



ЛУЧШЕЕ В НЕБЕ

Финансовый кризис, не пощадивший ни одну отрасль, нанес немалый ущерб и деловой авиации. Тем более привлекательной является деятельность молодой, но уже опытной команды 31-летнего предпринимателя Майка Штайнмюллера, работающего на рынке бизнес- и частных джетов, к тому же по очень привлекательным ценам.

Для особых клиентов существует партнерская программа «Fly Elite Platinum», подразумевающая персональные договоренности по длительности полета и предоставляемым услугам.



Ежедневник заполнен до последней строчки, но даже при таком идеальном планировании невозможно избежать накладок. Впрочем, это и понятно: успехи в деловой жизни прямо пропорциональны вложенному в нее времени, которое является, пожалуй, одним из главных богатств бурного XXI века. И его должно хватить на всё: бизнес, семью и друзей и, конечно, на отдых.

Тем временем ассортимент предложений неуклонно растет. Всемирная глобализация «виновата» в том, что самое заманчивое из них может внезапно возникнуть на другом конце континента, а то и вообще в другой части света. В этом случае на помощь приходит бизнес-авиация, задача

которой – доставить пассажиров в любой уголок земного шара – к месту деловой встречи или достопримечательностям, которыми стоит полюбоваться во время отпуска. Причем сделать это как можно быстрее и комфортабельнее. Для «правильного» выбора бизнес-авиации необходимы не только хорошее знание рынка, но и существенные временные затраты. Вот мы и вернулись к исходному пункту – ведь именно нехватка времени и была с самого начала нашей основной проблемой. Сравнить множество предложений различных авиакомпаний, сопоставив уровень сервиса, надежности и эксклюзивности, практически так же невозможно, как, находясь в незнакомой стране, найти без посторонней помощи отличный лимузин, подходящий отель, превосходную переводчицу или надежного личного охранника.

Команде мюнхенского аэропорта, объединившейся вокруг предпринимателя Майка Штайнмюллера, удалось превратить решение этих вопросов в бизнес.

Деятельность «Fly Elite»-Handling построена на четко отлаженной системе взаимодействия с ведущими аэропортами мира, что позволяет полностью отказаться от собственных самолетов, отелей,



Сравнить множество предложений от авиакомпаний, сопоставив уровень сервиса, надежности и эксклюзивности – команде мюнхенского аэропорта, объединившейся вокруг предпринимателя Майка Штайнмюллера, удалось превратить решение этих вопросов в бизнес.



лимузинов, т. е. всего того, что может существенно увеличить цену на предлагаемые услуги – за счет необходимости нести производственные затраты, высчитывать уровень амортизации и оплачивать работу обслуживающего персонала. В кратчайшее время компания реагирует на любой запрос своего клиента и предлагает лучший из возможных вариантов, который включает в себя весь спектр требуемых услуг.

«Брокер на новый лад» – так охарактеризовал предприятие один из ведущих специализированных журналов. Что ж, оценка соответствует действительности, поскольку можно с полным правом утверждать, что, начиная с мая 2005-го, «Fly Elite»-Handling совершила революционный переворот на рынке услуг, традиционно предлагаемых авиакомпаниями. До сих пор считалось необходимым иметь собственный, на несколько сотен тысяч евро, парк бизнес-джетов. Всё было распланировано и взаимозависимо: марки самолетов, количество полетных часов, пассажиропоток. В случае же, когда организация дела привязана к определенному типу самолета, говорить о какой-то свободе действий, будь то увеличение количества пассажиров или введение новых беспосадочных перелетов, довольно проблематично.

С «Fly Elite» всё иначе: в каждом конкретном случае выбирается подходящий самолет с адекватной протяженностью полета, отсутствуют скрытые пошлины, погашающие управленческие затраты, и необходимый минимум часов, проведенных в полете в течение года. Начиная с пошлины в 10 000 евро каждый турист, приватно путешествующий в рамках «Basic Tarif», может самостоятельно заключать договор с брокером. Если же речь идет о «Gold Tarif», то пошлина возрастает до 20 000 евро. В рамках этих двух основных тарифов все перелеты и прочие сервисные услуги, организуемые «Fly Elite», предоставляются с обязательной скидкой 10–15%. Начиная с 20 00 евро возможен переход в тариф «Business», дающий право на 10%-ную скидку. Тариф «Business Gold» действует от суммы 40 000 евро и предпо-

лагает скидку 15%. Для особо избранных клиентов предприятие предлагает партнерскую программу «Fly Elite Platinum», подразумевающую возможность персональных договоренностей по длительности полета и предоставляемым услугам. В качестве экстрабонуса для клиентов организуются приглашения на эксклюзивные мероприятия, премьеры или шоу в месте пребывания. Подобная система скидок – начиная с первого часа полета – стала возможной благодаря многолетнему сотрудничеству предприятия с многочисленными чартерными бизнес-авиалиниями и торговыми агентами в 340 аэропортах мира.

Свои выгоды от посредничества ощутили и партнеры «Fly Elite», ведь теперь им не нужно тратить время на поиски клиентов. Поэтому среди фирм, сотрудничающих с предприятием, появились и такие известные компании, как «Lufthansa Privat Jet» и «AirPlus».. Все, кто хотел бы поближе познакомиться с деятельностью предприятия «Fly Elite» (предложения по организации бизнес-перелетов, кооперация с ведущими аэропортами мира), может сделать это с 9 по 13 марта 2011 года во время Международной туристической биржи, которая пройдет в Берлине. Компетентных сотрудников компании вы найдете на стенде № 115 «Werner Media Group» в зале 2.1a. | VE



Интересующую вас информацию вы также можете получить на интернет-странице: www.elite-handling-service.com, по круглосуточному телефону: (+49) 800 56 00 750 или обратившись по электронной почте: operations@elite-handling-service.com