

„Wir besitzen die grünste Flotte“

Romina Schatzberger über die Klimabilanz der Privatflugzeuge von Jetfly

Sie heben ab, während andere momentan oft am Boden bleiben: Die Privatflugzeuge von Jetfly sind in diesem Jahr stark gefragt. Romina Schatzberger, Director of Sales für Deutschland, Österreich und die deutschsprachige Schweiz, spricht über die Entwicklung des Geschäfts in der Coronakrise, das schwierige Image von Privatjets und die grünste Flugzeug-Flotte der Branche.

Wirtschaftskurier: Seit der Coronakrise bleiben etliche Flieger auf den internationalen Airports am Boden. Die große Stunde für ein Unternehmen mit Privatjets, oder?

Romina Schatzberger: Wir verzeichnen tatsächlich seit der Coronakrise einen extremen Anstieg. Im Juli 2020 haben sich die Nachfrage und die Flüge im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt. Wir bemerken vor allem eine hohe Nachfrage von Neukunden, darunter sind viele, die schon länger mit dem Gedanken gespielt haben privat zu fliegen. Der Grund: Der Flugplan richtet sich nach einem selbst und nicht umgekehrt, wie bei den kommerziellen Fluggesellschaften. Dort ist es aktuell leider so, dass man froh sein muss, wenn ein Flug überhaupt stattfindet und nicht kurz vorher gestrichen wird.

Wie wirken sich die zweite Welle und der aktuelle Teil-Lockdown auf das Geschäft aus? Der November ist nach dem Sommerhoch bis zur Wintersaison ab Anfang Dezember immer einer der eher ruhigen Monate. Hinzu kommt nun der neue Teil-Lockdown und die damit verbundenen Reise-Einschränkungen in den verschiedenen europäischen Ländern. Dennoch ist das Flugverhalten unserer Kunden aktuell – anders als beim Lockdown im Frühjahr – verhältnismäßig stabil, so dass es zu keinem Stillstand der Flotte kommt. Unter Beachtung der gegebenen Vorschriften darf nach wie vor mit uns geflogen werden, daher ist auch die Nachfrage von Neukunden der Saison entsprechend beständig.



Eine Jetfly Pilatus PC-12 fliegt über den schneebedeckten französischen Alpen.

Immerhin sind an Bord eines Privatjets die Hygieneregeln leichter zu gewährleisten als bei den kommerziellen Fluglinien. Wir haben sehr strenge Hygienevorschriften. Die Flugzeuge und alle Gegenstände werden nach jedem Flug desinfiziert, die Piloten tragen Masken und wahren den Abstand. Ein Hygienevorteil ist auch, dass jeder selbst entscheiden kann, in welchem Kreis er fliegen möchte, ob mit der Familie oder den Arbeitskollegen. Es bleibt bei maximal sechs oder acht Passagieren.

Weitere Vorzüge neben Hygienemaßnahmen sind Flexibilität, Zugang zu Wunschdestinationen und Zeitersparnis. Mit den Maschinen in unserer Flotte, der Pilatus PC-12 und der PC-24, können wir auch auf sehr kleinen Flughäfen landen. Die Flugzeuge benötigen eine Piste von mindestens 650 Metern in der PC-12 und etwa 850 Meter in einem PC-24-Jet, was sehr kurz ist im Vergleich zu anderen mit mindestens 1000 Metern oder mehr. Jetfly fliegt mehr als 3000 Flugplätze in Europa an, sowohl alle internationalen Flughäfen als auch kleinere Flugplätze und Graspisten, und damit dreimal so viele wie andere Anbieter. Der Kunde hat innerhalb von 24 Stun-

den in ganz Europa immer eine Maschine garantiert zur Verfügung. Wir schicken ihm das Flugzeug, inklusive Pilot, Catering und Shuttleservice.

Wenn man einmal die Gesamtentwicklung betrachtet: Schon vor einigen Jahren haben Privatjets unter Geschäftsleuten, aber auch Privatleuten, ein Comeback gefeiert. Mit all ihren Vorteilen sind sie purer Luxus, besitzen aber dennoch ein schwieriges Image. Stichwort CO₂-Bilanz.

Das private Fliegen ist schon vor Corona immer beliebter geworden, vor allem wegen der Effizienz. Jetfly betreibt die umweltfreundlichste Flotte an Privatflugzeugen in Europa, was dem sehr niedrigen Treibstoffverbrauch zu verdanken ist. Mit unseren Pilatus-Flugzeugen besitzen wir die grünste Flotte. Eine PC-12 erzeugt mit 670 Kilogramm CO₂ pro Stunde 10 Mal weniger CO₂ als eine Gulfstream G550 mit 7886 Kilogramm CO₂ pro Stunde. Viele sagen: Wenn sie fliegen, weil es unumgänglich ist anders zu reisen, dann versuchen sie die am wenigsten schädliche Variante zu wählen. Zusätzlich bieten wir den Kunden die Möglichkeit, alle ihre Flugstunden mit unseren Jets auszugleichen.

