

«Aviatic ist für mich die Welt»

Erste Flugversuche hat er mit Unterstützung des Grossvaters mit dem Sonnenschirm von der Terrasse aus unternommen – seither hat er fliegerisch vom Segelflugzeug bis zum Super Puma vieles erlebt – Renato Belloli ist ein Vollblut-Aviatiker, gleichzeitig Unternehmer und das nicht nur als CEO der Heli Rezia, sondern auch bei der im Bauwesen aktiven Belloli SA. Damit nicht genug, der stets bescheiden gebliebene Renato Belloli engagiert sich in zahlreichen Gremien und Institutionen, zum Beispiel in der Swiss Helicopter Association (SHA), im Rega-Beirat und der Aerosuisse.

Interview Eugen Bürgler

Wie ist Renato Belloli aufgewachsen?

Ich bin 1968 in einem kleinen Dorf im Mixox geboren, aufgewachsen in einer ganz «normalen» Familie in Cama. Total begeistert von der Fliegerei war ich schon immer, warum weiss ich nicht. Ich erinnere mich aber an die ersten Flugversuche mit dem Sonnenschirm von der Terrasse – das waren schon ein paar Meter. In der Bau-

firma der Familie wurden dann Helikopter vor allem beim Bau von Lawinenverbauungen gebraucht – so waren Helikopter früh in meinem Leben präsent. Ich durfte meinen Vater oft im Helikopter zu diesen Baustellen begleiten, das hat meine Liebe zur Fliegerei definitiv geweckt. Mein Lieblingshelikopter damals war die Gazelle, die Air Grischa hatte so eine Maschine – noch

heute ein fantastischer Helikopter. Meine zweite grosse Erinnerung ist dann der Super Puma der Helog.

So haben Sie sich für eine Pilotenausbildung entschieden?

Der Drang zum Fliegen war immer stark. Noch bevor es dafür Lizenzen gab, im Alter von 16, 17 Jahren, habe ich mit Freunden die Pionierzeit der Deltasegler mitgemacht – das durften die Eltern aber nicht wissen... Klar wollte ich dann Pilot werden und habe die verschiedenen Angebote genutzt, zuerst Jugendlager und dann die Fliegerische Vorschulung, das Pendant zum heutigen Sphair. Ich konnte mit Segelfliegen in Locarno beginnen, aber man hat mir dann relativ bald mitgeteilt, dass ich nicht geeignet sei als Militärpilot.

Sie haben aber auch eine technische Ausbildung?

Ja, zuerst habe ich Maschinenbau studiert und war im Belloli-Familienbetrieb engagiert, aber die Faszination für die Fliegerei war so stark, dass das bald in den Vordergrund rückte. Ich bin nach wie vor im Verwaltungsrat der Belloli SA und unterstütze dort meinen Cousin sowie meinen Vater und meinen Onkel nach Möglichkeit.

Sie haben den Weg ins Cockpit trotzdem gesucht?

Ja, unbedingt. In jungen Jahren stand der Traum vom Jetpiloten zwar manchmal im Vordergrund, aber Helikopter haben mich immer besonders fasziniert. Nach der Rekrutenschule als Fliegersoldat in Payerne bin ich zur Tui-Air nach Würenlingen gegangen. Dort konnte ich nach ein paar ersten Flugstunden auf dem Robinson R22



Renato Belloli, heute 57-jährig, Gründer und CEO der Heli Rezia, fliegt immer noch leidenschaftlich gerne Helikopter, aber auch Segelflugzeuge und Piper PA-18 Super Cub. Foto Eugen Bürgler



AS350B3e Ecureuil HB-ZPD der Heli Rezia in den neuen «Steinbock-Farben». Foto Eugen Bürgler

das Privatpilotenbrevet auf dem Jet Ranger machen.

« Ich habe von Peter Kolesnik fliegerisch, aber auch vom menschlichen Profil her und was das Führen angeht, sehr viel gelernt. Renato Belloli »

Wie haben Sie als Jungpilot den Einstieg in die Helibranche gefunden?

Besonders im Auge hatte ich immer die Firma Heli-Linth. Dort konnte ich schliesslich den Checkflug fürs Privatpilotenbrevet beim ehemaligen Rega-Chefpiloten Peter Hässig machen. So habe ich auch Peter Kolesnik getroffen – ihm verdanke ich sehr viel. Er war eine Referenz in der Helikopterwelt und ich habe gefragt, ob ich meine weitere Ausbildung bei Heli-Linth machen könnte. So konnte ich die Berufspilotenlizenz bei Heli-Linth machen und mit Gebirgsflug und Unterlasttraining ergänzen. Erfahrung konnte ich da auch auf dem Ecureuil sammeln, angefangen habe ich noch auf dem AS350B, das war noch eine ganz andere Sache als später auf dem AS350B3e, heute H125.

