



FLY ELITE

# Der etwas andere Broker

Bindung an einen Anbieter ja, hohe Vorauszahlungen nein. So lässt sich das neue Businesscharter-Konzept von Elite-Handling-Service in aller Kürze zusammenfassen.

**E**s hat zweifellos schon bessere Zeiten für die Business Aviation gegeben. In den vergangenen Monaten hat die Branche schließlich nur selten mit positiven Schlagzeilen von sich reden gemacht. Erst in jüngster Zeit beispielsweise musste Jet Republic die Segel streichen,

noch ehe das Unternehmen überhaupt den Flugbetrieb aufgenommen hatte. Jetbird, ein ambitionierter europäischer Newcomer für Low-Cost-Businessjetflüge, der eigentlich im Sommer 2009 an den Start gehen wollte, hatte bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe noch keinen einzigen Flug durchgeführt, und dem Ver-

nehmen nach hat NetJets, der Pionier des Flugzeug-Teileigentums, seine Auftragsliste bei Hawker Beechcraft radikal auf nur noch rund zehn Prozent der ursprünglichen Bestellung zusammengestrichen. Man kann sich also gewiss passendere Gelegenheiten vorstellen, die Business Aviation um ein neues Produkt zu bereichern.

Doch Maik Steinmüller ist zuversichtlich, dass sein „Fly Elite“-Konzept trotzdem – oder vielleicht gerade deshalb – eine Zukunft hat.

Diese Zuversicht gründet nicht zuletzt darauf, dass „Fly Elite“ jene Klippe elegant umschiff, die vermutlich entscheidend zum frühzeitigen Aus von Jet Republic beitrug und NetJets sowie Anbieter vergleichbarer Produkte zumindest seit Beginn der Krise zu schaffen macht: das hohe „Eintrittsgeld“, das potenzielle Kunden noch vor dem ersten Flug zahlen müssen – entweder in Form eines physischen Anteils an einem Flugzeug oder für so genannte Jet Cards mit einem festen Stundenkontingent – und das sich leicht auf mehrere Hunderttausend Euro belaufen kann.

Ganz ohne Vorauszahlung geht es allerdings auch bei „Fly Elite“ nicht, jenem neuen Programm für viel fliegende Geschäftsreisende, das der ebenfalls von Steinmüller gegründete Elite-Handling-Service Mitte Oktober auf den

Markt gebracht hat. Ab 10000 Euro Jahresgebühr ist der Privatmann im Einstiegstarif „Fly Elite Basic“ dabei. Dafür erhält er zehn Prozent Rabatt auf alle über Elite-Handling-Service gebuchten Charterflüge weltweit, wobei der Ausgangswert jenem Preis entspricht, den ein Kunde erhalten würde, wenn er selbst bei einem Broker anfragte. Möglich werde das nicht zuletzt, so Steinmüller, weil Elite aufgrund der teilweise seit mehreren Jahren beim Handling bestehenden Zusammenarbeit bei vielen Businesscharter-Airlines vergleichsweise günstige Einkaufspreise erzielen könne.

## Für Privat- und Firmenkunden

Der Umstand, dass Elite-Handling-Service zwar ein Neuling im Brokergeschäft, aber keinesfalls in der Geschäftsluftfahrt ist, dürfte die Einführung von „Fly Elite“ um einiges erleichtern. „Fly Elite“, erläutert

„Fly Elite“		
Privatkunden		
Tarif	Preis pro Jahr	Rabatt <sup>1)</sup>
Fly Elite Basic	10 000 €	10 %
Fly Elite Gold	20 000 €	15 %
Fly Elite Platinum	auf Anfrage	15 %
Firmenkunden		
Tarif	Preis pro Jahr	Rabatt <sup>1)</sup>
Fly Elite Business	20 000 €	10 %
Fly Elite Business Gold	40 000 €	15 %

1) AUF DEN FLUGPREIS IM VERGLEICH ZU EINEM BEI EINEM BROKER GEBUCHTEN FLUG

Maik Steinmüller, „rechnet sich schon bei wenigen Flügen im Jahr.“ Obgleich sich diese Aussage eigentlich auf die Kunden bezieht, die ihre Einstiegsgebühr schon nach wenigen Businessjet-Buchungen wieder „hereingeflogen“ haben sollen, gilt sie doch gleichermaßen auch für den Anbieter selbst. Denn weil das Konzept ohne eigene Flugzeuge auskommt, hat das Unternehmen – ebenso wie seine Kundschaft – vorab kei-

ne hohen Kosten zu stemmen. Zudem verfügt man an vielen Flughäfen aufgrund der Aktivitäten im Bereich Bodenabfertigung bereits über eine etablierte Infrastruktur, die dort dann selbstverständlich auch das Handling der „Fly Elite“-Flüge übernimmt. Andere Aufgaben, die bei der Abwicklung einer Reise im

