

Positive Signale



Mit 65 Flugzeugen war das Freigelände auf dem Genfer Flughafen sehr gut gefüllt.

Anders als noch vor zwölf Monaten war auf der diesjährigen European Business Aviation Convention and Exhibition, die bereits zum zehnten Mal in den Messehallen am Genfer Flughafen abgehalten wurde, eine leicht optimistische Grundstimmung festzustellen. Viele Businessjet-Betreiber wollen bereits wieder den berühmten Silberstreif am Horizont ausgemacht haben. Zumindest die Flugzeughersteller werden sich aber noch auf einige harte Monate einstellen müssen.

Auf den ersten Blick war alles wie immer. Die Hallen waren gut gefüllt; mit 11 174 Besuchern wurde das drittbeste Ergebnis in der mittlerweile zehnjährigen EBACE-Geschichte erzielt. Dank der 436 Aussteller – nahe am Rekordwert aus dem Jahr 2008 – waren die beiden Hallen 6 und 7 des Palexpo-Messezentrums komplett ausgebucht, und die 65 auf dem Vorfeld des Genfer Flughafens ausgestellten Fluggeräte sorgten dafür, dass auf dem Freigelände kein Platz frei blieb. Bei näherem Hinsehen offenbarte sich allerdings schnell, dass es um die Branche wohl doch etwas weniger gut bestellt ist

als noch vor zwei oder drei Jahren. Wo sonst erfreuliche Geschäftszahlen mit imposanten Steigerungsraten sowie Großbestellungen verkündet und neue Modelle angekündigt wurden, waren in diesem Jahr – so wie schon 2009 – vorwiegend ruhige Töne angesagt. So geht Hawker-Beechcraft-Boss Bill Boisture davon aus, dass 2010 und 2011 abermals herausfordernde Jahre für sein Unternehmen und die gesamte Industrie sein werden, mit Bestell- und Auslieferungszahlen auf niedrigem Niveau. Immerhin seien die Verkäufe im ersten Quartal 2010 besser gewesen als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Boisture war nicht der einzige, der hoff-

nungsvolle Signale ausgemacht hatte. Richard Aboulafia, Analyst der Teal Group, sprach sogar von „definitiven Zeichen für eine Erholung“. So sei der Anteil der zum Verkauf stehenden Geschäftsreiseflugzeuge an der Gesamtflotte vom Höchstwert 16,3 Prozent mittlerweile auf 14,7 Prozent gesunken, wobei ein Teil der Jets seiner Auffassung nach ohnehin nur pro forma auf dem Markt gewesen ist. Ihre Eigentümer hätten sich damit politischem Druck gebeugt, ohne wirklich auf den Einsatz dieser individuellen Transportmittel verzichten zu wollen. Allerdings seien die Preise nach wie vor (zu) niedrig, und es werde sicher noch ein Jahr oder noch länger dau-

ern, den Bestand an Gebrauchtflugzeugen abzarbeiten. Doch der grundsätzliche Nutzen der Geschäftsfliegerei und der anhaltende Trend zur Globalisierung sollen Aboulafia zufolge dafür sorgen, dass die Industrie nach einem abermals schwierigen Jahr 2011 zu zweistelligen Wachstumsraten zurückkehren wird.

Mehr Flugbewegungen

Bei den Betreibern von Geschäftsreiseflugzeugen ist es teilweise schon so weit. Eurocontrol verzeichnete im März eine Zunahme der Business-Aviation-Flugbewegungen gegenüber dem Vorjahresmonat um elf Prozent, während die Zahl der Flüge von Passagier- und Frachtfluglinien gerade einmal um 1,6 Prozent zulegte. Bei der Erholung des Marktes nimmt Deutschland dem Hamburger Luftfahrtberatungsunternehmen Wingx Advance zufolge die Spitzenposition ein: Die Zahl der Flugbewegungen stieg hier im März um 34 Prozent gegenüber dem Februar. Eine Entwicklung, die von diversen Bedarfsflugfirmen bestätigt wird: So vermeldete die Stuttgarter DC Aviation für das erste Quartal 2010 zehn Prozent mehr Flüge als für denselben Zeitraum 2009, Lufthansa Private Jet sprach gar von einem Plus von 30 Prozent. Interessanterweise hatte die Geschäftsluftfahrt weit weniger unter den Auswirkungen der Aschewolke zu leiden als die großen Airlines. Im Gegenteil: Die Branche, die seit Beginn der weltweiten Wirtschaftskrise speziell in den USA mit einem Imageproblem zu kämpfen hat, konnte sogar ein wenig profitieren. Mehr als ein Wirtschaftsboss oder VIP konnte an Bord eines kurzfristig gecharterten Geschäftsreiseflugzeugs zumindest in die Nähe seines Ziels reisen und sich so von der Flexibilität und Nützlichkeit dieses Transportmittels überzeugen.

