

UMAY Havacılık Kurucusu Gökhan ARCAĞ: “Tecrübemizle ve 4 yıllık dönemde elde ettiğimiz başarılarla sektörün iş jetleri konusundaki çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz.”

İş jetleri, özellikle uluslararası iş birlikleri ve doğal olarak ihracatı da artan Türk savunma ve havacılık sektörünün de ilgisini çekmeye başladı. İş jetleri için satın alma, bakım, işletme, kiralama ve satış konularında hizmetler sunan UMay Havacılık da her yıl ikiye katlanan iş hacmiyle iş jetleri konusunda başvurulmuş adresler arasında yer alıyor. Kuruluşunun 4’üncü yılını geride bırakan firma, bu alandaki uzmanlığı ve dünya çapındaki güvenilir bağlantıları sayesinde, müşterilerinin en doğru seçimleri yapabilmesini sağlıyor. Son yıllarda Türkiye’de çok sayıda iş jeti alındığına ve kiralama hizmetlerinin arttığına dikkat çeken UMay Havacılık Kurucusu Gökhan Arcağ, şirketinin sektöre yönelik hizmetlerini MSI Dergisi okuyucuları için anlattı.

Ümit BAYRAKTAR / ubayraktar@savunmahaber.com

Aksi Belirtilmedikçe Tüm Fotoğraflar: © MSI Dergisi



“Şirketimizin kuruluşundan itibaren, iş hacmimizi her sene ikiye katlamayı başardık. Bu, işimizi doğru yapmanın ve müşterilerimizin çıkarlarını kendi çıkarlarımız gibi gözetmemizin bir sonucudur. Yeni müşterilerimizle genelde mevcut müşterilerimizin tavsiyesi ile bir araya geliyoruz. Bir iş jeti alım satımında, iş yaptığımız karşı tarafın yetkililerinin, bir sonraki alım satım işleminde bizden hizmet almak istediği örnekler de yaşadık.”

MSI Dergisi: Gökhan Bey, sizinle UMay Havacılık’ın kuruluşunun ilk yılında bir söyleşi yapmıştık. O söyleşide, yeni kurulmuş bir şirket olmanıza rağmen sektördeki iddianızı ortaya koymuştunuz. Öncelikle bugün geldiğiniz noktaya ilişkin kısa bir değerlendirme yapar mısınız?

Gökhan ARCAĞ: UMay Havacılık’ı 2021 yılında kurduğumda, hedefimde, iş jeti sınıfındaki uçakların sahiplerine ve bu uçakları işleten firmalara, özellikle teknik bilginin fark yarattığı hizmetleri vermek vardı. Çünkü satış, kiralama ve bakım gibi konularda teknik bilginiz yetersiz ise yüksek maliyetlerle karşı karşıya kalabiliyorsunuz. Ben de o tarihte 15 yılı bulan birikimimle uçak kullanıcılarının yaşayabileceği aksaklıkları önleyecek ya da ortadan kaldıracak şekilde hizmet vermek üzere yola çıktım.

2022 yılında yaptığımız söyleşide, yeni kurulmuş bir şirket olmanın heyecanını paylaşmıştım. UMay Havacılık, ocak ayında 4’üncü yılını geride bıraktı. Bu 4 yıllık sürecin sonunda geldiğimiz noktayı tek bir cümleyle özetlemem gerekirse şunu söyleyebilirim: Şirketimizi kurduğumuz günkü heyecanla; ama çok daha birikimli ve donanımlı olarak yolumuza devam ediyoruz.

Şirketimizin kuruluşundan itibaren, iş hacmimizi her sene ikiye katlamayı başardık. Bu, işimizi doğru yapmanın ve müşterilerimizin çıkarlarını kendi çıkarlarımız gibi gözetmemizin bir sonucudur. Yeni müşterilerimizle genelde mevcut müşterilerimizin tavsiyesi ile bir araya geliyoruz. Bir iş jeti alım satımında, iş yaptığımız karşı tarafın yetkililerinin, bir sonraki alım satım işleminde bizden hizmet almak istediği örnekler de yaşadık. Sunduğumuz her hizmetin bize gelecekteki işlerimiz için referans olması, UMay Havacılık’ın kısa bir süre içerisinde geniş bir müşteri ve hizmet portföyüne ulaşmasını sağladı.

