

„20.497 Anfragen, 422 Aufträge“

Patrick Hansen, CEO der Luxaviation Group, räumt mit dem Mythos vom großen Geschäft auf

LUXEMBURG
CORDELIA CHATON

Die Meldungen sind widersprüchlich: Auf der einen Seite gibt es Berichte, Anbieter von Privatjets würden in der Coronakrise das Geschäft ihres Lebens machen, weil eine bestimmte Klientel sich so Sicherheit beim Reisen kauft. Auf der anderen Seite ist genau das Gegenteil zu hören. Wir haben mit Patrick Hansen, Gründer und CEO der Luxaviation Group gesprochen. Dazu gehören Luxaviation, Luxaviation Helicopters, Starspeed und ExecuJet. Die Gruppe beschäftigt rund 1.500 Mitarbeiter auf fünf Kontinenten. Sie bietet Flugzeugmanagement für Privat- und Geschäftsflugzeuge, private Luftcharterdienste sowie Management und Betrieb von VIP-Passagier-Terminals auf 25 Flughäfen. Auch maßgeschneiderter Luxus-Reisepakete in Privatjets, Yachtmanagement, edle Weine und die „Luxaviation Client Service Training Academy“ tragen zum Umsatz bei, der ohne COVID-19 bei rund 550 Millionen Euro im Jahr liegen würde.

Herr Hansen, ist die Coronakrise gut fürs Geschäft?

PATRICK HANSEN Das ist richtig und falsch. Auf der einen Seite gibt es eine enorme Anfrage, um Flüge durchzuführen. Jeden Tag und jeden Monat werden wir kontaktiert. Ich will das anhand von Zahlen klar machen: Im Juli 2020 hatten wir 20.497 Anfragen. Zum Vergleich: Im Juli 2019 waren es nur 14.000 Anfragen. Doch die Frage ist ja, wieviele Aufträge sind das? Im Juli haben wir nur 422 Aufträge erhalten. Im Vorjahresmonat waren es 650 Aufträge. Da sieht man:



Helikopter der Luxaviation-Tochter Luxaviation Helicopters sind auf Expeditionsschiffen im Einsatz

Fotos: Luxaviation



Es gibt viele Anfragen, aber viele werden nicht in Flüge umgesetzt. Das, was zweitens eine Rolle spielt, ist die Art der Strecke, die angefragt wird. Das sind kurze, innereuropäische Flüge. Die Langstrecken gibt es derzeit nicht mehr. 2019 hatten wir bei den Langstrecken viele Aufträge, das ist normalerweise das Gros des Geschäfts. Aber im Moment will keiner transkontinental fliegen, niemand will in die USA oder nach Asien. Wir haben einen enormen Aufwand. Wenn Medien mit Brokern reden, erzählen die über Anfragen. Aber wenn sie mit dem Operator reden, ist das etwas anderes. Der Broker lebt von Anfragen, aber wir leben von Flügen.

Trotzdem haben Sie mitten in der Krise einen Terminal in Paris gekauft. Hat sich das ausgezahlt?

HANSEN (lacht) Nicht nach sechs Wochen! Das wäre sonst toll. Wir als Luxaviation Group haben immer etwas anders gemacht, als man es erwartet. Als einer der größten Anbieter, müssen wir Konkurrenten unterstützen, aber auch Zulieferer und andere Akteure. Der Kauf war ein Moment, an dem wir dachten, es wäre gut, weil es sich langfristig auszahlt. Das ist ein Investment für 25 Jahre. Ich bin sicher, dass Paris immer einer der großen Hubs in Europa für Privatflieger bleibt. Wir haben einen langfristigen Blick. Und wir hatten Glück, dass wir im Februar dieses Jahres 15 Maintenance-Center weltweit an Daussault verkauft haben. Das lief gut und daher hatten wir eine gute Ausgangsposition.

Im März haben Sie die „European Business Aviation Solidarity Initiative“ (EBASI) gestartet. Was ist daraus geworden?

HANSEN Das Ziel der auf drei Monate angelegten EBASI war es, die europäische Luftfahrtindustrie und besonders die kleineren Unternehmen zu stärken, indem wir unsere Erfahrung bei der Beschaffung, Finanzen und anderen Themen mit ihnen teilen. Das hat auch funktioniert. Wir haben rund 15 bis 16 Mitbewerber, denen wir jetzt bei der Beschaffung helfen und die von Lieferanten auch längere Zahlungsfristen erhalten. Wir konnten das tun, weil wir beim Procurement, also der Beschaffung, sehr gut aufgestellt sind. Wir haben eine eigene Abteilung dafür. Und wir verfügen über mehr administrative und auch finanzielle Ressourcen als die meisten Mitbewerber. Jetzt wird auch die „European Business Aviation Association“ aktiv. Es hat sich also gelohnt.

Ein Teil Ihres Geschäfts, von dem man nicht mehr viel hört, ist das Hubschraubergeschäft. Fliegen die noch?

HANSEN Die Helikoptersparte läuft gut. Wir machen Consulting. Vor einigen Monaten sind wir darüber hinaus ins Geschäft mit Expeditionsschiffen eingestiegen. Diese Schiffe nehmen unsere Helikopter dann auf die Expedition mit. Diese Expeditionsschiffe kommen meist aus Kanada oder den USA sowie aus Skandinavien. Wir fliegen aber auch unter britischer Flagge.

Im Streit mit dem Umweltministerium haben Sie im Prozess verloren und müssen nun über 600.000 Euro zahlen...

HANSEN Bei der Kohlendioxid-Steuer muss man den gesamten Fall sehen, das läuft ja schon seit 2013. Der Richter hat gesagt, wir sollen zahlen. Aber er hat auch gesagt, dass die Summe extrem hoch sei. Daher hat er sie über mehrere Jahre gestreckt, um so den Druck für uns und das Umweltministerium aus der Sache herauszunehmen. ●

„Die Langstrecke gibt es derzeit nicht mehr“

PATRICK HANSEN CEO Luxaviation