



Uskrzydlaamy biznes

W Polsce nadal pokutuje przekonanie, że zabawa w latanie jest tak droga, że aż nieosiągalna. Zarezerwowana wyłącznie dla elit. Podczas gdy całkiem przyzwoitą, używaną maszynę można mieć w cenie dobrej klasy samochodu. Nie będzie to oczywiście supernowocześnie wyposażony, nowy egzemplarz, ale dobry i bezpieczny samolot, z którego będzie można korzystać przez kilka sezonów – mówi Maja Ważniewicz, właścicielka firmy Skyfleet Aviation.

Elżbieta Jeznach: Skąd miłość do samolotów?

Maja Ważniewicz: Chciałabym móc odpowiedzieć, że mam to w genach albo wysłałam z mlekiem matki, ale niestety nie pochodzę z rodziny lotniczej. Moi rodzice byli sportowcami, uprawiali lekkoatletykę. Ale przez to, że w domu był

obecny sport, mnie też ciągnęło do aktywnego trybu życia i w wieku 16 lat zaczęłam uprawiać skoki ze spadochronem. Uprawiałam też inne dyscypliny sportowe: snowboard, jazdę konną, ale pasja do spadochroniarstwa i do lotnictwa w ogóle wygrała. To jest sport, który bardzo wciąga, daje mnóstwo satysfakcji, ale też wymaga samodyscypliny i poświęcenia ogromnej ilości czasu.

EJ: Ma Pani na swoim koncie ponad 1000 skoków spadochronowych i jako jedyna kobieta w Polsce uprawia sky-surfing. Jakie to uczucie pokonywać przestworza powietrzne?

MW: Zastrzyk adrenaliny i niezapomniane emocje podczas wolnego lotu to coś wspaniałego, czego nie można opisać słowami. Niektórzy wybierają sporty motorowe jako hobby lub sposób na podniesienie ciśnienia, jednak skoki spadochronowe to wyjątkowe przeżycie dla każdego. Dla mnie najwspanialsze jest poczucie nieograniczonej niczym wolności i opanowania, choćby nawet chwilowe, żywiołu, jakim jest powietrze.

EJ: W jaki sposób udało się Pani przekuć pasję w biznes?

MW: Przez długie lata myślałam, że na pasję trzeba zarobić dobrą pracą gdzie indziej i nie da się żyć z tego, co kocha się robić. Pracowałam w różnych branżach,



SKYFLEET
AVIATION

aż w którymś momencie stwierdziłam, że to, co robię, nie jest do końca zgodne z moją osobowością – duszę się i nie mam satysfakcji. Stwierdziłam, że spróbuję połączyć pasję z życiem zawodowym i zobaczę, czy rzeczywiście nie można się z niej utrzymać. Wraz z dwójką przyjaciół, związanych także ze środowiskiem spadochronowym i lotniczym, wpadliśmy na pomysł, aby zająć się sprzedażą samolotów. Mieliśmy działać jako wspólnicy, ale stało się tak, że zostałam ostatecznie sama, co ma zarówno swoje plusy, jak i minusy, ale chyba więcej jest pozytywów. Nie ukrywam, że dużo zawdzięczam moim przyjaciółom, i mimo że nie jesteśmy już współnikami, nadal utrzymujemy ze sobą kontakt.

EJ: Czym dokładnie zajmuje się Pani firma?

MW: Skyfleet Aviation jest pierwszą na polskim rynku niezależną firmą

doradztwa lotniczego. Współpracuje z producentami, dealerami, brokerami samolotów i ekspertami lotnictwa na całym świecie. Oferuje szeroko pojęte doradztwo w dziedzinie lotnictwa ogólnego (general aviation) i biznesowego (business aviation), pomoc w podejmowaniu najkorzystniejszych decyzji związanych z zakupem, sprzedażą, leasingiem czy też wypożyczeniem samolotu (analizy rynku, kalkulacje kosztów operacyjnych i serwisowych, pomoc w wyborze oferty finansowania i ubezpieczenia, negocjacje, koordynacja zakupu/sprzedaży, transport, rejestracja). Zajmuje się również pośrednictwem w zatrudnianiu wysoko wykwalifikowanego personelu lotniczego oraz pomocą w pozyskiwaniu finansowania czy ubezpieczenia statków powietrznych.

EJ: Czy trzeba mieć licencję, aby kupić samolot?