MSI Dergisi: UMay Havacılık’ın, özellikle teknik bilginin fark yarattığı hizmetleri verdiğine ve bu alandaki tecrübenize vurgu yaptınız. Bu tecrübeyi nasıl elde ettiğinize de kısaca değinir misiniz?

Gökhan ARCAĞ: Benim en büyük avantajım, havacılık sektörünün her kademesinde bulunmuş olmak. Bu özelliğim, aynı zamanda UMay Havacılık’ı kurma sürecinde de en büyük motivasyon kaynağım oldu.

Yeni ismi ile Eskişehir Teknik Üniversitesi Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi Uçak Gövde ve Motor Bakımı Bölümü’ndeki öğrenimimi 2006 yılında tamamladıktan sonra, 2011 yılına kadar Palmali Air, Sertur Air ve MNG Jet firmalarında;



Bombardier Challenger 604 iş jeti hem hava taksi operasyonları hem de şahsi seyahatlerde tercih ediliyor.

onaylayıcı bakım personeli ve vardiya amiri gibi pozisyonlarda çalıştım. Bu dönemde, motor bakımından iniş takımı söküp takmaya kadar çok geniş bir yelpazede bakım faaliyetinde bulundum. 2011 yılında, o dönem Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı olan rahmetli Mustafa Koç için hizmet vermeye başladım. Henüz 28 yaşındaydım ve Türkiye'nin en önemli iş insanlarından birinin Bombardier Challenger 605 model uçağının tüm teknik kontrolü bana emanet edilmişti. 2016 yılına kadar, bir kez bile aksaklık yaşamadan, çok verimli bir operasyon yürüttüm. Mustafa Bey'in vefatının ardından, 3 yıl daha aynı grup için çalıştıktan sonra, başkan yardımcısı olarak başka bir havacılık firmasında göreve başladım. 2021 yılına geldiğimizde, sektörde 15 yıllık birikim edinmiş, bizzat bakım yapan, yaptıran; bir havacılık firmasını finansal olarak yönetmiş biri olarak artık kendi şirketimi kurmaya hazır olduğuma karar verdim.

Uçak Alım Satım Danışmanlığı, Beklentinin Üzerinde Katma Değer Sağlıyor

MSI Dergisi: UMay Havacılık'ın faaliyet alanlarından bahsedersiniz? Müşterileriniz için ne tür hizmetler veriyorsunuz?

Gökhan ARCAĞ: Şirketimizin yürüttüğü yer destek ekipmanları temsilciliklerinin yanı sıra;

- Uçak alım satım danışmanlığı,
 - İş jeti yönetimi hizmeti,
 - Bakım yönetimi,
 - Kayıt inceleme ve fiziksel araştırma,
 - İş jeti kiralama hizmeti,
- alanlarında hizmet veriyoruz.

Bu hizmetlerimiz arasında, uçak alım satım danışmanlığının, son dönemde oldukça geniş yer kapladığını ve öne çıktığını söyleyebilirim.

Uçak alım satımı, çok hassas bir süreç gerektiriyor. Son dönemde Türkiye'ye çok sayıda iş jeti girişi olmaya başladı. Bu husus, uluslararası piyasada da dikkat çekiyor. Uçak alıp satmak çok niş bir uzmanlık alanı ve kendine özgü hassasiyetleri var. Uçak almak veya satmak isteyenlerin dikkatli olmadığı ya da doğru kişilerle çalışmadığı durumlarda, alışveriş, istemediğiniz bir yöne gidebiliyor ve bir anda ortaya birkaç milyon dolarlık bir zarar çıkabiliyor. Tabii UMay Havacılık gibi bir iş ortağınız olduğunda, bunun tam tersi bir senaryo oluşuyor. Doğru adımlar atıldığı takdirde, uçak alım satımından, beklediğinizin de üzerinde bir katma değer elde edebiliyorsunuz. Biz de müşterilerimiz için bunu sağlıyoruz.

