

50 Jahre Jet Aviation – Teil 1: 1967 bis 1992

An Privatjets geglaubt

2017 feiert Jet Aviation ihr 50-jähriges Bestehen. In der Juni-Ausgabe haben wir Elie Zelouf interviewt, der seit 50 Jahren dabei ist. Die Gründung der Jet Aviation im November 1967 ist für SkyNews.ch Anlass, die Geschichte dieses Pioniers der Schweizer Business Aviation in zwei Teilen detailliert wiederzugeben.

Text von Jet Aviation, Englisch-Deutsch-Übersetzung von Jacqueline Egloff

1967 gründete Carl Hirschmann Jet Aviation, um Wartungsarbeiten an vier Learjets durchführen zu können, welche von drei pensionierten US-Air-Force-Generälen nach Europa gebracht worden waren. 1992 war Jet Aviation ein auf beiden Seiten des Atlantiks fest verankertes internationales Unternehmen, bekannt für Maintenance, Management, Charter, Handling und für aufwändige Completions. Die 25 Jahre dazwischen waren geprägt von harter Arbeit und Improvisation und von der Vision, dem Engagement und der starken Persönlichkeit eines Mannes: Carl Hirschmann.

Charismatischer Carl Hirschmann

Ein grossgewachsener und äusserst charismatischer Mann. Betrat er einen Raum, füllte er ihn mit seiner Energie. Hirschmann hatte das Talent auf Menschen zuzugehen – die Triebfeder in seinem Geschäftsleben. Sein Sohn Thomas Hirschmann erklärt: «Oft ist es doch so, dass man jemanden trifft, einen netten Abend verbringt, aber das war es dann auch schon und man sieht sich nie wieder. Mei-



Foto Jet Aviation

Carl W. Hirschmann vor einem Learjet.

nem Vater gelang es stets, die Menschen an sich zu binden.» Angefangen beim Schah von Iran über den Aga Khan bis hin zu Frank Sinatra und diversen Hollywood-Grössen – Carl Hirschmann liebte es, ihr Gastgeber zu sein.

Er wurde 1920 geboren, sein Vater war Deutscher, seine Mutter Schweizerin, und er

verbrachte den grössten Teil seiner Kindheit in München. Mit 16 Jahren begann er im Hotel Waldhaus in der Nähe von St. Moritz als Kellner zu arbeiten. Sein weiterer Weg führte ihn nach Paris und als die Deutschen die Stadt im Zweiten Weltkrieg besetzten, reiste er per Schiff nach New York zu seinem älteren Bruder. Dort eröffnete er ein Delikatessen-Geschäft und dann ein zweites.

1944 lernte er zu fliegen und kaufte sich ein paar Jahre später eine P-51 Mustang. Er begann Schweizer Präzisionsmaschinen in den USA zu verkaufen, weitete seinen Kundenstamm auf die Flugzeugindustrie und die US Air Force aus.

Wartungsvertrag für Learjets...

Anfang der 1950er-Jahre zog Hirschmann zurück in die Schweiz. Er erstand einen Aero Commander und flog damit sogar nach Afrika. Mitte der 1960er-Jahre besass er über 30 Firmen – angefangen bei einer Bank über den Mount Kenya Safari Club bis hin zu Kakao-Plantagen in Malaysia.

Drei pensionierte US-Air-Force-Generäle, Olbert F. Lassiter, Curtis E. LeMay und Paul Tibbets, die Gründer des in den USA tätigen Charter-Services Executive Jet Aviation, beschlossen ihr Dienstleistungsangebot auf Europa auszuweiten. Sie kannten Hirschmann und baten ihn um Unterstützung. Ihre Flugzeuge waren in Genf stationiert, aber sie hatten keinen Hangar. Die Schweizer Charter Airline Globair war Konkurs gegangen und Hirschmann wusste, dass ihre beiden Hangars in Basel leer standen. Er mietete die Räumlichkeiten und vereinbarte mit den Generälen einen Wartungsvertrag für ihre Lear 23.

Hirschmann war überzeugt, dass die Business Aviation auch in Europa wachsen würde. Da Flugzeughersteller nichts unternahmen, um für ihre Flugzeuge internationale Wartungsbetriebe auf die Beine zu stellen, packte Hirschmann seine Chance. Am 27. November 1967

Foto Jet Aviation



Unterhaltsarbeiten an Learjets prägten die ersten Jahre der Jet Aviation.



