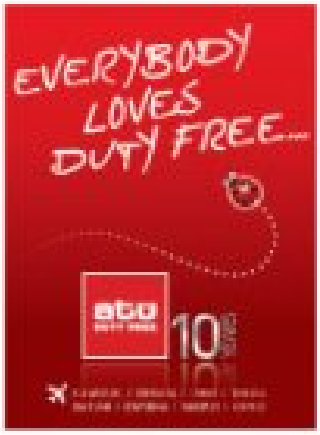

Gökyüzü Haberci

Kasım 2010 Yıl:12 Sayı: 11/2010 7 TL

A380 AIREX'e damgasını vurdu

Gökyüzü Haberci

Türkiye, 111. anlaşmasını Nepal ile yaptı







Yurt dışı uçuşların arttırılması için ikili havacılık müzakerelerini aralıksız sürdüren Türkiye, Nepal ile ikili hava ulaştırma anlaşması imzalayarak uçuş ağını 111 ülkeye ulaştırdı. İkili havacılık müzakerelerinde bulunmak üzere Ankara'da bir araya gelen Türk ve Nepal Sivil Havacılık Otoriteleri, iki ülke arasında uçuşların başlamasını sağlayacak anlaşmayı imzaladı. Sivil Havacılık Genel Müdürü Dr. Ali Arıduru ve Nepal Ulaştırma Bakanlığı Müsteşarı Kishore Thapa tarafından imzalanan anlaşmaya göre, İstanbul ve Nepal'in başkenti Katmandu iki ülke arasındaki uçuş noktaları olarak belirlendi. Ayrıca her iki ülke için ara noktalar herhangi ara nokta ve öte noktalar ise herhangi öte nokta olarak karara bağlandı. Taraflar, hava aracı tipi sınırlaması olmaksızın haftada 14 frekans yolcu seferi yapılmasına ve Türkiye'deki noktalar ile Nepal'deki noktalar arasında frekans kısıtlaması olmaksızın kargo seferi düzenlenmesi konusunda anlaşma sağladı. Her iki ülkeden birden fazla havayolunun uçuş gerçekleştirmesine olanak tanıyacak şekilde çoklu tayin içeren anlaşmaya ayrıca üçüncü tarafların dahil olduğu kod paylaşım maddesi de eklendi.

Havacılıkta Uzak Doğu Açılımı devam ediyor. "Havacılıkta Uzakdoğu Açılımı" çerçevesinde Nepal ile imzalanan havacılık anlaşmasının, Türkiye'nin son yıllarda ticaret hacminin hızla genişlediği Çin ve Hindistan ile olan ekonomik ilişkilerine de önemli katkı sağlaması planlanıyor.

Türkiye'nin, Çin, Endonezya, Filipinler, Japonya, Malezya, Singapur, Tayland, Vietnam, Güney Kore, Moğolistan, Hong Kong ve Nepal olmak üzere Uzak Doğu'da 12 ülke ile ikili havacılık anlaşması bulunuyor.

Türkiye, 111. anlaşmasını Nepal ile yaptı







Yurt dışı uçuşların arttırılması için ikili havacılık müzakerelerini aralıksız sürdüren Türkiye, Nepal ile ikili hava ulaştırma anlaşması imzalayarak uçuş ağını 111 ülkeye ulaştırdı. İkili havacılık müzakerelerinde bulunmak üzere Ankara'da bir araya gelen Türk ve Nepal Sivil Havacılık Otoriteleri, iki ülke arasında uçuşların başlamasını sağlayacak anlaşmayı imzaladı. Sivil Havacılık Genel Müdürü Dr. Ali Arıduru ve Nepal Ulaştırma Bakanlığı Müsteşarı Kishore Thapa tarafından imzalanan anlaşmaya göre, İstanbul ve Nepal'in başkenti Katmandu iki ülke arasındaki uçuş noktaları olarak belirlendi. Ayrıca her iki ülke için ara noktalar herhangi ara nokta ve öte noktalar ise herhangi öte nokta olarak karara bağlandı. Taraflar, hava aracı tipi sınırlaması olmaksızın haftada 14 frekans yolcu seferi yapılmasına ve Türkiye'deki noktalar ile Nepal'deki noktalar arasında frekans kısıtlaması olmaksızın kargo seferi düzenlenmesi konusunda anlaşma sağladı. Her iki ülkeden birden fazla havayolunun uçuş gerçekleştirmesine olanak tanıyacak şekilde çoklu tayin içeren anlaşmaya ayrıca üçüncü tarafların dahil olduğu kod paylaşım maddesi de eklendi.

