

Datum : März 25, 2021

Media : Handelszeitung

Handelszeitung



Luxus über den Wolken

Grenzschiessungen, Quarantäne und Reisewarnungen haben Airlines wie Lufthansa, Swiss und Co. um rund fünfzig Jahre zurückgeworfen. Derweil gibt es immer öfter Meldungen, dass nun das Geschäft mit Privatjets gefragt sei. Nach dem Motto: Die Luxusflieger bieten das ultimative Reisen – mit nur wenigen Passagieren und jeweils viel Abstand an Bord. Mehr noch: Das Privatjetbusiness sei womöglich die neue Business und First Class. Manche Anbieter offerieren derweil sogar Ferienpauschalreisen im Privatjet. So wirbt ein Schweizer Unternehmen mit Reisen im Privatjet nach Mallorca – Flug und drei Übernachtungen für etwa 2000 Franken pro Person. Doch wie ist die Lage bei der Privatjetfliegerei? Die wichtigsten Trends:

Mehr Freizeitflüge

Meldungen über die Widerstandsfähigkeit der Privatjetfliegerei sowie Nachrichten wegen ausbleibender Geschäftskunden wechseln sich ab. Diese Volatilität bestätigt Eymeric Segard, Chef des Privatjet-Brokers Lunajets in Genf. «Im März 2020 hatten wir ein so gutes Geschäft wie noch nie wegen der vielen Repatriierungsflüge», erzählt Segard. «Dann, im April 2020, liefen die Geschäfte hingegen so schlecht wie noch nie. Seitdem geht es aber wieder aufwärts.» Lunajets ist nach eigenen Angaben der grösste Vermittler von Flügen mit Privatjets in Europa und hat 2020 7 Prozent mehr Flüge als im Jahr 2019 organisiert. Der Umsatz ist gegenüber dem Vorjahr um 18 Prozent gestiegen – und das alles trotz Corona. Die Firma besitzt keine eigenen Flieger, hat aber Zugriff auf rund 5000 Maschinen.

Alles in allem habe der globale Privatjetmarkt gegenüber der Vorkrisenzeit um rund 25 Prozent eingebüsst, so Segard. Viele Kundinnen und Kunden würden viel kurzfristiger buchen, die Konsolidierung in der Branche gehe ohnehin weiter. Das Auf und Ab zeigen auch die Daten der Analysefirma Wingx Advance (siehe Grafik).

Die Hauptreisezeit für viele Privatjetnutzer und -nutzerinnen ist, ob Krise oder nicht, primär im Sommer. Dann sind Ziele wie die Seychellen, Malediven oder Dubai gefragt. «Reisende versuchen, mit anderen geteilte oder überfüllte Räume zu

Datum : März 25, 2021

Media : Handelszeitung

meiden, und suchen nach Alternativen für die Lücken in den Flugplänen der kommerziellen Airlines», sagt der CEO eines britischen Privatjet-Unternehmens

Ob das auch nach Corona noch gilt, ist weniger eindeutig. So ist immer noch unklar, wann Fluggesellschaften wieder auf Vorkrisen-niveau aktiv sind. Und es ist auch alles andere als sicher, dass sie dann im gleichen Ausmass wie früher Business- und First-Class-Sitze anbieten. Corona hin oder her: Fliegen im Businessjet ist ein Nischenprodukt, ein High-End-Erlebnis. Der grosse Vorteil: Für Ferienflieger sind die zahlreichen zusätzlichen Flughäfen mit Privatjets im Vergleich zu Linienflügen besser erreichbar. Insgesamt dürfte der Bedarf nach Freizeitflügen im Privatjet auch nach Corona eher zulegen.

Weniger geschäftliche Flüge

Konferenzen wie das World Economic Forum, die sonst stets eine grosse Zahl von Businessjetflügen generiert haben, wurden verschoben oder finden online statt. Dabei sind die Geschäftskunden für die Privatjetindustrie von grosser Bedeutung. «Früher flogen Unternehmenschefs mit mehreren Mitarbeitenden in eher grösseren Privatjets zu klassischen Businessdestinationen wie New York oder Hongkong. Dieses Segment hat natürlich in jüngster Zeit stark gelitten», sagt Luna-jets-Chef Segard. Nun seien Videocalls im Trend. Niemand in der Branche erwartet, dass sich der Geschäftsreiseverkehr schnell wieder erholt. Videocalls dürften auch nach der Pandemie gefragt bleiben und viele Businessstrips überflüssig machen.

