

Dr. Gerald Wissel

Lufthansa Private Jet –

Die Kooperation von Lufthansa mit NetJets zur

Erschließung des Top-End-Marktes



Lufthansa Private Jet

Dr. Gerald Wissel
Head of Lufthansa Private Jet and Special Products

Darmstadt, 6. Dezember 2006





Der klassische Markt existiert nicht mehr ...

First Class

Business Class

Economy Class

Lufthansa Private Jet
Darmstadt, 6. Dezember 2006
2

There's no better way to fly.  **Lufthansa**
A STAR ALLIANCE MEMBER 

Die Wahl fiel auf das Modell „Produkt“: Lufthansa verkauft zuvor beim „preferred Partner“ eingekaufte Flugstunden



Lufthansa Private Jet

Darmstadt, 6. Dezember 2006

5

There's no better way to fly.

Lufthansa

A STAR ALLIANCE MEMBER

Für die Auswahl des Partners waren fünf Kriterien relevant

- Flugsicherheit

▶
- Wirtschaftlichkeit

▶
- Qualität

▶
- Flexibilität

▶

- Flight Safety Standard (Minimum IOSA, auditiert durch LH)
- Positive Differenz zwischen Kosten (Personal, Vertrieb, Produkt, Operations) und Revenue (Erträge, Up-Sell Potential)
- Produktstandard On Board und Ground
- Skalierbarkeit durch Flottengröße und Abdeckung der Regionen
- Verfügbarkeit von mindestens x Flügen pro Tag

Lufthansa Private Jet

Darmstadt, 6. Dezember 2006

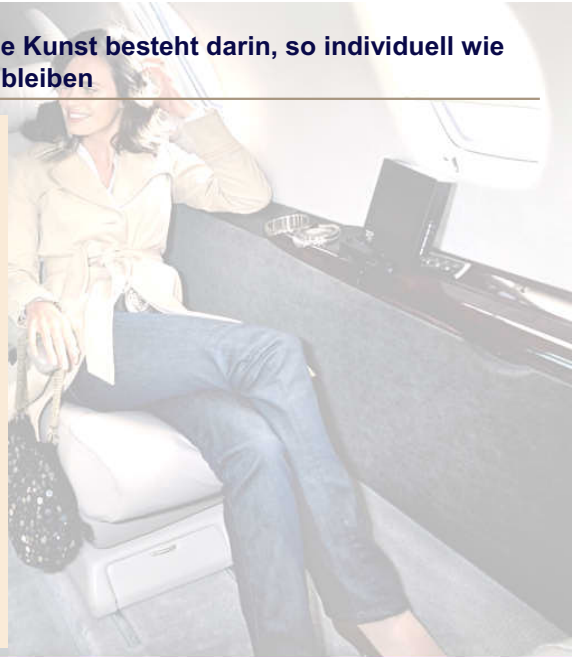
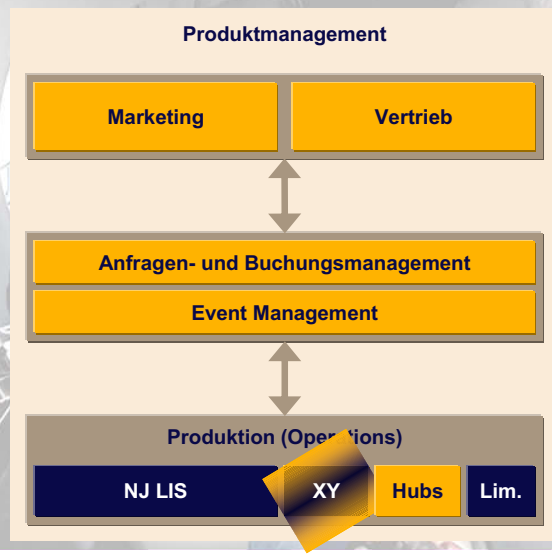
6

There's no better way to fly.

Lufthansa

A STAR ALLIANCE MEMBER

Die vier Ebenen des Premium Services – Die Kunst besteht darin, so individuell wie möglich und so standardisiert wie nötig zu bleiben



Lufthansa Private Jet

Darmstadt, 6. Dezember 2006
9

There's no better way to fly.



Lufthansa

A STAR ALLIANCE MEMBER