

Lotnictwo to marzenie mojego życia, mój zawód, moja pasja...



Na temat polskiego przedstawicielstwa Pilatusa, ogólnej sytuacji na polskim rynku samolotów general aviation, z Janem Borowskim, właścicielem firmy JB Investment, rozmawia Marcin Ziótek.

Jan Borowski, założyciel i prezes firmy JB Investments, najdłużej działającego w Polsce dystrybutora samolotów lekkich, takich marek jak Piper, Diamond, Liberty, Aviat, samolotów turbośmigłowych Pilatus i helikopterów Bell. Absolwent wydziału MEiL Politechniki Warszawskiej. Po studiach pracował naukowo w Instytucie Lotnictwa w Zakładzie Konstrukcji Silników Lotniczych.

W 1990 r. zdobył licencję pilota turystycznego i do dziś na różnych typach samolotów wylatał ponad 2000h. W latach 1990 i 1991 był Wiceprezesem Aeroklubu Warszawskiego. W 2008r. wraz z synem Stanisławem założył [Fundację Zabytki Polskiego Nieba](#), której celem jest muzealna ochrona przed zniszczeniem i zapomnieniem zabytkowych samolotów, a przede wszystkim przywracaniem ich do stanu lotnego. Do tej pory udało mu się wyremontować dwa powojenne samoloty Bies. Jednym z nich lata osobiście biorąc udział w pokazach w kraju, jak również za granicą. Kolejna maszyna będąca w trakcie odbudowy przez Fundację, to Jakowlew Jak 11.

Marcin Ziótek: Czy Pilatus, który od niedawna znalazł się w ofercie Pana firmy, to odpowiedź na potrzeby rynku, czy może w ostatnim czasie szczególnie aktywna działalność konkurencji? Mam na myśli firmę Hawker Beechcraft.

Jan Borowski: Konkurencji Hawker Beechcrafta jakoś specjalnie nie odczuwam. W przeszłości przez cztery lata byłem przedstawicielem tej firmy, ale w pewnym momencie jej zarząd podjął decyzję o wycofaniu się ze współpracy ze wszystkimi dealerami w Europie i przekazaniu rynku firmie Premier, która ma siedzibę w Moskwie. Uważam, że PC-12 NG jest znacznie lepszym samolotem na polski rynek od King Air, głównie dzięki temu, że może operować z lotnisk trawiastych, ma możliwość wykonywania krótkiego startu i lądowania oraz posiada niesamowity zasięg - prawie 3 tys. km. Pilatus jest firmą GA, która osiągnęła w zeszłym roku rekordowe wyniki jeśli chodzi o obroty i zysk, pomimo, iż cały rynek w tej kategorii zmalał o 17 procent. Na całym świecie notuje się spadek popytu na samoloty, a Pilatus skutecznie broni się przed skutkami kryzysu, co bardzo dobrze świadczy o konstrukcjach wytwarzanych przez tę spółkę.

MZ: Czy i jakie w Pana ocenie jest w Polsce zapotrzebowanie na maszyny Pilatusa?

JB: Podstawową grupę potencjalnych klientów upatruję wśród obecnych właścicieli Pipera Malibu Mirage, którzy posmakowali latania wysoko i daleko w ciśnieniowanej kabinie i teraz szukają jeszcze lepszego samolotu, szczególnie, że niezawodność silnika turbinowego jest wielokrotnie wyższa od tłokowego. Także grupa posiadaczy drogich modeli helikopterów Bella i Eurocoptera wydaje się być potencjalnymi nabywcami Pilatusa.

Chciałem wprowadzić ten samolot do swojej oferty, ponieważ uważam, że jeśli chodzi o konstrukcję, jest on niezwykle udany. Pierwszy egzemplarz, który sprzedałem posiada numer kolejny 1260, natomiast najstarszy PC-12 ma wylatanych już 30 tys. godzin, co jest niewyobrażalną liczbą i wskazuje, jak bardzo intensywnie może być eksploatowany.

MZ: Co wyróżnia PC-12 NG na tle konkurencji?

JB: Posiadam analizy porównawcze z modelami konkurencji, które na podstawie certyfikowanych parametrów udowadniają, że długość, szerokość i wysokość kabiny, zasięg z sześcioma osobami na pokładzie, długość startu i lądowania PC-12 NG, przewyższa wszystkich konkurentów. Dodatkowo, PC-12 NG posiada ogromny luk bagażowy, do którego można załadować nawet quada lub motocykl. W każdym razie ładunek o wymiarze europalety.

Jeśli mowa o zaletach, to PC-12 NG jest wyposażony w wahaczowe golenie podwozia głównego, które są bardziej odpowiednie do wykonywania operacji z nierównych pasów startowych, a także duże rozmiary kół podwozia, a więc cechy, które predysponują go na obszar Polski, gdzie lotnisk utwardzonych jest stosunkowo niewiele. Dodatkowo, według statystyk wypadków konstrukcji general aviation, samolot ten jest dwukrotnie bezpieczniejszy niż reszta segmentu maszyn turbośmigłowych. Jest to pełnosprawna konstrukcja, wyposażona w najnowszą awionikę Honeywell, porównywalna pod względem bezpieczeństwa i swobody latania z maszynami liniowymi, ale przewyższająca je uniwersalnością. W tym widzę jej przewagę nad konkurencją, natomiast wadą jest z pewnością wysoka cena.

