

Die Luxemburger Firma **Jetfly** vermarktet Teileigentum von Geschäftsflugzeugen

# Vom Banker zum CEO der eigenen Fluggesellschaft

Christian Muller

**Jacques Lemaigre du Breuil hat vor sechs Jahren Jetfly in Luxemburg gegründet. Heute ist er CEO dieser Firma, die Teileigentum an Geschäftsflugzeugen vermarktet. Er bietet den Kunden, deren Bedürfnisse von den Angeboten der Linienfluggesellschaften nicht mehr gedeckt sind und die kein eigenes Flugzeug besitzen, eine schnelle alternative Transportmöglichkeit an.**

**Tageblatt:** Woher hatten Sie die Idee, eine solche Firma zu gründen?

**Jacques Lemaigre du Breuil:** „Aus persönlicher Erfahrung. Ich bin schon seit 25 Jahren Pilot – da ich mich so schneller fortbewegen kann. In meinem vorigen Beruf war ich Private Banker in Paris, und so manche Kunden machten mich darauf aufmerksam, dass sie eine solche schnelle Transportmöglichkeit auch gerne nutzen würden. So verließ ich die Bank und begann eine Firma aufzubauen.“

**„T“:** Was beinhaltet Ihr Service für die Kunden und wie teuer ist er?

**J.L.B.:** „Die Kunden kaufen mindestens ein Achtel des Flugzeuges, das gibt ihnen etwa fünf Flugstunden im Monat. Zudem müssen sie für jede Flugstunde, wo sie an Bord sind, 2.000 Euro zahlen. Dafür haben sie die Garantie, das Flugzeug zwölf Stunden nach Anfrage im Büro in Luxemburg zur Verfügung zu haben und dass sie sich um nichts kümmern müssen.“

**„T“:** Wie haben Sie es geschafft, das Kapital für ein erstes Flugzeug, das ja nicht so billig ist, zusammenzukriegen?

**J.L.B.:** „Ja, so ein Flugzeug ist teuer, etwa drei Millionen Euro, plus



Foto: Jetfly

Mit einer Flotte von mittlerweile neun Flugzeugen holt das Unternehmen seine Kunden dort ab, wo sie sich befinden, und bringt sie dorthin, wo sie hinwollen

die Kosten für Unterhalt, Versicherungen, Piloten, usw. Als ich 1999 die Firma gegründet habe, hat es 18 Monate gedauert, ehe ich das notwendige Kapital zusammenhatte. Das Auftreiben von Kapital war bedeutend schwieriger, als ich es mir vorgestellt hatte – und das obwohl ich vorher Banker war. Also, die

Investoren verstehen nicht viel von ihrem Beruf. Zu dieser Zeit hatten sie nur Augen für das, was mit dem Internet zusammenhing, von einer innovativen Fluggesellschaft wollten sie wenig wissen. Aber schlussendlich fand ich vier Investoren und konnte die Firma starten.“

**„T“:** Haben Sie als Einmann-Betrieb gestartet?

**J.L.B.:** „Wir waren von Anfang an zu dritt: Zwei Piloten, von denen ich einer war, und eine Person, die für die operativen Aufgaben zuständig war (Flughäfen reservieren, Flugplan erstellen). Heute sind wir 22 Mitarbeiter, davon 19 in Luxemburg.“

**„T“:** Wie sind heute die Besitzverhältnisse?

**J.L.B.:** „Jeder der vier Investo-

ren hält 10 Prozent am Unternehmen und das Management hält 60 Prozent.“

**„T“:** Wie sieht es mit Umsatz und Gewinn aus?

**J.L.B.:** „Also letztes Jahr haben wir einen Umsatz von acht Millionen Euro erwirtschaftet. Gewinne fliegt die Firma schon seit 2001 ein.“

**„T“:** Gibt es Konkurrenzfirmen für Sie in Europa oder gar in Luxemburg?

**J.L.B.:** „Direkte Konkurrenz gibt es nicht. Es gibt die amerikanische Firma Netjets, aber ich sehe sie nicht wirklich als direkten Konkurrenten, sondern eher als ergänzend an. Verschiedene ihrer Kunden sind auch Kunden bei uns. Die Firma besteht schon seit über 20 Jahren und hat mehr als 600 Flugzeuge, davon etwa 50 in Europa. Aber sie haben nur Jets und sind doppelt so teuer.“

**„T“:** Was macht das für einen Unterschied, ob es Jets oder Turbo-Prop-Flugzeuge sind? Und was für ein Impact werden die neuen „low cost“-Jets haben, die zurzeit dabei sind, entwickelt zu werden, und über die so viel geredet wird?