Havacılıkta Uzak Doğu Açılımı devam ediyor. "Havacılıkta Uzakdoğu Açılımı" çerçevesinde Nepal ile imzalanan havacılık anlaşmasının, Türkiye'nin son yıllarda ticaret hacminin hızla genişlediği Çin ve Hindistan ile olan ekonomik ilişkilerine de önemli katkı sağlaması planlanıyor.

Türkiye'nin, Çin, Endonezya, Filipinler, Japonya, Malezya, Singapur, Tayland, Vietnam, Güney Kore, Moğolistan, Hong Kong ve Nepal olmak üzere Uzak Doğu'da 12 ülke ile ikili havacılık anlaşması bulunuyor.



Turkuaz Uçak sayısını 50'ye çıkarıyor

Turkuaz Havayolları CEO'su Hidayet Aydoğan, şu anda 6 uçağı bulunan şirketin, 2015 yılına kadar filosundaki uçak sayısını 50'ye çıkartmayı hedeflediğini söyledi. 22 Eylül'de tarifeli seferlerine başlayarak Ankara'dan 8 noktaya uçan Esenboğa Merkezli Turkuaz Havayolları, filosundaki uçak sayısını katlayarak artırıyor. Şu anda 6 uçağı bulunan şirket, 2015 yılına kadar filosundaki uçak sayısını 50'ye çıkartmayı hedefliyor.

Yeni uçaklarla yeni şehirlere uçacak

İzmir, Antalya, Trabzon, Erzurum, Diyarbakır, Van, Gaziantep ve Batman olmak üzere Ankara'dan 8 noktaya uçan Turkuaz, filosuna eklemeye hazırlandığı iki yeni uçakla yeni şehirlere uçmayı planlıyor. İlk etapta Elazığ, Kars ve İstanbul'u uçuş noktaları arasına ekleyeceklerini ifade eden Turkuaz Havayolları CEO'su Hidayet Aydoğan, yaz döneminde Bodrum ve Dalaman gibi tatil bölgelerine de uçmayı planladıklarını kaydetti. Her yıl yüzde 100 büyüme gerçekleştirdiklerini söyleyen Aydoğan, "İki uçakla başladık. Geçen sene dört uçağa çıktık. Bu sene 6 uçağımız var ve siparişini verdiğimiz iki uçağı da yakında filomuza ekleyeceğiz. Önümüzdeki yıl uçak sayımızı 16'ya, 2015'e kadar da 50'ye çıkartmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Farkımız kalitemiz olacak

