

«Slots fehlen nach wie vor»

«Wir möchten effiziente, qualitativ hochstehende Transportlösungen anbieten, die auch als solche wahrgenommen werden», sagt der neue Präsident der Swiss Business Aviation Association (SBAA), Niclas von Planta, im SkyNews.ch-Interview. Er ist Geschäftsführer von ExecuJet Europe und kennt damit die Probleme, welche die rund zwei Dutzend SBAA-Mitglieder im Alltag fordern. Ein Dauerbrenner sind fehlende Slots an den grossen Flughäfen.

Die Fragen stellte Eugen Bürgler

Wie geht es der Schweizer Business Aviation heute?

Die Finanzkrise von 2009 hat der Periode mit starkem Wachstum ein Ende gesetzt. Die Branche ist seither stark in Bedrängnis gekommen. Als ich es als Anwalt mit der Business Aviation zu tun bekam, konnten wir regelmässig Transaktionen mit einem Schweiz-Bezug abwickeln, heute sind Neueintragungen von Businessjets im Schweizer Luftfahrzeugregister sehr viel seltener. Die Rahmenbedingungen für die Business Aviation sind in der Schweiz sehr herausfordernd. Das bezieht sich auf das regulatorische Umfeld – das eigentlich in ganz Europa dasselbe sein sollte – aber insbesondere auch auf das steuerliche Setup. Als Folge daraus sind viel Businessjet-Besitzer an attraktivere Standorte umgezogen. Ich gehe leider nicht davon aus, dass dieser Trend gestoppt wurde. Der Business-Aviation-Hub, den die

Schweiz einmal dargestellt hat, ist unter Druck – um es vorsichtig auszudrücken.

Es liegt also vor allem daran, dass andere besser geworden sind?

Die Schweiz war lange Zeit ein Kompetenz-Cluster in verschiedenen Bereichen der Aviatik mit herausragenden Spezialisten. Eine HB-Registrierung war in jeder Hinsicht eine tolle Sache. Dann haben sich auch andere Länder vertiefte Expertise in diesem Bereich erarbeitet und sich darum bemüht, Kunden anzulocken. Die Registrierung von Businessjets wurde als Geschäftsmodell entdeckt, mit Ansprechpartnern, die als flexible Dienstleister agierten und nicht als Behörde mit langwierigen Prozessen. Damit haben diese Register an Attraktivität gewonnen. Aber, und das freut mich zu sagen, wir machen auch mit dem BAZL sehr positive Erfahrungen. Im letzten Jahr durften wir bei ExecuJet einen neuen Bombardier Global Express auf unser AOC (Air Operator Certificate)

nehmen. Das ist in Zusammenarbeit mit dem BAZL innerhalb von drei Wochen über die Bühne gegangen. Das schaffen Sie nicht mit jedem Luftamt! Der Support von Seiten der Luftfahrtbehörde ist in der Schweiz vorhanden. Man hat erkannt, dass man in diesem Bereich aufholen musste, um international nicht abgehängt zu werden. Das hilft dem Standort Schweiz sehr. Doch es bleibt eine Reihe von Faktoren, die uns in der Schweiz zu schaffen machen. Die Slot-Restriktionen für die Business Aviation an den grossen Flughäfen, die Steuerthematik, Umweltbewusstsein und Nachhaltigkeit, die Zukunft des Flugplatzes Dübendorf – das alles sind fordernde Themen, die bei uns auf der Agenda stehen.

«Man muss sich bewusst sein, dass wir uns in einem sehr internationalen Umfeld bewegen und viele unserer Kunden die Möglichkeit zum Ausweichen haben.»