**J.L.B.:** „Diese Frage ist überaus wichtig, um das Geschäftsmodell von Jetfly zu verstehen. Wir haben keine Jets sondern nur Turbo-Prop-Flugzeuge, und die sind ein absolut geniales Mittel, um kurze oder mittlere Distanzen abzufliegen und um in kleinen Flughäfen, sogar auf Gras, zu landen. Also ganz in der Nachbarschaft von den Orten, wo sie hinwollen. Die Jets fliegen zwar ein kleines bisschen schneller, können in Europa aber nur auf 550 Flughäfen landen – und wir auf 2.200. Aber die Fluggeschwindigkeit ist in Europa nicht so wichtig, da Flugstrecken im Durchschnitt nur 1,5 Stunden betragen.“

Über diese „very light“-Jets wird viel geredet, aber das Ganze ist eigentlich eine große Illusion. Es handelt sich um Projekte und um Prototypen. Die angegebenen billigen Preise von ein bis zwei Millionen Dollar pro Jet sollen theoretisch zustande kommen, wenn mindestens 2.000 Stück gebaut werden.“

60 Kunden aus neun Ländern

**„T“:** Wer sind Ihre Kunden und woher hatten Sie die Kontakte zu Ihren ersten Kunden, die ja in einer etwas kleineren Gesellschaftsschicht zu finden sind?

**J.L.B.:** „Ein paar von meinen Kunden kannte ich von meinem früheren Beruf als Private Banker bei JP Morgan in Paris. Vor allem über Mund-zu-Mund-Werbung

Der Gründer von Jetfly  
Flieger im Guinness-Buch der Rekorde

Jacques Lemaigre du Breuil ist 48 Jahre alt und hält eine Lizenz zum Fliegen der Socata TBM700 und der Pilatus PC12. Als Pilot steht er zweimal im Guinness-Buch der Rekorde.

- 1999 hat er die Erde mit der Socata TBM700 in nur 80 Flugstunden umflogen. Damit hat er sich einen Traum aus seiner Kindheit erfüllt.

- Mit einer TBM700 ist er von New York nach Paris in 10 Stunden und 45 Minuten geflogen.

„Wir können unseren Kunden ziemlich genau dort abholen, wo er sich befindet und ihn dahin bringen, wo er hin will – und das zu der Zeit, wo er sich das wünscht ... sei es einen Firmenchef zu einem Treffen oder ein Ersatzteil zu einer Fabrik“, unterstreicht der Pilot mit Enthusiasmus. Jetfly verkauft und vermarktet Achtel, Viertel oder Hälfte von Geschäftsflugzeugen. Mit den mittlerweile neun Flugzeugen fliegt es seine Kunden unter anderem von Luxemburg aus nach Paris, Rom und London, aber auch ins ferne Bhutan, nach Mali oder in die Türkei. **cm**

hören potenzielle Kunden von uns. Und unser Konkurrent Netjets aus den USA macht sehr viel Werbung, so lernt der Markt diese Dienstleistung kennen. Werbung machen wir keine, das ist zu teuer.

Einen neuen Kunden zu bekommen, ist aber bei uns immer ein langer Prozess von ein paar Monaten, vom Kennenlernen, über gegenseitige Vertrauensbildung hin bis zum Unterschreiben eines Vertrags.“

**„T“:** Wer sind Ihre Kunden?

**J.L.B.:** „Mittlerweile haben wir 60 Kunden und unterhalten neun Flugzeuge. Etwa 50 Prozent sind Privatleute und 50 Prozent sind Unternehmen. Wir haben noch keinen einzigen Luxemburger Kunden, aber ich hoffe, dass das noch kommen wird.“

