

# Heute ein Learjet

Über den Wolken kann auch die Flexibilität grenzenlos sein. Private Flieger lassen sich mieten oder chartern – und rechnen sich auch oft für kleine Unternehmen

Markus Brügge, Düsseldorf

Morgens Besprechung in der Hamburger Zentrale, mittags Arbeitsessen in München, abends Meeting in Rom. Was klingt wie die 3-Wetter-Taft-Werbung, ist für viele Unternehmer oder Berater heute Alltag. Und mit Linienflügen kaum hinzukriegen. Eine kleine Verspätung, schon ist der Anschlussflug futsch, der Tagesplan im Eimer. Ganz abgesehen davon, dass beim Warten auf den Flieger sowieso viel Zeit verschwendet wird. Aber einen Privatjet nutzen? Das klingt erst mal nach Verschwendung, Luxus, Lustreise. Nach braver Arbeit klingt es nicht.

Totaler Quatsch, meint Bertram Holzwarth. Der 35-Jährige ist Gründer einer Unternehmensberatung im bayerischen Aichach nahe Augsburg. „Für mich ist ein Jet ein Arbeitsgerät“, sagt er. Holzwarth landet schon mal innerhalb von 24 Stunden auf fünf verschiedenen Flughäfen. Mit Luxus und Genuss habe das nicht viel zu tun. Für ihn ist es die blanke Anforderung. „Anders könnte ich manchen Tagesablauf gar nicht bewältigen.“ Wie Holzwarth halten es viele, die häufig unterwegs sind und die vor allem flexibel sein müssen. Mittelständische Unternehmer mit Niederlassungen in ganz Europa. Berater, deren Arbeitsstunden zu teuer sind, um sie in der Airport-Lounge abzusetzen. Firmenbesitzer aus der deutschen Provinz, denen der nächste Großflughafen zu weit weg ist. „Seit dem Krisenjahr 2009 gehen unsere Buchungen wieder stetig nach oben“, sagt Sascha Küster. Er ist Broker bei Sophistic Air aus Frankfurt, einer Art Reisebüro für Privatjets. Um etwa acht Prozent ist der Markt für Business-Charter im vergangenen Jahr gewachsen.

Nicht immer sind es nur die Happy Few aus dem Vorstand, die im privaten Jet reisen. Anbieter wie Pro Air, ebenfalls aus Frankfurt, oder das Kölner Unternehmen Pro Sky organisieren auch Flieger für größere Gruppen. Wenn eine Firma ein paar Dutzend Mitarbeiter zu einem Kongress schickt etwa oder wenn sie ihre Lieblingskunden zu einer Produktpräsentation ausfliegen will. „Ab 100 Personen lohnt es sich oft, ein komplettes Flugzeug zu chartern, statt die Linie zu nehmen. Zumal Sie so viele Leute oft gar nicht im selben Flug unterbringen“, sagt Markus Hilchenbach von Chapman Freeborn, einem weiteren Charter-Spezial-

listen, bei dem man seit diesem Jahr sogar per Smartphone-App einen Jet buchen kann.

Das große Plus der Privaten: Wer zahlt, bestimmt. Zwar wird man auch in der First und Businessclass umhert. Den Flugplan aber kriegt der Kunde vorgesetzt wie ein Kantinenstammessen. Und wenn ein Meeting zwei Stunden länger dauert, dann ist die gebuchte Maschine eben weg. Anders bei der Charter: „Wenn Sie einen Privatjet mieten, dann ist das Ihr Flieger“, betont Joe Kurta vom Anbieter Call a Jet. „Er bringt Sie zu jedem Flughafen, er stellt sich auf Sie ein, er wartet.“ Ein Anruf beim Flugkapitän genügt.

Der exklusive Service muss gar nicht allzu teuer sein. Wer hoch bezahlte Angestellte durch die Welt fliegen lässt, kann mit Privatjets sogar sparen. „Wenn ich vier von meinen Mitarbeitern, die 500 Euro die Stunde kriegen, in solch eine Maschine setze, dann können sie dort in Ruhe arbeiten, verlieren keine Zeit im Sicherheitscheck, keine Zeit durchs Warten, und ich gewinne pro Stunde 2000 Euro“, rechnet Unternehmer Holzwarth vor.

**„Wenn Sie einen Privatjet mieten, dann ist das Ihr Flieger. Er bringt Sie zu jedem Flughafen, er stellt sich auf Sie ein, er wartet.“**

JOE KURTA, Call a Jet

Auf bestimmten Strecken kann ein Jet für jeden Kunden billiger sein als die Linienmaschine: Hin- und Rückflug von Frankfurt am Main nach Nizza etwa kosten in der Businessclass rund 1400 Euro. Die günstigste Privatmaschine dagegen 7800 Euro. Ab sechs Passagieren spart man also.