Programme im Zeitplan

Doch trotz dieser positiven Nachrichten wird es noch eine Weile dauern, bis sich die augenscheinliche Wiederbelebung des Marktes auch bei den Flugzeugherstellern bemerkbar macht (vgl. Interview auf Seite 69). Zunächst einmal müssen die Betreiber von der Nachhaltigkeit des Aufschwungs überzeugt und das Gros der oftmals noch sehr neuen Gebrauchtflugzeuge verkauft sein, ehe wieder Neubestellungen in größerem Umfang getätigt werden. Entsprechend vorsichtig agieren die Produzenten gegenwärtig noch. Selbstverständlich werden die laufenden Entwicklungsvorhaben weitergeführt, und selbst an vorläufig auf Eis gelegten Programmen wie Cessnas Citation Columbus, Dassaults SMS oder Hawker Beechcrafts Hawker 450 wird – wenngleich in reduziertem Umfang – weitergearbeitet. Für die Ankündigung neuer Projekte ist die Zeit dagegen noch nicht reif. Folgerichtig beschränkte man sich in Genf



Die Hawker Beechcraft Corporation konnte am Vortag der EBACE die europäische Zulassung des Super-Mid-Size-Businessjets Hawker 4000 bekannt geben.

darauf, über den Fortschritt der bereits laufenden Programme zu informieren. Die Hawker Beechcraft Corporation (HBC) beispielsweise hatte dafür alles bestens vorbereitet. Gleich zehn Flugzeuge hatte man mit in die Schweiz gebracht, das Management war nahezu komplett versammelt, und ein knappes Dutzend Piloten in Uniform stand Spalier. Selbst die Sonne zeigte sich für einen kurzen Augenblick – aber dann war die Pressekonferenz doch vorüber, ehe der erlösende Anruf eintraf und das Unternehmen die EASA-Zulassung der Hawker 4000 bekannt geben konnte. Zuvor nutzte man aber noch die Gelegenheit, auf ein neues Leistungssteigerungspaket hinzuweisen, das aus der Hawker 800XP eine 800XPR macht. Dabei werden die ursprünglichen TFE731-5BR-Triebwerke von Honeywell durch solche des Typs

TFE731-50R ersetzt und von HBC entwickelte Winglets installiert. Auch Embraer diente die EBACE als Bühne, um die europäische Zertifizierung der Phenom 300 zu zelebrieren. Fünf Exemplare des Light Jets konnte der brasilianische Hersteller 2010 bereits ausliefern, insgesamt 120 Phenom 300 und Phenom 100 sollen es in diesem Jahr werden. Innerhalb der nächsten sechs Monate werden aller Voraussicht nach auch die ersten Legacy 650 in Dienst gestellt. Der neue Jet unterscheidet sich vom – auch weiterhin produzierten – Ausgangsmuster Legacy 600 durch Zusatz tanks, Winglets und daraus folgend eine größere Reichweite. Bei der Falcon 900LX dürfte es ebenfalls nur noch wenige Monate bis zum Okay der Behörden dauern. Hersteller Dassault hat bereits mit der Ausstattung der ersten →



Dassault feierte in Genf die Auslieferung der bereits 75. Falcon 7X. Das Flugzeug ist die erste von vier für Saudia Private Aviation (SPA), die Geschäftsflugabteilung von Saudi Arabian Airlines, bestimmte Falcon 7X.



Als „Explorer One“ (Foto) oder „Explorer Four“ wird aus einer eher biederen BAe 146/Avro RJ das ultimative Wohn- und Flugmobil.