10 Günlük İnceleme, 40 Sayfalık Raporla Dönüşüyor

MSI Dergisi: Bir uçağın satın alınması sürecinde ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?

Gökhan ARCAĞ: Bizim önceliğimiz, müşterimizin çıkarlarını gözetmek. Uçak satın almak isteyen müşterimize, önce birkaç soru soruyoruz. Uçağı hangi amaçla satın aldığını öğreniyoruz. Burada genelde, uçağın hava taksi operasyonları ve şahsi seyahatlerde kullanımı senaryosu tercih ediliyor. Hava taksi operasyonlarında, ticari boyut ön plana çıkıyor. Bu noktada tecrübemiz ışığında, müşterimize, hangi uçaklarla ne kadar gelir elde edebileceğine dair farklı alternatifler sunuyoruz. Tüm detaylar konuşulup gereksinimler belirlendikten sonra, müşterimizin bütçesine ve gelir beklentisine uygun bir uçak modeli seçmesini sağlıyoruz.

Uzmanlığın Arkasında, 2006 Yılından Beri Alınan Eğitimler de Var

UMay Havacılık ekibinin uzmanlığı, tecrübenin yanı sıra çeşitli iş jeti modelleri ile ilgili 2006-2017 yılları arasında alınan eğitimlere dayanıyor. Ekibin eğitim aldığı uçak modelleri arasında: Bombardier Challenger 604/605, Dassault Falcon 900, Dassault Falcon 2000, Dassault Falcon 7X/8X, Hawker 750, 800XP, 850XP, 900XP ve Airbus A319/20/21 yer alıyor. Ekip ayrıca, Leonardo AW139 helikopteri ve CFM56-5A/5B ve V2500 motorları konusunda da eğitimler aldı.



Şahsi seyahatlerde kullanılacak uçaklar için sorular biraz daha detaylandırılıyor. "Kaç kişi ile nerelere seyahat edilmesi planlanıyor? Yılda kaç saat uçuş yapılması planlanıyor? Uçak bir projeyi yönetmek amacıyla alındıysa kaç sene kullanılması planlanıyor?" gibi sorular soruyoruz. Son olarak bütçeyi belirledikten sonra da elde ettiğimiz bilgiler ışığında, farklı uçak modelleri için bir yıllık toplam maliyet çıkarıyoruz ve müşterimizin onayına sunuyoruz.

MSI Dergisi: Bu süreçte nasıl bir fark yaratıyorsunuz?

Gökhan ARCAĞ: Bu işleri yapan herkes, buraya kadar olan süreç için kabaca benzer bilgileri verebilir. UMay Havacılık olarak bizim farklarımız, buradan sonra ortaya çıkıyor.

Fark yarattığımız ilk konu, doğru uçak adaylarını bulmak. Doğru uçağı, internette arama yaparak bulamazsınız. Bu konuda, ABD Miami'de faaliyet gösteren kardeş firmamız L&L International ile birlikte çalışıyoruz. Bütün alım satım işlemlerimizi, onlarla beraber yürütüyoruz. Uzun süredir iş birliği yaptığımız L&L International, iş jetlerinin alım satımı konusunda çok büyük bir deneyime sahip. L&L International ile beraber çalışarak piyasada satılık ilanı bulunmayan, yani "off-market" olarak tabir edilen uçaklardan oluşan bir liste hazırlıyoruz. Sonra bu listedeki uçakları inceleyip aday uçak sayısını 2 ya da 3'e indiriyoruz.