Businessjet anfallen, überträgt man dagegen auf erfahrene Partner. So arbeitet Elite Handling Services beispielsweise mit der Eventagentur Galaby-Gala zusammen, die sich um die Betreuung der Reisenden vor beziehungsweise im Anschluss an den Flug kümmert. Das Fahrzeug für die stilvolle An- und Abreise – nur bei Flügen in beziehungsweise nach Deutschland – stellt in der Regel die United Limousines AG. Kostenlos allerdings erst für „Fly Elite Gold“-Kunden, die sich dieses Privileg mit einem Einstiegspreis von 20 000 Euro jährlich erkaufen, dafür aber dann auch 15 Prozent Rabatt auf den Flugzeug-Charterpreis erhalten. Die „Platinum“-Klientel darf sich darüber hinaus noch über Einladungen zu exklusiven Veranstaltungen und Premierenfeiern freuen.

„Fly Elite“ wendet sich aber nicht allein an Privatreisende. Für Firmen hält man „Busi-→

[www.elite-handling-service.com](http://www.elite-handling-service.com)

Rotorblatt 1/2



„Fly Elite“ nutzt Flugzeuge diverser europäischer Airlines.

ness“- und „Business Gold“- Pakete parat, die auf Charterflügen ebenfalls Rabatte in Höhe von zehn respektive 15 Prozent garantieren sowie darüber hinaus Preisnachlässe auf Limousinenbuchungen (normalerweise Mercedes-S-Klasse oder vergleichbare Fahrzeuge) weltweit. Die Jahresgebühr ist jeweils doppelt so hoch wie bei den vergleichbaren Angeboten für den Privatmann (oder die Privatfrau), doch wird das durch die vermutlich intensivere Nutzung schnell kompensiert. Ohnehin gilt: Je öfter der Kunde auf die Vermittlungsdienste von Elite-Handling-Service zurückgreift, desto schneller rechnet sich das Unterfangen. Je nach Reisedauer und Auslastung des Jets kann sich die Investition unter Umständen schon nach wenigen Flügen amortisiert haben. Steinmüller rechnet vor, dass ein Unternehmen beispielsweise allein bei der Anmietung einer Citation Mustang über Elite-Handling-Service für einen Flug von Salzburg nach Berlin und zurück mit vier Personen an Bord rund 600 Euro pro Fluggast gegenüber einem Lufthansa-Business-Class-Ticket einsparen kann – von der Zeitersparnis aufgrund des nicht erforderlichen Umsteigens gar nicht zu reden.

### Es muss nicht immer die Mustang sein

Apropos Mustang: Anders als bei den Flugzeug-Teileigentum- und Jet-Card-Programmen ist der Kunde bei „Fly Elite“ nicht auf ein bestimmtes Muster festgelegt. Stattdessen sucht Elite-Handling-Service aus den bei diversen Charterairlines –

„ausschließlich renommierte Unternehmen“ (Steinmüller) – eingeholten Angeboten das für die jeweilige Reise am besten geeignete Fluggerät – was durchaus auch einmal ein Helikopter sein kann – heraus. Wobei man, wie Maik Steinmüller erklärt, dem Fluggast grundsätzlich mehrere Optionen,



„Fly Elite“-  
Chef Maik  
Steinmüller

also nicht allein das billigste Angebot, vorlege. Natürlich gilt für „Fly Elite“, was für alle Broker-Dienstleistungen gilt: Es wird für den Kunden oftmals günstiger sein,

direkt bei den Fluggesellschaften anzufragen und zu buchen. Allerdings setzt das nicht nur voraus, dass man sich ein wenig im Markt auskennt, sondern auch gewillt ist, die zusätzliche Zeit zu investieren und womöglich die über den reinen Flug hinausgehenden Dienstleistungen in Eigenregie zu organisieren.

Was Steinmüller und seine „Fly Elite“-Mannschaft den potenziellen Kunden versprechen, ist nun so etwas wie das Beste aus beiden Welten: eine Kombination aus der Bequemlichkeit der Fractional-Ownership- und Jet-Card-Welt – nur ein einziger Ansprechpartner, relativ günstige Stundenpreise – einerseits und den Vorzügen der individuellen Buchung bei der Airline direkt oder beim Broker – keine hohen Vorabkosten, keine monatliche Managementgebühr, keine Festlegung auf ein Flugzeugmuster und eine feste jährliche Flugstundenzahl – andererseits.

**Achim Figgen**