Insgesamt drei Canadair CC-106 Yukon aus Beständen der Royal Canadian Air Force wurden im Winter 1973/74 bei Jet Aviation auf ihr zweites Leben als Zivilflugzeug für die SGA Société Générale d'Alimentation in Zaire vorbereitet. Alle fünf Flugzeuge der SGA (drei Yukon, eine YS-11 und eine DC-4) waren Mitte der 1970er-Jahre regelmässig bei Jet Aviation zu sehen.

wurde Jet Aviation offiziell gegründet. Dabei wurden nicht nur die Hangars in Basel übernommen, sondern auch der stellvertretende technische Direktor von Globair, Elie Zelouf. Die Flugzeuge der Generäle wurden in der Schweiz registriert und das Luftamt ernannte Elie Zelouf zum verantwortlichen Inspektor. Ihm kam nun die unangenehme Rolle zu, allen zu erklären, dass neue Regeln herrschten und Logbücher und Wartungspläne zukünftig ein Muss waren.

...und bald für Falcon 20

Falcon-Flugzeuge kamen als nächstes ins Portfolio und im Juli 1968 ging Elie Zelouf nach Bordeaux zu Dassault Aviation, um sich das nötige Wissen über den Falcon 20 anzueignen. Ein paar Monate später brachten die Eigentümer einer Falcon 20 ihr Flugzeug zu Jet Aviation zur grossen C-Inspektion. «Wir besaßen weder Manuals noch Werkzeuge», erzählt Elie Zelouf. Der Kunde war in Zürich und Elie Zelouf gelang es, dessen Manuals und sämtliche Ersatzteile auszuleihen. Er pendelte zwischen

Basel und Zürich hin und her. Die schweren Lasten drückten die hintere Hälfte seines Autos stark herunter und oft wurde Zelouf von der Polizei angehalten, weil diese vermutete, er hätte seinen Wagen modifiziert. Er musste auch mehrmals pro Woche nach Paris reisen, um Ersatzteile zu besorgen. Damals bestand noch keine enge Bindung wie heute zwischen Dassault und Jet Aviation und Dassault sah die Konkurrenz ungern. Das Flugzeug wurde termingerecht ausgeliefert und die Flugtests verliefen erfolgreich, was zum Wartungsvertragsabschluss führte. Ein paar Jahre später wurde er nach Amsterdam zu Fokker und nach Savannah, Georgia, ins Gulfstream-II-Training geschickt. Das Erlernete gab er jeweils an andere weiter.

Expansion nach Zürich und Genf

1969 expandierte Jet Aviation nach Zürich und Genf. Dank seiner guten Beziehungen zu Dieter Bühle, gelang es Carl Hirschmann sowohl das Ground Handling als auch die Maintenance Services von Pilatus in Zürich und Genf zu kau-

fen. Die Dienstleistungen waren nicht nur für Privat- und Businessjets reserviert, sondern standen auch Charter-Fluglinien und Regierungs- und Militärflugzeugen zur Verfügung.

1970 mussten die Learjets der US-Generäle in die USA zurück. Als das Penn Central Eisenbahnnetz 1970 Konkurs ging, an dem Executive Jet Aviation beteiligt war, mussten deren Charter-Operationen in Europa eingestellt werden. 1984 kaufte Richard Santulli US Executive Jet Aviation und führte ein neues Konzept ein, bei dem Kunden nicht ein ganzes Flugzeug erwarben, sondern nur einen Anteil an einem Flugzeug – die Geburtsstunde von NetJets. Die Jahre nach der Ära der Generäle waren hart für Jet Aviation. Das Rote Kreuz lieferte Aufträge. Es führte Flüge nach Afrika in die Krisenherde durch mit DC-4 und DC-6. Jet Aviation nahm jeden Maintenance- und Handling-Auftrag an, der sich bot, denn in Europa gab es nur wenige Businessjets.