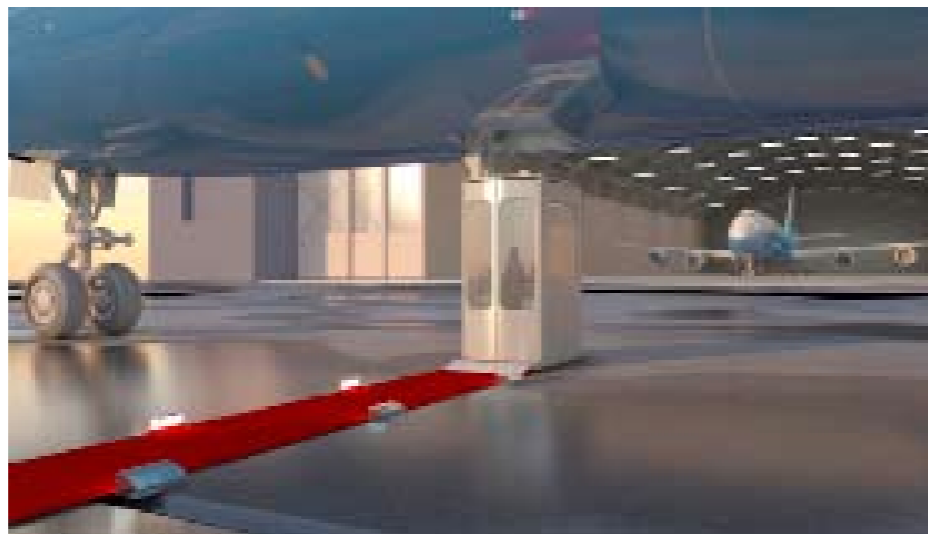
beiden Kundenexemplare dieser jüngsten Version des dreistrahligen Großraumjets begonnen, die dank der Winglets eine um rund 460 Kilometer größere Reichweite als ihre Vorgängerin 900EX aufweist. Bis zur Zulassung von G250 und G650, Learjet 85 und Premier II wird dagegen noch einige Zeit ins Land gehen, aber zumindest laufen die Programme gegenwärtig nach Plan. Sowohl Gulfstream als auch Bombardier und Hawker Beechcraft sind zuversichtlich, die avisierten Zertifizierungstermine einhalten zu können. Immerhin hatte Gulfstreams neues Spitzenmodell G650 unmittelbar vor Eröffnung der EBACE auf einem Testflug bereits die für den späteren Einsatz vorgesehene Höchstgeschwindigkeit von Mach 0,925 erreicht. Inzwischen wurden gut 160 der geplanten 1800 Testflugstunden absolviert. Etwas weniger erfreulich waren dagegen die neusten Nachrichten, die Honda künftigen Betreibern des HondaJets mitzuteilen hatte: Der japanische Hersteller musste eingestehen, dass sich der Jungfernflug des ersten serienkonformen Prototypen von Mitte des Jahres auf November verschieben wird – mit entsprechenden Auswirkungen auf Zulassung und erste Auslieferungen, die nun statt Ende 2011 erst im dritten Quartal 2012 erfolgen sollen.

Flugzeug mit Balkon

Es ist ja nicht so, als hätte es überhaupt keine Neuheiten in Genf zu bestaunen gegeben. Die stammten allerdings dieses Mal nicht von den ganz großen Namen in der Branche. So spielt der Avro Business Jet (ABJ) auf Basis der Regionaljets BAe 146

und Avro RJ zweifellos nur eine Nebenrolle unter den VIP- und Geschäftsreiseflugzeugen. Doch wenn es nach dem Willen von BAE Systems und des britischen Designberatungsunternehmens Design Q geht, kommt der ABJ künftig nicht immer so vergleichsweise bieder daher wie der im Freigelände ausgestellte 46-Sitzer von Cello Aviation. Die beiden auf der EBACE präsentierten Studien „Explorer One“ und „Explorer Four“ öffnen VIP-Reisenden ganz neue Tore – und das ist in diesem Fall durchaus wörtlich zu nehmen. Beide Varianten des ABJ verfügen nämlich über eine überdimensionale Tür auf der linken Rumpfseite, aus der – sofern das Flugzeug

abgestellt ist – eine Plattform ausgefahren werden kann. Dieser „Balkon“ wird beim „Explorer One“-Konzept mit einer luxuriösen Innenausstattung für allein oder mit Familie reisende wohlhabende Zeitgenossen kombiniert, bei „Explorer Four“ dagegen mit vier VIP-Kabinen, ähnlich wie bei Luxus-Charter-Jachten. Ähnlich ungewöhnlich waren die beiden Vorschläge, die der Completion-Spezialist Greenpoint Technologies aus Seattle für VIP-Versionen der neuen 747-8 parat hielt. Das „Aeroloft“-Konzept mit Schlafkabinen oberhalb des Hauptdecks im hinteren Rumpfbereich hatte man ja bei Boeing selbst bereits gesehen, aber der „Aerolift“



Greenpoint Technologies hat für sicherheitsbewusste Käufer der Boeing 747-8 einen Aufzug entwickelt, der Flugreisende direkt von der Kabine aufs Vorfeld befördert.

ist zweifellos etwas völlig Neues: Ein Aufzug befördert wichtige Fluggäste durch eine Tür an der Rumpfunterseite unmittelbar von der Kabine auf das Vorfeld. Sicherheit und Komfort – der Aufzug ist groß genug für einen Rollstuhl und eine Begleitperson – nennt Greenpoint als wichtigste Vorzüge des Systems, für das es dem Unternehmen zufolge bereits konkrete Anfragen gebe.

