

Luxus über den Wolken

In Zeiten der Billigflieger entdecken viele Firmen die Vorzüge eines Mietjets neu – das soll Zeit und Geld sparen

Von Sebastian Jost

Schlangen am Check-in-Schalter? Duty-Free-Shops? Fehlzanzeige. Wer vom General Aviation Terminal am Münchner Flughafen abfliegt, muss nur an einem Metalldetektor vorbei und steht schon auf dem Rollfeld. Zwei Kilometer von den Wartesälen stehen hier zwei kleine Maschinen. Gut ein Dutzend weitere verstecken sich hinter Rolltoren der 270 Meter langen Halle. Jochen Petereit schlüpft durch eine niedrige Tür hinein. Er leitet die Firma European Business Aviation Services (Ebas) und vermietet Flugzeuge an Geschäftsleute. Die Maschine mit dem Kennzeichen D-IMMI fliegt in seinem Auftrag, sie wird in ein paar Stunden einen Manager zu einem Meeting bringen.

Nebenan im Hangar steht ein silbergraues Flugzeug mit dem Kennzeichen D-CSAP, schräg dahinter ein etwas höheres Modell mit dem Namen D-ISXT, am Ende der Halle ein noch größeres Exemplar in weiß-blau, Kürzel D-CBMW. „Da erkennt man die Firmen schon am Kennzeichen“, sagt Petereit. „Da muss ich gar keine Namen nennen.“ Namen verrät niemand, der mit fünf- bis sechzehnsitzigen Flugzeugen zu tun hat. Nicht die von SAP, Sixt oder BMW, die eigene Flieger im Hangar geparkt haben. Und erst recht nicht den Namen des Managers der gleich mit der D-IMMI fliegen wird. Die Kunden wünschten Diskretion.

Hoch bezahlte Manager

Dichthalten lohnt sich, denn das Geschäft mit kleinen Charter-Flugzeugen hat Aufwind. Während servicefreie Billigflieger boomen und ein Trip nach Mallorca für 20 Euro zu haben ist, entdecken Unternehmen die oberste Klasse des Fliegens wieder: das gemietete Flugzeug oder den eigenen Firmenjet. Bei TQ3, Deutschlands größter Kette von Geschäftsreisebüros, wollten die Kunden 2004 doppelt so viele Maschinen mit bis zu 18 Plätzen chartern wie im Vorjahr. „Die Nachfrage wächst von Jahr zu Jahr“, sagt Ilona De March, Geschäftsführerin von TQ3 Deutschland. Konkurrent DER Business Travel hat im ersten Quartal 2005 bereits so viel Umsatz mit Business-Jets gemacht wie im gesamten Jahr 2004.

Dahinter stecken angeblich weniger Luxuslust als Spar-Ziele der Firmen: Business-Jets sollen so viel Zeit sparen, dass sie billiger sind als eine Linienverbindung, bei der hoch bezahlte Manager



Vor allem osteuropäische Passagiere mieten zunehmend kleine Flieger mit edler Ausstattung.
Foto: A. Heddergott

Zeit in Warteschlangen verbummeln. Stattdessen sollen sie in kleine Düsenflugzeuge wie Petereits D-IMMI steigen. Der Innenraum bietet Platz für fünf Ledersessel und Kühlfächer mit Edelholz-Verkleidung. Er ist 1,45 Meter hoch und durch eine niedrige Tür zu erreichen. „Ein Transportmittel, kein Aufenthaltsraum“, sagt Petereit.

Den Trend zum Miet-Jet hat auch die Lufthansa erkannt. Seit Anfang März bietet sie mit der Firma Netjets Charterflüge an. Doch wer Branchenprofi Werner Bader darauf anspricht, hört Kritik: „Davon halte ich gar nichts.“ Bader leitet seit 40 Jahren den Charter-Service Premium Aviation. Die Lufthansa, erklärt er, profitiere nicht von ihrer Linienerfahrung: „Charter ist ein völlig anderes Geschäft.“ So sehen das auch andere in der Branche, die das Geschäft für sich haben wollen: Sie verkaufen Passagieren nicht nur ein Ticket, sondern bringen sie in Limousinen ans Rollfeld oder organisieren Übernachtungen. „Und wenn es schneit“, sagt Ebas-Chef Petereit, „können wir nicht einfach einen Flug ausfallen lassen – wir müssen sehen, wie wir die Leute weg bringen.“