Yakın bir gelecekte yurtdışı seferlerini de başlatacaklarını belirten Aydoğan, "Biz Ankara'yı uçuş merkezimiz olarak tanımladık. Dış hatlarımız da iç hatlarımız da Ankara'dan olacak. Biz Başkentimizin özel havayolu şirketi olmak istiyoruz. Ankara'da şuanda hem ekonomik hem 'business class' müşterisine hitap edebilecek bir havayolu şirketi yok. Biz de bu açığı kapatmaya talibiz" şeklinde konuştu. "Biz diğer havayolu şirketlerinden tamamen farklıyız. Her şeyden önce kalitemizle fark yaratacağız" diyen Aydoğan şöyle devam etti: "Bizim 'kalite, konfor, prestij' şeklinde bir tanımlamamız var. Kalite derken de biz ucuzcu bir havayolu değiliz. 55 liralık uçuşlarımız da tamamen tanıtım amaçlı. 22 Eylül-11 Ekim tarihleri arasında bütün uçuşlarımızda her şey dahil bütün koltuklarımız 55 lira. Biz en iyi algının ürünün denenmesiyle yapıldığı inancıyla reklam bütçemizi kısarak, bilet fiyatlarımızı ilk etapta 55 lira yaptık. Müşterilerimize, Turkuaz Havayolları'nın farkını göstermek istedik. Ancak, biletlerini önceden alan müşterilerimiz için başlangıç fiyatımız 55 lira olarak kalacak. Ama asıl hedefimiz kaliteli, yemeği satmayan, bütün hizmetlerini veren, sadakat programı olan, çeşitli hediye ve ödüller sunan bir havayolu şirketi olmak. Kısa bir zaman içerisinde 'business Class' hizmetini de başlatacağız. Böylelikle, kaliteli bir havayolu olarak pazardaki farklılığımızı göstermiş olacağız. Bizim koltuk aralıklarımız da diğer firmalara göre daha geniş. Verdiğimiz ikram ve içecekteki sınırlamanın olmaması ikinci bir özelliğimiz. Artık havayolu şirketleri her şeyi paralı hale getirdi. Yemek paralı, bagaj paralı. Neredeyse tuvaletleri bile paralı hale getirecekler. İşte biz de bunun dışında bir konsept yaratmak istedik. Şuana kadar da müşterilerimizden çok güzel geri dönüşler aldık. Müşteri memnuniyeti bizim için her şeyden önce geliyor."

"THY'yi rakip görmüyoruz, örnek alıyoruz"

Türk Hava Yolları (THY) ile rekabet etmek gibi bir iddiaları olmadığını vurgulayan Aydoğan, bu konuda da şunları söyledi: "THY bizim örnek aldığımız bir şirket. Bizim de hedefimiz, kalitesi ve büyüme trendiyle THY standartlarında bir havayolu şirketi olabilmek. Ankara'da o standartta bir havayolu yok. Zaten rakip olamayız çünkü onlar İstanbul merkezli, biz ise Ankara merkezliyiz. Ayrıca, THY artık global pazarda rekabet ediyor."

Gökyüzü Haberci

Aerosvit
Tek Bayrak
taşıyıcı oldu

Dünya havacılık sektöründe bir ilki gerçekleştiren Ukrayna merkezli havayolu şirketi AeroSvit, çoğunluk hisselerini aldığı Dniproavia, Donbassaero ve Windrose havayollarıyla birlikte, Ukrayna'da sektörünün tek hakimi oldu. İstanbul'a yaptığı sefer sayısını 25'e, filosundaki uçak sayısını 53'e çıkardı.

Aero Svit

Geçtiğimiz Mart ayında 'üç' havayolu şirketinin çoğunluk hisselerini satın alarak büyük bir atılım yapan ve Ukrayna pazarını tamamen elinde tutan AeroSvit, bu katılımlarla birlikte filosundaki uçak sayısını 53'e çıkardı. Filosunda sadece 1 adet Anttonov AN-24 Tipi Rus yapımı uçak bulunduran havayolu şirketinin filosunda Boeing, Airbus ve Emraer tipi uçaklar bulunuyor. Şirket, New York, Bangkok, Beijing gibi uzun uçuşlarda filosunda bulunan B767-300ER tipi uçakları kullanıyor. 2000 yılından bu yana Türkiye'ye seferler gerçekleştiren havayolu şirketi İstanbul'a tarifeli seferler, Antalya'ya da charter seferler gerçekleştiriyor.

Türkiye temsilciliği Gözen Havacılık tarafından yapılan AeroSvit, oluşturulan bu yeni Alliance ile toplamda 80 uluslararası uçuş hattı gerçekleştiriyor.

Kiev, Simferepol, Dnipropetrovsk, Odessa ve Donetsk'inde aralarında bulunduğu Ukrayna'nın 11 şehrine tarifeli seferler gerçekleştiriyor.

