

FLY AEOLUS WORDT VOLWAARDIGE LUCHTTAXIDIENST

# ‘Twee keer sneller, twee keer goedkoper’

De vraag naar betaalbare vluchten is groter dan ooit. Daarom startte Stefaan Ghijs met de luchttaxidienst Fly Aeolus. Dankzij een uniek concept kan hij voor 700 euro per uur drie personen in heel West-Europa vervoeren. **ROEL VAN ESPEN, FOTOGRAFIE PAT VERBRUGGEN**

In de Griekse en Romeinse mythologie werd Aeolus – zoon van Poseidon – door Zeus aangesteld als bewaarder van de winden. Vandaag leent hij zijn naam aan een nieuwe vliegmaatschappij: Fly Aeolus. Die werd in juni 2009 opgericht door Stefaan Ghijs. Deze dertiger studeerde als Belg lucht- en ruimtevaarttechniek aan de universiteit van Delft. Daar startte hij al in 2006 met de ontwikkeling van een concept dat zou uitgroeien tot een luchtvaartbedrijf. Daarnaast geeft hij trainingen in luchtvaartmanagement.

Fly Aeolus is een soort luchttaxidienst. Op aanvraag vervoert die klanten vanaf de dichtstbijzijnde luchthaven naar een vliegveld in de buurt van hun bestemming. In eigen land vliegt Fly Aeolus vanuit Deurne, maar Ghijs heeft ook toestellen in Nederland (Rotterdam en Teuge) en Engeland (Leeds). Van daaruit kunnen ze maar liefst tweeduizend vliegvelden in West-Europa bereiken. “We kozen bewust voor kleine luchthavens”, zegt Ghijs. “Die hebben belangrijke troeven in huis. De inchecktijd is beperkt tot vijftien minuten of zelfs min-



**STEFAN GHIJS**  
“De toestellen worden geleased van particuliere eigenaars.”

der, de kosten zijn lager en ze bevinden zich meestal dicht bij de eindbestemming van de klant. Daardoor kan de reistijd gehalveerd worden.”

## Mede-eigendom

Het gemiddelde uurtarief bij Fly Aeolus is 700 euro. Dat is volgens Stefaan Ghijs meer dan de helft goedkoper dan de prijzen die chartermaatschappijen hanteren. “Het is onze ambitie om de goedkoopste

en geprefereerde leverancier van privévluchten te worden”, zegt hij. “Marktonderzoek wijst uit dat er een groeiende vraag is naar betaalbare, betrouwbare en stipte vluchten. In samenwerking met de universiteit van Delft hebben we een uniek concept ontwikkeld om tegemoet te komen aan deze vraag.”

Het businessmodel draait rond een systeem van mede-eigendom: elke klant legt duizend euro in en wordt daardoor mede-eigenaar van de vliegtuigen. Daardoor valt Fly Aeolus onder de regelgeving voor privévluchten, en mag er gevlogen worden met eenmotorige vliegtuigjes. Stefaan Ghijs: “De toestellen worden geleased van particuliere eigenaars, en de piloten zijn freelancers. Momenteel kan er permanent een beroep gedaan worden op vier hoogwaardige vliegtuigen met een capaciteit van drie passagiers plus piloot. De veiligheid staat uiteraard centraal. Ons concept werd uitgewerkt in overleg met het European Aviation Safety Agency.”

## Break-even binnen drie jaar

Het cliënteel van Fly Aeolus bestaat voornamelijk uit consultants en hogere kaderleden. Voor 2012 verwacht Ghijs een omzet van 150.000 euro. Binnen drie jaar wil hij al break-even draaien. Tachtig procent van de aandelen is in zijn handen, de overige twintig procent is eigendom van medeoprichters. “We zijn echter in overleg met nieuwe participanten”, zegt Ghijs. “Die moeten enerzijds extra marketingkennis en anderzijds bijkomende ondernemerservaring toevoegen.” ©

## FLY AEOLUS IN CIJFERS

Bron: Graydon & Fly Aeolus

In euro	2011(1)	2010	2009
Brutomarge	59.558	4.399	-6.666
Bedrijfsresultaat	5.000	4.399	-6.666
Resultaat boekjaar	5.000	4.399	-6.466
Netto bedrijfskapitaal	16.574	11.574	7.174
Eigen vermogen	19.054	14.054	9.654
Cashflow	2.934	-2.066	-6.466

(1)Verwachte cijfers