Fark yarattığımız ikinci konu, satın alınması düşünülen uçak ile ilgili topladığımız bilgiler ve hazırladığımız rapor. Satın alma işleminden önce, uçağın bulunduğu yere giderek hem fiziki durumunu inceliyoruz hem de fabrikadan çıktığı günden bugüne hazırlanan tüm evraklarını ve geçirdiği bakımları detaylıca kontrol ediyoruz. Kayıt inceleme ve fiziksel araştırma olarak tanımladığımız bu işlem, ortalama 10 gün sürüyor. Sonrasında da yaklaşık 40 sayfalık bir rapor hazırlıyoruz. Ardından detaylı fiziki kontrolleri yaptırıyoruz. Bu sürecin sonunda da müşterimiz için satın alacağımız uçağın tüm geçmişini, adeta sahibinden daha iyi biliyoruz. Burada da bize özel çalışmalar yürüterek müşterilerimize kayda değer bir avantaj sağlıyoruz.

Günün sonunda da beklentileri tam anlamıyla karşılayan uçağı buluyoruz. Hazırladığımız rapor doğrultusunda da genellikle müşterimizle aynı uçakta karar kılıyoruz.

Örneğin, son müşterilerimizden biri için 32 tane uçağı inceledik. Bunların arasından tek bir uçağı tavsiye ettik. Müşterimiz onay verdikten sonra da gidip o uçağı satın aldık. Dış boyası ve kabin içinde her şeyi yenilenmiş bir uçaktı. Neredeyse fabrikadan yeni çıkmış gibiydi. Bugün müşterimiz uçağından çok memnun ve misafirlerini gönül rahatlığı ile ağırlıyor.



"Satın alma işleminden önce, uçağın bulunduğu yere giderek hem fiziki durumunu inceliyoruz hem de fabrikadan çıktığı günden bugüne hazırlanan tüm evraklarını ve geçirdiği bakımları detaylıca kontrol ediyoruz. Kayıt inceleme ve fiziksel araştırma olarak tanımladığımız bu işlem, ortalama 10 gün sürüyor. Sonrasında da yaklaşık 40 sayfalık bir rapor hazırlıyoruz. Ardından detaylı fiziki kontrolleri yaptırıyoruz. Bu sürecin sonunda da müşterimiz için satın alacağımız uçağın tüm geçmişini, adeta sahibinden daha iyi biliyoruz. Burada da bize özel çalışmalar yürüterek müşterilerimize kayda değer bir avantaj sağlıyoruz."



UMay Havacılık, Bombardier Global 5000 model uçağın, ortalama 1,3 milyon dolara mal olan 10 yıllık bakımını 880.000 dolara tamamlayarak Bombardier'in Londra'daki bakım merkezinden çıkan en maliyet-etkin 10 yıllık bakım rekorunun sahibi oldu.

Uçmaya Hazır Olun, Detayları Bize Bırakın.

ÖZEL UÇAK

KİRALAMA, SATIŞ VE YÖNETİMİ



www.umay-aviation.com





UMay Havacılık, iş jetinde görev yapacak pilotlar ve hosteslerin istihdamı ve eğitimlerinden havacılık otoritelerinin yapacağı kontrollere hazırlığa kadar müşterilerine geniş bir yelpazede hizmet sunuyor.

MSI Dergisi: Satın alma işlemi öncesinde yaptığınız kayıt inceleme ve fiziki kontrollerde hangi detaylara dikkat ediyorsunuz?

Gökhan ARCAĞ: Uçağın kayıtlarını ve fiziki durumunu incelemenin ardından hazırladığımız rapor, yetkili bakım merkezlerinde yapılacak detaylı çalışmaların planlamasında bize yol gösteriyor. Bu aşamada, diğer birçok şirket gibi rutin bir süreç işletmiyoruz. Bakım merkezlerince belirlenen standart Seviye I-II veya III kontrol işlemleri yerine, kendi hazırladığımız listeye göre bir kontrol sürecini işletiyoruz. Böylece hem kontrol işlemini neredeyse yarı maliyetle yaptırıyoruz hem de herhangi bir problem tespit ettiğimizde, bu bölgeye yoğunlaşıp gerekli düzeltici işlemlere ait masrafların uçağı satan firma tarafından karşılanmasını sağlıyoruz.

