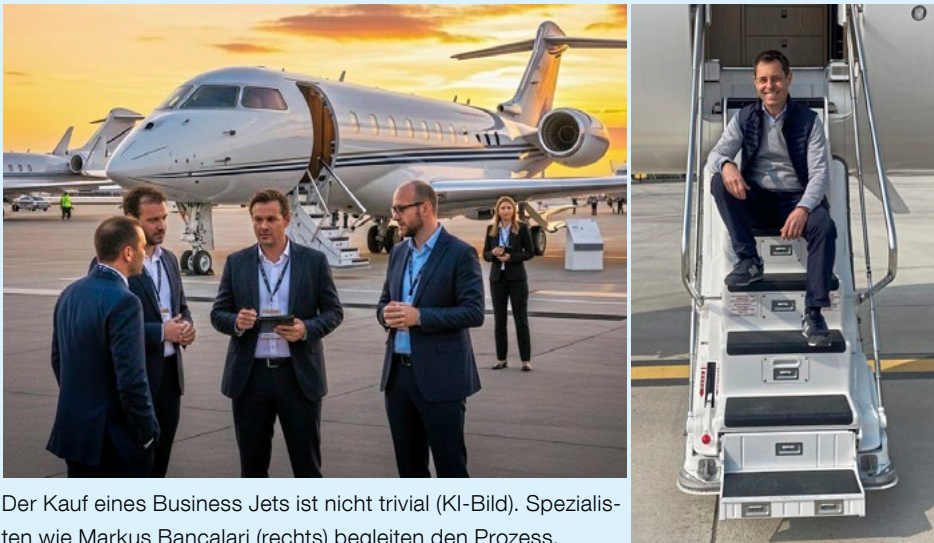


Flugzeugbrokerage

Handel mit Business Jets: Ein Blick hinter die Kulissen

Der An- und Verkauf von Business Jets ist ein spannendes Feld in der Luftfahrt. Beim Handel mit gebrauchten Flugzeugen spielen Broker eine entscheidende Rolle: Sie begleiten einen Deal von Anfang bis Ende, kennen rechtliche Hürden und helfen ihren Kunden dabei, technischen und formalen Mängeln auf die Schliche zu kommen. Markus Bancalari von Avionmar gewährt Einblicke in den Handel mit Geschäftsreiseflugzeugen.



Der Kauf eines Business Jets ist nicht trivial (KI-Bild). Spezialisten wie Markus Bancalari (rechts) begleiten den Prozess.

Fotos: Avionmar GmbH, Google Gemini KI generiert

Die Ära der modernen Geschäftsreiseflugzeuge begann in den 1960er Jahren. William „Bill“ Lear beispielsweise setzte als bekannter Name dieser Ära alles auf die Entwicklung seines Learjets. Aber auch Hawker Siddeley entwickelte in Großbritannien die HS.125, später Hawker 800 genannt. In Frankreich entstand bei Dassault die Falcon 20.

Heute sind die Auftragsbücher der Big Player wie Bombardier, Dassault, Embraer, Gulfstream oder Textron prall gefüllt. Die Folge: Für beliebte Modelle ist teils mit mehreren Jahren Wartezeit zu rechnen. Je nach Definition sind etwa 25 000 Business Jets weltweit registriert und bilden einen markanten Geschäftszweig, der nicht wegzudenken ist. Etwa 1800 Business Jets davon stehen derzeit weltweit zum Verkauf.

In Europa allein wechseln in etwa 270 gebrauchte Business Jets jährlich ihre Eigentümer – damit ist der Kontinent der zweitgrößte Markt für die Business Aviation nach Nordamerika. Die meisten Transaktionen finden in Deutschland statt, gefolgt von Österreich. Wer

glaubt, dass der Kauf oder Verkauf eines solchen Flugzeugs dem Autohandel ähnelt, unterschätzt die Komplexität und die Vielzahl an Akteuren, Vorschriften und technischen Prüfungen, die dabei eine Rolle spielen. Hinter jeder Transaktion steht ein aufwendiger Prozess, der gut geplant und professionell begleitet werden muss – andernfalls kann er schnell teuer oder gar riskant werden.

Makler treten als Vermittler auf

Eine zentrale Rolle in diesem Prozess spielen spezialisierte Flugzeugmakler, sogenannte Broker. Sie vermitteln zwischen Käufer und Verkäufer, bringen ihr Fachwissen über den Markt ein und kümmern sich um nahezu alle Aspekte rund um die Transaktion. Ob es darum geht, ein passendes Flugzeug zu finden, einen realistischen Verkaufspreis festzulegen oder das Flugzeug weltweit zu vermarkten. Sie verfügen oft über internationale Kontakte, wissen, welche Modelle gefragt sind, und verstehen die technischen Feinheiten, die beim Zustand eines Jets eine Rolle spielen. Auch bei Preisverhandlungen oder beim Überprüfen

der Wartungshistorie eines Flugzeugs sind sie unentbehrlich. Für Käufer wie Verkäufer ist die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Broker nicht nur eine Zeitersparnis, sondern oft auch Schutz vor unangenehmen Überraschungen.