Ich bedaure manchmal fast, dass ich nicht länger bei Heli-Linth geflogen bin. Es war eine gute Zeit und ich habe besonders von

Peter Kolesnik fliegerisch, aber auch vom menschlichen Profil her und was das Führen angeht, sehr viel gelernt. Aber mein Herz für die Südschweiz meldete sich und ich wollte in der dynamischen Zeit, als sich Vieles entwickelte, dort mit dabei sein. Es gab zum Beispiel ein Projekt für ein gemeinsames Rettungsflugunternehmen der neuen Heli-TV mit Heli Rezia und Tui-Air in der Region Davos, Bündner Oberland und Tessin. Aber ja, grosse Pläne, schöne Ideen – manchmal lassen sich die nicht so einfach realisieren. Gegründet wurde die Heli Rezia bereits 1989 von meiner Familie, aber dieses Projekt war mit vielen Widerständen konfrontiert. So machten wir in den nächsten Jahren mit einer intensiven Kooperation mit Heli-Linth weiter und gründeten 1994 sogar die Heli-Linth Ticino, bis dann endlich die eigene Betriebsbewilligung für die Heli Rezia AG eingetroffen ist. Ein besonderer Dank geht an meinen Vater und meine Familie, die mich dabei unterstützt haben und unglaubliche Dinge ertragen mussten!

Mit welchem Helikopter startete Heli Rezia?

Bevor wir ein eigenes AOC hatten, flogen wir mit dem Lama. Die Umschulung auf das Lama konnte ich bei der Heli Bernina machen, mit einer weiteren Ikone dieser Zeit, Ueli Bärzfuss, dem Vater der heutigen Betreiber von Heli Bernina. Offiziell unter

dem AOC der Heli Rezia gestartet sind wir dann 1994 mit dem AS350B2 Ecureuil HB-XVM. Dieses Jahr ist der «Victor Mike» leider nach Polen verkauft worden, aber vielleicht kehrt er ja eines Tages wieder zurück...

« Mit meinem grossen Enthusiasmus lag die Priorität nicht immer beim Führen, aber beim Fliegen. Renato Belloli »

Wie ist es mit der jungen Heli Rezia weitergegangen?

Es gab anfangs sehr grossen Widerstand gegen das Projekt Heli Rezia, von der Politik, von anderen Bewerbern, von vielen Seiten. Im Rückblick muss ich sagen, dieser Widerstand hat unsere Firma noch stärker gemacht, denn umso mehr kämpften wir für unser Projekt. Dank der Gemeinde Quinto konnten wir dann in Ambri unsere Basis etablieren. Bald kam die Basis Tavanasa hinzu und es hat sich ein weiteres Projekt ergeben, die Übernahme der Basis Leysin von der ehemaligen Helog Genf. Für ein paar Jahre haben wir unter dem AOC von Heli Rezia als Heli Chablais auch ab Leysin operiert.

Es war keine einfache Zeit, wir mussten aufpassen, dass wir uns mit dem ganzen



Mit dem AS350B2 Ecureuil HB-XVM konnte Heli Rezia die Operation unter dem eigenen AOC aufnehmen. Hier «Victor Mike» 2016 im Löscheinsatz bei einem Waldbrand im Misox. Foto Eugen Bürgler

Aufbau, den Basen in Tavanasa, Ambrì und Leysin nicht zu stark verzettelten. Mit meinem grossen Enthusiasmus lag die Priorität nicht immer beim Führen, aber beim Fliegen. Es gab aber wieder einen glücklichen Zufall und ich habe bei einem Mittagessen Bruno Bagnoud getroffen. «Ah, du bist der von Leysin?», meinte er und ich: «ah, du bist der von Air-Glacières?» – ich war natürlich beeindruckt, diese Ikone der Helifliegerei zu treffen. Wir haben uns dann zusammengesetzt und in wenigen Stunden ist ein Projekt entstanden, wie wir in Leysin zusammenarbeiten könnten. So gehört der Heliport Leysin immer noch der Familie Belloli, aber Air-Glacières betreibt den Heliport.

Woher kommt der Name Heli Rezia? Widerspiegelt er Bündner Wurzeln?