Bu aşamada, yeter ki satın alma süreci tamamlansın diye tespit ettiğimiz kusurları, hafif de olsa görmezden gelmiyoruz. Uçağı kendimize alıyormuşuz gibi hareket ediyoruz. Her şeyi en ince detayına kadar inceleyip bu aşamada çıkabilecek masrafları da azami ölçüde karşı tarafın karşılayacağı şekilde süreci yönetiyoruz.

Tabii satın alma işleminin ardından sorumluluğumuz bitmiyor. Çünkü uçağın satın alınması, bir son değil aksine bir başlangıç.

Dünyanın Her Yerinde 7/24 Koordinasyon ve Takip

MSI Dergisi: Uçağın satın alınmasının ardından müşterilerinize hangi hizmetleri sağlıyorsunuz?

Gökhan ARCAĞ: Az önce uçak satın almanın aslında bir başlangıç olduğunu belirttim. Çünkü uçak sahibi olmak için sıfırdan bir operasyon kurmak oldukça zor ve zaman alan bir süreç. Bu süreci, "İş jeti yönetimi" olarak tanımlıyoruz. Bu süreçte, müşterimiz uçağı alır almaz hemen uçmaya başlayabilsin diye, satın alma süreci ile bazı hazırlıkları eş zamanlı başlatıyoruz. Uçakta görev yapacak pilotlar ve hosteslerin istihdamı ve eğitimleri, havacılık otoritelerinin yapacağı kontrollere hazırlık, bu kontrollerde tüm evrakların eksiksiz sunulabilmesi gibi konular hem uzmanlık istiyor hem de doğru karar vermeyi gerektiriyor. Biz de tecrübemiz ve uzmanlığımızla müşterimize bu konularda destek veriyoruz.

Havacılık otoritelerinden gerekli onaylar alındıktan sonra uçağın uçmaya başlaması, başka bir dünyaya kapı açıyor. Artık inilen her havalimanındaki yeme içme (catering) firmalarından, üstünden geçilen ülkelerden ve yakıt alınan



"Uçak sahibi olmak için sıfırdan bir operasyon kurmak oldukça zor ve zaman alan bir süreç. Bu süreci, 'İş jeti yönetimi' olarak tanımlıyoruz. Bu süreçte, müşterimiz uçağı alır almaz hemen uçmaya başlayabilsin diye, satın alma süreci ile bazı hazırlıkları eş zamanlı başlatıyoruz. Uçakta görev yapacak pilotlar ve hosteslerin istihdamı ve eğitimleri, havacılık otoritelerinin yapacağı kontrollere hazırlık, bu kontrollerde tüm evrakların eksiksiz sunulabilmesi gibi konular hem uzmanlık istiyor hem de doğru karar vermeyi gerektiriyor. Biz de tecrübemiz ve uzmanlığımızla müşterimize bu konularda destek veriyoruz."



Bakım merkezlerince belirlenen standart Seviye I-II veya III kontrol işlemleri yerine, özel olarak hazırladığı listeye göre bir kontrol süreci işleten UMay Havacılık, kontrol işlemi maliyetlerini neredeyse yarıya indiriyor.



Satın alma öncesinde, uçağın hem fiziki durumu hem de fabrikadan çıktığı günden itibaren tutulan tüm kayıtları ve geçirdiği bakımlar inceleniyor. Yaklaşık 10 gün süren kayıt inceleme ve fiziksel araştırmanın sonunda, yaklaşık 40 sayfalık bir rapor hazırlanıyor.

firmalardan faturalar gelmeye başlıyor. Birinin tüm bu faturaların uçağa ait olduğunu ve tutarlarının doğruluğunu; aynı hizmetin farklı fatura numaraları ile birden fazla kere fatura edilip edilmediğini kontrol etmesi gerekiyor. Bunlara ilave olarak uçağın belirli periyotlarda yapılması gereken bakımları bulunuyor. Bakım işlemleri için maliyetleri düşürmek açısından en uygun fiyatı veren bakım merkezi ile değil; uçak satılacağı zaman değerini düşürmeyecek, fiyat performans açısından en doğru bakım merkezi ile çalışmak gerekiyor.

