

Eine aktuelle, interne Betrachtung der Bedarfsluftfahrt

Konkurrenz belebt das Geschäft – aber wer zahlt den Preis?

Wer wie wir vom GBAA-Team seit Jahren in der Bedarfsluftfahrt tätig ist, kennt die Szene gut genug, um zu wissen: Hinter den polierten Rümpfen und dem tadellosen Service steckt eine Branche, die permanent unter Strom steht. Und nicht immer ist es der Triebwerkslärm, der den Verantwortlichen den Schlaf raubt.

Die deutsche Bedarfsluftfahrt ist ein faszinierendes, aber auch in sich widersprüchliches Business-Ökosystem. Auf der einen Seite steht ein Qualitätsanspruch, den die Kunden zu Recht erwarten, auf der anderen Seite eine Marktsituation, die strukturell dazu einlädt, genau diesen Qualitätsanspruch herunterzuschrauben. Wie das passiert? Schleichend. Und oft unbemerkt, quasi unter dem Radar.

Regulierung als zweischneidiges Schwert

Der Aufbau eines Luftfahrtunternehmens in Deutschland ist kein Nebenbei-Projekt. Die Anforderungen der EASA, ergänzt durch nationale Vorschriften des Luftfahrt-Bundesamts, sind umfangreich, komplex und ständig im Wandel. Wer eine EASA-Part-CAT-Zulassung hält, weiß, wovon hier die Rede ist: Management- und Sicherheitsmanagementsysteme, Qualitätssicherung, kontinuierliche Weiterbildung und Training, Dokumentationspflichten – das alles kostet viel Zeit, Personal und vor allem Geld. Diese für die ganze Branche geltenden Standards sind grundsätzlich richtig, denn sie stellen sicher, dass nicht jeder Flugzeugbetreiber nach Gutdünken am Markt agieren kann.

Die Herausforderung liegt tiefer: Da alle Marktteilnehmer vergleichbare Anforderungen erfüllen müssen, entstehen Differenzierungsmöglichkeiten häufig erst jenseits der formalen Standards. In der Praxis richtet sich

der Fokus daher auf Bereiche mit kurzfristigem Optimierungspotenzial – insbesondere beim Personaleinsatz. Effizientere Strukturen bei Gehältern für Piloten und Kabinenpersonal, gezielte Steuerung von Trainingsbudgets oder eine bedarfsgerechte Planung von Simulatortrainings können dazu beitragen, Kosten zu reduzieren, ohne die operative Leistungsfähigkeit zu beeinträchtigen.

Wenn Effizienz zur Strategie wird

Die Piloten in der Bedarfsluftfahrt sind in der überwältigenden Mehrheit hochqualifiziert und erfahren. Sie agieren überaus professionell und fangen vieles auf, was eine angespannte Budgetsituation ihnen an zusätzlicher Belastung aufbürdet. Unfälle entstehen daraus nicht automatisch – die Sicherheitsbilanz der Bedarfsluftfahrt ist, national wie global betrachtet, bemerkenswert gut.

Aber, und das ist ein gewichtiges Aber: Sicherheit ist kein statischer Zustand, sondern ein kontinuierlicher Prozess. Viele Betreiber investieren deshalb bewusst über die Mindestanforderungen hinaus in zusätzliche Trainings. Diese Sicherheitsreserven können sich in außergewöhnlichen Situationen auszahlen. Für den Kunden bleibt der Aufwand dahinter aber oft unsichtbar – spürbar wird er jedoch in Professionalität, Routine und Handlungssicherheit der Crews im Flug.

Parallel dazu tobt ein Wettbewerb, der zunehmend ausschließlich über den Preis geführt wird. Charterkunden werden mit aggressiven Angeboten gelockt und Flugzeugeigentümer mit Versprechen, die sich betriebswirtschaftlich kaum positiv rechnen lassen. Wer die Kalkulation eines Business-Aviation-Operators kennt, reibt sich manchmal die Augen, welche Preise am Markt kursieren.



Luxus pur an Bord, doch hinter den Kulissen herrscht harter Wettbewerb.

Fotos: GBAA, Patrick Holland-Moritz



Autoren dieses Beitrags: CEO Andreas Mundsinger und die Vorstandsmitglieder Steffen Merz und Dr. Winthir Brunnbauer.

