

August 27, 2009

Jetbird buhlt um sparsame Manager

Fliegen zum halben Preis: Nach dem Vorbild von Ryanair und anderen will Siegfried Römer, Deutschlandchef von Jetbird, in seinen Privatjets auf den Plüschteppich verzichten, wie er sagt. Immerhin: Kaffee soll es geben.

Die Krise in der Luftfahrt krempelt jetzt auch den Markt für Privatjets um. Mit der irischen Fluglinie Jetbird startet in wenigen Wochen in Köln der erste europäische Low-Cost-Anbieter für Geschäftsreisende. Mit Preisen, die um bis zu 50 Prozent unter denen etablierter Anbieter liegen sollen, will das Unternehmen nicht nur Wettbewerber wie den Private-Jet-Ableger der Lufthansa oder Netjets angreifen. Auch mit großen Linienfliegern will Jetbird um die begehrten Fluggäste buhlen. Der Vorstoß kommt nur kurze Zeit, nachdem mit Jet Republic ein großer Anbieter Insolvenz anmelden musste.

Jetbird will nun die Faktoren ausnutzen, die der Branche zu schaffen machen: Zuletzt haben viele Konzerne ihre Reiserichtlinien verschärft, Privatjets gelten als kostspieliges, derzeit oft unnötiges Privileg. Jet Republic wurde zum Verhängnis, dass die Kunden Anteile an den Maschinen kaufen mussten, um sie nutzen zu können. Der Finanzmarkt sei jedoch zuletzt "komplett ausgetrocknet gewesen", begründete der Konzern vergangene Woche sein Aus.

Die Globalisierung hatte den Markt für Business Aviation zuvor zu einer kleinen, aber lukrativen Nische gemacht. Viele Manager müssen innerhalb kürzester Zeit voneinander entfernte Standorte besuchen. Anbieter wie Netjets - hinter dem der bekannte US-Investor Warren Buffett steht - werben mit exklusivem Service: Lange Wartezeiten an Flughäfen entfallen, zudem können die Gäste auch entlegene Orte ansteuern. 1997 zählte der Branchenverband European Business Aviation Association (EBAA) in Europa noch 270.000 Starts und Landungen. In den vergangenen zwölf Monaten waren es rund 630.000 Flüge.

"Die Zeiten, in denen die Kunden sich langfristig verpflichten wollten oder konnten, sind vorbei", sagte Siegfried Römer, der Jetbirds Deutschlandgeschäft leitet. Geldgeber seines Startups sind vor allem der irische Investor Claret Capital sowie saudi-arabische Finanziere. Seine Kunden müssen keine Anteile kaufen, sondern können online Flüge buchen. Für einen zweistündigen Flug von Frankfurt nach Prag berechnet Lufthansa Private Jet 8900 Euro. Bei Jetbird soll ein Flug vergleichbarer Dauer 5500 Euro kosten.

Römer kalkuliert mit niedrigeren Kosten. Da Jetbird nur ein Flugzeugmodell betreibt - den Very Light Jet des Typs Embraer Phenom 100 - kann die Firma bei Schulungen für Piloten und bei der Wartung sparen. Außerdem verzichte Jetbird auf den Plüschteppich, sagte Römer. Passagiere bekommen zwar Kaffee, aber keine Snacks - wodurch die Cateringausgaben minimiert werden. Ende September starten Flüge ab Köln-Bonn; München und Berlin sollen 2010 folgen. Deutschland sei vor allem wegen der hohen Zahl der Mittelständler interessant, so Römer. Bereits 2011 will Jetbird die Gewinnzone erreichen.

Das Vorhaben ist ambitioniert. "Die Idee ist grundsätzlich sehr interessant, aber der Zeitpunkt ist natürlich schwierig", sagte Thomas Cerbe, Professor an der Fachhochschule Braunschweig-Wolfenbüttel. 59 Maschinen für je 3 Mio. Euro hat Jetbird fest bestellt, auf 41 weitere bestehen Optionen. Auch wegen des volatilen Ölpreises müsse sich erst zeigen, ob der relativ neue Flugzeugtyp wie berechnet betrieben werden kann, so Cerbe. Zudem muss Jetbird schnell wachsen. Nur wenn das Unternehmen an vielen Standorten Maschinen positioniert, können teure Leerflüge vermieden werden. "Das ist bei den Privatjets auch nicht anders als bei herkömmlichen Taxis", sagte Cerbe.