


Luxus pur über den Wolken für



die Teppichetage



Immer mehr Wirtschaftsführer und Spitzenpolitiker fliegen in eleganten Jets mit ihrer Entourage vom Wunschabflugort direkt zum Zielflughafen. Immer öfters leisten sich auch betuchte Privatpersonen und Familien den himmelweiten Luxus, weltweit, jederzeit, ohne Umweg und langes, mühsames Check-in äußerst komfortabel von überallhin zu reisen. Auch der Jet-Set hat das ultimative Prestige eines eigenen Jets entdeckt und investiert Millionen in die fliegenden Statussymbole der modernen Luftfahrt.

Luxus pur über den Wolken für

■ Auch im Zeitalter von Satellitenkommunikation, Videokonferenzen und Internet geht im globalen Business-Dorf offensichtlich nichts ohne den persönlichen Kontakt. Weil Wirtschaftsführer und Spitzenpolitiker stets in Berührung mit den globalen Märkten sein müssen und auch der Effizienz-Quotient der Elite wachsendem Druck ausgesetzt ist, sind angesichts zeitraubender Sicherheits- und Check-in-Prozeduren gecharterte oder gar eigene Firmenjets wirtschaftlicher, weil sie sehr effizient eingesetzt werden können und daher enorm zeitsparend für das vielbeschäftigte Management seien, wie Netjets-Chef Mark Booth sagt.

Der in Europa führende Anbieter verzeichnet eine «explosionsartige Zunahme» der gecharterten Jets und verzeichnet ein 15- bis 30-prozentiges Wachstum – je nach Markt. Kein Wunder: Da jede (verlorene) Stunde von Spitzenverdienern ins Geld geht, sparen Unternehmen durch die geschickte Wahl der richtigen Business-Charter-Lösung oder dem Einsatz von Privatjets beträchtliche Management-Res-

ourcen. Und da der Leidensdruck durch die rigiden Sicherheitskontrolle – in der Geschäftsleute mehrmals täglich bald bis auf die Unterhosen und Socken bekleidet und aller Privilegien beraubt vor den Flugsicherheitsbeamten stehen – immer größer wird, treten die Spitzenmanager die Flucht nach vorne an und chartern Businessjets. Denn auch die Mehrkosten für Privatjet-Flüge schrumpfen oft angesichts der Zeitersparnis, Kosten vor Ort und für Transfer und Übernachtungen. Wer's eilig hat und viele wichtige Termine in kurzer Zeit unter Dach und Fach bringen möchte, der ist bei umsichtiger Planung mit einem Privatjet-Reiseplan oft besser dran. Zudem können sich die Manager in Ruhe auf die Meetings vorbereiten und in aller Diskretion die Geschäftspartner aufsuchen.

Sicher, diskret, direkt und gemütlich ans Ziel

Auch angesichts der zunehmenden Terrorgefahr ist das enorme Wachstum im privaten Airline-Geschäft keineswegs verwunderlich. Rund 700 Anbieter kennt

die Eurocontrol (European Organisation for Safety of Air Navigation). Aber nur 26 haben eine Flotte von mehr als zehn Flugzeugen. Zweistellige Wachstumsraten sind auch in diesem Geschäft eine Menge Geld. Die Expansion wird vor allem in den Wachstumsmärkten Russland, Indien und China vorangetrieben, doch auch der Konkurrenzkampf nimmt zu.

Auch der Newcomer Jetbird, eine irisch-schweizerische Flugtaxifirma, will die boomende Branche mit einer Art Billig-Privatcharter revolutionieren. Doch bis der Startschuss für das Experiment fällt, muss sich der ehemalige Chef der Swissair-Leasing-Tochter Flightlease noch ein wenig gedulden. Denn der Businessplan kann nur mit den neuen brasilianischen Embraer Phenom der VLJ-Klasse erfolgreich sein. Diese neuen, ultraleichten Businessjets sollen der Benchmark der «Very Light Jets» werden und schon ab 1,5 Millionen US-Dollar erhältlich sein.