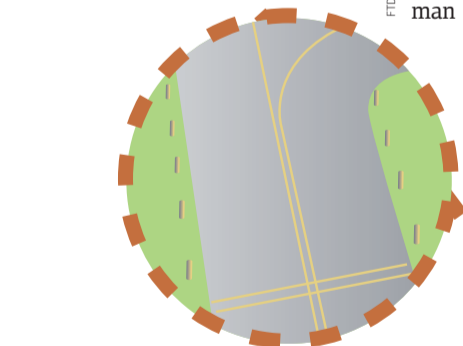
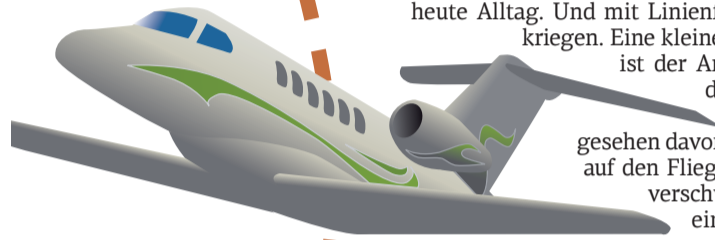
Wer es richtig ernst meint mit dem Fliegen, der kann auch ein Scheibchen von einem Jet kaufen. Die Firma Netjets bietet als einziger Wettbewerber Anteile an ihren rund 160 Maschinen. „Sie buchen bei uns dann einfach telefonisch Ihren Flug, und der Jet ist überall in Europa innerhalb von zehn Stunden für Sie bereit“, erklärt Eric Connor, Chairman und Vorstandschef von Netjets Europe. Für 125 000 Dollar gibt es ein 32stel Privatflugzeug und 25 garantierte Stunden pro Monat. Auf Jahr gerechnet kostet eine Flugstunde dann etwa 416 Euro – gar nicht so überirdisch.

Bodenständig wirkt auch das Innere so manchen Fliegers. Selbst in dem Learjet, mit dem der Techno-DJ Sven Väth gerade seine Tournee absolviert hat, sucht man vergebens Champusflaschen. Stattdessen liegen noch ein paar Erdnusspäckchen und Schokoriegel in den Seitenfächern. Der Flieger parkt in einer Wartungshalle des Flughafens Düsseldorf und wird für den nächsten Einsatz überholt. Kein Pomp, kein Prunk, sieht man von Ledersitzen und Wurzelholzverkleidung ab. Die Kabinenhöhe von 1,32 Metern zwingt selbst Industriemagnaten in eine demütige Körperhaltung. Ein separates WC – nicht zu entdecken. „Die Nottollette wird manchmal abgedeckt und als zusätzlicher Sitz verwendet“, erklärt Michael Heydekamp. Er arbeitet für die Fluggesellschaft Air Traffic, der Learjet ist eine ihrer vier Maschinen. Seit 1969 verchartert die Firma Privatjets, Heydekamp ist seit den 80ern an Bord. „Der Markt ist enger geworden, seit die Broker mitmischen“, sagt er. „Die Leute vergleichen mehr und achten auch mehr auf den Preis.“

Die neue Sparsamkeit schlägt auch bei den Maschinen durch: Seit einigen Jahren bauen Hersteller wie Cessna oder Embraer Minijets für vier bis sechs Passagiere, die kurze Strecken fliegen. Schon weil diese Modelle nur von einem Piloten gelenkt werden, sind sie kostengünstiger. „Die könnten so etwas werden wie der Smart unter den Privatflugzeugen – klein, günstig, pragmatisch“, sagt Broker Küster von Sophistic Air. Dass die Hemmschwelle für neue Kunden sinken soll, verrät bereits der Name dieser Flieger: „Entry-Level Jets“ sagen die Anbieter dazu. Der Komfort, erklärt Küster, liege bei solchen Minis eher auf dem Economyniveau. Tatsächlich erinnert die Kabine einer Citation Mustang von Cessna an einen Mercedes-Van.