Olası bir arıza durumunda da gerekli parçanın doğru fiyatla ve en hızlı şekilde tedarik edilmesi çok önemli bir kriter. Zamanında ve doğru fiyatla gelmeyen bir parça ve bu parçanın değişimi için geçirilen zaman hem uçaktan beklenen hizmetlerin aksamasına hem de maliyetlerin artmasına neden olacaktır.

UMAY Havacılık olarak birçok bakım merkezi ile en üst seviyede iletişimimiz bulunuyor. Bir uçağımız dünyanın neresinde arızalanırsa arızalansın çok kısa sürede çözüm bulabiliyoruz. Uçağımızı, olabilecek en kısa sürede yeniden uçuşa elverişli hale getirmek için süreci 7/24 takip ve koordine ediyoruz.

Uçak Satışında Gizlilik Önemli

MSI Dergisi: Müşterinizin uçağını satarken nasıl bir süreç izliyorsunuz?

Gökhan ARCAĞ: Aslına bakarsanız uçak satarken de benzer bir süreç yürütüyoruz. Uçağını satmak isteyen müşterilerimiz için önce satın alırken yaptığımız gibi evrakları detaylıca inceleyip fiziki kontrolleri tamamlıyoruz. Satın alma işlemindeki gibi bir rapor hazırlayıp uçağın değerini belirliyoruz. Sonrasında, piyasadaki aynı modelde satılık tüm uçakları, özellikleri ve fiyatlarıyla bir tabloda toplayıp müşterimize sunuyoruz. Bu sayede, uçağın güncel piyasa koşullarındaki değerinin ne olabileceğini ortaya koyuyoruz. Karşılıklı bir mutabakatla uçağın satış değerine kadar verdikten sonra da L&L International aracılığıyla çok kısa sürede uçağa alıcı buluyoruz.

Burada çok önemli bir detay var. Bazen müşteri, uçuş operasyonlarının aksamadan devam etmesi için uçağını satacağının duyulmasını istemeyebiliyor. Bu durumda, uçağın seri numarası, tescili ve buna benzer bazı detayları, anlaşmanın belirli bir kısmına kadar gizleyerek satış işlemini sürdürüyoruz. Tüm işlerimizde gizliliğe büyük önem veriyoruz.

“Bombardier firmasının Global 5000 model uçağının 10 yıllık bakımı, ortalama 1,3 milyon dolara mal olur. Biz bu işlemi 880.000 dolara tamamlayarak Bombardier’in Londra’da bulunan bakım merkezinde yapılan en düşük maliyetli 10 yıllık bakım rekorunun sahibi olduk. Yine Bombardier’in Florida’da bulunan bakım merkezinde en az 650.000 dolara mal olan 8 yıllık bir Challenger 605’in bakımını, 310.000 dolara tamamladık.”

Bakım Yönetiminden İş Jeti Kiralamaya

MSI Dergisi: Uçak alım satım danışmanlığı haricindeki faaliyet alanlarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Gökhan ARCAĞ: Faaliyet gösterdiğimiz bir başka alan da çok kritik bir uzmanlık gerektiren bakım yönetimi. Uçaklar, modeline göre; 8, 10 veya 12 yılda bir büyük bakıma girerler. Böyle bir bakım işlemi, yaklaşık 700.000 dolardan başlar; uçağın durumuna göre 2,5 milyon dolara kadar çıkabilir.