Ich bin in dem Sinne Bündner, dass ich im Bündner Südtal Misox aufgewachsen bin und heute noch in Grono lebe und auch unsere Basis San Vittore liegt im Kanton Graubünden. Historisch umfasste Rätien ein grösseres Gebiet der Ost- und Südalpen, beispielsweise das Veltlin gehörte ebenfalls dazu. Auf den Namen sind wir schon während meiner Sekundarschulzeit gekommen, wir haben das unter Freunden besprochen. Das «Re» von Renato war gleich auch noch mit dabei und wir hatten einen Top-Grafiker in der Schule, den heute bekannten Illustrator Lulo Tognola, er hat

das Logo entwickelt. Es war also keine grosse Marketingagentur dahinter, es ist unter Freunden entstanden.

Später gab es noch ein Abenteuer mit dem Super Puma?

Ja, wir haben über eine Firma in Italien, die Alieurope mit Basis in Como, selber einen Super Puma gekauft, das war der AS332C1 I-EMEB. Es war eine schöne Zeit, auch eine schwierige Zeit. Wir haben mit dem Super Puma Feuerlöscheinsätze in Griechenland und in Spanien geflogen, dazu Transporteinsätze in ganz Europa. Wir hatten auch mehrfach mit der Airlift AS aus Norwegen zusammengearbeitet, die jeweils eine Backup-Maschine für ihren Such- und Rettungsdienst brauchte. Schliesslich, die Konkurrenz in diesem Segment wurde intensiv, haben wir ein gutes Angebot von Airlift AS bekommen und konnten den Super Puma verkaufen, er fliegt noch heute als LN-OBX «Obelix».

Sie haben aber auch einen schweren Unfall erlebt?

Ja, dieser Unfall war ein einschneidendes Ereignis und hat mich auch gezeichnet. Ich nutze diesen Unfall heute noch oft, um mit Jungpiloten darüber zu sprechen, wie schnell eine kleine Unachtsamkeit beim Fliegen schwere Konsequenzen haben kann, wie wichtig es ist, beim Fliegen auf die Aufgabe fokussiert zu bleiben und der

Realität wenn immer möglich eine Minute voraus zu sein.

Es war ein regnerischer Tag damals, wir wollten bei einer Baustelle betonieren, aber wir mussten abbrechen, bevor wir angefangen hatten. Es war geplant, mit einer 30-Meter-Leine zu fliegen, die Leine wurde verlängert, es gab Diskussionen, man müsse unbedingt beginnen mit dem Betonieren – aber es begann zu regnen und wir sagten basta, wir gehen nach Hause. Ich bin in dieser Situation zu unvorsichtig gestartet, die Sicht war schlecht, ich habe nicht an die Betonkübel gedacht und die haben sich in den Bäumen verfangen und Sekunden später sind wir durch den Wald geflogen. Der Heli war total kaputt, zum Glück leben diese beiden Kollegen und ich heute noch. Ich lag fünf Tage im Koma, ein Kollege zehn Tage, der andere Flughelfer wurde weniger schwer verletzt und konnte den Rettungsdienst anrufen.

Ich bin sehr glücklich darüber, dass wir drei noch hier sind. Aber der Unfall hat natürlich Spuren hinterlassen und mich auch Demut gelehrt. Das passiert in ein paar Sekunden – ich habe nachher während Wochen auf meine Füsse geschaut und da hat sich nichts bewegt, ich konnte weder essen noch trinken, ich hatte 274 Brüche. Aber ich bin noch hier. Deshalb erzähle ich diese Geschichte auch jungen Piloten. Besonders wenn man nicht seinen besten Tag hat, nicht in seinem besten Stil fliegt, dann kommt es umso mehr darauf an, Ruhe zu bewahren und vorsichtig zu sein.

« Als wir uns in der Familie dazu entschlossen hatten, eine Helifirma zu gründen, kamen so viele Widerstände.

Renato Belloli »

Sie engagieren sich stark für den fliegerischen Nachwuchs. Welche Motivation steckt dahinter?

Die Aviatik ist für mich heute die Welt. Ich fliege beruflich, ich fliege privat und ich engagiere mich in der Aerosuisse, der Swiss Helicopter Association oder im Rega-Beirat. Aber ich kann mich auch erinnern, wie schwierig der Einstieg in diese Welt war. Kein Geld, keine Kontakte, keine Idee, welches ein guter, nächster Schritt sein könnte. Auch als wir uns in der Familie dazu entschlossen hatten, eine Helifirma zu gründen, kamen so viele Widerstände. Aus der Politik, von Konkurrenten, von überallher – ich konnte das fast nicht fassen und



Heli Rezia bietet auch Schulungen wie die Gebirgserweiterung an, für die Grundschulung gehört «der kleine Gelbe» dazu, der Guimbal Cabri G2 HB-ZYB. Der H125 HB-ZMK trägt die Logos von «Greenhope», einer von Heli Rezia unterstützten Stiftung, die Events für krebskranke Kinder ermöglicht. Foto Eugen Bürgler

ich sage mir heute: Wenn sich junge Menschen für die Fliegerei begeistern, sollen sie das nicht erleben müssen.