Der Rundum-Service hat seinen Preis. 11 000 Euro kostet nach einer Beispielrechnung von TQ3 ein Charter-Flug von Braunschweig ins spanische Pamplona und zurück. Ein Economy-Class-Ticket zum nächsten größeren Flughafen in Bilbao würde nur 1575 Euro kosten. Durch Warten und Mietwagen-Transfer nach Pamplona würden vier Manager mit einem Jahreseinkommen von 150 000 Euro aber so viel Arbeitszeit verlieren, dass für die Firma die Charter-Option billiger sei, rechnet Petereit vor.

Die Passagiere selbst machen solche Rechnungen nicht gern öffentlich. Aus Angst vor dem Vorwurf der Prasserei. Hinter vorgehaltener Hand sagt der Sprecher eines Dax-Unternehmens, dass die Top-Manager der Firma zu praktisch allen Terminen im Learjet flögen, um Zeit zu sparen. Doch dies handhaben die Firmen unterschiedlich: Siemens etwa lässt die firmeneigenen Flieger nicht oft starten – sie kommen dann zum Einsatz, wenn es keinen direkten Linienflug gibt. Etwa nach Osteuropa. Die Metropolen in den EU-Beitrittsländern stünden zwar auf den Linienflugplänen, sagt Ebas-Chef Petereit. „Es gibt aber Hunderte

von Flugplätzen, die nicht von Linien angefliegen werden.“ Viele davon seien schlicht zu klein für die großen Flugzeuge mit mehr als 100 Plätzen. Der kleinste Jet in Petereits Angebot begnügt sich mit 870 Meter Landebahn. Zum Vergleich: Ein beladenes Passagierflugzeug mit 180 Plätzen braucht etwa 1500 Meter. Flughafengebäude, Gepäckbänder und Gangway sind für Business-Jets überflüssig. „Wir brauchen nur Grenzabfertigung und Zoll“, sagt Petereit. Viel mehr hat er am Münchener Flughafen auch nicht zur Verfügung: Petereit arbeitet in einem Büro mit kaum 30 Quadratmetern.

Hummer und Champagner

In Petereits Büro sitzen üblicherweise Mitarbeiter von Industrie-Unternehmen oder Banken. Mittelständler mit starkem Auslandsgeschäft sind auch dabei, aber das eher selten. Dafür kommen immer mehr Osteuropäer, zum Beispiel Russen oder Ukrainer. „Und zwar sowohl Unternehmen als auch Privatleute“, sagt Bader von Premium Aviation. Die Unternehmer machen Geschäfte mit EU-Ländern. Die Privatleute lassen sich auch mal zum Skiurlaub nach St. Moritz fliegen und laden sich während des Flugs von Moskau aus an Hummer und Champagner. Solche Kunden gebe es in Westeuropa nicht, sagt Bader. „Das ist vielleicht auch eine Mentalitätsfrage.“ Drei von vier Passagieren stammen inzwischen aus Ländern östlich der Oder. In Russland gebe es zwar auch Mietflieger, doch viele trauten den Maschinen aus der sowjetischen Produktion nicht. Der Osten ist daher eine neue Goldgrube für viele Charter-Dienste aus Deutschland. Windrose Air aus Berlin hat bereits im Mai 2004 eine Filiale in der polnischen Messestadt Poznan eröffnet, dieses Jahr soll in Warschau eine weitere folgen.

Kaum von dem neuen Ostgeschäft profitieren dürften die Dinosaurier unter den Charter-Unternehmen: jene, die noch mit Propeller-Flugzeugen unterwegs sind. Diese können zwar auf noch kürzeren Bahnen landen als die kleinsten Düsenjets, sind den meisten Geschäftsleuten aber zu langsam und vielleicht auch nicht repräsentativ genug. Außerdem ist ihr Tank zu klein: „Von Berlin aus schaffen wir es noch ohne Zwischenlandung nach Moskau“, sagt Margarete Kempf von der Firma CFF in Köln. „Aber nicht von Köln, Frankfurt oder München aus.“ Dann lieber ein schneller Jet – der kostet zwar mehr, spart aber Zeit und damit Geld.