

Stefaan Ghijs

Oprichter van Fly Aeolus

In de Waag te Delft ontmoetten wij Stefaan Ghijs. Hij is Oud-Lid (1998, club Gletscher) en inmiddels succesvol ondernemer. Op jonge leeftijd heeft hij een eigen luchtvaartmaatschappij voor privévluchten opgericht. Hij heeft met zijn bedrijf “Fly Aeolus” een plek weten te bemachtigen in de zogenaamde airtaxi branche. Fly Aeolus is afgelopen jaar pas echt van de grond gekomen. De eerste klanten vlogen al naar verschillende bestemmingen in Noord-Europa, maar nu groeit zijn bedrijf pas echt volgens schema. De start van dit alles begon tijdens de crisis, in het jaar 2006. Hij vertelt ons over ondernemen, je kansen zien en daarna recht op je doel afgaan. Vragen die langzaam naar boven komen zijn hoe hij dit alles zo snel na zijn studie voor elkaar gekregen heeft en wat zijn lidmaatschap hierin heeft betekend? Wij vroegen hem naar tips voor de huidige Leden die hem achterna willen gaan en de relatie hiervan met zijn studietijd, de Lustra die hij heeft meegemaakt op het DSC en zijn relatief korte periode na Delft.

van een positief beeld van het DSC. Daarnaast heeft Stefaan in het bestuur van StuD Studentenuitzendbureau gezeten. Hier heeft hij naar eigen zeggen het ondernemerschap in de vingers gekregen. Stefaan zegt: “Eigenlijk run je gewoon een bedrijf en dat dan een jaar lang. De eerste dag kregen we de sleutel en de bankpas. Gedurende drie weken werden we ingewerkt en daarna moesten we het helemaal zelf uitzoeken. Vervolgens kom je erachter dat die verantwoordelijkheid niet gering is. Via StuD heb ik heel simpele dingen geleerd die fundamenteel zijn voor het beginnen van een eigen bedrijf. Hoe neem je een telefoon op? Hoe ga je met klanten om? Heel simpele essentiële dingen.”

Lustrum

De organisatorische kwaliteiten bleken niet alleen bij StuD erg nuttig maar lieten zich ook gelden tijdens Stefaan's eerste Lustrum in 2003. Gehouden op de Kanaalweg, wat tegenwoordig het pand van de DUWO is, mocht hij zich, als hoofdverantwoordelijke van zijn verticale, ontfermen over de discotheek. Onder het motto ‘alles kan beter, groter en mooier’ ontstond al snel het plan om de bezettingsgraad van de ruimte te verdubbelen. Door een extra verdieping in te bouwen werd de ruimte in tweeën gedeeld en konden er meer mensen in de zaal en kon er dus meer omzet gedraaid worden. De voorgestelde steigerbuizen constructie bleek dan ook niet voldoende. Er moest groter, sterker en grover materiaal aan te pas komen. “Samen met een groep civielers en architecten hebben we een plan gemaakt waarbij we gebruik maakten van stalen I-profielen om de vide te bouwen. We hebben daarvoor de structuur van het gebouw geanalyseerd om zo te kunnen bepalen waar we de enorme liggers konden ophangen in de ruimte. Via via konden we van een staalboer een enorme partij reststaal krijgen voor een sponsor dienst. Ik weet nog goed dat er een vrachtwagen kwam aanrijden die voor ongeveer 5000 kilo aan staal bij ons achterliet. De Mijnbouwstraat werd toen een hele middag afgezet. Dit alles vanuit de filosofie dat alles kan. Vervolgens hebben we ongeveer vijf á zes

snijapparaten aan deze partij staal afgesleten om zo de onregelmatige profielen op gelijke afmetingen te krijgen. Samen met een clubgenoot heb ik alles vast gelast en hebben we de verdieping erin kunnen zetten. Bezoekers van onze bar dachten dat de verdieping er altijd al was geweest.” Dat halve jaar voor het Lustrum is de studie op een laag pitje gezet en alle tijd in de bar gestoken. De onzekerheden die zich voordeden werden overwonnen. “Soms dacht ik echt even: waar ben ik aan begonnen? Het enige wat je moet doen is doorzetten en niet opgeven. Je ziet

wel wat er op je pad komt en als het zo ver is, moet je de beer neerschieten en door gaan.”

