



Zu den Geschäftsfeldern der ProAir zählt auch der Businessjet-Bereich

Foto: ProAir



Foto: Lutz Schönfeld



Foto: Lutz Schönfeld

Passagiere der King Air 260 schätzen die verbesserte Geräuschdämmung der Kabine

Pkw-Teile nach Wolfsburg, Fans nach Barcelona

PROAIR

Die Filderstadter ProAir startete einst mit Frachtcharterdiensten und hat sich inzwischen zu einem etablierten Full-Service-Airbroker gemauert

Es ist 7.57 Uhr Ortszeit, Startbahn 07 des Flughafens Münster/Osnabrück (IATA-Code FMO): Flugkapitän Sandro Boberg stellt die Schubhebel der nagelneuen King Air 260 auf Startleistung. Bei 93 Knoten rotieren wir und sind pünktlich 0800LT airborne. Wir, dazu gehören außerdem neben dem 33-jährigen Boberg auch Flugkapitän Marko Fischer (49) auf dem rechten Sitz sowie Elmar Monreal (52), Geschäftsführer und Managing Partner der ProAir. Ihn begleite ich heute auf einem Flug zu einer Veranstaltung nach Warschau.

ProAir wurde im Jahr 1996 von dem gelerntsten Spediteur und Inhaber einer

Privatpiloten-Lizenz (PPL) Elmar Monreal gemeinsam mit Thomas Godau als ProAir-Charter-Transport GmbH aus der Taufe gehoben. Und was seinerzeit als Fracht-Broker begann und seine Dienstleistungen sukzessive erweiterte, bezeichnet sich selbst heute als Fullservice-Airbroker mit umfangreicher Expertise.

Fünf zentrale Geschäftsfelder bilden aktuell die strategische Ausrichtung der ProAir-Gruppe: Business Charter (Executive- und Privatjet-Charter), Group Charter Service (Fluglogistik für Gruppenflüge), Cargo & Logistics (Luftfracht-Charterflüge und Kurierdienste), Aviation (professioneller, gewerb-

licher Flugbetrieb mit eigenem AOC) sowie Management & Sales (professioneller Service für Flugzeugeigentümer). Heute wickelt ProAir mehr als 1000 Einzelcharterflüge pro Jahr ab und generiert mit ihren weltweiten Standorten zweistellige Millionenumsätze.

AERO INTERNATIONAL: Herr Monreal, wir sind gerade unterwegs mit Ihrem jüngsten Flottenzuwachs, einer brandneuen Beech King Air 260. Dabei haben Sie ja als Fracht-Broker begonnen. Beschreiben Sie uns doch bitte kurz diese Entwicklung.



Foto: xxxxxxxxasdasd

Bei eiliger Fracht greift ProAir auch schon einmal auf Helikopter zurück, um zeitkritische Waren rechtzeitig zum Bestimmungsort zu bringen

Die Neue im Bestand: ProAir ergänzte das Flottenportfolio um eine King Air 260. Mit ihr ging es auf einem morgentlichen Flug nach Warschau

Wie hat sich die Flotte über die Jahre hinweg entwickelt, und gehören alle Flugzeuge Ihnen?

Zunächst hatten wir als Voraussetzung zum Erhalt unseres AOCs einen Learjet 31 erworben. Unser Schwerpunkt ist es jedoch, Flugzeuge interessierter Halter mit unserem gewerblichen Management zu betreiben. Diese Halter sind in der Regel Kunden, die zwar gewerblich fliegen wollen, jedoch den Aufwand eines eigenen AOCs mit den damit verbundenen Auflagen nicht eingehen wollen. So können wir jeglichen Flugbedarf in der Privat- und Geschäftsluftfahrt sowohl für den Passagier-, Fracht- als auch Ambulanzflugverkehr abdecken. Im aktuellen Flottenbestand unserer ProAir Aviation GmbH befinden sich inzwischen 32 Flugzeuge – von der King Air 260, mit der wir hier gerade unterwegs sind, bis hin zu unserem Ultra-Long-Range-Jet Bombardier Global 5000. Im Jahr 2018 wurden wir zum ersten Luftfahrtunternehmen in Deutschland, das gewerblich eine Pilatus PC-12 im AOC hat, und wir gehören zu den größten Cessna-Citation-Betreibern in Europa.