**„T“:** Warum haben Sie Luxemburg als Sitz ihrer Firma ausgewählt?

**J.L.B.:** „Das hat mehrere Gründe. An erster Stelle möchte ich das legale Umfeld und die Regulierung erwähnen. Alle Berufe der Luftfahrt sind auf europäischem Niveau sehr stark geregelt. Und Luxemburg war intelligenter als andere europäische Länder, es hat die europäischen Texte im europäischen Sinne angewandt. Für unser Geschäft war es wichtig, im „régime privé“ zu fliegen, und von den Ländern, wo wir eine Anfrage gemacht hatten, wurde uns das nur in Luxemburg und der Schweiz angeboten.“

An zweiter Stelle stand die Frage der Mehrwertsteuer (auf dem Unterhalt der Flugzeuge, auf dem Verkauf von Flugzeuganteilen). Diese Steuer ist ja, mit 15 Prozent, relativ günstig in Luxemburg. Zudem wird sie der Firma rückerstattet. In der Schweiz betrug der Steuersatz zwar nur 6-7 Prozent, aber ein Flugzeug, das sich die Mehrheit der Tage im Jahr in der EU aufhält, muss in einem EU-Land die Mehrwertsteuer bezahlen. Und so war die Entscheidung gefallen.“



Foto: Alain Richard

Jacques Lemaigre du Breuil, der heutige CEO der Jetfly, hat die Firma vor sechs Jahren gegründet



Aber vielleicht kann ich auch noch die Vielsprachigkeit in Luxemburg erwähnen und dass die Sozialabgaben für Piloten hier relativ niedrig sind.“

„T“: **Aber ein Teil Ihrer Verwaltung befindet sich in der Schweiz ...**

J.L.B.: „Das liegt daran, dass ich in der Schweiz, in Genf, lebe und gerne nahe am Geschehen bin. Zudem wollen wir nahe bei unseren Kunden sein – dreißig Prozent unserer Kunden kommen aus der Schweiz.“

„T“: **Dreißig Prozent ... ?**

J.L.B.: „In dem Land gibt es sehr viele Firmensitze, z.B. von Procter&Gamble, Nestle, Philippe Morris, usw. Zudem sind dreißig Prozent aller europäischen Privatflugzeuge in der Schweiz angemeldet. Aber unsere neun Flugzeuge sind in Luxemburg basiert.“

„T“: **Wie haben Sie Luxemburg gefunden?**

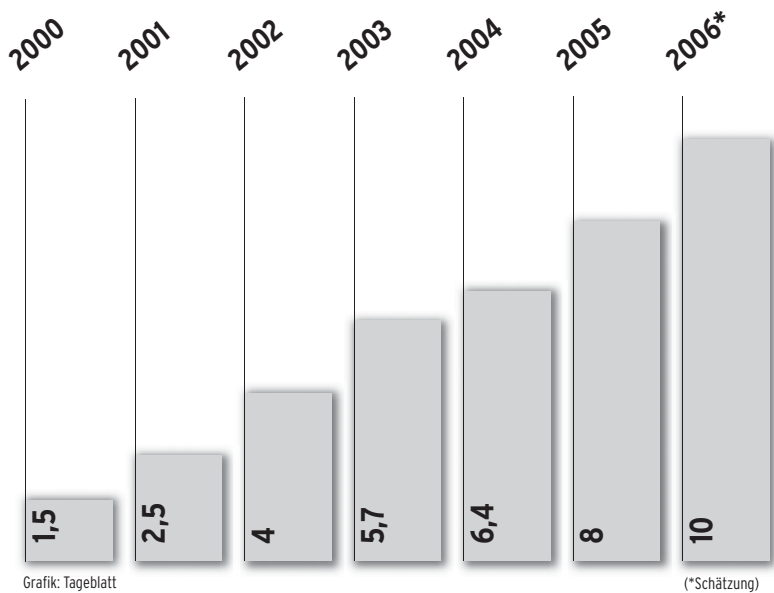
J.L.B.: „Also, als wir nach einem Land für den Sitz der Firma suchten, da sind wir in Luxemburg einfach auf eine außergewöhnlich großartige Art und Weise empfangen worden. Das erinnerte mich sofort an die pragmatische amerikanische Mentalität.“

Ich wurde vom französischen Transportminister in Luxemburg empfohlen. Und als ich mich dann in einer 45-minütigen Un-



Im Gegensatz zu den Jets, die in Europa auf nur 550 Flughäfen landen können, steuern die Flugzeuge der Jetfly 2.200 Flughäfen an

