

# Nową Cessnę sprzedam...

Zastanawiasz się, jak szybko, sprawnie i bez formalnego sита obwarowań sprowadzić do kraju nową Cessnę, dobraną do Twoich wymagań i potrzeb? Dziś nie musisz robić tego na własną rękę. Oprócz zamówienia, pozostaje tylko poczekać na kluczyki i nowy samolot po pierwszym przeglądzie. O tajnikach sprowadzania samolotów z USA rozmawiamy z Rafałem Karskim, dyrektorem zarządzającym i właścicielem GB Aircraft, wyłącznego przedstawiciela firmy Cessna w Polsce.

**- By sprowadzić samolot do kraju, oprócz pełnego pakietu wymogów, trzeba chyba mieć w sobie lotniczą pasję?**

- Bez wątpienia. U mnie wykluta się ona wraz z pierwszymi książkami w latach dzieciństwa, choćby „L jak Lucy”, czy „G jak Genowefa” Janusza Meissnera. Przez lata gdzieś to we mnie tkwiło, aż w końcu ziarno padło na podatny grunt. Zaczęło się od prostego pytania: dlaczego największa na świecie wytwórnia samolotów w segmencie *general aviation* nie ma polskiego przedstawicielstwa? Razem ze współnikami wystosowaliśmy oficjalną ofertę do Cessny, by otworzyła się z nami na polski rynek. Udało się.

**- Jesteście wyłącznie pośrednikiem w kupnie samolotu?**

- Oczywiście, że nie. Zainwestowaliśmy w reklamę oraz ideę nie tylko pośredniczenia w sprzedaży, ale oferowania pełnego pakietu, kompleksowej usługi od A do Z, łącznie z planowanym otwarciem autoryzowanego serwisu Cessny u nas w kraju. Udało się to pośrednio dzięki wzrostowej tendencji na rynku lotniczym. Dalszy rozwój jest pewny, bo wszyscy wiemy, co dzieje się na drogach.

**- Ceny samolotów nie odstrasają?**

- Podchodząc do problemu czysto arytmetycznie, to droga inwestycja, lecz z drugiej strony nie aż tak droga, by nie mogła się zwrócić. Kupującymi u nas nie są ludzie z pierwszych stron gazet, bo ci już dawno mają samoloty. Naszymi klientami coraz częściej zostają przedsiębiorcy, dla których samolot oprócz dawania czystej przyjemności z latania, staje się przydatnym narzędziem pracy. Prosty przykład: prezes renomowanej

firmy z Katowic narzeka, że do Rzeszowa jechał samochodem pięć godzin. Biorąc pod uwagę, że ma do „objechania” sieć kilkudziesięciu sklepów w kraju, samolot wydaje się jedynym rozwiązaniem, biorąc nawet pod uwagę raczkującą jeszcze infrastrukturę lotnisk. Jest szybszy niż samochód i bezpieczniejszy, bo ruchu w powietrzu i na drogach nie da się porównać. Jeśli chodzi o cenę, to średnie koszty zakupu mieszczą się w widełkach od 900 tysięcy do 1,5 mln złotych. Przy dobrze prosperującej firmie, z leasingiem na pięć lat, wychodzi 15 tysięcy złotych miesięcznie. To tylko trochę drożej niż leasing luksusowego samochodu służbowego.

**- A co z formalnościami? Klient płacąc, wymaga dziś pełnej obsługi, bo nie ma czasu na przejmowanie się procedurą sprowadzenia samolotu, samą transakcją kupna...**

- ... i o to też nie musi się martwić. Na początku pomagamy wybrać konkretny model samolotu. Następnie wspólnie pracujemy nad wyposażeniem - czy zamawiamy opcjonalne wyposażenie IFR, czy też pozostajemy z klasyczną VFR-ką i Garminem G1000 na pokładzie. Przykłady można mnożyć. Z drugiej strony nie chcemy też przesadzić i nie namawiamy klienta, by zamawiał wszystkie możliwe gadżety. Staramy się również tłumaczyć pilotom z małym nalotem, że rzucanie się od razu na dwusilnikowego *complexa*, może być ryzykowne i że początki na łatwej do opanowania Cessnie to lepszy wybór.

Pełna opieka nad formalnościami, to między innymi zamówienie samolotu i jego przejście przez Urząd Celny, które bywa często gehenną, mimo że paradoksalnie na samoloty nie ma cla. Przelot



z fabryki do kraju, trwający w zależności od modelu od 45 do 50 godzin czystego lotu (choć cała podróż ze względu na pogodę zwykle trwa od tygodnia do dwóch), rejestracja samolotu i pierwszy przegląd też odbywają się pod nadzorem GB Aircraft. Nie chcemy stawiać klienta w sytuacji, w której jego pierwszą trasą będzie... kołowanie na przegląd po dość długim transferze z Kansas. Przy zamówieniu samolotu na raty, klient nie musi się też głowić, w jaki sposób dostać pieniądze na produkt, który stoi jeszcze w fabryce - mamy swoich leasingodawców i załatwiamy to bez fatygowania kupującego. Z rozmów z bankowcami wiem też, że indywidualnemu klientowi byłoby trudno dostać „na piękne oczy” półtora miliona złotych do sfinansowania transakcji na produkt czekający tysiące kilometrów stąd, za oceanem. Nam się to udaje, podobnie jak sprawne realizowanie pakietu ubezpieczeń, czyli Aerocasco, OC, NNW i polisy na przelot z USA.

**- Tu ceny też są wysokie?**

- To zależy od samolotu, bo porównanie Cessny 182 i Caravana nie ma tutaj sensu. Uśredniona kwota ubezpieczenia to około 20-30 tysięcy złotych rocznie, a więc tylko trochę drożej niż polisa na luksusowy samochód. Przy olbrzymich zaletach i możliwościach produktów Cessny oraz rosnących potrzebach biznesu i przedsiębiorczości, bilans dla klienta i tak będzie korzystny. ■

Za miesiąc m.in. o autoryzowanym serwisie Cessny w Polsce

