

MEDIENMITTEILUNG

SR Technics und Aviation Cosmetics Malta lancieren Lease-End Transitioning Services (LETS)

Komplettlösungspaket dient dazu, die Rücklieferung von Luftfahrzeugen am Ende der Leasingperiode maximal zu vereinfachen

17. Oktober 2016 – Zürich, Schweiz: SR Technics, ein weltweit führender MRO-Dienstleister, ist hochofrend, die Lancierung von Lease-End Transitioning Services (LETS) ankündigen zu dürfen, eines neuen Dienstleistungsangebots, das in Zusammenarbeit mit Aviation Cosmetics Malta entwickelt wurde, einem in Malta ansässigen Spezialisten für Flugzeuglackierungen unter holländischer Führung. Ob es sich um eine Fluggesellschaft handelt, die einen reibungslosen Rückgabeablauf sucht oder eine Leasingfirma, die das Flugzeug in den nächsten Mietvertrag überführen möchte, SR Technics bietet dieses neue Angebot als Antwort auf die steigende Nachfrage nach einer Komplettlösung an, die einen möglichst unkomplizierten Betreiberwechsel am Ende der Leasingperiode sicherstellen soll.

Die LETS-Dienste umfassen Maintenance-Checks und -reparaturen (A-, C-, IL-, D-Checks sowie Strukturarbeiten), Innenraum-Upgrade und Kabinenneugestaltung, Design-Engineering nach Part 21J bis zu STC (Supplemental Type Certificate), Neulackierung und -beschriftung, vollständige Boreskop-Inspektion, Triebwerksausbau und -ersatz, diverse Schutzmassnahmen, Lagerungs- und Abstellmöglichkeiten sowie allgemeine Beratung. Das Dienstleistungspaket ist konzipiert für folgende Maschinen: Airbus A319, A320 und A321 am Standort von SR Technics in Malta sowie Airbus A330, A340 und Boeing 777 am Standort Zürich in der Schweiz.

Als Antwort auf die sich stetig wandelnden Anforderungen in der Luftfahrtindustrie bietet das Leasing von Maschinen vielen Gesellschaften die Möglichkeit, die eigene Flotte stets auf dem neusten Stand zu halten. Am Ende einer Leasingperiode gilt es jedoch, die Flugzeuge für die Rücklieferung vorzubereiten, ein langwieriger Prozess, der, je nach Zustand der Maschinen, Reparatur und Austausch einzelner Komponenten bis hin zur Generalüberholung des Triebwerks erfordern kann. Wird dieser Vorgang nicht korrekt gehandhabt, kann eine solche Rücklieferung am Leasingende den Betreiber ein wahres Vermögen – in Form von Standzeiten, Verspätungsgebühren und Last-Minute-Wartungsarbeiten – kosten. Ähnlich bei Leasing-Unternehmen verhält es sich mit dem Risiko einer Verzögerung bei der Übergabe des Flugzeugs an seinen nächsten Kunden. Genau hierfür ist das neue SR Technics Produkt konzipiert, um Fluggesellschaften und Leasingfirmen zu helfen, diese Folgen zu vermeiden.

Klaus-Peter Leinauer, Vice President Sales für Europa und die GUS-Staaten bei SR Technics, zeigt sich denn auch begeistert über das neue Produktangebot seines Hauses: „Mit unseren LETS-Diensten bieten wir ein Produkt, das in Sachen Service neue Massstäbe setzt, sowohl was Qualität wie auch Umfang der von uns erarbeiteten Komplettlösung anbelangt. Dank der minimalen Standzeiten und der pünktlichen Leistungserbringung, die unser LETS-Paket auszeichnen, sorgt SR Technics dafür, dass der Flugzeugwechsel am Ende einer Leasingperiode für Fluggesellschaften und Leasingunternehmen so reibungslos wie möglich verläuft.“

-ENDE-

Medienkontakte:**SR Technics**

Minna Levanto

Head of Communications

Telefon: +41 58 688 50 20

E-Mail: minna.levanto@srtechnics.com**Über SR Technics**

SR Technics ist ein weltweit führender MRO-Dienstleister in der zivilen Luftfahrt. Das Unternehmen ist ein Full Service-Anbieter von massgeschneiderten Wartungsleistungen für Luftfahrzeugflotten, Triebwerke und Komponenten. Hinzu kommen ein umfangreiches Engineering-Know-how, weltweite Komponentenverfügbarkeit rund um die Uhr und ein breites Angebot an technischen Schulungen. Mit Geschäftssitz in Zürich-Flughafen bietet SR Technics seine Dienstleistungen rund 500 Fluggesellschaften über ein umfassendes Netz von Standorten und Verkaufsbüros in Europa, Amerika, Asien und dem Mittleren Osten an. Weiterführende Informationen finden Sie unter www.srtechnics.com.

Über Mubadala Development Company

Gründer und Besitzer ist die Regierung von Abu Dhabi. Die Unternehmensstrategie basiert auf dem Aufbau von Partnerschaften und auf langfristigen, kapitalintensiven Investitionen, die grosse finanzielle Erträge sowie einen konkreten sozialen Nutzen für das Emirat Abu Dhabi erbringen und die zum Wachstum und zur Diversifikation der Wirtschaft beitragen.

Mubadala verwaltet ein Portfolio von mehreren Milliarden Dollar an lokalen, regionalen und internationalen Investitionen und pflegt Partnerschaften mit führenden globalen Organisationen, um Unternehmen aus verschiedenen Industriesektoren operativ zu führen. Dazu zählen Luftfahrt, Halbleiter, Metall- und Bergbau, erneuerbare Energien, Informations- und Kommunikationstechnologie, Gesundheitswesen, Immobilien und Dienstleistungen. Weiterführende Informationen zu Mubadala finden Sie unter www.mubadala.com.