Yıllarca bakım yapan ve yaptıran biri olarak tüm tecrübemi ve birikimi bu süreçlere yansıtıyorum. Bakım işlemlerinde, uçak sahiplerine anahtar teslim hizmet sunuyoruz. Anahtar teslim hizmet şu anlama geliyor: Öncelikle hangi bakım işlemlerinin yapılması gerektiğini tespit ediyoruz. Ardından uçağa değer katacak bakım merkezlerinden teklifleri topluyor; bu teklifler arasında bir rekabet oluşturarak indirimler elde ediyor; birkaç yüz bin dolara ulaşabilecek maliyet avantajıyla bakım işlemlerini başlatıyoruz. Bakım süresince, bakım merkezinin tespit ettiği tüm bulguları biz de inceliyoruz. “İşlemin yapılması gerçekten gerekli mi? Teklif edilen fiyat doğru mu?” gibi soruların cevaplarını bakım merkezi yetkilileri ile karara bağladıktan sonra, bakımın asgari maliyetle tamamlanmasını sağlıyoruz.

Bu anlattıklarımın uygulamadaki karşılıklarından da örnekler vermek istiyorum. Bombardier firmasının Global 5000 model uçağının 10 yıllık bakımı, ortalama 1,3 milyon dolara mal olur. Biz bu işlemi 880.000 dolara tamamlayarak Bombardier’in Londra’da bulunan bakım merkezinde yapılan en düşük maliyetli 10 yıllık bakım rekorunun sahibi olduk. Yine Bombardier’in Florida’da bulunan bakım merkezinde en az 650.000 dolara mal olan 8 yıllık bir Challenger 605’in bakımını, 310.000 dolara tamamladık.



Uçağı olmayan; fakat sık sık iş jeti kullanması gereken müşterilerimiz için sunduğumuz hizmetlerimizin başında, iş jeti kiralama ve ilgili hizmetler geliyor. Müşterilerimizin güvenle seyahat etmeleri için kiralayacakları uçakların öncelikle bakım durumunu, evraklar üzerinden kontrol ediyoruz. Çünkü bakım, bir uçağın yaşı ya da kabin içinin yeni veya eski olmasından çok daha fazla dikkat edilmesi gereken bir konu. Bir uçakta emniyet her zaman bizim için ilk sıradadır. Kozmetik veya maliyet daha sonra gelir. Bazı firmalar veya uçaklarla kesinlikle çalışmıyoruz. Ekibini ve operasyon kültürünü bildiğimiz uçakların da anlık bakım durumunu sürekli kontrol ediyoruz. Kendi ailemizi bindirmek istemeyeceğimiz bir uçağı, müşterilerimize de önermiyoruz.

ABD'deki Müşterilerin de Kayıt İnceleme için Tercihi

MSI Dergisi: Hem satın alırken hem de kiralarken uçağın bakım kayıtlarının incelenmesinin önemine vurgu yaptınız. Bu kabiliyetinizle dışarıdan gelen hizmet taleplerine de cevap veriyor musunuz?

Gökhan ARCAĞ: Talep edildiğinde, uçakların bakım evraklarının detaylı bir şekilde incelenmesi hizmetini dışarıya da veriyoruz. Bir uçağın bakım geçmişine dair evrakların güncel tutulması ve eksiksiz olması, bu sektörde hayati önem taşıyor. Bu evraklar, uçağın değeri üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğu gibi uçuş emniyeti açısından da kritik öneme sahip. Evrakların düzenli, eksiksiz ve havacılığın ortak dili olan İngilizce dilinde hazırlanmış olması şart.

Bakım kayıtlarının incelenmesi konusunda hizmet verdiğimiz müşterilerimizin çoğu, ABD'de bulunuyor. ABD'de yerleşik ve ABD'den uçak satın alacak kişiler, evrakları incelememiz için Türkiye'den bizi çağırıyor. ABD'de bu hizmeti veren birçok firma olmasına rağmen, hizmetimizin bedeli de bu firmalardan daha aşağıda değirken bizimle çalışmak istemeleri gurur verici. Hem güvenilirliğimizin hem de hizmet kalitemizin en önemli göstergesi bu diyebilirim.