Auf nach Afrika

Zugegeben: Bei einer „normalen“ EBACE wäre einigen dieser etwas – nun ja – spleenigen Ideen nicht so viel Aufmerksamkeit geschenkt worden. Aber weil die Hersteller in diesem Jahr weniger als sonst zu berichten hatten, rückten eben andere Unternehmen in den Vordergrund. Die Flugzeugbetreiber beispielsweise. Die haben trotz einer offenkundig wieder anziehenden Nachfrage noch immer mit erheblichen Überkapazitäten auf dem Markt zu kämpfen und sind dementsprechend gezwungen, nach neuen Wegen zur Auslastung ihrer Flotten beziehungsweise nach zusätzlichen Betätigungsfeldern zu suchen. Die in der Schweiz beheimatete VistaJet, die nach eigenen Angaben am schnellsten wachsende Privatjet-Fluggesellschaft der Welt mit mehr als 7250 Flugbewegungen 2009, expandiert nach Westafrika. Gemeinsam mit dem Geschäftsmann Kola Aluko, einem langjährigen VistaJet-Kunden und Mitglied des jüngst gegründeten „Advisory Boards“, will man sich verstärkt in der Region engagieren, die Chairman Thomas Flohr zufolge „das Potenzial hat, einer von VistaJets größten Märkten zu werden“. Bislang haben Kunden Verträge für mehr als 1200 Flugstunden unterzeichnet, und VistaJet will vorerst zwei Flugzeuge aus der 25 Jets umfassenden Flotte – darunter Global Express XRS, Challenger 605 und Learjets – für den Einsatz im westlichen Afrika abstellen. Basis der Aktivitäten ist Lagos in Nigeria. Ebenfalls in südlichere Regionen verschlägt es die Stuttgarter DC Aviation. Das Unternehmen möchte im vierten Quartal 2010 auf dem neuen Dubai World Central Airport einen eigenen Hangar in Betrieb nehmen und dort FBO-Dienste und Line-Maintenance-Arbeiten offerieren. Zudem haben die Schwaben in den ersten fünf Monaten dieses Jahres drei neue Airbus Corporate Jetliner (ACJ) auf Basis der A319 in Dienst gestellt, die – mit unterschiedlichen Kabinenausstattungen – von maximal 19-köpfige Gruppen gechartert werden können. Mindestens 12500 Euro pro Flugstunde werden dafür fällig, wie CEO Steffen Fries in Genf erläuterte. Nachdem sich das erst vor zwölf Monaten vorgestellte „Loyalty“-Programm, bei dem der Flugstundenpreis bei intensiver Nutzung in Zehn-Stunden-Schritten günstiger wurde und bei Flügen innerhalb des „Loyalty“-Gebiets keine Positionierungskosten anfielen, als nicht sonderlich erfolgreich erwiesen hatte, weil

INTERVIEW



Langer Weg

Trevor Esling ist Vice President of International Sales bei Cessna. Achim Figgen sprach mit ihm während der EBACE über die nach wie vor schwierige Lage der Branche.

?...: Welchen Eindruck haben Sie, haben Ihre Kunden von der Stimmung in der Branche?

Esling: Ich glaube, dass die meisten Leute in Westeuropa das Gefühl haben, die Situation habe sich stabilisiert. Die Charterbranche zeigt wieder Wachstum, und das stimmt viele Menschen positiv. Aber ich denke, jeder erkennt an, dass wir noch einen langen Weg vor uns haben.

Dennoch sehen wir, dass die Nachfrage nach Neuflygezeugen wieder zurückkommt, speziell in Deutschland, aber auch in Osteuropa. Hier sehen wir die größten Aktivitäten. Und wir erwarten, dass das auch für den Rest des Jahres so bleibt, allerdings auf nach wie vor niedrigem Niveau.

?...: Selbst wenn das Geschäft bei den Betreibern jetzt wieder anzieht, wird es sicher eine Weile dauern, bis der Aufschwung auch bei den Herstellern ankommt ...