Junge Menschen haben viele Möglichkeiten, wenn sie in die Aviatik einsteigen wollen: Sie können Pilotin werden oder Flughelfer, oder Helikopter bauen oder im Handling arbeiten. Wir müssen aber heute darauf achten, dass sie gute Bedingungen vorfinden. Wenn ein Automechaniker nach einer vierjährigen Lehre zu mir kommt und sagt, er möchte gerne Helikoptermechaniker werden, dann muss ich ihm sagen, dass er dafür noch einmal vier, fünf Jahre Ausbildung braucht, dann für ein Type Rating noch einmal ein halbes Jahr investieren und Kurse besuchen muss – was wird der mir wohl sagen? Da müssen wir die Bedingungen verbessern, dass dieser Junge nicht fast 30 Jahre alt werden muss, bis er seine Ausbildung hat und «richtig» Geld verdienen kann.

Kommen Sie noch ab und zu zum Fliegen?

Nicht mehr so oft wie früher, aber ich liebe das Fliegen und versuche schon noch ab und zu in die Luft zu kommen. Ich fliege etwas für die Firma, weiter auch den AW109 für eine Privatperson und privat mache ich immer noch Segelflug und geniesse es, wenn ich mit der Piper PA-18 Super Cub in die Luft gehen kann, die ein paar Kollegen und ich ab Locarno betreiben. Fallschirmspringen, das fehlt mir noch, aber das kommt ja vielleicht auch noch...

« Wir sind zuversichtlich, dass wir in Ambri bald mit dem Bau unserer neuen Basis starten können. Renato Belloli »

Wie sehen Sie die Zukunft der Heli Rezia?

Zwar habe ich leider keine direkten Nachfolger für die Firma, aber zusammen mit meiner Familie prüfen wir verschiedene Optionen. Wie es mit der Immobilien-Seite der Firma weitergeht, ist klarer. Das Umfeld für Helifirmen ist sehr schwierig geworden, man sieht ja, was mit vielen kleineren Betrieben passiert ist. Aber ich habe

natürlich den Wunsch und die Motivation, eine Basis zu legen, dass die Geschichte der Heli Rezia mit ihren heute rund 30 Mitarbeitenden weitergeht. Es gibt da unterschiedliche, denkbare Wege – und ich möchte auch in Zukunft ab und zu den Geruch von Kerosin in der Nase haben. Und, gerne gebe ich Erfahrungen weiter, so wie ich vom Erfahrungsschatz von Peter Kolesnik profitieren konnte. Ich bin auch nur ein junger 57-Jähriger!

Wir sind zuversichtlich, dass wir in Ambri bald mit dem Bau unserer neuen Basis starten können. Ambri, ich bin dort auch Flugplatzchef, ist für mich etwas eine Herzensangelegenheit. Das erste Projekt dort haben wir 1994 (!) gestartet und wir warten heute noch auf die Bearbeitung von Rekursen... Aber wir wollen in die Zukunft blicken, dort wird es eine schöne Holzhalle für drei, vier Helikopter geben mit Büro und Werkstatt. Auch für die Basis San Vittore planen wir eine Modernisierung.

Die SHA spricht davon, dass die Helibetriebe einen Service Public leisten. Sehen Sie das auch so?

Ja, absolut. 90 Prozent unserer Arbeit kann man mindestens indirekt als Service Public bezeichnen. Taxi- oder VIP-Flüge können auch ihre Berechtigung haben, aber sie werden ohnehin immer weniger, weil es immer komplizierter wird und die Kosten dafür steigen. Natürlich sind Heliskiing-Flüge kein Service Public. Aber sie gehören bei uns in der Schweiz zu einem Gesamtsystem, in dem Piloten bei solchen Flügen mit grosser Zuladung in grossen Höhen mit den Besonderheiten des Gebirgsflugs umzugehen lernen. Wenn dieser Pilot einige Jahre später zurückkommt und bei Nebel und Wind eine Windenrettung machen