Bu yeni yapılanmayı, acentalarına tanıtmak is-



✍ Ergün ZAR

Gökyüzü Haberci

AIREX 2010 Muhteşem geçti



A380 AIREX'e damgasını vurdu. Uçak üreticisi Airbus, gözdesi A380'i de ikinci kez İstanbul'a AIREX 2010 için gönderdi. Atatürk Havalimanı Genel Havacılık Apronu'na park eden A380 bir havacılık geleneği olan su kemeri ile karşılandı. Airex 2010'a gelenler dünyanın en büyük yolcu uçağını da inceleme fırsatını yakaladılar.

Dünyanın önde gelen havacılık organizasyonları arasında gösterilen Uluslararası Sivil Havacılık ve Havalimanları Fuarı AIREX 2010, TAV Havalimanları ana sponsorluğunda İstanbul Atatürk Havalimanı genel havacılık apronunda yapıldı.

Ulaştırma Bakanlığı, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü ve Devlet Hava Meydanları İşletmesi'nin destekleri ve TAV Havalimanları ana sponsorluğunda, bu yıl sekizincisi düzenlenen Airex 2010, havacılık devlerini bir araya getirdi. TAV Havalimanları 175 metre-





Atatürk Havalimanında Mis Kokular

Dünyaya açılan pencerelerimizden birsi olan Atatürk Havalimanı'nda özellikle personele ve yolculara çiçek veren Florist Airport Çiçekçilik her geçen gün adından söz ettirmeye devam ediyor. Doğum günü, özel günler, yolcu karşılamaları gibi zamanlarda önemli bir boşluğu dolduran Florist Airport çiçekçilik ayrıca Düğün organizasyonları, masa, araba süsleme, el çiçeği gibi hizmetleri de verebiliyor.

Günde yaklaşık 1000 adet gül satarak kendi alanında da ayrı bir rekor kıran Florist Airport çiçekçilik Atatürk Havalimanı'nda 24 saat hizmet veriyor. 1960 yılında İstanbul Fatih ve Fındıkzade semtlerinden sonra yaklaşık 10 yıldır da dış hatlar terminal binasında çalışmalarını sürdürüyor. İşletmenin ayrıca İzmir Adnan Menderes Havalimanı, Ankara Esenboğa Havalimanı'nda da birer şubesi bulunuyor. Kendi seralarında yetiştirdikleri çiçekleri taze, taze satışa sunan Florist Airport çiçekçilik yurt dışı ve yurt içi siparişlere de karşılık verebiliyor. Aynı zamanda Interflora Çiçekçileri Derneği yönetim kurulu üyesi olan işletme sahibi Tarcan Üstüngün "Yolcu karşılayıcılar karşılayacakları yakınlarına eğer bir sürpriz yapmaları gerekiyorsa adreslerinin burası olduğunu söyleyebilirim. Bu işletmede her kesime hitap edebiliyoruz örneğin çok şık ve çok ucuza kır çiçekleri demetimiz de var orkide demetimiz de var. Yani biz işletmemizde para kazanmaktan çok böyle bir işletmenin Atatürk Havalimanı'nda bulunduğu hissiyatını hem personele hem de yolcu ve yakınlarına verebilmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.



Gökyüzü Haberci

SHGM

Bölgesel işbirliği projesi





Sivil havacılıkta bölgesel işbirliği projesini hayata geçiren Ulaştırma Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürü Dr. Ali Anduru, "Sivil havacılıkta işbirliği ağları kurduk. Coğrafyamızda havacılığın en güçlü halkası olduk" dedi.

Sivil havacılık sektöründeki gelişmeler, Türkiye'nin bölgedeki konumu ve Cumhuriyet'in 100'ncü yılında havacılık sektöründe hedeflenenler, Sivil Havacılık Genel Müdür Dr. Ali Anduru tarafından düzenlenen bir basın toplantısıyla kamuoyuna duyuruldu.