Die Anzahl der Spitzenverdiener und Superreichen, die sich die neuen Millionen-Spielzeuge spielend leisten können – und auch punkto Innenausstattung keine Kosten scheuen –, nimmt zu. «Unsere Kunden verlangen High Tech in allen Bereichen: die edelsten Materialien und deren perfekte Verarbeitung bis hin zum Einbau aller elektronischen Komponenten von Satelliten-TV-Screens, Videos, Cinema, PCs oder spezielle Wünsche bei der Innenausstattung von Privatsuiten die, auch schon mit einem Whirlpool oder eine Vichy-Shower ausgestattet sein können», bekräftigt Leon Hustinx, Marketing Chief Officer von Jet Aviation, einem der führenden Global Player in dieser Aviatiksparte.

40 Jahre Schweizer Know-how von Weltruf

Vom Boom in der privaten Luftfahrtindustrie profitieren auch zwei Standorte in der



die Teppichetage



Schweiz. Zunächst einmal der Euro-Airport in Basel, denn dort wird Jet Aviation dieses Jahr neue Hangars für den Umbau und die Wartung der ganz großen Jets (Airbus 380, Boeing 747) in Betrieb nehmen und dadurch auch rund 400 neue, hochqualifizierte Arbeitsplätze am Rheinknie schaffen.

Jet Aviation ist dank der von ihr verwalteten Flotte von rund 200 privaten Jets, 25 Service-Stationen und Hangars sowie weltweit über 60 Vertretungen und einem Umsatz von über einer Milliarde Franken einer der größten Anbieter im Privat-Airline-Sektor. Vor 40 Jahren wurde Jet Aviation von einem kontroversen, aber sehr erfolgreichen Flugpionier gegründet.

Und auch in der Region Stans, wo die Pilatus-Werke beheimatet sind, floriert das Geschäft mit dem einmotorigen Turbo-prop PC-12, der zu den weltweit am meisten verkauften Businessjets gehört. Seit der Markteinführung konnten über 700 Flugzeuge verkauft werden. Allein 2006 wurden 90 PC-12 gebaut: 63 davon gingen in die USA, der Rest verteilt sich auf Europa, Australien, Afrika und Russland. Weiteres Potenzial liegt in Märkten wie Indien und China. In Indien ist die Zulassung des PC-12 bereits erfolgt, und in China wird daran gearbeitet – allerdings gibt es noch einige bürokratische Hindernisse, wie Sales und Marketing-Direktor Fred Muggli gegenüber *Relax & Style* ausführt.

Mit rund 320 Millionen Franken Umsatz liefert die Geschäftssparte General Aviation im Jahr 2005 über zwei Drittel (68,8%) des gesamten Pilatus-Umsatzes.

Europa-Leader Netjets mit nahezu 30% Wachstum

Nur der Konkurrent Netjets hat mit 650 Jets eine noch größere Flotte als Jet Aviation. Netjets wurde 1964 als erstes privates Businessjet-Unternehmen der Welt gegründet, das den Service für Flugzeug und Charter-Management anbietet. Zur ursprünglichen Vorstandsetage gehörten der Schauspieler Jimmy Stewart und General Curtis LeMay, Gründervater des US Air Force Strategic Air Command.

1986 entwickelte Richard Santulli, Chairman und Chief Executive Officer von Netjets, das Modell des Flugzeug-Teileigentums. So entstand ein Programm, das für einen Bruchteil der Anschaffungs-, Betriebs- und Wartungskosten eines Flugzeugs Kunden die gesamte Flexibilität und Kontrolle eines eigenen Jets garantiert. Außerdem müssen sich Teileigentümer keine Gedanken über Themen wie Wartung, Hangar und Piloteneinstellungen machen. Die Idee wurde verwirklicht, und das Unternehmen Netjets war geboren. In Europa wurde das Teileigentumsprogramm 1996 eingeführt. Doch schauen wir kurz die gegenwärtigen Flugbewegungen an. Im Dezember 2006 absolvierte Netjets nahezu 4500 Flüge in Europa. Dies entspricht einer Steigerung von rund 29 Prozent im Vergleich zum Dezember des Vorjahres. Weltweit waren es 62 000 Flüge, was einer Steigerung von über 30 Prozent entspricht. Netjets flog 2006 über 580 Flughäfen in Europa und 850 Flughäfen weltweit in über 125 Ländern an.