Neue Kunden im Mittleren Osten

Bei Jet Aviation war man sich nicht einig, was Businessjets betraf. Elie Zelouf glaubte an diesen neuen Geschäftszweig und als Hirschmann die Business Jet Aviation Division ins Leben rief, übertrug er Zelouf dafür die Verantwortung. Im Laufe der 1970er-Jahre zog der Businessjet-Verkehr an, besonders im Mittleren Osten, wo die steigenden Ölpreise viel Geld eingebracht hatten. Jet Aviation machte sich Kunde um Kunde einen Ruf in Bezug auf ihr technisches Know-how und den massgeschneiderten Kundenservice. Elie Zelouf gelang es, mit dem Oman eine spezielle Kundenbindung aufzubauen. Vor Ort gab es keine Infrastruktur für den Ground Service, also liess Jet Aviation einen Hangar bauen und Material anliefern. Royal Flight Oman kaufte grössere Flugzeuge und Zelouf war bei der Vertragsunterzeichnung dabei.

Die drei Jet-Aviation-Betriebe boten eine Vielfalt von Dienstleistungen, waren aber jede auf einen Bereich spezialisiert. Zürich hatte einen kleineren Hangar als Genf und Basel. Sie brachten Experten aus Deutschland nach Zürich und wurden zu einem führenden Cessna-Service-Center. In Genf wurden Gulfstreams zur Spezialität. Auch Basel war auf Gulfstream ausgerichtet und entwickelte zusätzlich die nötige Expertise für Dassault Falcon. Airline Handling und Maintenance blieben weiterhin wichtig an den Schweizer Standorten; viele Aufträge kamen von Charter-Airlines.

Schritt ins Ausland

Standort des Hauptsitzes war Zürich, wo sich auch die anderen Firmensitze von Carl Hirsch-



Nach der CV-880 hat Jet Aviation zwei Jahre später eine B707-138B zum Executive-Jet ausgerüstet. Die N790FA wurde an der Paris Airshow 1979 vorgestellt und an Loma Ltd. ausgeliefert.

mann befanden. Er wurde oft als geborener Unternehmer bezeichnet. «Eine Kombination von grossartigem Instinkt und aussergewöhnlicher Persönlichkeit. Wenn er eine Idee hatte, konnte er Enthusiasmus entfachen und die nötige Energie ins Rollen bringen, um die Idee umzusetzen», erinnert sich sein Sohn Carl Hirschmann junior. «Er gab nie klein bei, auch wenn er Verluste verzeichnete. Er glaubte an das, was er tat, und war sehr mutig.»

Die Anfangsjahre waren eine spannende Zeit, finden viele Mitarbeiter, denn es gab viel Raum für Eigeninitiative. Alle waren unabhängig und man konnte vieles tun, solange man es gut machte. Es musste hart gearbeitet werden und von den Mitarbeitenden wurde Flexibilität verlangt, denn es gab keine festen Einsatzpläne. Entweder gab es Flugzeuge zu warten, dann wurde tags und nachts gearbeitet oder es gab nichts zu tun. Mitte der 1970er-Jahre begann sich die Arbeitslage zu stabilisieren und eine gewisse Routine kehrte ein. 1975 setzte Jet Aviation den ersten Schritt ins Ausland und eröffnete einen Maintenance Betrieb in Düsseldorf. Hirschmann wusste, dass Deutschland als Markt ein enormes Potenzial darstellte und rund um Düsseldorf war ihm eine Ballung von Businessjets aufgefallen.

Einstieg ins Aircraft Management

1977 kam ein Charter-Unternehmen hinzu. Hirschmann hatte 1972 einen Learjet 24 gekauft, 1974 erwarb er einen zweiten. Flugzeug-Management war der nächste Ausbauschritt. So ergab sich die Möglichkeit des direkten Dialogs mit Flugzeugeigentümern. Jet Aviation konnte mit seiner Dienstleistungspalette nun die diversen Bedürfnisse von Flugzeugbesitzern befriedigen.

1979 besaßen Jet Aviations Schweizer Maintenance-Betriebe Bewilligungen von den führenden Flugzeugherstellern und verfügten nun über eine Kundenliste mit knapp 100 Ope-



Foto Christoph Hartmann

Die Conqair CV-880 N88CH (CH für Carl Hirschmann) war 1977 das erste grosse Passagierflugzeug, das von Jet Aviation zum Executive Jet ausgebaut wurde. Am 18. Mai 1977 startete sie in Basel mit der typischen Rauchfahne.