Doch kommt man damit eben auch an Ziele, die Lufthansa oder Air Berlin nicht ansteuern. „Wir haben einen Kunden, der regelmäßig geschäftlich nach Kurdistan fliegt“, sagt Netjet-CEO Connor. „Mit der Linie bräuchte der Mann vier Tage – mit uns nur viereinhalb Stunden.“

Consulter Holzwarth hat sie überzeugt, die Flexibilität über den Wolken. Seit rund sechs Jahren nutzt er nun Privatjets. Jedoch nicht nur. „Wir kalkulieren vor jeder Geschäftsreise genau, welche Variante die günstigste ist, allein schon deshalb, weil unsere Auftraggeber zahlen.“ Bei allem Komfort – scharf sei er nicht auf die viele Fliegerei. Sie gehöre halt zu seinem Job. „Im Urlaub“, sagt der Unternehmer, „sitz ich so gut wie nie im Flugzeug.“



## EINPARKEN MIT DEM ASTON MARTIN VANTAGE S ROADSTER

Erst bei der Parkplatzsuche lernt man ein Auto richtig kennen. Wir stellen jede Woche einen neuen Wagen ab

Pssst! Können Sie schweigen? Ich jedenfalls habe mir vorgenommen, nie mehr über meine dienstlich-automobilen Abenteuer zu plaudern. Wer sich auf ein freies Wochenende in Begleitung eines Aston Martin Cabrios freut, sollte das in bester Secret-Service-Manier tun: still und heimlich. Sonst bricht Freizeitstress aus, und am Ende sehnt man sich trotz 436 PS und nackenkraulender Rindslederausstattung nach einem Quantum Trost.

„Fahren wir eine Runde?“, fragte mich der erste Kollege, noch bevor das Vantage S Cabrio auf den Be-

triebsparkplatz rollte. Eine Kollegin plante mit mir ihr gesamtes Wochenende durch. „Und dann muss mein Kind natürlich am Montag in die Schule“, sagte sie und kicherte ein wenig irre. Dass der Wagen nur zwei Sitze hat – geschenkt. Bei einem Aston wird einem glattweg unterstellt, man fahre jede Strecke gern. Auch zweimal.

Wenn ich ehrlich bin: Es ist tatsächlich so. Aber pssst, sagen Sie das nicht weiter! Wer bei einem Auto wie dem offenen Vantage S noch vernünftig bleibt (CO<sub>2</sub>-Ausstoß, verstopfte Innenstädte, der Regenwald und so), der hat weder Herz noch Blut. Dieser Wagen lässt niemanden kalt.

Ich wähle „D“ wie Drive, und er rollt los wie einziges großes Versprechen: Wir werden Spaß haben. Als der Achtzylinder seine 436 PS in Galopp versetzt, fühle ich mich wie

James Bond persönlich. Die Musikanlage – natürlich von Bang & Olufsen – wummert mir Madonnas 007-Song „Die Another Day“ um die Ohren. Und es kommt noch besser, als ich dem Vantage elektrisch das Stoffverdeck ausziehe.

Selbst Regen kann den Hochgenuss nicht trüben. Statt dem Aston die Kapuze wiederaufzusetzen, wechsele ich auf die Autobahn. Linke Spur, wohlgekernt, denn oberhalb von 180 Stundenkilometern fegen die Tropfen einfach über uns hinweg. Fahrerinnen, Nachbarn, Kollegen und Familienanhang auf dem Beifahrersitz bleiben trocken. Im Heimatland des Aston, dem feuchten Britannien, weiß man mit Regen umzugehen.

Mit Großstadtstau weniger. Der Aston Martin steht eher auf Rush denn auf Rushhour. Das Getriebe schaltet im Sportmodus blitzschnell,

**Selbst rangieren** Länge 4,38 Meter, Breite 2,02 Meter, 436 PS, CO<sub>2</sub>-Ausstoß 299 g/km, Verbrauch 12,9 Liter/100 km, ab 130 750 Euro



Elbchaussee, Hamburg

im Komfortmodus wechselt es die Gänge zu träge. Weshalb man beim Rangieren – anders als in jeder anderen Lage – eine etwas peinliche Figur macht. Beim Rückwärtseinparken dreht der Motor sportlich hoch, bewegt sich aber nicht. Der Vantage ruckelt störrisch in die Lücke. Das Dach lasse ich dabei lieber offen. Bloß nicht die Bordsteinkante touchieren. Ich will gar nicht wissen, was es kostet, auch nur eine Felge der zu ersetzen.

Der Regenschirm, den der Kofferraum serienmäßig vorhält, liegt bei bescheidenen 500 Euro. Ob er noch da ist, will der Kurier als Erstes wissen, als er den Wagen wieder abholt. „Der wird gern als Souvenir geklaut“, sagt er. Als würde ich diesen Schirm mit Aufschrift jemals tragen. Wer einen Aston Martin fährt, sollte darüber schweigen. MARGRET HUCKO