Wer fliegt all diese Flugzeuge, und wie werden sie vermarktet?

Die meisten Halter haben eigene Crews, die durch uns verwaltet und gemanagt werden. Einige weitere Crews sind fest bei uns angestellt, andere sind Freelancer. Unsere fünf Mitarbeiter im Flight-Care-Team kümmern sich um die Vermarktung der Flotte, unser Team der Flugplanung ist 24/7 einsatzbereit, um auch sehr kurzfristige Anfragen aus aller Welt umgehend realisieren zu können.

Was waren die Highlights in den mehr als 25 Jahren ProAir, worauf sind Sie besonders stolz?

Als spezielle Highlights fällt mir unser erster gewerblicher Charterflug mit der Anto- →

ELMAR MONREAL: Kurze Zeit nach unserer Firmengründung als Fracht-Broker direkt am Flughafen Stuttgart haben wir unser Produktportfolio um Charterdienste im Passagierbereich und mit der Gründung der ProAir Aviation GmbH im Jahr 2007 auch um eine eigene Airline mit eigenem AOC (Air Operator Certificate, auf Deutsch: Luftbetreiberzeugnis, Anmerk. d. Red.) ergänzt. Inzwischen bieten wir mit fünf Geschäftsbereichen alle Luftfahrtleistungen aus einer Hand.

Was macht ProAir so einzigartig? Charteranbieter beziehungsweise Broker gibt es ja so einige, nicht nur in Deutschland und in anderen europäischen Ländern.

Als inhabergeführtes Unternehmen sind wir sehr unabhängig in dem, was wir tun. Unser eigenes AOC ermöglicht uns zudem eine flexible und schnelle Anpassung im Flugbetrieb an die spezifischen Kundenwünsche, reduziert die Abhängigkeit von Drittanbietern und erlaubt die direkte Kontrolle über unsere Flugoperationen.

Ein Ad-hoc-Charter ab Stuttgart: Automotive-Teile wurden 2022 in eine Cessna Caravan verladen



Foto: ProAir



Mit dieser Beechcraft Hawker 400 wurde Ware aus Rumänien nach Stuttgart geflogen

Foto: ProAir



Im Herbst 2023 war ProAir für einen Hilfs-güterflug mit einem Boeing-767-Frachter ab Izmir verantwortlich

Foto: ProAir

now AN-225, dem einst größten Frachtflugzeug der Welt, im Jahr 2001 ein. Spektakulär war sicher auch die Lieferung eines Tanklasters mit Übergröße und Übergewicht mit einer Iljuschin IL-76 nach Zentralasien. Mit Stolz blicke ich auch auf das Jahr 2009, in dem wir Großcharter-Projektpremiere hatten und innerhalb einer Woche 24 Flüge mit mehr als 3500 Passagieren erfolgreich bewältigt haben. Ach so.: 2007 schickten wir an nur einem Tag 1600 Fußballfans mit sieben Flugzeugen nach Barcelona. Das war unser Passagier-Tagesrekord.

Wie muss man sich den logistischen und zeitlichen Ablauf bei Passagiergroßereignissen oder bei Frachtaufträgen vorstellen?

Anfragen zu Passagierflügen, insbesondere für Großereignisse mit umfangreicher Fluglo-

gistik, haben meist einen längeren Vorlauf. Dies ist auch gut so, da wir hier rechtzeitig Verfügbarkeiten an Fluggerät am Markt sowie Kapazitäten an den jeweiligen Flughäfen sichern müssen. Wir sprechen hier zumindest über einige Wochen. Bei Frachtflügen geht es einerseits um Minuten, um beispielsweise einen drohenden Bandstillstand wegen Lieferengpässen zu verhindern. Wir setzen uns als Ziel, unseren Kunden innerhalb von 20 bis 30 Minuten eine erste realistische Auskunft zu Preis und Laufzeit zu geben. Oft wird bereits in der ersten Stunde nach Erhalt der Anfrage das Flugzeug entsprechend positioniert. Großprojekte im Frachtbereich brauchen natürlich mehr Vorlauf, da wir hier meist Verkehrsrechte beantragen, Verlademöglichkeiten prüfen und auch die entsprechenden Frachtflugzeuge rechtzeitig am Markt einkaufen müssen. Umgekehrt haben wir, speziell

im Business-Charter-Bereich, auch in der Passage Flüge mit wesentlich kürzerem Vorlauf. Das Schnellste, was wir hier je erlebt haben, waren 20 Minuten von der Anfrage aufgrund eines stornierten Linienfluges bis zum Abflug des Privatjets.