Foto Marcel Tschudin

Jet Aviation übernahm 1972 die ehemalige D-ABAZ der Elbeflug und vermietete sie als HB-IBW an das Internationale Komitee vom Roten Kreuz, welches die Douglas DC-6A durch Balair in Bangladesch und Pakistan auf Hilfseinsätzen betreiben liess.

rators, hauptsächlich aus Europa, aber auch aus dem Mittleren Osten – vornehmlich Abu Dhabi, Saudi-Arabien, Oman und Jordanien – und Afrika. Ein paar US-registrierte Flugzeuge gehörten ebenfalls dazu.

Erste Airliner als VIP-Jets

Carl Hirschmann hatte das Kundenverhalten im Mittleren Osten studiert. Oft waren diese

Kunden mit Familie, Freunden und Angestellten unterwegs, was wohl zum Kauf grösserer Flugzeuge führen würde und eine Nische eröffnete, um Airliner entsprechend umzubauen und VIP-Kabinen zu integrieren. Eine Nische, die zwar von ein paar wenigen Unternehmen in den USA bedient wurde, aber in Europa noch unentdeckt war. Als der Executive Vice President eines dieser amerikanischen Unternehmen Hirschmann sagte, dass ihm der Durch-



Foto Jet Aviation

Die drei Hangars der Basler Unterhaltsbetriebe Mitte der 1970er-Jahre: links zwei DHC-4 Caribou und eine DC-6B, die Balair betreute. Im Jet-Aviation-Hangar befindet sich eine Yukon, davor die DC-8-33 von African Safari Airways, rechts daneben eine DC-6B sowie ein Sabreliner und Learjet.

bruch in der Branche nie gelingen würde, stachelte ihn die Bemerkung erst recht an.

Hirschmann kaufte eine Ex-Cathay Pacific Convair 880. In Basel bat er Elie Zelouf, sich in wartungsarmen Zeiten an den Ausbau des Flugzeugs zu machen. Hirschmann liess die Möbel in den USA fertigen. Die Mitarbeiter in Basel sollten sie dann einbauen und das Flugzeug entsprechend fertigstellen. Ein etwas vager Plan, der plötzlich konkret wurde. Knapp vier Monate vor der Paris Air Show 1977 gab Hirschmann bekannt, dass er die Convair und ihre neue Ausstattung dort präsentieren wollte.

Carl Hirschmann war mit Max Grundig befreundet, also kam das on-board Entertainment System von Grundig und beinhaltete auch einen Plattenspieler. Zur Ausstattung gehörten hochflorige Teppiche und falls jemand durch die Kabine lief, wenn der Plattenspieler an war, hüpfte die Nadel über die Rillen. Als der Ausbau beendet war, erschien Herr Grundig mit Frau und Hund zur Besichtigung. Er war nicht der einzig Interessierte. Tausende besuchten die Convair 880 an der Pariser Air Show. Ein Linienflugzeug, das zum Businessjet umgebaut war? Beinahe undenkbar! Die Convair brachte Jet Aviation sofort ins Gespräch und es folgten Demo-Flüge rund um die Welt. Eine Weile charterte das Unternehmen die Convair und weckte somit bei den Passagieren das Verlangen nach einem eigenen Flugzeug.

Fünf ex-Lufthansa 727 umgebaut

In den folgenden Jahren wurden zwei Boeing 707, zwei Douglas DC-8 und mehrere Dassault Falcons umgebaut. Anfang der 1980er-Jahre ging Carl Hirschmann nochmals ein Risiko ein und kaufte von Lufthansa fünf Boeing 727-100, die er mit Luxus-Kabinen ausstattete – ein Schritt, der die führende Position der Firma im Segment der VIP Completions zementierte.



Foto Max Fankhauser

Eine von fünf ex-Lufthansa Boeing 727, die B727-30 N727CH, welche Jet Aviation zum VIP-Jet umgebaut hatte, wartete im August 1982 auf ihren neuen Besitzer.



Foto Jet Aviation

So präsentierte sich die Luxuskabine einer von Jet Aviation umgebauten Boeing 727.

Jet Aviation hatte mittlerweile alles nötige zur Fertigung vor Ort: Schreinerwerkstatt, Blechbearbeitung, Polsterwerkstatt, Designbüro und Ingenieure. Neben erfahrenen Schweizer Mitarbeitenden, stellte Hirschmann auch Personal aus den USA und dem Elsass ein.