Das Tragische daran: Der Kunde kann es nicht beurteilen. Luftfahrt ist in ihrer regulatorischen und operationellen Komplexität für Außenstehende kaum zu durchdringen. Ein Zertifikat sieht aus wie das andere, ein Jet wirkt von innen wie der nächste. Die Frage, ob das Crewtraining nach Vorschrift oder darüber hinaus durchgeführt wurde, lässt sich im Vorgespräch nicht stellen – falls doch, oft nicht verlässlich beantworten. Der Markt belohnt nicht immer die Besten, sondern gelegentlich die Günstigsten.

Was fehlt: ein gemeinsames Selbstverständnis

Genau hier liegt nach unserer Überzeugung das eigentliche Defizit – und nicht etwa in fehlendem Fachwissen oder fehlendem Wil-

len zur Qualität. Was fehlt, ist ein verbindliches, branchenweit geteiltes Selbstverständnis. Ein Ehrenkodex, der nicht nur auf dem Papier existiert, sondern tatsächlich gelebt wird und eine Community schafft, die konstruktiv miteinander umgeht, statt sich gegenseitig zu unterbieten.

Die NBAA in den USA zeigt, in welche Richtung das gehen kann. Wer dort Mitglied ist, bekennt sich zu einem gemeinsamen Standard und wird Teil eines Ökosystems, das Wissenstransfer, gegenseitigen Respekt

und Qualitätsbewusstsein aktiv fördert. Natürlich ist der US-amerikanische Markt ein anderer: größer, homogener reguliert, kulturell anders aufgestellt. Aber das Prinzip ist übertragbar. Vor allem aber verstehen sich die US-Behörden und Regelgeber als Partner der Betriebe.

Auch in Deutschland und Europa gibt es aktive Verbände wie die GBAA, die nicht nur national agieren. Die Frage ist, ob die Mitgliedschaft tatsächlich als Verpflichtung zum Miteinander verstanden wird oder lediglich als Marketinginstrument. Auch wir als GBAA sehen durchaus Potenzial, in der Branche als einende Kraft zu agieren.

Ein Ausblick, der Mut macht

Die gute Nachricht ist: Es gibt viele Unternehmen in der deutschen Bedarfsluftfahrt, die diesen Weg bereits gehen – die in Ausbildung investieren, die transparent kommunizieren und die langfristige Kundenbeziehungen über kurzfristige Margen stellen. Sie beweisen, dass es anders geht.

Was sie brauchen, ist kein Schutz vor Wettbewerb. Dieser ist gesund und notwendig. Was sie brauchen, ist ein Umfeld, in

dem Qualität sichtbar wird, und sie muss am Ende des Tages von den Kunden bezahlt werden. Das erfordert Zusammenarbeit: zwischen Unternehmen und ihren Kunden, zwischen den Verbänden – vor allem aber auch mit den Behörden.

Die Bedarfsluftfahrt hat das Zeug dazu, ein Aushängeschild der deutschen Luftfahrtbranche zu werden. Gerade auch vor dem Hintergrund des immer kleiner werdenden innerdeutschen Regionalluftverkehrs bietet sich hier eine einmalige Chance, mit neuen Flugzeugkonzepten und nachhaltigen Antrieben gemeinsam einen neuen Meilenstein zu setzen. Dafür müssten die Betreiber aber aufhören, hauptsächlich gegen sich selbst zu fliegen, sondern für die Kundschaft.

Termine

20. – 22. Oktober 26 **NBAA**, Las Vegas
14. – 17. April 27 **AERO**, Friedrichshafen

Kontakt

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

EVOcopter
Classix

DESIGNED DEVELOPED IN GERMANY
MADE

Der Classix ist der einzige in Deutschland musterzugelassene UL-Helikopter, der das legendäre und 1000-fach bewährte Lycoming YO-360 Triebwerk mit 6 Liter Hubraum, 160 PS und 500 NM Drehmoment verbaut hat.

Erfahren Sie mehr unter: evocopter.aero

ultra light · ultra safe · ultra cool

Bundesrepublik Deutschland
Der Beauftragte

Musterzulassungsschein
für Luftsportgeräte
Type Certificate
Nr.: 1017-25 1

Das Luftfahrzeug ist zugelassen für die Verwendung als Luftsportgerät. Die Zulassung ist an die Einhaltung der in der Musterzulassung festgelegten Bedingungen gebunden. Die Musterzulassung ist nicht für die Verwendung als Transportflugzeug gültig. Die Musterzulassung ist nicht für die Verwendung als Transportflugzeug gültig. Die Musterzulassung ist nicht für die Verwendung als Transportflugzeug gültig.