Auch Chapman Freeborn auf Expansionskurs

Kommen wir zu einem weiteren großen Player im Markt. Im Mai 1973 gründete

JET AVIATION: BEIM 40-JAHREJUBILÄUM ÜBER DIE MILLIARDENGRENZE KATAPULTIERT

Die 1967 in Basel gegründete Firma unter der Leitung von Carl W. Hirschmann wird schon zwei Jahre später Wartungsbetrieb der Pilatus AG und steigt ins Abfertigungsgeschäft ein. Dieser Bereich zählt bis heute zum Kerngeschäft. 1972 steigt Jet Aviation ins europäische Airtaxi-Business und 10 Jahre später in den amerikanischen Markt ein. Die achtziger Jahre sind geprägt von konsequentem strategischem Ausbau der Servicestationen in Amerika, Europa und Nahost. 1990 kommt es zu einem Generationenwechsel. Thomas M. Hirschmann übernimmt das Geschäft von seinem Vater und restrukturiert die Organisation, wodurch der heutige CEO Heinz Köhli an die Spitze des Unternehmens rückte. 1994 wird die Jet Aviation Handling AG gegründet, die der Abfertigung der IATA-Fluggesellschaften und des aufkommenden Charter-Business dient. Ein Jahr nach diesem zukunftsweisenden Entscheid stirbt der Gründervater. Doch es geht weiter aufwärts mit dem Unternehmen, das sich durch eine geschickte Expansionsstrategie auszeichnet. Ein Managementvertrag mit der Eagle Group in Las Vegas bewirkt die weitere Integration einiger Basen in den USA. Auch in Singapur werden 1995 ein Wartungszentrum sowie Airtaxi- und Flugzeug-Management-Dienstleistungen angeboten. Seit 1999 ist der Flugzeugverkauf ein weiteres Geschäftsfeld von Jet Aviation.

Chris Chapman das Unternehmen Chapman Freeborn Airmarketing und eröffnete sein Büro in London. Seit 1994 nimmt das Zürcher Unternehmen Airpass AG in Glattbrugg von Chapman Freeborn die Interessen des mittlerweile zu den weltgrößten Charterbrokern zählenden Unternehmens in der Schweiz wahr. Dank der wachsenden Nachfrage im Bedarfsluftverkehr entschied Chapman Freeborn Ende 2005 die Aktivitäten auch für den Schweizer Markt zu intensivieren. Kernkompetenz von Chapman Freeborn ist die weltweite Vermittlung von Flugzeugen jeglicher Art und Größe für Passagiere und Fracht wie auch das Schaffen von kostengünstigen und zeiteffizienten Fluglösungen, unabhängig der Auftraggröße. □

Luxus pur über den Wolken

■ **RELAX & STYLE:** Herr Hustinx, Ihr Chef, CEO Heinz Köhli, spricht von einer neuen Challenge in der 40-jährigen Geschichte und visiert ein weiteres signifikantes Wachstum an. Gerade hat ihr Unternehmen beim Umsatz die Milliardengrenze überschritten und schafft in Basel Hunderte von Arbeitsplätzen. Ist die Branche in Champagner-Laune?

L.H.: In der Tat können wir mit der weltweiten Entwicklung sehr zufrieden sein und verzeichnen zweistellige Wachstumsraten. Der neue Hangar in Basel für den Umbau von Großflugzeugen zeigt auch, dass die Dimensionen und Kapazitäten immer größer werden

In welchen Regionen ist die Nachfrage nach gecharterten Jets am größten, welche Geschäftszweige von Jet Aviation entwickeln sich am besten?