Sivil Havacılıkta Bölgesel İşbirliği Projesi çerçevesinde temelini attıkları 7 bölgesel oluşum ile Türkiye'nin bulunduğu coğrafyada lider konuma yükseldiğini söyleyen Sivil Havacılık Genel Müdürü Anduru, "Ulaştırma Bakanımız Sayın Binali Yıldırım'ın sivil havacılığın gelişmesi yönünde ortaya koyduğu büyük irade sonucunda sivil havacılığımız çağ atladı. Sayın Bakanımızın önderliğinde bölgesel oluşumlar ile sivil havacılıkta işbirliği ağları kurduk. Bulunduğumuz coğrafyada havacılığın en güçlü halkası olduk" şeklinde konuştu.

KEİ, D-8, TRACECA, Akdeniz, RSOO, AFCAC ve T-MAG ülkeleriyle bölgesel işbirliği toplantıları düzenleyerek 130 ülke ile görüşme yaptıklarını 79 ülke ile de çoklu işbirliği anlaşması yaptıklarını kaydeden Genel Müdür Anduru, "Avrupa'da iç pazarı en hızlı büyüyen ülkeyiz. Bundan daha önemli olanı ise bölgesel işbirliği anlaşmaları ile Akdeniz, Afrika, Asya, Ortadoğu, Balkanlar ve Karadeniz'deki sivil havacılık pazarlarına erişim imkanını elinde bulunduran 79 ülkeyle bu konuda anlaşma sağlamış çok güçlü bir Türkiye var. Artık masaya yumruğumuzu vurabiliyoruz" dedi.

Haber:
Alişirin
GÜLTEKİN



Avcılar Plaza

Eşsiz Peugeot Modellerinin vazgeçilmez adresi

MEPA

MEPA, Peugeot severlere, 1996 yılından bu yana yenilikçi, fark yaratan, kaliteli bir hizmet anlayışı sunuyor; 1996 yılından bu yana, Satış ve Satış Sonrası hizmetlerde Peugeot Marka temsilciliğini başarıyla sürdüren Mepa Otomotiv, İkitelli –Avcılar ve Halkalı Plazaları ile İstanbul Avrupa yakasının büyük bölümüne hizmet veriyor.

Firmanın, İstanbul'da öncelikli tercih edilen Peugeot Bayiileri arasında ilk sıralarda olma formülünü ve başarı sırrını Mepa Otomotiv Genel Müdürü Sn. Aysun Özülkü'ye sorduk;

– Mepa Otomotiv ve hizmetlerinden bahseder misiniz?

MEPA, 1996 yılından bu yana Peugeot marka temsilciliğini başarı ile sürdürmektedir. Firmamız, Otomotiv'in yanı sıra, inşaat butik otel, gıda ve rent a car hizmetleriyle de faaliyet göstermektedir.

– Peugeot'nun güçlü temsilcisi Mepa'nın başarısını neye bağlıyorsunuz?

Öncelikle, temsil ettiğimiz markanın başarısı bizi kamçılıyor ve gurur veriyor.

Peugeot 200 yıllık geçmişi olan bir marka. Köklü bir tarihi ve güçlü bir birikimi var. 200 yıl başarıyla ayakta kalmak bir çok olumlu unsuru içeriyor. Arkanızda bu gücü hissettiğiniz zaman her şey mükemmel ve daha kolay oluyor. Marka vizyonumuza profesyonel kadro ve hümanizme dayalı bir hizmet anlayışı da eklenince başarı kendiliğinden ortaya çıkıyor. Ayrıca, yeniliğe ve değişime açık olmak, dönene ayak uydurmak, işe hakim olmak, iyi bir alt yapı, kurumsallık, rekabet anlayışı, disiplin, piyasayı ve rakipleri takip etmek başarının temellerini oluşturuyor.


Mepa Otomotiv Genel Müdürü Aysun Özülkü

– Mepa, İstanbul'da en çok tercih edilen Yetkili Bayiiler içinde yer alıyor, bunun sırrı nedir? Ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?