ZUR PERSON

Niclas von Planta

Aufgewachsen ist Niclas von Planta in Basel und hat dort auch Recht studiert und sein Anwaltspatent erlangt. Als Jurist nahm er danach eine Stelle bei einer Anwaltskanzlei in Zürich an und hat sich sehr bald auf Luftfahrtthemen spezialisiert, nachdem ein Klient in die Anwaltskanzlei kam, der sein vermietetes Flugzeug wegen ausstehender Mietzahlungen beschlagnahmen lassen wollte. Für Niclas von Planta folgte ein Master-Abschluss in Recht am Institute of Air and Space Law an der McGill Universität in Montreal, Kanada. Von der Anwaltskanzlei wechselte Niclas von Planta 2011 zu ExecuJet, wo er anfänglich den Rechtsdienst leitete. Seit vier Jahren ist Niclas von Planta nun Vice President von ExecuJet Europe und leitet die Operation der Firma in der Region mit ihren drei AOCs in der Schweiz, Dänemark und Grossbritannien. 2019 hat Niclas von Planta zusätzlich das Präsidium der Swiss Business Aviation Association übernommen. Der 45-jährige Niclas von Planta lebt mit seiner Frau und zwei Jungs im Alter von sieben und vier Jahren in der Schweiz. Neben Beruf und Familie bleibt höchstens ein wenig Zeit für Joggen oder Rudern.

Welche Rolle spielt die Steuerthematik?

Die Steuern spielen eine Rolle. Wir sprechen bei Flugzeugen von sehr teuren Wertgegenständen. Wir appellieren daran, dass die Spiesse überall gleich lang sein sollen. Auch im Steuerbereich stellen wir fest, dass die Schweizer Behörden mit dem berühmten «Swiss Finish» arbeiten – und dann Österreich, Malta, die Isle of Man oder einer anderer Registrierungsort für einen Businessjet-Besitzer attraktiver ist. Bei der Frage, wer der Eigentümer ist, wo und wie ein Flugzeug zu verzollen ist und wo welche Mehrwertsteuer zu bezahlen ist, verfolgen die Schweizer Behörden einen restrikti-



Der neue SBAA-Präsident Niclas von Planta: «Europa wartet nicht darauf, dass unsere Operator innerhalb von EU-Staaten fliegen können.»

ven Ansatz. Ich bin absolut der Ansicht, dass alle ihre Steuern bezahlen müssen. Man muss sich aber bewusst sein, dass wir uns in einem sehr internationalen Umfeld bewegen und viele unserer Kunden die Möglichkeit zum Ausweichen haben. Deshalb sind gleich lange Spiesse wichtig.

I Spitzt sich die Slot-Problematik noch weiter zu?

Der Zugang zu Flughäfen ist ein grosses Problem für unsere Branche, nicht nur in der Schweiz. Die grossen Flughäfen fokussieren sich auf die Airlines. Die Business Aviation bringt weder bei den Passagiertaxen noch bei den Shopping-Kunden grosse Zahlen. Tatsächlich fühlten wir uns ausgeschlossen und mit den Restriktionen während der Flugbetriebsspitzen am Morgen, Mittag und Abend mussten wir zunehmend feststellen, dass wir einfach nicht mehr an die Reihe kommen. Doch es hat ein Umdenken stattgefunden und es wird vermehrt gesehen, dass die Business Aviation für die grösseren wirtschaftlichen Zusammenhänge eine wichtige Rolle spielt. Wir stellen fest, dass man – zum Beispiel am Flughafen Zürich – flexibler agiert, um unseren Bedürfnissen entgegenzukommen. Wir müssen mit den Flughäfen Genf und Zürich einen Weg finden, wie wir unser Business an diesen Flughäfen abwickeln können.

I Kommt es vor, dass Flüge nicht durchgeführt werden können, weil dafür der Slot am Flughafen fehlt?

Ja, das kommt vor. Zum Beispiel kommen wir nach 6.45 Uhr mit unseren Jets kommerziell nicht mehr nach Zürich rein, bis die Morgenwelle der Airlines vorüber ist. Auch am Abend nach 21 Uhr gilt dasselbe. Auch unsere Kundschaft möchte zu einem guten Teil am Morgen anreisen und am Abend wieder zurück. Da gibt es tatsächlich die Fälle, in denen wir sagen müssen, geht leider nicht, wir können nur früher oder später fliegen.

