achim Behrend: Wir arbeiten weiter daran, die
Aerodynamik zu verbessern. Und wir entwickeln gerade
Hauben für Elektroantriebe, die die Optik noch
weiter verschönern.

Der Albatros ist bestens als Trägerplattform für Video-Kameras geeignet