Die Flugzeuge verkauften sich so schnell sie umgebaut werden konnten. Manchmal gleich zweimal, wenn dem ursprünglichen Käufer das Geld ausging. Dies war auch das Los einer Boeing 727, welche Hirschmann an den australischen Unternehmer Alan Bond weiter verkaufte, als dieser bei einem Dinner auf Hirschmanns Yacht den Wunsch nach einem grösseren Flugzeug für seine Geschäftsreisen äusserte. Der Vertrag wurde auf einer Papierserviette unterzeichnet und das Flugzeug ein paar Wochen später ausgeliefert.

Jet Aviation hatte sich einen erstklassigen Ruf in den Bereichen Maintenance, Operations, Handling und für andere Business Aviation Dienstleistungen erarbeitet, doch die Kreation von luxuriösen Flugzeugkabinen bewies besonderes Flair und für viele war und bleibt Jet Aviation das Unternehmen, welches diese beeindruckenden Flugzeug-Inneneinrichtungen fertigt. Viele der Kunden, welche die ersten umgebauten Airliner kauften, liessen ihr Flugzeug auch von Jet Aviation operieren. Somit erwachsen dem Unternehmen Vorteile durch



Foto Jet Aviation

Der 1986 eröffnete Unterhaltsbetrieb in West Palm Beach mit einer Cessna Citation 650 vor dem Hangar und diversen Sabreliner darin.

die Bandbreite der zusätzlich angebotenen, qualitativ hochstehenden Dienstleistungen.

1982 erstes Büro in den USA

Auch international schritt die Expansion voran. Mobil Oil brachte seine Flugzeuge von Saudi-Arabien zur Wartung in die Schweiz und ermutigte Jet Aviation einen Handling und Line-Maintenance Betrieb in Saudi-Arabien aufzubauen. Mit der Unterstützung von Mobil Oil und einem lokalen Partnerbetrieb eröffnete Jet Aviation 1979 eine FBO in Jeddah, zwei Jahre später eine in Riyadh.

1982 fasste Jet Aviation mit einem USA-Büro in Washington im progressivsten Aviatikmarkt Fuss. Kurze Zeit später übernahm das Unternehmen Stead Aviation am Flughafen Bedford, Massachusetts. Der alte Hangar wurde abgerissen, durch einen grösseren und einen Terminal ersetzt. Jet Aviation übernahm das Management der Flugzeuge von drei grossen ortsansässigen Betrieben und mehreren Technologie-Firmen, die im Raum Boston angesiedelt waren. Daneben wurde auch ein Charter-Betrieb aufgebaut. Viele der Bostoner Kunden verbrachten den Winter im Süden. Um ganzjährige Wartung anbieten zu können und an einem der geschäftigsten Privatflugplätze der USA angesiedelt zu sein, kaufte Jet Aviation 1985 Rockwell Aviation und etablierte eine FBO und einen Maintenance Betrieb in West Palm Beach, Florida.

FBO in Teterboro eröffnet

1988 folgte die Akquisition von Executive Air Fleet (EAF), dem grössten Flugzeugcharter- und Managementbetrieb der USA. EAF wurde 1966 von Matt Weisman gegründet. Ihm war eine interessante Parallele zwischen der Computer- und der Luftfahrtindustrie aufgefallen, welche er in ein neues Modell für Flugzeug-Management einfliessen liess. «Schlüsselartige Lösungen im Dienstleistungsbereich für Grossrechnerkunden wurden gefordert: Beratung, Finanzierung, Betriebsdienstleistungen und Timesharing nicht genutzter Kapazitäten mit Dritten. Diese Bedürfnisse schienen auch für die Business Aviation und den Flugbetrieb zu gelten», sagt Weisman.

Anfang der 1980er-Jahre eröffnete der Flughafen eine zweite Zoll- und Einwanderungsstelle auf der Ramp vom EAF Hangar 118. Kurz vor Vertragsabschluss zwischen Jet Aviation und EAF erhielt Carl Hirschmann Gelegenheit auch eine FBO am Flughafen Teterboro zu erstehen. Damals hatte der Flughafen weltweit das höchste Business Aviation Verkehrsaufkommen und der zusätzliche Kauf der FBO erwies sich für Jet Aviation als Glücksgriff.