I Ist Ihre Kundschaft bereit, ab Dübendorf oder Payerne zu fliegen?

Ja, natürlich. Dübendorf ist ein phantastisches Projekt. Wenn die Business Aviation Dübendorf in einem ähnlichen Umfang nutzen kann wie heute Zürich, ist das eine hervorragende Alternative. Auf der Zeitachse sehe ich da allerdings grosse Herausforderungen, doch das gehört zu unserem politischen System. Die verschiedenen Interessen der Anrainergemeinden, des Bundes, des Flughafens Zürich und der aviatischen Akteure sollen aufeinander abgestimmt werden. Payerne ist leicht anders gelagert. Dort haben sich die umliegenden Gemeinden an der Initiative beteiligt, den Flugplatz für die Business Aviation zu öffnen. Das Ziel ist ganz klar, damit auch zusätzliche

Geschäftsaktivitäten in die Region zu holen. Ob sich Payerne vor diesem Hintergrund dafür eignet, Verkehr aus Genf zu übernehmen, wenn dort keine Kapazitäten mehr verfügbar sind, ist fraglich. Dazu kommt, dass Payerne nicht so nah bei wirtschaftlichen Zentren gelegen ist, wie das bei Dübendorf der Fall ist.

I Ist die Business-Aviation an die grossen Flughäfen gebunden, auch wegen des Umsteigeverkehrs von Airline-Langstreckenflügen?

Es gibt sicher ein Segment von Kunden, das interkontinental mit der Airline unterwegs ist und dann innereuropäisch auf einen Businessjet umsteigt. Die Nutzer grösserer Businessjets dagegen fliegen eher direkt. Sicher haben die Zentren eine Sogwirkung, das zeigt sich bei der Business Aviation wie in anderen Bereichen auch. Zürich und Genf sind die Zentren, wo die Leute hinwollen, wo sie ihre Termine haben. Hinzu kommt, dass wir Europäer ein komplizierteres Verhältnis zu Distanzen als etwa die US-Amerikaner haben. Von Bern nach Zürich dauert die Reise auf der Strasse unter Umständen weniger lange, als von einem New Yorker Flughafen ins Stadtzentrum. Aber die primären Anfragen richten sich oft auf Genf oder Zürich, solange dort Kapazitäten vorhanden sind. Bern, Basel, Buochs, Sion oder Altstätten – das sind Alternativen und diese Des-



Seit 2015 ist Niclas von Planta Vice President von ExecuJet, seit diesem Jahr präsidiert er die Swiss Business Aviation Association.

tionen werden auch angeflogen. Es kommt vor, dass Bern angeflogen wird, wenn in Zürich keine Möglichkeit dafür besteht. Aber vielleicht sind diese Flughäfen auch noch zu wenig bekannt.

«Es scheint, dass man sich in Dübendorf an der Quadratur des Kreises übt.»

! **Zurück zu Dübendorf. Welches Konzept sehen Sie für diesen Flugplatz?**

Wir wünschen uns Dübendorf als Business Aviation Airport von Zürich. Wenn der Business Aviation Verkehr von Zürich nach Dübendorf verlagert werden könnte, wäre das wohl die einfachste Lösung für alle Beteiligten. Ich gehe allerdings nicht davon aus, dass Dübendorf eine komplette Alternative für den gesamten Business Aviation Verkehr in Zürich sein kann. Dafür werden die Kapazitäten in Dübendorf kaum ausreichen. Deshalb wird es in Zürich immer einen Teil Business-Aviation-Verkehr geben. Aber Dübendorf als Entlastungsventil, um das Volumen zumindest halten zu können, das ist wünschenswert. Aber es scheint, dass man sich in Dübendorf an der Quadratur des Kreises übt. Man will ein Bisschen Fliegerei, aber nicht zu viel, man will den Innovationspark und gleichzeitig alle um den Flugplatz herum mit ihren Bedürfnissen einbinden. Das ganze Projekt ist sehr, sehr komplex und der ganze politische Prozess wird wohl noch sehr viel Zeit beanspruchen. Aber das Problem, das wir in

Zürich wegen fehlender Kapazitäten haben, ist heute schon akut und spitzt sich noch zu.

