

October 12, 2007

Privatjet, aber billig

Von Eberhard Krummheuer

Kein Kaviar, kein Champagner, allenfalls Kaffee und alkoholfreie Drinks: Die neue Bescheidenheit hat jetzt auch das Segment der teuren Privatjets erreicht. Mitten in der Krise wagt sich ein neuer Anbieter an den Start, der bewusst nicht mit Glanz und Glamour wirbt, sondern sich als erster Low-Cost-Flieger verkauft.

DÜSSELDORF. Auf dem Flughafen Köln/Bonn steht die Firma Jetbird vor dem ersten Abflug. Die setzt neben knapper Kalkulation auf einen neuen, besonders preiswert fliegenden Flugzeugtyp – einen „Very-Light-Jet“.

Siegfried Römer, Deutschlandchef der mit irischem Kapital ausgestatteten Fluggesellschaft, beschreibt: „Unser Geschäftsmodell funktioniert nur mit der Phenom 100. Dieses neue Flugzeug vom brasilianischen Hersteller Embraer bietet einen Quantensprung in der Technologie. Wir werden mit bis zu 50 Prozent günstigeren Preisen den europäischen Privatjetmarkt revolutionieren.“

Etwa hundert Jets will Jetbird nach und nach ordern. Das Unternehmen ist Erstkunde bei den für ihre kleineren Düsenflugzeuge weltweit renommierten Brasilianern. Gekauft werden soll nicht nur die Phenom 100 mit Platz für vier Passagiere, die sich in breiten Ledersesseln gegenüber sitzen. Auch die größere Phenom 300 für sechs Fluggäste ist anvisiert.

Die leichten, mit zwei Triebwerken ausgestatteten Flieger schaffen über 700 Kilometer in der Stunde, haben ohne Zwischenlandung einen Radius von knapp 2 200 Kilometern und brauchen zum Start eine Piste von wenig mehr als einem Kilometer Länge. Diese Daten und ein maximales Abfluggewicht von 4 750 Kilogramm – rund eine Tonne weniger als herkömmliche Jets der kleinen Größen – sind die Gründe, weshalb Jetbird sich als Billigfluggesellschaft im Markt der Privatfliegerei sieht.

Römer will in den nächsten Wochen in Köln/Bonn starten. Der Standort sei nahezu ideal, sagt er. Von dort aus erreichen die leichten Flieger etwa 600 Airports und Flugplätze, zwischen Stockholm, Lissabon oder Athen.

Mit vier Jets soll das Geschäft eröffnet werden, weitere acht sollen folgen. Flughafen-Chef Michael Garvens freut sich, „dass sich Jetbird für Köln/Bonn als seine erste europäische Basis entschieden hat. Die Idee, Geschäftsleuten und Managern eine flexible, vor allem aber kostengünstige Reisealternative in einem modernen Leichtjet anzubieten, ist sehr interessant. Das Konzept von Jetbird passt somit hervorragend zum Low-Cost-Flughafen Köln/Bonn.“

Nach Köln will Römer 2010 auch in München an den Start gehen, mit zehn Maschinen. Später sollen Berlin und Hamburg folgen.

In der Branche wird der Auftritt der Neuen mit großem Interesse verfolgt. Nicht zuletzt auch, weil die ersten Versuche mit Very-Light-Jets in den USA mit der Pleite von Betreibern und Herstellern scheiterten. Bernd Gans, Präsident der German Business Aviation Association, ist sich sicher: „Es ist Pionierarbeit, die da geleistet werden muss.“ Jetbird besetze innerhalb der Business-Fliegerei ein Segment, „das es noch gar nicht gegeben hat“ – eine Nische zwischen „jede Menge Anbietern von Turboprops und der Learjet-Klasse“. Doch mit einem Jet aus dem Hause Embraer könne das Experiment durchaus erfolgreich ausgehen.

Im Geschäft der Individual-Fliegerei tummeln sich viele. Allein in Deutschland gibt es rund 500 private Flugzeuge für den Business-Verkehr, schätzt Gans, zwei Drittel Kleinjets, ein Drittel Turboprops. Flugbegeisterte Mittelständler mit Pilotenschein gibt es ebenso wie professionelle

Broker, die als reine Mittler ohne eigene Flotte für jeden Reisezweck die geeignete Maschine besorgen.

Branchenweit gilt als Faustregel, dass ein privates Flugzeug kaum mehr als zu einem Viertel vom Eigentümer genutzt wird. Damit der Flieger nicht nur in roten Zahlen unterwegs ist, macht es deshalb Sinn, ihn in der übrigen Zeit anderen Nutzern zur Verfügung zu stellen.

Darauf baut beispielsweise das Geschäftsmodell des Luftfahrtunternehmens Triple Alpha auf, das in Düsseldorf 13 Business-Jets stationiert hat und sich als führender Anbieter von Geschäftsreiseflügen an Rhein und Ruhr sieht. Die Maschinen gehören Unternehmen oder Privatleuten. Triple Alpha betreut und vermarktet dieses Flugzeugangebot: „Wir betreiben ein reines Flottenmanagement“, beschreibt Geschäftsführer Hans Pfeiffer.

Mit einem solchen „Sharing-Modell“ ist auch die zu den Großen der Branchen zählende DC Aviation, die Verbindung der ehemaligen Daimler-Konzernfluggesellschaft mit Cirrus Airlines unterwegs. Und Lufthansa mischt ebenfalls im Markt mit. Sie lässt ihre Private-Jet-Flotte mit drei Flugzeugtypen von der Schweizer Konzerntochter Swiss Private Aviation und mit Flugzeugen Dritter betreiben.

Häufig teilen sich mehrere Eigentümer die Kosten eines teuren Privatflugzeugs. Mit dieser „Fractional Ownership“ ist die zum Warren-Buffet-Imperium gehörende Netjets groß geworden. Die Gesellschaft ist seit kurzem Betreiber des bei Frankfurt liegenden Flugplatzes Egelsbach. Berührungspunkte im Wettbewerb gibt es nicht. Jetbird-Manager Römer war dort schon zu Besuch – und berichtet: „Die freuen sich, wenn wir kommen.“