Stefaan vertelt dat hij deze benodigde doorzettingsmentaliteit voor een groot deel heeft opgedaan op de Zaak; samen met je club ‘vechten’ voor je plek.

Fly Aeolus

Op de TU Delft, tijdens zijn Master, maakte Stefaan een businessplan voor een project. Hier begon zijn idee in verband met de persoonlijke luchtvaart. Maar dit besepte hij toentertijd nog niet helemaal. De

CV

Stefaan Ghijs Msc.

Studie

1998 – 2006 Lucht- en Ruimtevaarttechniek, TU Delft

Commissies en nevenactiviteiten:
StuD Studentenuitzendbureau

Werkzaamheden

(2008 – heden)

Coördinator Airline Projects aan de TU Delft

(2006 – heden)

Eigenaar Fly Aeolus

(2010 – heden)

Docent luchtvaartmanagement bij IATA

ROBBERT VERHEIJ

JAN PORTHEINE

SpiegelRedactie

Delft

Voor Stefaan begon het allemaal na het 30e Lustrum van het DSC. Hij begon samen met zijn mede-aspirant-leden de KMT met het schoonmaken van de oude bibliotheek van de TU Delft die toen diende als lustrumlocatie. Na deze periode is zijn studententijd van start gegaan. Jaarclub Gletscher en Buitenwatersloot 134 waren zijn basis waarna hij op het DSC onder andere actief was bij Tooneel. Ook heeft hij de SoPreCo gedaan. De taken van de toenmalige SoPreCo is tegenwoordig een taak van de Bijstand. De SoPreCo hield zich bezig met vrijwilligersprojecten uitgevoerd door aspirant-leden tijdens de KMT. Deze waren onder andere ten behoeve

Een vergeten studieprojectje kwam dus weer naar boven en werd in de praktijk getest.



eerste ideeën bestonden uit de opzet van een tegenhanger van de low-cost vliegmaatschappijen zoals Easyjet: full service privé vluchten. “Door alles voor de klant te regelen richt je je op een andere markt. Een markt waar mensen meer geld over hebben voor service en flexibiliteit.”

Met dit project werd tijdens zijn Master vervolgens niet zo heel veel gedaan. Hij studeerde af bij Stork. Daarna was zoals hij zelf zegt: “The sky the limit. Ik wilde gaan solliciteren bij Stork of naar het buitenland.” Het was echter zijn professor Sicco Santema,

waar hij inmiddels ook voor werkte op de TU, die vroeg naar zijn eerder ontworpen airtaxi businessplan. “Hij vroeg mij wat ervan terecht was gekomen, omdat hij het een heel interessant concept vond. Ik ben dit plan vervolgens gaan promoten onder mijn netwerk en heb hier en daar een balletje opgegooid. Al snel bleek dat er veel interesse was en besepte ik dat ik iets in handen had wat groot kon worden. Een vergeten studieprojectje kwam dus weer naar boven en werd in de praktijk getest.”

Dit idee is hij toen verder gaan

uitwerken naar het voorbeeld van de Amerikaanse airtaxi's. Stefaan is toen met bestaande privéjet operatoren gaan praten: “Zij hebben heel fancy vliegtuigen zoals de Gulfstreams en Cessna Citations. Als alternatief kwam ik met het idee om een tegenhanger van deze heel dure en luxe airtaxi's waar kaviaar en champagne inclusief was te maken. Het betaalbaar maken van airtaxi's was mijn doelstelling. De bekende propeller vliegtuigen die reeds in Amerika gebruikt werden voor dergelijke projecten konden een manier zijn om betaalbare prive vluchten ook in Europa te realiseren

en daarnaast niet de overbodige shell van luxe producten te leveren.”

