

Flatrate-Airline Surf Air will in der Schweiz durchstarten

Surf Air

Die US-Airline hat in Zürich ambitionierte Wachstumspläne. Nutzer zahlen 3950 Franken pro Monat und fliegen so oft sie wollen. Europachef Simon Talling-Smith erklärt im Interview sein Konzept.

Von Tim Höfinghoff

Vor 4 Minuten



Surf Air-Passagiere (in den USA): «Unsere Kunden sparen Zeit.» Bild: ZVG

Stichworte : Surf Air

Herr Talling-Smith, bereits im Sommer 2016 kündigte Surf Air den Start in der Schweiz an. Warum geht es jetzt erst los?

Es stimmt, dass wir einige Monate zurückliegen. Das liegt daran, dass wir erst in den USA das Geschäft ausgebaut und die texanische Airline Rise übernommen haben. Nun legen wir aber auch in Europa los, diesen Sommer haben wir mit der Strecke von London nach Cannes sowie London nach Ibiza begonnen.

Wann ist es in der Schweiz so weit?

Ab 25. September beginnen wir drei mal in der Woche mit der Business-Route Zürich – London. Später vielleicht auch bis zu fünfmal in der Woche. Wir haben ein Mitgliedschaftsmodell: Unsere Kunden zahlen eine Monatsgebühr



in Höhe von 3950 Franken. Hinzu kommt eine einmalige Anmeldegebühr von 1300 Franken. Dafür können unsere Mitglieder so viel fliegen wie sie wollen – auf allen Surf-Air-Strecken in Europa und den USA. Es gibt bei uns keine Stornokosten, das macht alles sehr flexibel.

Welche Vorteile wollen Sie bieten?

Unsere Mitglieder sparen Zeit, es sind pro Flug rund 2 Stunden. Denn wir fliegen immer von Privatflug-Terminals ab. Wir setzen zudem nur kleine Flugzeuge ein, die maximal acht Sitzplätze haben. Damit offerieren wir ein Privatjet-Erlebnis, allerdings zu einem Preis, der deutlich näher liegt an dem, was Passagiere für eine normale Fluggesellschaft zahlen würden. Es gibt Millionen von Vielfliegern, die oft zwischen überfüllten Flughäfen hin- und her reisen. Wer das mehrmals die Woche macht, wird schnell verrückt. Bei uns sind Sie hingegen innerhalb von 15 Minuten an Bord, und bei der Ankunft nach 5 Minuten im Taxi.

Wie soll Ihr Geschäftsmodell funktionieren?

In den USA haben wir 4000 Mitglieder. Auch in Europa wollen wir stark wachsen. Anfangs brauchen wir für die Strecke Zürich-London vielleicht nur 30 Kunden, aber das werden wir natürlich weiter ausbauen. Je mehr Kunden, desto mehr Flüge bieten wir an. Unser Ziel ist, morgens und abends eine Flugverbindung anzubieten.

Bleibt Zürich-London die einzige Route?

In den nächsten sechs bis zwölf Monaten werden wir unsere Routenangebot je nach Kundenbedarf erweitern: Zürich – München, Zürich – Luxemburg, Zürich – Mailand und Zürich – Cannes stehen auf der Agenda. Vielleicht auch noch nach Brüssel. Wir fokussieren auf klassische Businessrouten plus einige Freizeitziele. Unser Fokus liegt auf der Schweiz. Denn die Schweiz gehört für uns zu einer der wichtigsten Destinationen in der europäischen Geschäftsfliederei.

Welche Flugzeug-Typen setzen Sie ein?

In den USA haben wir 12 Flugzeuge im Einsatz, die 470 Flüge pro Woche absolvieren. In Europa haben wir bisher erst ein Flugzeug im Einsatz. Doch wir wollen bald auf der Strecke Zürich-London drei bis fünf Verbindungen pro Woche offerieren, dafür braucht es natürlich weitere Maschinen. Bei uns fliegen Embraer Phenom 300 sowie Pilatus PC-12. Bis Ende 2018 werden wir in Europa sechs Flugzeuge einsetzen.

Sie fliegen nach London-Luton, andere Airlines wie Swiss fliegen hingegen direkt nach London-City.

Es gibt eine gute Zugverbindung von Luton nach London, das dauert nur 20 Minuten.

Mit dem Privatjet nach London und dann per Zug weiterreisen? Wollen das Ihre Kunden?

Natürlich können wir auch eine Limousine für unsere Kunden organisieren.

In Zürich gibt es nur wenig Platz für Privatjets. Vorrang haben die klassischen Airlines. Ein Nachteil für Sie?

In Zürich gibt es Slots für Privatjets und einige davon nutzen wir. Unser Vorteil ist, dass wir feste Abflugzeiten haben, die man im Voraus gut planen kann. Ein typischer Privatjetkunde fliegt hingegen viel kurzfristiger und stösst in Zürich entsprechend an Kapazitätsgrenzen. Das gilt für uns aber nicht.



Online-Ausgabe

Handelszeitung
8021 Zürich
058 269 22 80
www.handelszeitung.ch

Medienart: Internet
Medientyp: Publikumszeitschriften
UUpM: 208'000
Page Visits: 609'729

Auftrag: 3006616
Themen-Nr.: 645.006

Referenz: 66606495
Ausschnitt Seite: 3/3



* Simon Talling-Smith ist Europa-Chef der Airline Surf Air, die 2013 in Kalifornien gegründet wurde. Zuvor arbeitete er u.a. für British Airways.