

Flyr for egen maskin



PRIVAT BOOM Ingenting skriker «riking» som å fly privat. Og ikke siden før finanskrisen har det vært mer populært enn nå.

Foto: Eivind Yggeseeth

Flyr for egen maskin

Ikke siden før finanskrisen har folk fløyet mer privatfly. Mens noen gremmes, tror andre at elfly vil gjøre pratet om Nord-Norgebanen irrelevant i løpet av noen få år.

Torgeir Kveim Sti og Marius Mørch Larsen

I Cannes og Monaco måtte flyplassene sende ut varsel om at de var så fullbooket at de ikke kunne ta imot flere privatfly.

MARINE EUGÈNE,
ADM. DIREKTØR I FLEXJET EUROPA

Halvannet år etter at pandemien startet, har en god del ting begynt å stabilisere seg. Barer er åpne, ferier er avviklet og hjemmekontor er delvis byttet ut med bilkø igjen. Og det letter stadig flere fly fra verdens rullebaner.

For ett år siden var det kanskje ikke rart at privatfly ble attraktivt, i en tid hvor det sto flere fly på bakken enn det var i luften. Men nå burde ting vendt tilbake til normalen. Eller? For privatjetmarkedet fortsetter å vokse, og har aldri vært så sterkt som det er nå.

– 2021 har vært et eksepsjonelt år for industrien. I USA er kommersielle reiser er tilbake på nivået før pandemien, og folk snakker om «revenge travel» sier Marine Eugène, Flexjets europeiske administrerende direktør.

Hun forteller at pandemien begynte som for alle andre. Tøft. Privatjetindustrien opplevde de samme utfordringene som de kommersielle flyselskapene. Men relativt fort sluttet likhetene. For etter et tøft halvår, begynte markedet omsider å få luft under vingene i for sommer.

– Noen av de rikere passasjerene begynte å vurdere privat som en alternativ reisemåte, først og fremst på grunn av mindre eksponeringen mot covid, sier hun.

Etter hvert som lockdown og reiserestriksjonene lettet, økte etterspørselen jevnt gjennom året og inn i 2021. Det har kulminert i at bransjen nå er inne i sin beste periode siden før finanskrisen i 2007. Pr. nå er bare seks prosent av privatflyflåten i verden til salgs (mot nærmere 20 prosent bare

ett år etter Lehman Brothers-kollapsen sparket i gang finanskrisen). Og de seks prosentene teller med en rekke forskjellige flytyper, slik at det der mer spesifikke utvalget er skrint. Skal du bestille deg et fly nå kan det ta mellom fem og ti år før det kan leveres, og prisene på brukte fly bestemmes nå definitivt av selgerne.



SATSER I NORGE
– Det er et fantastisk marked, sier Marine Eugène, adm. direktør i Flexjet Europa.
Foto: Flexjet

Likevel, pengene er definitivt til stede og i USA vegrer folk seg for å selge fly før de har kjøpt nye. Dermed har man havnet i en underlig situasjon hvor folk har så mye penger at de fint velger å sitte på flere privatjetter samtidig, fordi det er bedre enn å sitte med ingen.

Og så har du fenomenet «hevnreiser», som oppsto i etterkant av pandemien, og beskriver trangten til å reise etter å ha tilbrakt en lengre periode i lockdown. Dette har bidratt til at reiseaktiviteten er betydelig økt blant dem som har muligheten til å fly privat. Kort fortalt, folk skal ta hevn for alt de gikk glipp av, og det resulterer i mye flyvning.

– Flyingen økte med 20 prosent i august, og september ser ut til å bli like bra, sier Eugène.

– Vi var imidlertid litt bakpå i Europa, hvor restriksjonene ble forlenget, legger hun til.

Hovedårsaken til økningen skyldes, ifølge Eugène, det hun beskriver som et utnyttet markedspotensielt private flyselskaper så langt ikke har klart å nå.

– Pandemien har brakt oss nye kunder og økt

kundebasen. Mange har sannsynligvis hatt midler til å fly privat, men valgte ikke å gjøre det, sier hun og viser til McKinsey, som har regnet ut at 90 prosent av dem som kunne fly privat før covid lot være.

– Vi nådde bare 10 prosent av det potensielle publikummet, sier hun.

Mangel på kapasitet på fly og terminaler, massekanselleringer og konkurrenter strandet på bakken har åpnet opp muligheter for privat luftfart til å utnytte et marked som tradisjonelt er dominert av kommersielle flyselskaper.

– For eksempel er flyreiser mellom London og Genève sterkt redusert, og London til Milano samme dag er nesten umulig å gjøre kommersielt. Å fly privat har vært det eneste alternativet, hevder Eugène og legger til:

– Kunder tenker på egen helse, og forsøker å minimere eksponeringen der de kan.

Dette har ført til noen interessante enkelttilfeller med luftrom stappfulle av privatjetter og overbookede flyplasser – et nesten utenkelig scenario ett år tilbake.