Noch ein kurzer Ausblick auf die Zukunft. Wie sind die Pläne?

Wir wollen unsere Flotte mit solidem Wachstum bis Ende 2025 auf 40 Flugzeuge erweitern und vor allem den Langstreckenbestandteil erhöhen. Der Bedarf hierfür existiert. Ende 2024 erwarten wir ein neues Flaggschiff in unserem Portfolio, die Global 5500. Personell stocken wir Schritt für Schritt entsprechend unserem Wachstum auf. Mit dem Umzug im März dieses Jahres in unsere neuen Räumlichkeiten haben wir dafür auch endlich adäquat Platz zur Verfügung.



Speziell die modifizierte Avionik stellt bei der King Air 260 eine spürbare Verbesserung für die Piloten dar

Foto: Lutz Schönfeld



ProAir führte 2001 den ersten gewerblichen Charterflug mit dem einst weltgrößten Frachtflugzeug, einer Antonow AN-225, ab Stuttgart durch

Foto: ProAir

King Air 260 im Portfolio

Wir haben inzwischen die Reiseflughöhe erreicht. Das ist die Gelegenheit, mich mit Sandro Boberg über die Ende 2020 neu vorgestellte und 2021 erstmals zur Auslieferung gekommene King Air 260 zu unterhalten. Boberg ist seit 2023 bei ProAir unter Vertrag und hat inzwischen mehr als 3300 Flugstunden gesammelt. Die King Air 260, Kennzeichen D-IAPV, gehört der Ikarus Aviation, einem Investor der Business Aviation, der seine Maschinen exklusiv der ProAir zum Betreiben übergeben hat.

Die King Air selbst gäbe es ja bereits seit über 60 Jahren, in denen sie sich als zuverlässiger Partner weltweit bewähren würde, schwärmt Boberg. „Die neue King Air 260, quasi die kleine Schwester der King Air 360, glänzt mit zahlreichen Performance-Updates, die nicht nur uns hier vorn das

FAKTEN

Gründung	1996
Firmensitz	Filderstadt
ICAO-Code	PAV
Beschäftigte	70
Flüge 2023	rund 2500 mit der ProAir-ONE-Flotte (nur Flugzeuge, die exklusiv durch ProAir vermarktet werden) sowie über 1000 Flüge im Brokerbereich
Flotte:	Cessna 525, 525A und 525C, King Air 260, Embraer Phenom 100, 300 (E), Pilatus PC-12, Bombardier Global 5500 (kommt im Dezember 2024)
Internet:	www.proair.de

Fliegen zusätzlich erleichtern, sondern auch speziell den Passagieren hinten in der Kabine zugute kommen.“

So würden automatischer Kabinendruck und eine gute passive Geräuschdämmung in der Kabine einen hohen Komfortzuwachs bewirken. „Das neue Wetterradar, der Komposit-Propeller, die automatische Schubregelung und speziell das Performance-Upgrade der Avionic sind für uns hier vorn deutlich spürbare Verbesserungen. Die Maschine fliegt sich einfach wesentlich entspannter.“ Bis zu neun Personen fänden in der King Air 260 Platz, die Reichweite wird mit 3185 Kilometern angegeben.

Wir haben inzwischen den Luftraum von Warschau erreicht und bereiten uns auf den Anflug auf Warschau-Modlin vor. Hier wird die King Air 260 im Rahmen einer Messe den Business-Aviation-Kunden und potenziellen Betreibern präsentiert. Auch Broker zeigen großes Interesse. Der europäische Broker-Markt ist vielfältig und groß, und ProAir erhofft sich, auch weiterhin mit seinem spezifischen Portfolio einige Alleinstellungsmerkmale zu behalten. • **Lutz Schönfeld**