

# Vyšší standard

**Zuzana Petáková** procestovala celý svět. Vznášení se v oblacích ji nadchlo natolik, že založila vlastní společnost WAPE JETS, která se specializuje na pronájem a prodej soukromých letadel. Volba oboru to byla velmi strategická – ještě nedávno se Češi zdráhali být i zadat kalkulaci na cenu letu private jetem a dnes je naopak problémem nedostatek strojů. Poptávka převyšuje nabídku.

Připravila: Anežka Špátová / Foto: Archiv WAPE JETS





### Kam pasažéři soukromých letadel nejraději létají?

Za byznysem se po Evropě létá nejčastěji do Curychu, Ženevy, Londýna, Paříže nebo Nice. Na dovolenou klienti směřují často do Španělska, Chorvatska nebo Sardinie, v zimě na hory do Švýcarska, Itálie nebo Rakouska. Výjimkou pro nás ale nejsou lety ani na Maledivy. Klienti, kteří teprve začínají soukromá letadla využívat, volí spíše kratší lety, protože jsou cenově dostupnější. Jakmile o všem jednou vyzkouší cestování soukromým letadlem se všemi jeho výhodami, nejenom že přistě preferují private jet znovu, ale mnohdy volí i vzdálenější destinace.

### Jaký komfort cestujícím nabízíte? Všimla jsem si i možnosti postelového lužka.

Obecně platí, že o čím větší letadlo jde, tím vyšší míru pohodlí skýtá. U malých jetů je základem dostatečně velká kabina s prostorem pro pohodlné sezení a studený catering. U střední velikosti letadel bývá součástí letu i servis letušky a teplé občerstvení. Pohodlí si tady můžete udělat také na divanu a během cesty relaxovat vleže. Velká letadla, takzvané heavy jety, poskytují full servis – jedná se standardně o stand up kabinu, většinou s několika sekcemi, které lze u větších typů strojů oddělit dvěma. Vznikne vám tak separovaný prostor pro kuchyňku, obývací lounge, pracovní, ložnici nebo koupelnu.

### Zmínila jste catering. Co na palubě vašich letu cestující jedí?

Catering se liší podle typu letadla a také denní doby, jelikož je rozdělen na snídani, oběd a večeři. Menší jety nabízí spíše studené občerstvení formou kanapek, salátů a sladkostí. U střední a vyšší třídy soukromých letadel už mluvíme o teplém cateringu připravovaném letuškou na úrovni jídel v kvalitní restauraci. Jedná se o tříchodové menu s předkrmem, hlavním chodem a dezertem. Obvykle se podávají různé druhy masa, ryby, mořské plody, sushi, těstoviny, risotta nebo saláty. Nabídka je opravdu nepřeberná a odvíjí se od preferencí cestujících.

### Dá se nějak popsat váš typický klient?

Našimi nejčastějšími zákazníky jsou středně velké a velké společnosti, jejichž zástupci létají privat jety za businessem. Z jednotlivců to jsou obvykle majitelé firem či výše postavení manažeři, kteří při cestování jak za prací, tak na dovolenou oceňují časovou úsporu flexibility, diskretnost a komfort.

### Nakolik se během vaší kariéry změnil přístup zákazníků k soukromým letům?

Klientů, kteří projevují zájem tímto způsobem cestovat a poptávané lety také zrealizují, je stále více. U nás, ale i ve střední Evropě obecně dlouho platilo přesvědčení, že létání private jetem je vysoce nadstandardní záležitost vyhrazená pro ty nejzámožnější. Z tohoto důvodu měla řada lidí obavy takový způsob dopravy využívat. Nechtěli být středem pozornosti nebo netušili, v jaké cenové hladině se pronájem letadla pohybuje. Jejich představy o ceně letu často mnohonásobně převyšovaly realitu, a tak nepožádali ani o nezávaznou nabídku. To už se naštěstí mění. A úmyslně říkám, naštěstí, opravdu bych totiž přála všem, aby si cestu private jetem mohli alespoň jednou vyzkoušet. Pak by zažili na vlastní kůži, jak skvěle a obohacující to je. Cena za osobu je navíc při cestě soukromým letadlem mnohdy srovnatelná s cenou letenky v business class.

### Můžete uvést konkrétní cifru?

Představte si, že chcete letět šestimístným jetem na Velkou cenu Monaka s přáním vrátit se týž den zpět.