MW: Z samolotem, podobnie jak z samochodem, aby go kupić, nie trzeba mieć prawa jazdy. Procedura zakupu samolotu jest jednak dużo bardziej skomplikowana, a konsekwencje złego wyboru czy niestarannej analizy stanu technicznego i prawnego maszyny mogą być bardzo kosztowne. Oprócz doboru odpowiedniej do naszych potrzeb maszyny ważne jest też podjęcie odpowiednich decyzji odnośnie do najkorzystniejszej formy finansowania, ubezpieczenia czy choćby miejsca odprawy celnej i rejestracji samolotu lub śmigłowca. Często nieuniknione okazuje się skorzystanie z usług profesjonalnych doradców. Pozwala to uchronić klienta przed kosztami, które czasem mogą nawet przewyższyć wartość samego samolotu.

EJ: Czy zakup samolotu jest bardzo kosztownym wydatkiem?

MW: W Polsce nadal pokutuje przekonanie, że zabawa w latanie jest tak droga, że aż nieosiągalna, zarezerwowana wyłącznie dla elit. Podczas gdy całkiem



*Maja Ważniewicz,
właścicielka firmy
Skyfleet Aviation*

przyzwoitą, używaną maszynę można mieć na własność już za 100 tys. dolarów, co przy obecnym kursie oznacza dobrej klasy samochód. Nie będzie to oczywiście supernowocześnie wyposażony egzemplarz, ale dobry i bezpieczny samolot, z którego będzie można korzystać przez kilka sezonów. Wszystko jednak zależy od indywidualnych potrzeb. Do wyboru mamy samoloty i helikoptery napędzane silnikami tłokowymi, śmigłowce i samoloty napędzane silnikami turbinowymi lub dynamicznie rozwijającą się klasę lekkich odrzutowców, VLJ (ang. Very Light Jet). Ceny nowych samolotów klasy general aviation zaczynają się od ok. 250 tys. dolarów. Nowy samolot biznesowy z napędem turbinowym to ok. 2 mln dolarów i więcej. Zakup samolotu nie musi okazać się jednak z fabrycznie nową maszyną. Na rynku samolotów i śmigłowców używanych znajdziemy maszyny, których stan techniczny jest często idealny. Ma to związek z dużymi wymaganiami, jakie stawiają przepisy lotnictwa cywilnego odnośnie do utrzymania i obsługi technicznej. Zakup nowego samolotu wiąże się również z długim czasem oczekiwania – samoloty, w przeciwieństwie do samochodów, są produkowane ręcznie (!),

przez wysoko wykwalifikowanych pracowników, co wydłuża proces produkcji, a także wpływa na ich koszt.

EJ: W jaki sposób można finansować zakup samolotu?

MW: Ponieważ w większości posiadaczami prywatnych samolotów są przedsiębiorcy, najwygodniejszą formą finansowania jest leasing operacyjny. Są oczywiście osoby, które dokonują zakupu za gotówkę, ale stanowią one zdecydowaną mniejszość. Istnieją również alternatywne sposoby dla inwestorów, którzy nie mają potrzeby posiadania „całego” samolotu. Samolot można kupić do spółki z innymi użytkownikami. Tzw. Fractional Ownership to możliwość zakupu częściowego udziału w samolocie (już od 1/16, co z reguły oznacza możliwość latania nim przez 50 godzin rocznie).

EJ: Czy miała Pani wśród swoich klientów kobiety?

MW: Jeszcze nie i bardzo nad tym ubolewam, ponieważ kobiety prowadzące swoje firmy mogą korzystać w takim samym stopniu jak mężczyźni z udogodnień związanych z posiadaniem własnego samolotu. Mam nadzieję, że Czytelniczki magazynu „Businesswoman & Life” zainteresują się tą tematyką.

EJ: Czy mężczyźni, którzy dokonują u Pani zakupu samolotu, nie są zdziwieni, że kobieta tak świetnie orientuje się w sprawach technicznych?

MW: Na pewno jest tak, że kobieta zajmująca się biznesem zdominowanym przez mężczyzn, wciąż zaskakuje. Musi wykazać się pełnym profesjonalizmem i większą znajomością tematu niż niejeden mężczyzna na jej miejscu. Dopiero gdy pokaże, że zna się na tym, o czym mówi, zaczyna budzić zaufanie – wtedy płęć przestaje mieć znaczenie.