Sie meinen das CO₂-Ausgleichsprogramm?

Ja. Für jede geflogene Flugstunde in einer PC-12 zahlt der Kunde zum Beispiel 15 Euro, die in verschiedenste Projekte investiert werden, um Regenwälder aufzuforsten. Wir stoßen CO₂ aus und versuchen im Gegenzug dazu die entsprechenden Projekte zu unterstützen, um das zu kompensieren.

Dennoch bleibt Fliegen im Vergleich zu anderen Beförderungsmitteln der Klimasünder schlechthin. Ein Flugzeug liegt mit 230 Gramm Treibhausgas-

Emissionen pro Personenkilometer weit vorne, im Vergleich zum Pkw mit 147 Gramm, was den zweithöchsten Wert darstellt. Kann man vor diesem Hintergrund überhaupt noch guten Gewissens in ein Flugzeug steigen?

Diese Frage stellen wir uns immer wieder, klar. Wir haben Kunden, die auch sonst sehr umweltbewusst sind und sich für verschiedene Projekte in Deutschland einsetzen, unabhängig vom Ausgleichsprogramm. Dann gibt es aber auch, wie überall, manchmal Menschen, denen – so hart es klingt – das Thema weniger wichtig ist. Hier muss man auch noch einmal differenzieren, ob es sich um Personen handelt, die den Privatjet just for fun nutzen oder aus reiner Effizienz. Wenn man diese Unterscheidung trifft, ist es eher vertretbar als in einem Riesenjet von einem Jetset-Event zum nächsten zu gelangen. Wir haben auch Kunden, die trotz eines eigenen Privatjets auch auf Alternativen wie Bahn oder Auto ausweichen, wenn es auf einer Strecke ineffizient wäre zu fliegen.

Neben der grünen Flotte unterscheidet sich Jetfly auch durch das Prinzip des Teileigentums an privaten Flugzeugen von anderen Anbietern für Privatjets. Wie funktioniert dieses Modell?

Je nach Flugbedarf pro Jahr kauft der Kunde einen Anteil an einer

neuen Maschine. Wir betreiben 40 Pilatus PC-12 und zehn Pilatus PC-24-Jets. Der Kunde fliegt aber nicht nur in seiner eigenen Maschine, bei der er den Anteil besitzt, sondern greift auf die gesamte Flotte zu. Nur so können wir alle Flugzeuge am effizientesten einplanen. Für den Kunden ist es so, als ob er einen eigenen Jet besitzt, allerdings zum Bruchteil der Kosten und mit geteiltem Risiko. Je nach Bedarf kann der Kunde auch mit dem entsprechenden Umrechnungsfaktor auf die größere oder kleinere Maschine zugreifen. Er zahlt nur die Zeit, in der er tatsächlich fliegt.

Wie viel bezahlt der Kunde letztlich im Schnitt für einen Flug?

Jeder Kunde investiert je nach individuellem Bedarf einmalig in einen Anteil und eine Laufzeit von fünf Jahren. Der kleinste Anteil sind hier 15 Flugstunden pro Jahr, was einem Sechzehntel-Anteil an einem Flugzeug entspricht. Hinzu kommen monatliche Service-Gebühren plus die Kosten für die einzelne Flugstunde. Diese sind anteilsunabhängig und variieren nicht durch Angebot und Nachfrage wie bei Charter-Anbietern. Bei der Route von Oberschleißheim nach Saint-Tropez liegen die reinen Flugkosten one way bei etwa 3800 Euro. Inkludiert sind auch die Flughafenengebühren, die je nach Destination zwischen 50 und 2000 Euro liegen. Außerdem bieten wir die Flexibilität, jeweils 20 Prozent der nicht genommenen Flugstunden pro Jahr ins nächste Jahr zu übertragen.

Apropos Kundenbedürfnisse: Was sind die beliebtesten Ziele?

Bei den deutschen Kunden ist es im Sommer eindeutig Palma de Mallorca. Generell beliebt sind auch Spanien allgemein, Elba, Sardinien, Sylt und Saint-Tropez. Im Winter sind es die Schweiz und Österreich mit den Skigebieten St. Moritz, Courchevel und St. Johann.

Das Interview führte Vera König. (siehe auch Wirtschaftspreis Seite 28)



Foto: Romina Schatzberger - Jetfly