**Umsatz der Jetfly (in Millionen Euro)**



terredung mit der „Aviation civile“ und der Ministerin traf, fragte man mich einfach, was ich will und erklärte mir, was die Möglichkeiten sind. Ein absolut großartiger Pragmatismus! Und eine sehr positive Einstellung zum Fördern von Geschäften. In Frankreich hat die Regierung mittlerweile offiziell bedauert, uns nicht dort behalten zu haben.“

„T“: **Aber Sie wollen weiterhin hier bleiben?**

J.L.B.: „Auf jeden Fall werden wir hier bleiben, wir sind absolut zufrieden hier.“

„T“: **Und in Zukunft planen Sie, noch weiter zu expandieren?**

J.L.B.: „Jetfly ist jetzt praktisch sechs Jahre alt und wir haben gezeigt, dass unser Geschäftsmodell funktioniert. Wir wollen jetzt jedes Jahr drei bis vier neue Flug-

zeuge vermarkten. In verschiedenen europäischen Ländern Europas wollen wir Vertretungen aufbauen. In Belgien haben wir jetzt schon einen Vertreter für Deutschland und die Benelux-Staaten gefunden. In England sind wir dabei, eine Vertretung zu öffnen, wir haben dort sechs, sieben Kunden und brauchen jemanden vor Ort. Wir suchen noch eine Person, die uns in Spanien/Portugal vertreten kann und eine für Italien.“

**Wir wollen Terminal für Privatflugzeuge**

„T“: **Wie funktionieren diese Vertretungen?**

J.L.B.: „Unsere Vertreter werden vor Ort ihr eigenes Unternehmen haben und für uns Flugzeuge vermarkten. Dafür decken wir ih-

re monatlichen Kosten und sie erhalten eine Kommission. Es müssen aber unbedingt Leute sein, die aus dem Bereich der Luftfahrt kommen.“

„T“: **Werden Sie auch ein Flug-Taxi-Service in Zukunft anbieten?**

J.L.B.: „Nein, das ist ein ganz anderes Geschäft. Wir wollen unsere „Klub-Seite“ noch weiter entwickeln. Im „Klub“ kennt man die Teil-Besitzer und ihre Gewohnheiten ... welche Musik sie mögen, trinken sie Kaffee oder Tee, welche Zeitung lesen sie ... Zudem wissen wir, wo sie hinwollen. So ein Taxi-Geschäft ist risikoreicher – das Flugzeug kann oft leer stehen.“

„T“: **Werden Sie noch weiteres Personal einstellen?**

J.L.B.: „Ja, bis ans Ende dieses Jahres wollen wir drei, vier Mitarbeiter mehr haben, aber es müssen Leute sein, die Erfahrung in der Luftfahrt haben.“

„T“: **Überlegen Sie, Ihre Firma irgendwann an die Börse zu bringen?**

J.L.B.: „Die Investoren würden dies gerne sehen, aber ich glaube, dass es nicht nötig ist. Wir haben mittlerweile genug Kapital, und es muss uns ja auch nicht jeder kennen. Ich glaube, für uns ist es interessanter, eine ISO-Qualitätszertifizierung zu erhalten.“

„T“: **Was wünschen Sie sich von der Luxemburger Regierung, was die Entwicklung von Ihrem Geschäft weiter fördern würde?**

J.L.B.: „Also, ich wünsche mir ein eigenes Terminal für Privatflugzeuge am Flughafen. Das fehlt wirklich in Luxemburg und ist aber sehr praktisch. Schließlich hat der Geschäftsmann nicht sehr viel Zeit und will ein paar Minuten nach der Landung im Auto sitzen. Es ist eigentlich unglaublich, dass ein Land wie Luxemburg kein Terminal für Privatflugzeuge hat – in den USA gibt es das auf jedem kleinen Flughafen. Abgesehen davon bin ich mit allem sehr zufrieden hier.“



Foto: Jetfly

In einem der Geschäftsflugzeuge der Jetfly. Die Firma will ihre „Klub-Seite“ noch weiter entwickeln. Im „Klub“ kennt man die Teil-Besitzer und ihre Gewohnheiten ... welche Musik sie mögen, trinken sie Kaffee oder Tee, welche Zeitung lesen sie ...