Özellikle perakende sektöründe, başarı ve kazancın sırrı güven ve farklılık yaratmaktır. Rakiplerden daha farklı şeyler yaparsanız tercih edilirsiniz. Öyle yaratıcı olmalısınız ki yaptıklarınız müşterilerin ilgisini çekmeye devam etsin, hatta onların beklentilerinin ö

THY'den Singapur'a haftada 6 sefer







Yolcu potansiyelindeki artışı dikkate alan THY haftada 5 olan Singapur seferlerini 8 Ocak'tan itibaren 6'ya çıkartıyor. THY'nin hedefi; önümüzdeki yaz sezonunda Singapur'a haftanın 7 günü uçmak. THY'nin Malezya ve Singapur Müdürü Cengiz İnceosman; seferlerin artırılmasıyla ilgili olarak; 'Özellikle, Avrupa'dan Singapura, Singapur'dan Avrupa'ya ciddi oranda bir yolcu artışı var. Doluluk oranımız şu anda %81'in üzerinde, Yıl sonunda %85'in üzerinde bir doluluk bekliyoruz.'

Ramada Plaza Otel'de THY'nin, Singapur Turizm Ofisi ve Changi Havalimanı İdaresi ile ortaklaşa düzenledikleri basın toplantısına çok sayıda seyahat acentası ile basın mensubu katıldı. Türkiye'de ilk defa böyle bir tanıtım toplantısı gerçekleştirdiklerini söyleyen THY'nin Malezya ve Singapur Müdürü İnceosman,' İlkini bugün İstanbul'da gerçekleştiriyoruz. İstanbul'un dışında Ankara ve İzmir'de acentalarımıza ve medyaya THY'nin sefer sayılarının artırılmasının yanı sıra Sinagapur'u ve Singapur'un Changi Uluslararası Havalimanı'nı tanıtacağız.' 2011'de 25. yıldönümü kutlanacak olan Singapur hattının THY'nin en eski uzun hattı olduğunu anlatan İnceosman, '1986'da açılan bu hat'a, 8 Ocak'dan itibaren Çarşamba hariç hergün uçacağız. Önümüzdeki sezonda da haftanın her günü bu ülkeye uçmak istiyoruz. Hedefimiz bu. Singapur'un Doğu Avrupa, Rusya ve Türki Cummhuriyetler Sorumlusu Bridget Goh'da düzenlenen basın toplantısında, Türk'leri Singapur'a davet ederek sloganlarının 'Senin Singapur'un' istediğin gibi gez, istediğin gibi eğlen.

Tüm dünyayı özellikle Türkiyeli misafirlerimizi ülkemize davet ediyoruz. Gelin ülkemizi gezin. Ülkemizin güzelliklerini görün' dedi.

Haber
Ergün ZAR

Gökyüzü Haberci

Türkiye İş Jeti



Yaptığımız iş, işjeti olan işadamlarının maliyetini azaltmak.
Türkiye'nin, İsviçre gibi, Almanya gibi, Avusturya gibi iş jetlerinin merkezi olmasını isteriz.
Bizim hedefimiz Türklerden çok yabancı işadamları. Bu işi Türkiye'de daha da büyütmek istiyoruz.
Sadece Türkiye'de değil. Burada önemli bir vurgu yapmak istiyorum. Yabancı uçakların da Türkiye'ye tescil edilmesini istiyorum. Uçağın sahibi yabancı da olsa, uçağı TC tescilli olsun.
Bizim komşumuz olan ülkeler örneğin, Avusturya, İsviçre, Almanya, şu anda onların sivil havacılığına tescilli uçakların belki de yarısından fazlası yabancı.

Son Yıllarda Havacılık sektöründe 'göze görülür' önemli gelişmeler yaşandı. Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım 'Sektör İçin Radikal Adımlar Atmk' demişti. Ama, Sayın Ulaştırma Bakanı'nın atması gereken daha çok adımlar var. Mesala Türkiye 'İş Jeti Merkezi' olabilir mi? Konuştuğumuz sektör temsilcileri 'Neden olmasın. Tabi ki olabilir' diyor. Ama bunun için 'Radikal Adımlar Atılması Gerekiyor' diyorlar. Bu konuyu dillendirenlerden biri de röportaj yaptığımız Kuğu Havacılık'ın Sahiplerinden Mehmet Yüksel Hocaoğlu;

Kendinizi Tanıtırmısınız?

