

Das Geschäft mit Geschäftsflügen - Wenn die Luftfahrt zu mehr Business führt



An den Landebahnen in Ihrer Nähe wird in zweierlei Hinsicht voll durchgestartet: Nicht nur Jets steigen dort in den Himmel, sondern auch die Umsatzzahlen. Jeder Abflug bzw. Landung bringt neue Chancen mit sich: Neue Partnerschaften entstehen, Unternehmen stoßen in neue Märkte vor, Handelsverträge werden geschlossen, und Flugreisen spielen bei der Eröffnung dieser Möglichkeiten eine große Rolle.

Aus den Trends und Entwicklungen auf der EBACE 2016 — der European Business Aviation Convention & Exhibition mit Besuchern aus über 100 Ländern — geht hervor, dass Flugreisen als auftragsentscheidendes Hilfsmittel im Geschäftsleben immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Auf dem Markt von heute ist Flexibilität eine ausschlaggebende Voraussetzung für nachhaltigen geschäftlichen Erfolg und Wachstum: Unternehmen müssen schnell und entschieden auf mögliche Geschäftschancen reagieren. Der globale Markt wird von den digitalen Technologien transformiert, so dass sich Unternehmen jeder Größe überall auf der Welt niederlassen können. Flüge im Privatjet ermöglichen genau diese Reaktionsschnelligkeit, die ein Markenzeichen des heutigen Geschäftsverkehrs geworden ist.

Interessant sind dabei folgende Fakten:

- Die European Business Aviation Association, einer der Sponsoren der EBACE, hat festgestellt, dass allein in Europa 103.000 Städtepaare durch Geschäftsflüge miteinander verbunden sind.
- Damit werden im Bereich Geschäftsflüge drei Mal so viele Städtepaare abgedeckt wie im Linienflugsegment.
- Dank der modernen Technik können sich Geschäftsleute zwar im virtuellen Raum miteinander in Verbindung setzen, zusammenarbeiten und einander „treffen“, aber die wichtigsten Geschäfte werden nach wie vor von Angesicht zu Angesicht ausgehandelt.
- Aus einer vom International Business Aviation Council und von der General Aviation Manufacturers Association durchgeführten Studie geht hervor, dass 66 % der Entscheidungsträger von Unternehmen davon überzeugt sind, dass das persönliche Gespräch ausschlaggebend für den Erfolg von Fusionen und Übernahmen ist.



An den Exponaten auf der EBACE war deutlich erkennbar, dass auch weiterhin ein reges Interesse an Flügen im Privatjet besteht.

Pro Sky wurde auf der Messe von seinem Team, das für weltweite VIP-Flüge zuständig ist, vertreten. Durch diese Teilnahme konnten sich die Mitarbeiter die neusten Informationen über die Trends in der Jet- und Helikopterbranche verschaffen. Außerdem bot die Messe vor allem auch ein produktives Umfeld für persönliche Gespräche mit Partnern und für die Festigung der Beziehungen, die das Fundament dieser Branche bilden.

Auf der EBACE erfuhr das Team, dass aufstrebende „exotische“ Märkte als Reiseziel für VIP-Operator immer interessanter werden. Die Betreiber planen ihren Vorstoß auf diese Märkte und möchten mit einem zuverlässigen Partner kooperieren, mit dem sie ihre Geschäfte in der Region entwickeln können. Diese sich abzeichnenden Anforderungen sind eine Bestätigung für die weltweiten Expansionspläne von Pro Sky und geben die Richtung zu potenziellen neuen Projekten vor, die sich aus dem steigenden Bedarf auf diesen Märkten ergeben.



Zu den Highlights der EBACE 2016 gehörte auch die Möglichkeit, mehrere Flugzeuge zu besichtigen, darunter die Jets Grand Caravan, CJ4, Sovereign, G650 und Legacy 500. Ebenfalls ausgestellt wurden die VIP-Konfiguration der Boeing 787 — der größte Jet, der jemals als Exponat auf der EBACE ausgestellt wurde — und eine Boeing Corporation 757-200 VIP.

Die EBACE 2017 ist bereits in Planung, die Ende Mai in Genf stattfindet. Pro Sky nimmt an dieser Messe teil und wird die Branchentrends auch weiterhin beobachten, um seine Dienstleistungen an künftige Anforderungen und Chancen im Bereich Business Aviation anzupassen.