L.H.: Nach wie vor ist das Potenzial und unser Wachstum in den USA am größten. Nun zählt sich unsere Kooperation mit Midcoast aus. Auch in Brasilien sehen wir ein großes Potenzial und arbeiten daran, unsere Präsenz auszubauen. Doch vor allem in Russland, Indien und China gibt es ein riesiges Potenzial und stark wachsende, reiche Bevölkerungsschichten.

Wie entwickelt sich der Asiatische Markt?

L.H.: Auch hier sind die Resultate ermutigend bis erfreulich und die Aussichten rosiger. Asien entwickelt sich rasant. Zurzeit operieren wir in Singapur und Hongkong mit einer Flotte von elf Jets. Und das wird noch längst nicht das Ende des Booms sein.

Wird Jet Aviation auch in China ein FBO-Network aufziehen?

L.H.: Ja, uns interessieren Peking und Schanghai, aber noch stehen wir am Anfang der Verhandlungen und glauben nicht an einen schnellen Durchbruch. Doch möchten wir nichts versäumen und



INTERVIEW MIT LEON HUSTINX, CHIEF MARKETING OFFICER VON JET AVIATION.

Interviewer: Gerd Müller

den Anschluss verpassen, deshalb haben wir uns bereits in die Startlöcher begeben.

Und wie weit sind Sie in Moskau vorangekommen?

L.H.: Dort werden wir bald einen Hangar und die erste Basis in Russland eingerichtet haben und erwarten, dass sich hier der Markt sehr schnell und positiv entwickeln wird. Bereits jetzt haben wir im Januar gegen 50 Flüge aus Moskau Richtung Engadin zu verzeichnen. Auch die Strecke Moskau–Genf ist gefragt.

Welche Geschäftsfelder wachsen derzeit besonders erfreulich?

L.H.: Der «Completions»-Bereich ist sehr gefragt, und zwar immer mehr auch bei Großraum-Jets. Daher unser neuer Hangar in Basel, der diese Nachfrage befriedigt und hochqualifizierte Stellen schafft. Der Trend geht aber eindeutig wieder hin zu mehr Komfort und Luxus bei der Anreise. Wer es sich leisten kann, umgeht die

normalen Airport-Schleusen und Warteschlangen und schlüpft schnell durch die Pforten der Business-Gates. Daher wächst die Nachfrage nach Business-Jets sehr stark.

Wie stark beschäftigt Sie das WEF?

L.H.: Sehr. Fast zwei Drittel unserer Flotte ist dann im Einsatz. Das ist einer der Major Events von der Logistik her, da die Flugzeuge ja auch noch extern geparkt werden müssen. Da geht es zu und her wie im Hauptbahnhof. Auch Staatschefs werden dann schon fast im Sekundentakt abgefertigt. □

ADRESSEN VON AIR-TAXI-ANBIETERN

JET AVIATION

Basel
Tel. 0041 58 158 41 11
Fax 0041 58 158 40 04
jbsl@jetaviation.ch

Genf
Tel. 0041 58 158 18 11
Fax 0041 58 158 18 15
vip.gva@jetaviation.ch

Zürich
Tel. 0041 58 158 84 66
Fax 0041 58 158 84 75
vip.zrh@jetaviation.ch

– NETJETS

Tel. 0044 20 75 90 51 85
spike@netjets.com
www.netjets.com

– CHAPMAN FREEBORN

Tel. 0041 43 211 63 51
Fax 0041 43 211 63 44
swiss@chapman-freeborn.com
www.chapman-freeborn.com

– AIR PARTNER AG

Tel. 0041 44 813 34 34 (Zürich)
Tel. 0041 22 367 29 48 (Genf)
switzerland@airpartner.com
www.airpartner.com

– COMLUX AVIATION

Tel. 41 43 888 72 50
fly@comluxaviation.com
www.comlux.com

– PILATUS AIRCRAFT LTD.

Tel. 0041 41 619 61 11
Fax 0041 41 610 92 30
info@pilotus-aircraft.com
www.pilotus-aircraft.com