PRIVATJET-BOOM I TALL

- Analyseselskapet WingX rapporterte at forretningsreiser globalt var opp 42 prosent i første halvår av 2021, sammenlignet med i fjor. Mot 10 prosent for vanlige rutefly.
- FlyEliteJets rapporterte 150 prosent vekst i bookinger siden utbruddet av coronapandemien.
- Et 20 år gammelt fly kan kjøpes for 5-6 millioner dollar, men driftsutgiftene ligger likevel på 2-3 millioner dollar pr. år.
- Timeprisen, ifølge Flexjet, ligger på 7000 til 13.000 euro, avhengig av flytype og program.
- I løpet av én time på vingene, kan en privatjet bruke to tonn CO₂, ifølge den britiske miljøorganisasjonen Transport & Environment – sammenlignet med 8,2 tonn CO₂ en gjennomsnittlig EU-borger slipper ut pr. år.

KILDER: FINANCIAL TIMES OG FLEXJET



Foto: Flexjet

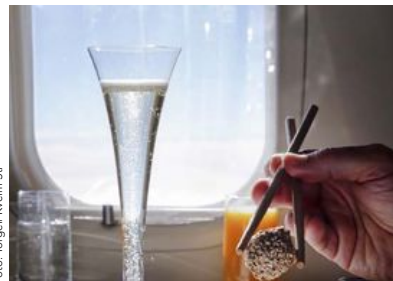


Foto: Torgeir Kveim Stj

► TILPASSET EUROPA

Flexjets nye europeiske flåte består blant annet av en rekke Embraer Praetor 600, en mindre og mer økonomisk modell for kortere flyturer.

► **LUNSTID** Du slipper å skubbe albuer med sidekameraten i eget fly.

► **FOR DE KRESNE** Inventaret i et av Flexjets Praetor 600-fly.



Foto: Flexjet

– For eksempel i Cannes og Monaco måtte flyplassene sende ut varsel om at de var så fullbooket at de ikke kunne ta imot flere bestillinger. Dette understreker at folk er tilbake på vingene. De er ute og reiser igjen.

Så hvem er disse menneskene som koster på seg det som kanskje er verdens dyreste luftbårne lunsj? Visstnok skal det være de yngre som nå finner veien. Mens media renner over av bekymret ungdom med klimaangst, er det ikke helt sånn for de yngre delene av de velbemidlede.

Og der bedrifter ser på muligheter for å bruke Zoom fremfor SAS, er dette slett ikke tilfelle for dem som ikke klokker inn hos de aller største bankene i landet.

– Vi ser at corporate-markedet fortsatt er litt lukket. Det er typisk yngre gründere av nyere teknologiselskaper som ønsker å ligge ett steg

foran og føler de må møte kundene sine fysisk som flyr, i større grad enn de store, tunge selskapene.

Og de flyr like gjerne privat på ferie.

– Disse kundene har brukt tjenestene våre før, og de flyr også på fritiden. Det er det mer dynamiske segmentet av privat kapital som nå driver markedet, sier hun.

Det er forresten ventet priskrig på flybilletter etter pandemien. Naturlig nok, etter halvannet år med lammet trafikk, er det en rekke selskaper som trenger å fylle flyseter. En rekke selskaper er også refinansiert eller har byttet eier, og skal nå for alvor bevise at de har en plass i en post-pandemisk verden.

Til tross for at det altså blir billigere å fly, mange vil heller ha sitt eget. Og dersom du har tenkt på å skaffe deg ditt eget fly, eller i det minste ønsker tilgang til et – er det store spørsmålet

selvsagt hva det koster. Det er stor forskjell på å eie, og det å ha tilgang på et fly. Det er to forskjellige klasser av rik. Flexjet tilbyr ulike pakker, fra klippekort fra 230.000 euro til premumpakker med deleierskap i fly.

Generelt varierer prisene i det private jet-markedet betydelig, etter flytype eller program, og hvorvidt du flyr charter on-demand, har medlemskaps- eller klippekort eller deleierskap i et fly.

Inngangskostnaden pr. time i luften er fra 7.000 til 13.000 euro, avhengig av hvor du flyr og hvor mange passasjerer som skal om bord.

– Det er egentlig ikke sammenlignbart med å fly kommersielt, men så handler det egentlig ikke om pris, det handler om hvordan du best kan utnytte tiden din, sier hun.

Nuvel.



20 %

FLEXJETS
ØKNING I AUGUST



Foto: Håkon Sæbe

Men er dette bare et fenomen fra USA og det store Europa? Slett ikke. Både Netjets og Flexjet opplever pågang fra norske kunder. Og en norsk riking går så langt som å gire opp satsingen på privatjet.

– Vi har fem fly nå. Hadde vi hatt 30, kunne vi sannsynligvis hatt alle i luften, sier Morten Klein, en av nøkkelinvestorene i det private charterflyselskapet Airwing.

Spillinvestoren som begynte som bartender og dørvakt i Oslo, og er i dag blitt en av Norges rikeste, satses nå på fly. Markedet koker, og nylig meldte Airwing at selskapet skal hente 100 millioner til vekst og utvidelse av flåten.