Foto Max Fankhauser

Jet Aviation Business Jets betrieb ab Januar 1985 bis 1998 die Dassault Falcon 20E HB-VEV, die auch häufig nach Samedan zum Einsatz kam.

Ein globaler Dienstleister

«Purer Zufall», meint Michael Gregory «aber das war eben das Geniale an Carl Hirschmann: Er konnte wie kein Zweiter die Zukunft voraussehen.» Der Kauf von EAF barg ein grosses finanzielles Risiko, doch Hirschmann scheute sich nicht davor. Nun musste ein US-Kauf ins Unternehmen integriert werden, der viel grösser war als das US-Geschäft, das es generierte. EAF hatte an verschiedenen Orten in den USA ungefähr 400 Mitarbeitende im Einsatz, während Jet Aviation weniger als 100 Personen auf amerikanischem Boden beschäftigte. Tom Mitchell, ehemaliger Senior Vice President und General Manager von Jet Aviation Bedford führt den Umgang mit dieser Herausforderung auf einen der Gründe für den Erfolg des Unternehmens zurück. «Ich bewunderte den Enthusiasmus und die Bereitschaft Programme zu fördern, welche uns in Amerika mit unseren Kollegen – vor allem in Zürich, Basel und Genf – verbanden», sagt Bedford. «Im Rückblick waren diese Bemühungen entscheidend, damit sich Jet Aviation vom Rest der Luftfahrtindustrie absetzen und als globaler Dienstleister anerkannt werden konnte.»

Jet Aviation sanierte die FBO in Teterboro und machte aus einem verlustbringenden ein gewinnbringendes Unternehmen. Ein paar Jahre später konnten sowohl die benachbarte FBO als auch der Wartungsbetrieb für Dassaults Falcon Jet erworben werden. Somit schwand die Konkurrenz und Jet Aviation verfügte neu über vier Hangars mehr. Zusammen mit den vier von EAF hatte sie nun acht Hangars in Teterboro.

Sohn Thomas Hirschmann als CEO

1990 trat Carl Hirschmann zurück und sein Sohn Thomas Hirschmann übernahm den

Vorsitz und das Amt des CEO. Im Jahr darauf verlegte Thomas Jet Aviations internationalen Hauptsitz von Zürich nach West Palm Beach in Florida. Damit wurde das Engagement des Unternehmens in den USA weiter bestätigt. Die Verlegung brachte viele Arbeitsstellen im juristischen Bereich und in den Sektoren Finanzen, Marketing und Kommunikation in die USA. «Damit wurde das Marketing von Jet Aviation wirklich global und machte die weltweite Verfügbarkeit und das Dienstleistungsangebot des Unternehmens präsent», erklärt Heinz Aebi, der, zwei Jahre nach seinem Firmenbeitritt, als Marketing Manager Thomas Hirschmann in die USA folgte. «1991 haben wir auch die erste Ausgabe unseres globalen Kundenmagazines Outlook lanciert, das wir heute noch veröffentlichen.»

Thomas Hirschmann hatte ein Unternehmen übernommen, das eine eindruckliche Dienstleistungspalette anbot und für hohe Qualität und sorgfältige Kundenbetreuung bekannt war. In einer Branche, die von Mund-zu-Mund-Propaganda lebt, bedeutete dies ein starkes Kapital. Viele Mitarbeitende blieben dem Unternehmen über Jahre hinweg – wenn nicht gar Jahrzehnte – treu und leisteten vollen Einsatz, um zu bewältigen, was erledigt werden musste. Es kursierten viele Geschichten, wie etwa über überstürzte Abreisen nach fernen Zielen, um ein Flugzeug zu reparieren oder um einen defekten Propeller in Monrovia, Liberia, auszutauschen.

Nach 25 Jahren blickte das Unternehmen auf eine reiche Vergangenheit zurück und der Blick in die Zukunft verriet spannende Veränderungen im Bereich der Business Aviation. Der Industriezweig war auf dem Vormarsch. Carl Hirschmann und Elie Zelouf hatten stets an «diese kleinen Flugzeuge» geglaubt und sie hatten recht behalten.

(Teil 2 folgt in der Dezemberausgabe)