! **Wird die Business-Aviation-Infrastruktur am Pistenkopf 28 in Zürich noch innerhalb des Flughafens umziehen müssen, bevor Dübendorf eine Alternative wird?**

Ohne allzu stark in die Kristallkugel schauen zu wollen – ich denke ja. Die Umrollung der Piste 28 ist ein konkretes Projekt mit entsprechenden Plänen des Flughafens. Die Planungsunsicherheit in diesem Zusammenhang macht uns bei ExecuJet einiges Kopfweh.

! **Wie erklären Sie der Bevölkerung, dass es die Business Aviation braucht?**

Es ist nicht immer einfach zu erklären, warum ein Konzernchef im Businessjet fliegen soll. Aber wenn der Tag dieser Person effizient gestaltet werden kann, ist das ein Standortvorteil. Wenn ein Konzernchef vier Aussenstandorte an einem Tag besuchen und auch unterwegs im Flugzeug arbeiten kann, dann trägt dieser Effizienz- und Zeitgewinn dazu bei, dass diese Firma läuft, dass sie auch hier gut läuft. Die Arbeitsplätze, die mit diesem Konzern verbunden sind, kommen auch hierher. Unter dem Strich profitieren viele Leute davon. Das sollte man nicht aus den Augen verlieren. Es würde uns helfen, wenn die Nutzer der Business Aviation ihre Zurückhaltung etwas ablegen würden und offener kommunizieren, warum es gut für sie ist, dass sie den Businessjet als effizientes Arbeitsmittel nutzen können und dass viele davon profitieren können. Man soll sich doch nicht dafür schämen müssen, dass man Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung nutzt.

Es gibt diese sprichwörtlichen «Schönen und Reichen», die mit Businessjets fliegen, aber der Grossteil sind andere.

! **Lässt sich der Nutzen für die Volkswirtschaft quantifizieren?**

Wir arbeiten in der SBAA, zusammen mit der European Business Aviation Association EBAA, daran, Daten zu unserer Bedeutung zu erheben. Wir bringen eine grosse Wertschöpfung ins Land und sind für viele Firmen ein wichtiger Teil der Standortattraktivität. Die Schweizer Business Aviation ist direkt und indirekt für 34'000 Jobs in diesem Land verantwortlich. Die Branche generiert über 14 Milliarden Franken Umsatz – das sind grosse Zahlen, die wir unterstreichen müssen. Die Business-Aviation-Industrie ist auch verantwortlich für sehr viel wertvolle Expertise in diesem Land. Wenn ich an Jet Aviation in Basel oder Pilatus in Stans denke, um nur zwei Beispiele zu nennen, – da ist enorm viel Know-how vorhanden. Wir müssen Jugendlichen zeigen können, dass es hier eine aktive, innovative Business-Aviation-Industrie mit Zukunftspotenzial gibt. Wir haben einen Vorsprung in diesem Bereich und es wäre schade, wenn wir diesen aufgeben würden.

! **Wie reagiert die Business Aviation auf die Klimadebatte?**

Das ist eine grosse Herausforderung für uns. Gleich wie die Airlines hat auch die Business Aviation in den letzten Jahren grosse Anstrengungen unternommen, um den Treibstoffverbrauch zu reduzieren, zum Beispiel mit sparsameren Motoren. Ein grosses Thema ist Treibstoff aus erneuerbaren Quellen für Businessjets. Wir müssen anerkennen, dass es vom ökologischen Standpunkt her weniger effizient ist, wenn drei Personen in einem Flugzeug unterwegs sind, als wenn 300 zusammen reisen. Wichtig ist aber, dass wir unsere Anstrengungen zeigen. Bei ExecuJet bieten wir für unsere Flüge zum Beispiel CO₂-Kompensationen an, die unsere Kunden kaufen können. Die Branche setzt auf neue Technologien, um die Emissionen zu reduzieren. Grosses Einsparungspotenzial würde auch eine Neuorganisation des heute höchst ineffizient geordneten Lufttraumes bieten.