Kleinere Flieger gefragt

Ein weiterer Hinweis für anhaltende Probleme ist der Rückgang an neu ausgelieferten Businessjets weltweit: 809 Maschinen waren es im Jahr 2019, 644 im vergangenen Jahr. Im Rekordjahr 2008 waren noch 1313 Flugzeuge in Betrieb gegangen. Derweil sind kleinere Jets gefragt; die Pandemie verstärkt dies. Kleinere Flieger wie die Embraer Phenom 300, die Cirrus SF50 Vision oder der Hondajet verkaufen sich seit Jahren besser als die grössere Konkurrenz. Solche Einsteigermodelle punkten mit geringeren Stückpreisen und tieferen Betriebskosten. Laut US-Magazin «Forbes» sanken in den USA die geflogenen Flugstunden mit leichten Privatjets im vergangenen Jahr um 14 Prozent. Die Flugstunden mit grossen Fliegern, wie sie typischerweise globale Konzerne und Superreiche einsetzen, hingegen um 36 Prozent. Oft reicht eben auch die kleinere Jetversion: Für einen Familientrip an die Côte d'Azur genügt in Europa eine Phenom 300 mit einer Reichweite von 3650 Kilometern bei sechs Passagieren problemlos. Der CEO eines britischen Privatjet-Unternehmens ist überzeugt, dass sich diese Entwicklung fortsetzt. Erstkunden würden sogenannte Light Jets oder sogar Turboprop-Flugzeuge als Alternative zu Linienflügen chartern.

Lieber Nizza statt Paris

Mit Blick auf den Privatjetverkehr an bestimmten Flughäfen zeigt sich im Geschäftsreisesegment ebenfalls die Krise. So ist die Zahl der Abflüge an typischen Businessdestinationen wie Paris in der Corona-Krise stärker gesunken als bei Ferien- oder Shoppingzielen wie Nizza oder Genf, wie die Zahlen der Aviatikanalytiken von Wingx zeigen. Federn lassen mussten alle wichtigen Businessjetflughäfen, wobei Moskau-Wnukowo und Zürich von den Top Acht in Europa 2020 noch am besten abschnitten (siehe Grafik unten).

Viel offensichtlicher als in Europa war die Entwicklung aber in den USA, dem grössten Markt für die Businessfliegerei. So überholte Florida gemessen nach Starts das weit grössere Kalifornien. New Jersey erlebte wegen der Nähe zur Metropole New York von allen Bundesstaaten den stärksten Rückgang. Von den 25 verkehrsreichsten Flughäfen in den USA legten laut der US-Prüffirma Argus International einzig Aspen, Naples und Scottsdale zu. Aspen ist ein exklusives Skire-

Datum : März 25, 2021

Media : Handelszeitung

sort, Naples bekannt für seine Golfplätze und Scottsdale gilt als Ferienort für Prominente.

Preise sinken – bleiben aber hoch

Im Privatjet zu reisen, ist alles andere als preiswert, hat aber auch einige Vorteile: Die Kundinnen und Kunden sind unabhängig von Zeit- und Streckenvorgaben der etablierten Airlines. Man fliegt quasi, wann und wohin man will. Und an Bord sitzen keine fremden Leute.

Es ist alles sehr exklusiv, sehr effizient und entsprechend teuer. Der Lunajets-Chef rechnet vor: «Ein First-Class-Return-Ticket von Euro-pa nach New York kostet bei einer Fluggesellschaft rund 10 000 Franken. Diese Reise im Privatjet kostet auf der Route rund 100 000 Franken. Allerdings könnte man auch mehrere Menschen zusätzlich im Privatjet mitnehmen.» Beim Businessjet-Anbieter Evojets kostet der einstündige Flug von Zürich nach Paris mit dem kleinsten Flieger für bis zu fünf Passagiere zwischen 5600 und 7200 Dollar. Das Retourticket ist für 10 200 bis 13 000 Dollar zu haben. Zum Vergleich: Mit Air France fliegt ein Passagier in der Eco schon für rund 150 Franken nach Paris und zurück. Die Preise in der Privatjetfliegerei sind zwar in den vergangenen Jahren gesunken. Klar ist aber auch, dass das Angebot völlig anders und deutlich spezieller ist als das, was etablierte Airlines mit ihren Business und First Classes bieten.

In den vergangenen Jahren versuchten hierzulande auch Firmen wie Surf Air gegen eine Monatspauschale von rund 4000 Franken Flüge von Zürich nach London im Privatflieger zu offerieren. Das All-you-can-fly-Konzept konnte sich in Zürich nicht durchsetzen und wurde 2018 eingestellt.

Mieten statt kaufen

Im Businessjetgeschäft gibt es grob gesagt drei Bereiche: Firmen und Privatpersonen, die nicht kommerziell eigene Jets betreiben. Ausserdem gibt es das Chartergeschäft sowie den Bereich Teilbesitz. Ein amerikanisches Privatjet-Unternehmen, gegründet 1964 und ein Berkshire-Hathaway-Unternehmen, ist der weltweit führende Anbieter im Privatjetgeschäft. Dieses amerikanische Unternehmen war der erste Charteranbieter für Privatjets und begann damit, den geteilten Flugzeugbesitz anzubieten. Kunden und Kundinnen können also Teileigentümer eines Privatjets werden – oder für eine bestimmte Zahl an Flugstunden, die sie abfliegen können, vorab zahlen.