Neben der Technik spielen auch rechtliche Aspekte eine wichtige Rolle. Sobald sich Käufer und Verkäufer grundsätzlich einig sind, wird zunächst ein sogenannter Letter of Intent, kurz LOI, verfasst. Darin werden die Rahmenbedingungen des Geschäfts festgehalten, etwa der Kaufpreis, der Zeitplan und die geplante Durchführung der Pre-Purchase Inspection, kurz: PPI. Dieser Schritt ist noch unverbindlich, dient aber als Grundlage für die Vertragsverhandlungen.

Im nächsten Schritt folgt der eigentliche Kaufvertrag, in dem sämtliche Details geregelt werden. Dieser Vertrag ist komplexer, als man vielleicht erwarten würde, denn er muss nicht nur den Zustand des Flugzeugs, sondern auch Zahlungsmodalitäten, Haftung, Übergabebedingungen und viele weitere Punkte festhalten. Auch Regelungen für den Fall, dass der Deal platzt oder Mängel auftreten, sind darin ent-

halten. Professionelle Unterstützung durch Anwälte mit Luftfahrterfahrung ist hier sehr zu empfehlen, da selbst kleine Formulierungen große rechtliche Auswirkungen haben können.

Ein besonders wichtiger Schritt im Kaufprozess ist die Pre-Purchase Inspection. Dabei handelt es sich um eine umfangreiche technische Untersuchung des Jets, nachdem der Kaufvertrag abgeschlossen wird. Hier wird das Flugzeug in einem qualifizierten Wartungsbetrieb auf Herz und Nieren geprüft. Ziel ist es, Klarheit über den tatsächlichen Zustand zu bekommen, sowohl technisch als auch dokumentarisch. Denn anders als beim Neufugzeugkauf geht es bei gebrauchten Jets nicht nur um das Alter oder die Optik, sondern vor allem um die Wartungshistorie, die verbleibende Lebensdauer der Triebwerke und mögliche verborgene Mängel. Für den Käufer ist die PPI eine Art Sicherheitsnetz. Kommt es während der Untersuchung zu gravierenden Beanstandungen, kann entweder nachverhandelt oder im Extremfall vom Kauf zurückgetreten werden. Natürlich ist diese Inspektion nicht kostenlos – meist trägt der Käufer die Kosten. Doch angesichts der hohen Summen, die bei einem Jetkauf im Spiel sind, ist diese Investition richtig und wichtig. Sie schützt vor späteren Überraschungen und schafft Transparenz für beide Seiten.

Gegenseitiges Vertrauen steht im Mittelpunkt

Wenn alle Prüfungen abgeschlossen und alle Verträge unterzeichnet sind, folgt der sogenannte Closing-Prozess. Dabei wird das Flugzeug offiziell übergeben, der Kaufpreis bezahlt und das Eigentum übertragen. In der Regel läuft das über ein Treuhandkonto, um für beide Seiten Sicherheit zu gewährleisten.

All diese Schritte – von der ersten Kontaktaufnahme über die Verträge, die PPI bis hin zum Closing – zeigen, wie aufwendig und vielschichtig der An- und Verkauf eines Business Jets sein kann. Es geht um mehr als nur Technik oder Geld: Es geht um Vertrauen, Präzision und Erfahrung. Wer sich für diese Welt interessiert, bekommt nicht nur einen Einblick in exklusive Geschäftsreisen, sondern auch in ein spannendes Zusammenspiel aus Technik, Recht und internationalem Handel.

Markus Bancalari, Sales Director, Avionmar GmbH
www.avionmar.com



Termine 2025 / 2026

18. – 20. November 2025 **European Rotors, Köln**
27. – 29. Mai 2026 **EBACE, Genf**

Kontakt

German Business Aviation Association e. V.
Georg-Wulf-Straße 2, 12529 Schönefeld
Telefon: +49 152 59522812, Mail: ceo@gbaa.de,
www.gbaa.de

MRO (LINE + BASE), CAMO+, UPGRADES, PARTS and NDT

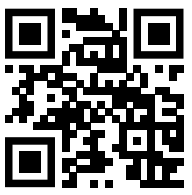


EMBRAER
Executive Jets
AUTHORIZED SERVICE CENTER

SERVICE CENTER FOR
BEECHCRAFT & HAWKER
*** CESSNA ***

CIRRUS
AUTHORIZED

- › Beechcraft, Hawker
- › Cessna Citation Jets
- › Cirrus Jet
- › Embraer Executive Jets
- › Gulfstream Aerospace
- › Various piston aircraft



www.aas.ag

AUGSBURG
+49 821 7003 -7890
office@aa-augsburg.de

ALTENRHEIN
+41 71 85851 -85
cs@a-aero

BREMEN
+49 421 53658 -760
mro-sales@aa-aag