! **Wie beeinflusst der Brexit die Schweizer Business Aviation?**

Für die Schweizer Business Aviation wird der Brexit wohl keine sehr weitreichenden Auswirkungen haben. Wir sind ja nicht Mitglied in der EU und geniessen nicht die vollen Luftverkehrsfreiheiten. Es gibt bereits ein Abkommen zwischen der Schweiz und Grossbritannien, wie der Luftverkehr nach einem Brexit geregelt

werden soll. Wir machen ja ohnehin praktisch keine Kabotage-Flüge, also Flüge zwischen zwei Destinationen innerhalb Grossbritanniens. Sollten die Briten nicht mehr zur EASA gehören, bringt das natürlich einige Fragen im regulatorischen Bereich mit sich, aber darum muss sich in erster Linie Grossbritannien kümmern. Es gibt Anhaltspunkte, dass man diese Fragen relativ flexibel angeht, um auch zukünftig miteinander arbeiten zu können. Einige der in Grossbritannien stark präsenten Betreiber haben sich als Rückversicherung ein AOC ausserhalb Grossbritanniens zugelegt, denn der Brexit bringt auch in unsere Branche viel Unsicherheiten. Für einige Kunden kann die Schweiz da eine gute Alternative darstellen.

■ Nach wie vor gewährt die EU Schweizer Luftfahrtunternehmen die 8. und 9. Freiheit für Flüge zwischen Destinationen innerhalb eines EU-Staates nicht (die sogenannte Kabotage). Ist das ein grosses Problem?

Das ist ein Problem. Wir würden gerne zwischen Frankfurt und Berlin oder Paris und Nizza fliegen dürfen. In den regelmässigen Updates des Bundes über das bilaterale Verhältnis Schweiz – EU hat das Thema seinen festen und leider seit Jahren praktisch unveränderten Platz. Lange hiess es, es sei kein Interesse vorhanden, das Thema anzugehen, aber es werde bald eine Lösung geben. Jetzt heisst es, die Frage sei ans Rahmenabkommen gebunden. Es gibt auf Seiten der EU immer einen Grund, warum man sich nicht damit beschäftigen muss. Dass das Interesse der EU an gegenseitigen Kabotage-Rechten klein ist, liegt auf der Hand: Die Schweiz gehört nach wie vor zu den wichtigen Playern in der europäischen Business Aviation, wir sind der fünftgrösste Markt. Europa wartet nicht darauf, dass unsere Operator innerhalb von EU-Staaten fliegen können. Gleichzeitig interessiert es EU-Operator natürlich nicht sonderlich, zwischen Zürich und Bern zu fliegen. Die Hoffnung auf eine baldige Einigung in diesem Punkt ist klein.

◀ *Mein Bestreben ist es, dass wir als Verband unsere Mitglieder stärker integrieren, damit wir wissen, wo der Schuh drückt.*

■ Wo liegen Ihre Prioritäten als SBAA-Präsident?

Ich habe dieses Amt angenommen, weil ich will, dass wir als Business-Aviation-Community eine Stimme haben. Ich bin überzeugt, dass


unser relativ kleiner Verband mit rund zwei Dutzend Mitgliedern wachsen sollte und wir die Türen öffnen müssen für alle, die in irgendeiner Art und Weise einen Bezug zur Business Aviation haben. Mir ist es ein Anliegen, dass wir so die Probleme abfragen können, welche die Branche beschäftigen. Ich kenne die Probleme, die ich habe – so ist es bei allen anderen auch. Mein Bestreben ist es, dass wir als Verband unsere Mitglieder stärker integrieren, damit wir wissen, wo der Schuh drückt und neben den grossen Problemkreisen auch Themen aufgreifen, die sonst vergessen gehen. Dann sind wir gefordert, um gemeinsame Positionen zu erarbeiten und auf Verbesserungen hinzuwirken.