Esling: Ganz sicher. In den USA reden wir davon, dass ein Zeitraum von acht Quartalen zwischen dem Augenblick, in dem die Unternehmen wieder beginnen, Gewinne zu machen, und dem Moment, in dem sich das in neuen Flugzeugbestellungen niederschlägt,

liegt. Wir erwarten, dass 2010 ein Jahr ist, in dem jeder versucht, wieder Luft zu holen, und dass wir dann 2011 eine Rückkehr zum Wachstum sehen werden. Die Stimmung auf der EBACE ist vorsichtig optimistisch, was meiner Ansicht nach sehr wichtig ist. Die Kunden sprechen mit uns, fragen nach Demoflügen und Angeboten, das sind positive Zeichen. Vor zwölf Monaten gab es nichts davon.

?...: Sie stellen hier unter anderem die frisch zugelassene Citation CJ4 aus. Wie läuft da das Geschäft?

Esling: Wir haben ein ziemlich gut gefülltes Auftragsbuch für dieses Muster. Als wir die CJ4 erstmals vorgestellt hatten, gab es ein enormes Interesse. Kunden aus aller Welt winkten mit Schecks, um sich frühe Lieferpositionen zu sichern.

Wir hatten zwischenzeitlich ein oder zwei Abbestellungen, aber insgesamt hat sich der Auftragsbestand gut gehalten. Wir glauben, dass sich die CJ4 auch weiterhin gut verkaufen wird, und wir denken, dass wir einige davon in Europa verkaufen können, basierend auf dem Erfolg, den wir hier mit der 525er-Serie – CJ1, CJ2 und CJ3 – haben. Die CJ4 hat etliche unserer Erwartungen an das Flugzeug übertroffen.

garantierte Verfügbarkeiten in Zeiten eines Jet-Überangebots offensichtlich kein Verkaufsargument (mehr) sind, hat man für die aus sieben Flugzeugen bestehenden Learjet-Teilflotte nun ein anderes Konzept parat. Die Jets werden an europäischen Flughäfen mit traditionell hoher Nachfrage nach derartiger Fluggerät, beispielsweise Rom, Zürich, München oder Madrid, stationiert, so dass im Normalfall keine langen Positionierungsflüge erforderlich sind. Swiss PrivateAviation betreibt und vermarktet nicht nur die Jets der „Lufthansa Private Jet“-Aktivitäten, sondern ist auch im Flugzeug-Management tätig. In diesem Bereich will man sich künftig verstärkt engagieren, speziell bei größeren VIP- und VVIP-Jets, und dabei die Erfahrung des Mutterkonzerns und dessen Linienfluggesellschaften nutzen. „Es ist einfacher für uns“, so CEO Peter Koch, „die vorhandenen Handbücher (für Verkehrsflugzeuge, die Red) zu nutzen, als neue Handbücher für kleinere Flugzeuge zu erstellen.“ Ohnehin scheint der Trend gegenwärtig zu größerem Fluggerät zu gehen, das von den Nachfragerückgängen der jüngsten Zeit weniger stark betroffen gewesen ist. Zwar ist die Krise auch an diesem Marktsegment nicht völlig spurlos vorüber gegangen,

aber immerhin konnte beispielsweise Airbus für das Jahr 2009 einen positiven Auftragsingang (Neu- minus Abbestellungen) vermelden. Bei Boeing sah es nicht ganz so erfreulich aus, allerdings sitzen beide Hersteller nach wie vor auf einem beruhigenden Auftragspolster. Das freut selbstverständlich auch die Completion Center, die in monatelanger Arbeit die weitgehend leeren Verkehrsflugzeug-Hüllen mit exklusiven VIP-Inneneinrichtungen füllen. Wenn es nach BBJ-Chef Steve Taylor geht, wird die Zahl derartiger Betriebe noch steigen. Ganz nach seinem Geschmack dürfte deshalb die Eröffnung des zweiten Hangars bei AMAC Aerospace in Basel sein, die für diesen Sommer geplant ist. Das junge Unternehmen hat bereits Verträge abgeschlossen, um den für Widebodys ausgelegten Neubau auch entsprechend zu füllen. Je eine 777-300ER und 777-200LR werden in den nächsten Jahren am EuroAirport ihre Innenausstattungen erhalten. Meldungen wie diese sind es, die in der Branche die Hoffnung verstärken, man habe das Schlimmste hinter sich. Und wer weiß, vielleicht hat die EBACE ja das Signal zum Aufschwung gesetzt.

Achim Figgen