– Det var ganske bra vekst også før coronakrisen, men covid har gjort noe med folk. De som har kapital og selskaper som skal sende seks, syv eller åtte på reise ser nå verdien av å fly privat, sier han.

Airwing har valgt en diversifisert forretningsmodell med tre ben: Ambulanse, Charter, Cargo. Historisk har de bidratt med en tredel hver, med fokus på tids- og samfunnskritiske leveranser. Hele 80 prosent av selskapets flyvninger i 2020 var av samfunnskritisk karakter.

Det er imidlertid rom for mer enn frakt av last og syke pasienter, mener Klein.

– Jeg er ikke i tvil om at nordmenn kommer til å fly mer med privatfly. Tidligere tenkte mange at de ikke kunne fly privat, men at de som har kapital nå gjør det av hensyn til egen helse og trygghet, sier han.



BULL PÅ FREMTIDEN
Investor Morten Klein mener fremtiden med el- og hydrogenfly er nærmere enn mange tror.
Foto: Iván Kverme

Det er imidlertid et paradoks at samtidig som FNs klimarapport melder om «kode rød» og det klimabroles i storbyer, velger stadig flere å fly privat. Statistisk en av de aller mest forurensende aktivitetene man kan foreta seg.

Kanskje ikke så overraskende at det som skulle bli et klimavalg, endte med skuffende resultater og sperregrenseproblematikk for miljøpartiene.

Kanskje var trusselen om å stryke fremtidige sydenreiser og skitur til alpine for sterk kost også for nordmenn med grønt på hjernen.

Likevel det skjer ting. Også i den private flybransjen. Klein mener fremtiden kommer langt raskere enn mange tror.

– Vi går en veldig positiv utvikling i møte. Elektrifisering og nye, langt mer miljøvennlige fly er bare noen få år unna. Det vil forandre markedet totalt og få prisen ned pr. tur med elektrifiserte eller hydrogenbaserte fly, sier han og fortsetter:

– Den største endringen vil man først se i de minste flyene, noe det er et stort behov for i Norge med landets kortbanenett.

Enn så lenge må man basere seg på å kjøpe CO₂-kvoter og kompensere for eget forbruk, en aktivitet som møtes med laber entusiasme utenfor oljelandet Norge.

– Vi har en miljøkompensasjon, og jeg tenker at vi er egentlig ikke er så veldig langt unna. Man ser det innen transport, bil- og båtindustrien hvor Norge har vært et foregangsland på elektrifisering. Det handler om å få på plass en infrastruktur for å tilrettelegge for nullutslipp-fly, og her er også Avinor på ballen.

Klein mener utviklingen i flybransjen kommer såpass raskt at det vil kunne konkurrere med alternativene.

– Når man snakker om å bygge Nord-Norgebanen, vil ikke det prosjektet være miljøbesparende før i 2060, mens vi tror at innen 2030 vil mange av småflyene være nullutslipp-fly.

Jeg er ikke i tvil om at nordmenn kommer til å fly mer med privatfly.

MORTEN KLEIN, INVESTOR I AIRWING

– Vi har et mål i Airwing om å være det første flyselskapet i Europa som har en nullutslippsflåte, og vårt mål er å ha 100 fly i lufta innen 2035.

Flexjets europeiske sjef, Marine Eugène, peker også på den voldsomme utviklingen i bransjen, om enn i en annen del av luftfarten.

– Du må investere i og fly nyere fly med mindre utslipp, sier hun og peker på selskapets investering på 1,2 milliarder euro i nye fly fra Embraer, inkludert de nye Embraer Praetor 600-flyene som Flexjet opererer i Europa.

– Det er et moderne fly, har all den nye teknologien, og er ikke et stort, transkontinentalt fly. Det er et rimeligere tilbud som treffer den rette balansen i markedet, argumenterer hun.

Eugène sier at selskapet har gått for en tilnærming til miljø der kundene ikke får valget om

å kompensere for utslippene, men er nødt til å kompensere for tre ganger eget utslipp, som er inkludert i prisingen.

– Med moderne fly, ved å kompensere 100 prosent, og tid, tror vi at industrien kan fornye seg selv.

Hun er imidlertid mer skeptisk til at elektrifiseringen av dagens private luftfart vil skje helt ennå.

– Ikke for vanlige, rettvingede fly ennå. Derimot, i vertikal luftfart skjer det mye forsknings- og utviklingssiden, og vi har som gruppe nylig bestilt 200 Embraer helelektriske helikoptre som leder an for resten av luftfarten.

Dette er nødvendig, argumenterer hun. For realiteten er at folk fortsatt kommer til å fly.

– Luftfarten er ikke død, vi trenger bare å finne den riktige veien.

torgeir.sti@finansavisen.no
marius.larsen@finansavisen.no

◀ KLASSEFORSKJELL

Det er stor forskjell på å eie, og det å ha tilgang på et fly. Det er to forskjellige klasser av rik.

▼ EKSKLUSIV TILGANG

Privatjet tar deg til steder du ellers ikke når med vanlige rutefly, som for eksempel Samedan Airport utenfor St. Moritz for å se polomatcher på en frossen innsjø.



Foto: Torgeir Kveim Sti