Er was echter een reden waarom dergelijke vliegtuigen nog niet werden gebruikt in Europa. Luchtvaartregelgeving limiteerde operationeel dergelijke type vliegtuigen voor commercieel gebruik. Het was namelijk verboden om met deze vliegtuigen te opereren gedurende de nacht en met slecht weer. “Dit vond ik heel vreemd. Door nieuwe technologie zijn ook de huidige propellorvliegtuigen heel veilig. Meer dan 80% van de vliegtuigongelukken zijn niet door technische gebreken, maar door human factors zoals niet goed opgeleide piloten. Daarom ben ik in de regelgeving van EASA naar mogelijkheden gaan zoeken. Dit resulteerde in een model waarbij we het veilige en voor zijn segment luxe vliegtuig, de Cirrus SR22 in konden zetten. Fly Aeolus levert met dit toestel low cost privé vluchten waarbij de agenda van de klant leidend is. Directe no-hassle vluchten van en naar kleine luchthavens.”

“Bij Yes!Delft ging ik mijn plan promoten. Ik ging praten met mensen en kreeg hulp van professor Sicco Santema en professor Wouter Belaarts. Als laatste onderzocht ik de markt, het is namelijk zo dat hoe meer dingen je weet, hoe meer je kunt bereiken. De eerste uitdagingen zaten in de financiële hoek. Er waren destijds geen investeerders. De crisis was net begonnen en alle potentiële investeerders trokken zich terug. Daarom besloot ik ervoor te kiezen privé eigenaren te vragen om hun toestellen die zij niet gebruikten te kunnen leasen. Dit sloeg aan en al gauw meldden de eerste klanten zich. We begonnen met korte afstand vluchten; vanaf thuisbasis Antwerpen, daarna delen van Frankrijk en ook Rotterdam. Inmiddels zetten we zeven toestellen met een lease overeenkomst in.”

“Momenteel zijn we in een groeiende fase. De vraag waar ik aan begonnen ben rolt soms nog door mijn hoofd. Ook op een zaterdagavond als het slecht weer is moet je de klant kunnen voorzien van zijn benodigde vlucht. Dit levert natuurlijk de nodige stress op maar uiteindelijk lukt het, tot

nu toe, altijd om een oplossing te vinden. In principe ben ik hier altijd mee bezig, de normale werktijden gelden niet voor mij. Mijn energie haal ik uit allerlei tactieken om zo het concept van de airtaxi's verder te brengen, betrouwbaarder en beter. Zo geeft dit interview met de VOL mij bijvoorbeeld weer nieuwe energie om door te gaan. Ook merk ik dat ik steeds sneller mijn grenzen verleg. Aan het begin maakte ik mij druk om de kleinste dingen en onzekerheden. Later groei je hier overheen en laat je

Het betaalbaar maken van airtaxi's is mijn doelstelling

je niet meer zo makkelijk wegzetten. Mijn primaire doel is om nu zoveel mogelijk klanten te behouden door goede service te bieden en nieuwe klanten aan te trekken. Mijn toekomstvisie is om in plaats van alleen Noordwest Europa ook in de rest van Europa mijn concept te introduceren en meer bestemmingen te verbinden. Daarnaast ben ik momenteel ook bezig met allianties in Amerika.”

Ons verbaast het enorm hoe Stefaan zo snel van de collegebanken naar de zakenstoel is gegaan. We vragen hem of hij misschien ideeën heeft hoe Oud-Leden de huidige Leden zouden kunnen helpen. Hij denkt dat Oud-Leden informele lezingen moeten organiseren, jonge ondernemers aandragen, borrels in de bibliotheek houden met korte pitches van hun ideeën. Oude generaties en netwerken van Oud-Leden koppelen aan nieuwe generaties. “Je netwerk is heel waardevol, door middel van bijvoorbeeld borrels en disputen met Oud-Leden breid je dit uit. Ik merkte dat bij het vertrek uit Delft de meesten zijn eigen weg inslaan, waardoor je veel belangrijke contacten uit het oog verliest. Het is van belang om dit netwerk op de been te houden en deze mensen toch eens in de zoveel tijd te zien.”