Sektörün İş Jetlerine İlgisi Artıyor

MSI Dergisi: Türk savunma ve havacılık sektörünün iş jetlerine ilgisi konusunda neler söylemek istersiniz?

“Uçağı olmayan; fakat sık sık iş jeti kullanması gereken müşterilerimiz için sunduğumuz hizmetlerimizin başında, iş jeti kiralama ve ilgili hizmetler geliyor. Müşterilerimizin güvenle seyahat etmeleri için kiralayacakları uçakların öncelikle bakım durumunu, evraklar üzerinden kontrol ediyoruz. Çünkü bakım, bir uçağın yaşı ya da kabin içinin yeni veya eski olmasından çok daha fazla dikkat edilmesi gereken bir konu. Bir uçakta emniyet her zaman bizim için ilk sıradadır. Kozmetik veya maliyet daha sonra gelir. Bazı firmalar veya uçaklarla kesinlikle çalışmıyoruz. Ekibini ve operasyon kültürünü bildiğimiz uçakların da anlık bakım durumunu sürekli kontrol ediyoruz. Kendi ailemizi bindirmek istemeyeceğimiz bir uçağı, müşterilerimize de önermiyoruz.”

Gökhan ARCAĞ: İş jetleri, küresel ölçekte faaliyetleri bulunan firmalar ve kişiler için zaman kazandıran ve işlerini kolaylaştıran ulaşım araçları. Konunun bir de prestij boyutu bulunuyor. Türk savunma ve havacılık sektörünün ihracat rekorları kırdığı ve küresel iş birliklerinin genişlediği ve çeşitlendiği bu dönemde, iş jetlerine olan ilgi de artıyor.

Savunma ve havacılık sektöründe iş yapanların, satın alma ya da kiralama yolu ile iş jetlerini daha yoğun kullanmaya başladığını ya da bu konuda niyetlerini ortaya koyduğunu gözlemliyoruz. Biz de tecrübemizle ve 4 yıllık dönemde elde ettiğimiz başarılarla sektörün iş jetleri konusundaki çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz.

MSI Dergisi: UMay Havacılık için nasıl bir gelecek planlıyorsunuz?

Gökhan ARCAĞ: 2025, bizim için yurt içinde ve yurt dışında görünürlüğümüzün artacağı bir yıl olacak. Bunun için attığımız birtakım adımlar var. Yılın ikinci yarısında, Londra'da bir girişimimiz olacak. Bununla alakalı gerekli çalışmaları başlattık. İnşallah iyice ete kemiğe büründüğünde, yine ilk sizin aracılığınızla sektörümüzle paylaşacağız.

MSI Dergisi: Eklemek istediğiniz başka bir konu var mı?

Gökhan ARCAĞ: Son olarak şunu söylemek istiyorum: Havacılık hem pahalı hem de son derece tedbirli olunması gereken bir sektör. Çok yüksek meblağlar konuşulduğu için dikkat çekiyor. “Acaba ben de bu pastadan pay alabilir miyim?” diye düşünenler tarafından bilinçsizce yönetilen süreçler, ciddi maddi kayıpların yaşanmasına; hatta can güvenliğinin tehlikeye atılmasına kadar gidebiliyor. Sadece Türkiye'de değil, dünyada da uçak satan veya yöneten, havacılık ile ilgili eğitim almamış birçok insanla karşılaştım. Aralarında işletme bölümü mezunu, makine mühendisi, hatta doktor bile vardı. Dolayısıyla okuyucularınıza, mallarını ve daha da önemlisi sevdiklerini, ucuza hizmet vadedenler yerine, konunun uzmanlarına emanet etmelerini ve konunun uzmanlarından hizmet almalarını tavsiye ediyorum.

UMay Havacılık Kurucusu Gökhan Arcağ'a, zaman ayırıp sorularımızı cevaplandığı ve verdiği bilgiler için okuyucularımız adına teşekkür ederiz. ♦