İsmim Mehmet Yüksel Hocaoğlu. İş Jeti Pilotuyum. 1990 Hava Harp Okulu Mezunuyum. Belli bir süre 'silahlı kuvvetler'de görev yaptıktan sonra, TSK dan ayrıldım. Osmanlılar Holiday Airlines diye bir şirket vardı. İki sene bu şirkette uçtum. Sonra bu şirket maalesef battı. Battıktan sonra Air Alfa'ya gittik. 3 ay kadar Air Alfa'da çalıştıktan sonra bir arkadaşımın vasıtasıyla İş Jetleri alanına girdim. Sonra Bursa'ya gittim. Bir İşadamının İş Jetinde uçtum. Bir sene kadar, Bursa'da kaldım. Daha sonra Çukurova Havacılığa geçtim. Sekiz sene kadar Genel Müdürlüğünü yaptım. Sekiz senenin sonunda istifa ettim. Kendi şirketimizi kurmak gibi bir idealimiz vardı.

İdealinizi gerçekleştirip şirketinizi Kurdunuz mu?

Evet. Bir arkadaşımla birlikte kurduk bu şirketi. Swan Aviation'u kurduk. Bu bizim marka ismimiz, biliyorsunuz Türkiye'de yabancı isim kullanılamıyor. Diğer ismimiz 'Kuğu Havacılık. Şirketimizin merkezi Antalya.

SHGM'den İzinleri Ne Zaman Aldınız?

AOC (Havayolu İşletme Sertifikası)'mizi 2007'de aldık. 2007 den bu yana kendi AOC'mız altında faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Hem helikopter, hem sabit, hem de 'döner kanat' işletmesi veren nadir şirketlerden biriyiz. Yani, uçak ve helikopter lisansı olan nadir şirketlerden biriyiz.

Kuruluş Amacınız Neydi?

Kuruluş amacımız, iş adamlarının aldıkları iş jetlerinin, operasyonlarına yardımcı olmak.

Biraz Açarmısınız Bunu?

Tabii, İşadamları bir iş jeti alıyorlar. Aldıkları iş jetlerini nasıl işletecekler, nerede işletecekler, pilotu nereden bulacaklar. Bakımını nerede yaptıracaklar.

Ergün ZAR



Evinizde, İşyerinizde First Class Keyfi

Bu yıl sekizincisi düzenlenen Airex 2010'u gezerken, rastladık Muzaffer Emre Özkul'a, genç bir girişimci kendisi, dikkatimizi çekti standı. Ziyaretçilerin de çok ilgisini çekmişti. THY'nin eski koltuklarını satın alıp, onarıp havacılık meraklılarına satıyordu. Talep nasıl diye sorduğumuzda, oldukça yoğun bir taleple karşı karşıyayız diyordu. Zaten kendisiyle sohbet ederken, bir kaç koltuk satılmıştı bile. Bizde merak ettiklerimizi kendisine sorduk.



Sizi Tanıyabilirmiyiz?

İsmim Muzaffer Emre Özkul, Güney sahillerinde yat turizmi yapıyorum. Tüm Güney sahillerinde bu işle ilgilenen bir ekibim var. Ciddi bir charter operasyonumuz var.

Sizi Fuarda Gördük. Ve İlgimizi çekti. Yaptığınız işten bahsedermisiniz?

Söylediğim gibi yat turizmi yapıyorum. Güney sahillerinde. Navigator Yachting& Air isimli bir şirketim var. Benim yat turizminin dışında, havacılığa da bir merakım vardı. Bu merakım yüzünden zamanla havacılıkla ilgili işlerde yapmaya başladık. Mesala özel jet kiralamaya başladık.

Gökyüzü Haberci