■ Von der Luxaviation Group, zu der ExecuJet gehört, wurde Kritik am Ebace-Standort Genf laut. Wie sehen Sie die Zukunft der Ebace in Genf?

Genf ist in meinen Augen ein phantastischer Standort für die Ebace. Die Business-Aviation-Messe hat dort ihren Platz an einem internationalen Flughafen, ist einfach erreichbar und Genf ist ein toller Ort, um unsere Industrie darzustellen. Was problematisch ist, die Schweiz ist per se einfach teuer. Wenn Sie ihr Geld zum Beispiel im Euro-Raum oder östlich davon verdienen müssen, können die Preise in Genf schon ein Hammerschlag sein. Die Ausstellung an sich ist schon teuer und natürlich wollen auch alle darum, beispielsweise

se die Hotellerie, profitieren. Dieses Problem stellt sich bei allen internationalen Messen in der Schweiz. Da liegt die Frage für Aussteller auf der Hand, ob dieser Aufwand nötig ist, ob das wirklich die Plattform ist, für die man so viel Geld ausgeben muss. Luxaviation/ExecuJet werden deshalb an der EBACE 2019 zwar präsent sein, aber ohne eigenen Stand. Wir werden trotzdem sichtbar sein und gewisse Dinge sponsern, wir werden auch persönlich vor Ort sein, aber nach einer Kosten-Nutzen-Analyse eben ohne eigenen Stand.

■ Gibt es ein Flugerlebnis, das sie nie vergessen werden?

Ich fliege oft mit Airlines, was meist ziemlich ereignislos abläuft. Aber es gibt einen ganz tollen Flug, der mir nicht mehr aus der Erinnerung gehen wird: Ich durfte mit einem unserer Piloten Bückler fliegen. Das Gefühl beim Einsteigen, ausgerüstet mit einer Lederkappe, war fast ein wenig beängstigend. Da war nur noch Stoff und Holz und ein wenig Metall rundherum und dann geht die Post ab. Man sitzt draussen im Wind, ein einmaliges Gefühl. Wir haben dann auch ein bisschen Akrobatik gemacht – das war ein phantastisches Erlebnis! In diesem Moment dachte ich: Das würde ich gerne können. Aber man sollte nur fliegen, wenn man die Zeit dazu hat und es wirklich im Griff hat. Mit zwei kleinen Kindern zu Hause fehlt diese Zeit einfach. Vielleicht später... 

www.sbaa.swiss

STICHWORTE

Bundesrätin Simonetta Sommaruga

Sie ist noch neu im Amt. Für uns war ihr Departementswechsel bis jetzt noch nicht spürbar, aber ich erwarte schon, dass im UVEK gewisse Veränderungen stattfinden werden, die sehr wahrscheinlich nicht alle unseren Interessen entsprechen werden.

Pilatus Flugzeugwerke

Pilatus ist super. Pilatus ist das Schweizer Sackmesser in der Fliegerei. They just work, eine ganz phantastische Firma, die es fertiggebracht hat, phantastische Produkte über eine sehr lange Zeit zu produzieren und international eine Wertschätzung zu erreichen. Sie haben geschafft, was wir als Industrie anstreben: Ihre kleinen, effizienten, qualitativ hochstehenden Flugzeuge haben einen allseits geschätzten Status erreicht. Pilatus steht für Swissness, Qualität und Innovation. Ich bewundere auch, wie Pilatus die PC-24-Entwicklung gestemmt hat.

Aerosuisse

Für mich die graue Eminenz. Ich hatte lange den Eindruck, dass die Aerosuisse primär auf Airlines fokussiert ist. Wir als SBAA werden jetzt im Aerosuisse-Ausschuss Einsitz nehmen können, was wir sehr schätzen. Die Aerosuisse ist die Strippenzieherin im Hintergrund.

ExecuJet

Wir sind eine phantastische Firma. Wir sind international, uns gibt es schon lange, wir haben eine gute Marke und einen guten Ruf als Operator von Flugzeugen. Flugzeuge in einer sicheren, effizienten, transparenten Art betreiben, das ist es, was wir können.