Na začátku konfliktu na Ukrajině jsme zaznamenali mírný pokles zájmu o naše služby, ale s příchodem léta se situace diametrálně změnila. V současné době řešíme spíše nedostatek letadel. Poptávka převyšuje nabídku.

Pronájem letadla pro takový záměr vychází zhruba na 9000 eur, to znamená, že při plném obsazení šesti pasažéry každý z nich zaplatí 1500 eur za zpáteční letenku, tedy 750 eur za jeden směr. Ale co je nejdůležitější – do Nice se aktuálně nemáte šanci přímou linkou z Prahy dostat, už vůbec ne v business class, natož se ještě ten samý den vrátit zpět. Při scénáři s privátním letadlem jen zavoláte do WAPE JETS, sdělíte nám destinaci a kdy a v kolik hodin si přejete letět. My vám obědujeme skvělý catering, takže čas na cestě využijete k vynikajícímu obědu se sklenkou vína či šampaňského. Velkou výhodou je také fakt, že na letiště stačí dorazit dvacet minut před odletem, nemusíte tak řešit dvouhodinové čekání ve frontách se stovkami cizích lidí. Po příjezdu na letiště vás posádka provede bezpečnostní kontrolou až do letadla a po přeletu do Nice už na vás bude čekat luxusní vůz, který vás doveze, kam si budete přát.

### To zní skvěle.

Po skončení závodu vás řidič opět vyzvedne na smlouveném místě a zaveze na letiště, kde se o vás postarají obdobným způsobem jako při odletu. My pak zajistíme navazující transfer z letiště kamkoliv dál. Krom toho u nás letadlo vždy čeká na cestující, ne naopak.

### Jak se klient dozví informací o ceně svého konkrétního letu?

Budto nám zavolá a my si s ním upřesníme požadavky, abychom mohli vypracovat nezávaznou kalkulaci, nebo vyplní formulář na našich webových stránkách. K sestavení nabídky potřebujeme znát jen základní informace – odkud a kam poletíte, v jakém termínu a jaký je počet cestujících. Na základě těchto údajů vybereme nejvhodnější typ letadla. V zásadě je pak možné přistavit private jet do tří hodin od potvrzení letu.

### Ve WAPE JETS zprostředkováváte kromě pronájmů také nákupy letadel. Kolik takových prodejů jste již uskutečnila?

V privátním letectví se pohybuji více než deset let, během nichž jsem měla možnost být u prodeje sedmi letadel. Ale upřímně – pro mě je důležitější spokojený klient než počet prodejů. Přestože jsme malý trh, tak u nás i na Slovensku zájemci o koupi private jetů samozřejmě jsou. Ostatně díky některým současným majitelům těchto strojů máme na trhu dost letadel, jejichž volná kapacita je poskytovaná na pronájem třetím stranám.

Představy potenciálních klientů o cenách soukromého létání často mnohonásobně převyšují realitu. Pronájem private jetu přitom nezřídka vyjde při propočtení na osobu na podobnou částku jako letenka do business class.

### Jak váš byznys ovlivňuje válka na Ukrajině?

Na začátku konfliktu jsme zaznamenali pokles zájmu, ale s příchodem léta se situace diametrálně změnila. V současné době řešíme spíše nedostatek letadel, jelikož poptávka převyšuje nabídku.

### Má název WAPE nějaký konkrétní význam?

Je to složenina počátečních písmen jmén mého otce a bratra. Chtěla jsem jim tímto způsobem za mnohé poděkovat. Můj táta dohledal rodokmen našich předků až do roku 1424, kdy se jejich příjmení psalo s W. Využila jsem této zájmovosti, aby název získal mezinárodní charakter. Založením WAPE JETS jsem si splnila sen – mám firmu, kterou mohu vést, jak uznám za vhodné, a navíc je obklopena naprosto úžasnými klienty a obchodními partnery. To, co dělám, je pro mě jednoduše radost.

### Jak často létáte?

Cestování je můj život, takže se snažím létat co nejvíce. S moji prací stačí mít u sebe telefon a počítač, a mohu být klidně na druhém konci světa, a přitom stále k dispozici. Létání soukromým letadlem vám dá navíc obrovskou svobodu, takže jsem za tuto možnost cestování vděčná.