Renato Belloli mit Hündin Mia, die ebenfalls zur Heli-Rezia-Familie gehört. Foto Eugen Bürgler



Auch bei der Heli Rezia sind die H125 die Arbeitspferde. «Von Montag bis Freitag sind wir vor allem fliegender Kran», sagt Renato Belloli. Foto Heli Rezia

muss, wird er sehr stark von den Erfahrungen beim Heliskiing profitieren. Aber von Montag bis Freitag sind wir wie gesagt vor allem fliegender Kran. In den Bergregionen sind die Menschen darauf angewiesen, dass der Helikopter bei Bauprojekten unterstützt. Nicht zu vergessen, der Schutz von Strassen und Bahnen durch die Alpen – all die Schutzbauten vor Steinerschlag und Lawinen, die Pflege und Bewirtschaftung der Schutzwälder – das ist ohne Helikopter nicht mehr machbar. Dazu kommen Tierrettungen oder die Bekämpfung von Waldbränden – der Helikopter ist ein wunderbares Arbeitsgerät, der uns bei all diesen Aufgaben unterstützt. Nicht zu vergessen ist auch die Luftrettung mit dem Hubschrauber, bei der wir in der Schweiz Pioniere sind.

«**Dafür brauchen wir nicht dieses europäische System von Regelungen, das auf ganz andere Bedingungen ausgerichtet ist.** Renato Belloli »

Welches Thema hat für Sie im Vorstand der Swiss Helicopter Association aktuell höchste Priorität?

Ich möchte vorausschicken, dass wir unter den Vorstandskollegen in der SHA einen

sehr guten, intensiven Austausch pflegen und wir sind dankbar, einen super Präsidenten und Geschäftsführer zu haben. Was auch für uns im SHA-Vorstand schwierig ist: Es sind so viele Themen. Zur enormen Belastung mit all den Anforderungen und Regulationen von Seiten der EASA kommen ständig neue Themen hinzu – aktuell das Thema Information Security, eine neue Verordnung für Flüge über der Stadt, eine neue Aussenlandeverordnung, Drohnenbewilligung – es fällt mir schwer, einen primären Punkt herauszugreifen; alles entwickelt sich rasant weiter.

Aber das Hauptproblem liegt in meinen Augen in der grossen Politik und auf europäischer Ebene. Ich bin absolut kein Fan der Europäischen Union. Wir sind die kleine Schweiz und als solche sollen wir unabhängig bleiben von Europa. Zwar in enger Zusammenarbeit mit Europa, natürlich; aber mit unserer Identität, unseren Erfahrungen, unserem Know-how und unseren Vorschriften.

Was heisst das für die Helikopterbranche?

Es ist in meinen Augen nötig, dass alle Heli-betriebe in der Schweiz zusammen mit dem Verband, dem BAZL und mit Unterstützung der Politik sich dafür einsetzen, dass wir unsere bewährte Art, wie wir im Gebirge fliegen, beibehalten können. Dafür brauchen wir nicht dieses europäische Sys-

tem von Regelungen, das auf ganz andere Bedingungen ausgerichtet ist. Wir müssen den ganzen regulatorischen Anforderungen genügen wie eine Airline, die mit 300 Passagieren über den Atlantik fliegt. Aber de facto sind wir in erster Linie Kranpiloten und das ist gut so. Das ist sehr schwierig zu vergleichen mit einem Airline-Betrieb. Das gilt auch für Hubschrauberunternehmen, die VIP-Flüge durchführen. Dies geschieht maximal mit einem AW139, das ist kein Airbus A380!

In den letzten Jahren hat die Zahl der Firmen in unserem Arbeitsbereich stark abgenommen. Heute ist es kein Dutzend Firmen mehr, die sich spezifisch auf Airwork fokussieren. Mit den regulatorischen Vorgaben, die wir dafür erfüllen müssen, mit all den Audits und Vorschriften wird es nicht nur unglaublich kompliziert, sondern auch teuer. Manuals sind auch wichtig, aber jetzt, im Sommer, sollten wir draussen für unsere Kunden arbeiten, nicht im Büro an unseren Manuals. Mein Wunsch ist, dass die privaten Firmen mit dem BAZL, mit der Politik sich an einem Tisch treffen und einen Weg definieren, der zeigt, wie wir unsere Arbeit auch in Zukunft machen können. Wir haben viel aufgebaut, es gibt viel Qualität in der Schweizer Helikopterbranche. Mir ist es wichtig, dass wir das nicht aufgeben, sondern auch die nächsten Generationen davon profitieren können.

www.helirezia.ch