Nach Argus-Berechnungen, so berichtet «Forbes», wurden in der jüngsten Krise, bedingt durch den Rückgang der Firmenflüge wegen Covid-19, erstmals mehr als die Hälfte der geflogenen Privatjetflugstunden in den USA mit gecharterten Fliegern oder Flugzeugen in Teilbesitz absolviert. Dieser Trend dürfte laut Branchenkennern anhalten. Nach dem Motto: Nutzerinnen und Nutzer präferieren das Chartern von Privatjets oder den Teilbesitz, anstatt eigene Jets zu kaufen und zu betreiben. Kein Wunder: Die Kosten für Kauf, Betrieb und Wartung der Fluggeräte sind enorm.

Deutliche Preisvorteile lassen sich erzielen, wenn ein Privatjet-broker genutzt und zum Beispiel von Gruppen gemeinsam ein ganzes Flugzeug gechartert wird, was den Preis für einen einzelnen Passagier unter Umständen in die Nähe eines Fluges in der First Class rückt. Zu-dem gibt es sogenannte Empty-Leg-Flüge: Ein eigentlich leerer Privatjet legt eine Teilstrecke (etwa einen Rückflug) zurück, die sich an einen anderen Kunden verkaufen lässt. Solche Empty-Leg-Flüge werden mit hohen Rabatten angeboten. Die Kundinnen und Kunden sind hierbei allerdings nicht flexibel, was ihre Reiseplanung angeht. Sie müssen buchen, was gerade im Angebot ist.

Während die Charteranbieter in den USA im vergangenen Jahr nur 15 Prozent weniger Flugstunden als im Vorjahr verkauften, betrug der Rückgang bei den Teilbesitzmodellen 19 Prozent. Für Argus-Experte Travis Kuhn liegt die Zukunft der Privatjetbranche bei einer allfälligen Rückkehr der Geschäftsflüge in Mietmodellen wie Timesharing, Charter oder Private

Datum : März 25, 2021

Media : Handelszeitung

Jet Cards, welche die Nutzung verschiedener Flug-zeuge zu festen Stundensätzen ermöglichen.

Ökologie wird wichtiger

Viele Unternehmen achten aus Umwelt- und Imagegründen zunehmend auf ihren CO-Ausstoss. Dies sollte auf eine Zukunft mit deutlich reduzierten Geschäftsreisevolumen hindeuten, vor allem im Privatjet. Die Pandemie verstärkt ausserdem das Bewusstsein für ökologische Fragen – und das dürfte zumindest in Europa zu strengeren Umweltregeln für die Luftfahrt führen. So wurde in der Schweiz eine CO-Abgabe auf Flugtickets beschlossen, über die am Ende das Stimmvolk entscheiden wird. Auch für die Privatjetindustrie gilt es, umweltfreundlichere Lösungen zu finden, weil der CO-Fussabdruck eines Privatjetkunden ungleich grösser ist, als wenn die Person in einem voll besetzten Grossraumflieger reisen würde.

Der Trend zu kleineren Jets ist dabei nur ein Schritt. Es gibt auch CO-Kompensationsprogramme der Privatjetanbieter. Doch einen noch grösseren Schub Richtung Umweltschutz wären wohl Elektroflugzeuge. Die Businessfliegerei sei hier in einer guten Ausgangslage, die gesamte Luftfahrtbranche anzuführen, sagt der CEO eines britischen Privatjet-Unternehmens. Er geht davon aus, dass es in nächster Zeit deutliche Fortschritte Richtung E-Flieger gebe.

Die technischen Hindernisse auf dem Weg zu einer Luftfahrt ohne fossile Brennstoffe sind allerdings erheblich. Zwar könnten kleine Elektroflugzeuge in den nächsten Jahren auf den Markt kommen, doch weil Batterien eine viel geringere Energiedichte aufweisen als fossile Brennstoffe, wird ihre Reichweite kurz sein. Trotz grossen Anstrengungen von Airbus und anderen Anbietern scheinen elektrische Langstreckenflüge in den nächsten Jahrzehnten kaum möglich. Auf kurzen Strecken, etwa innerhalb Europas, könnten schon 2030 erste Hybrid- oder Elektroflugzeuge zum Einsatz kommen.

Privatjets werden schneller

Neben der Entwicklung sparsamerer Flieger laufen Bestrebungen, schnellere Privatjets zu bauen, um mit verkürzten Reisezeiten ein Argument gegenüber Linienflugzeugen zu bieten. Mehrere Anbieter liefern sich ein Rennen um einen neuen zivilen Überschalljet. Weit fortgeschritten bei diesen Entwicklungen ist Aerion. Das US-Unternehmen will im Jahr 2026 den ersten kommerziellen Überschalljet seit über einem halben Jahrhundert auf den Markt bringen. Die Aerion AS2 für acht bis zwölf Passagiere soll eine Geschwindigkeit von Mach 1,4 erreichen. Die Flugzeit von London nach New York würde damit von sieben auf viereinhalb Stunden sinken. Obwohl es infolge der Pandemie zu Verzögerungen im Zeitplan des Projekts kommen könnte, hat sich ein amerikanisches Privatjet-Unternehmen kürzlich ein Kaufrecht für zwanzig Maschinen gesichert.

Handelszeitung - Gabriel Knupfer und Kim Höfinghoff

<https://www.handelszeitung.ch/>