MZ: Zatem, jaki jest przykładowy koszt maszyny tego typu z podstawowym wyposażeniem?

JB: Model PC-12 NG w wersji podstawowej kosztuje 3 780 000 dolarów. Do tego należy doliczyć awionikę za ok. 300 000 dolarów. Ten model, który ostatnio sprzedaliśmy został wyposażony we wszystko, czego zażyczył sobie klient i ostatecznie kosztował 4 480 000. dolarów.

MZ: Czyli jednak jest to samolot dla zamożniejszych osób, a czy klienci rozważają możliwość zakupu tej maszyny na zasadzie współwłasności?

JB: Jest to maszyna dla tych, których stać na taki wydatek, z tym, że większość klientów bierze PC-12 NG w leasing . Współwłasność jest szeroko propagowana, ale przy polskiej mentalności jest to trudny temat. Jedną z naszych rodzimych firm od dłuższego już czasu oferuje Pilatusa w opcji na 16 udziałów, po ok. 300 000 dolarów każdy - na razie bez sukcesu. Samolot dla osoby, która ma tak duże środki finansowe, jest po to żeby mogła go użytkować w dowolnej chwili, a nie dzielić się nim z innymi. Ludzie, którzy prowadzą aktywny tryb życia, posiadają jacht na Adriatyku, jeżdżą na narty w Alpy i załatwiają interesy gdzieś po drodze, muszą mieć samolot dostępny w każdej chwili. Muszą tylko wiedzieć, czy jego operacje są w jakiś sposób ograniczone, a PC-12 NG nie posiada żadnych ograniczeń.

MZ: Na świecie funkcjonuje program współwłasności samolotów Sky Share Club, który umożliwia nabycie części udziałów również w modelu PC-12 NG. Czy zamierza Pan włączyć się w ten rodzaj działalności?

JB: Nie zamierzam uczestniczyć w tym programie, ponieważ koncentruję się na czystej sprzedaży, ale jeśli Sky Share Club, czy też jego naśladowcy będą zainteresowani nabyciem PC-12 NG, to chętnie im go na korzystnych warunkach sprzedam. Do kwestii współwłasności Polacy jeszcze długo nie dojrzeją. W takim programie zaczyna się działać w grupie, której się nie zna, a potem poznaje się udziałowca i albo się do niego przekona albo nie. To jest działalność wzorowana na krajach typu Anglia lub Niemcy, ale tam ludzie mają zupełnie inną mentalność.

MZ: Ile czasu może potrwać dostawa zamówionego samolotu?

JB: Samolot może zostać dostarczony w trzy miesiące od momentu złożenia zamówienia. Pilatus przygotowuje maszynę w stanie niewyposażonym i następnie jest ona kompletowana zgodnie z życzeniem klienta. Producent zawsze ma kilka rezerwowych samolotów, na wypadek, gdyby ktoś wnioskował o szybki termin odbioru, ale nie jest to standardem.

MZ: Czy w naszym kraju będzie oferowany tylko PC-12 NG, czy będą dostępne też inne modele?

JB: Firma Pilatus prowadzi prace nad dwusilnikowym odrzutowcem o nazwie PC-24. Na pytanie, jaki to będzie samolot, jeden z szefów tej firmy odpowiedział, że będzie to „very Pilatus”. Nie będzie to samolot znacznie większy od tego

obecnego i raczej o podobnych cechach, czyli z pewnością będzie posiadał bardzo przestronny kadłub. Tak to sobie wyobrażam. Na pewno wprowadzę go w przyszłości do swojej oferty. Oficjalna informacja prasowa o PC-24 planowana jest dopiero na początek przyszłego roku.

MZ: Jakiej wielkości sprzedaż maszyn Pilatusa będzie sukcesem Pana firmy w pierwszym roku prowadzenia przedstawicielstwa?

JB: Z kontraktu wynika, że mam obowiązek sprzedać jeden samolot, ale moim założeniem jest sprzedaż jeszcze dwóch dodatkowych. Wykonywaliśmy ostatnio pokaz dla trzech podmiotów, z których dwóch, nigdy nie miało z lotnictwem nic wspólnego, a jest zainteresowanych tym samolotem. Sukcesem jest to, że ja chcąc być przedstawicielem Pilatusa musiałem na początku zamówić jedną maszynę i zapłacić za nią zadatek nie wiedząc, co będzie dalej. Opcje były dwie - albo środki te przepadną i Pilatus zakończy ze mną współpracę albo wyjdę na prostą.

MZ: Jak według Pana opinii zmienia się rynek małych i średnich samolotów w Polsce. Czy ten segment sprzedaży ma w sobie odpowiedni potencjał?

JB: Wszyscy się dziwili, kiedy rozpocząłem taką formę działalności długo przed innymi. Zacząłem w 1995r. od sprzedaży samolotów Piper, bo wyszedłem z założenia, że skoro ludzie zaczęło być stać na nowe samochody, to w końcu przyjdzie czas na nowe samoloty. W 2007r. sprzedaliśmy 20 statków powietrznych i należy podkreślić, że były to jedynie nowe maszyny, bo z zasady nie sprzedaję używanych (no, może za wyjątkiem helikopterów Bell). Mam klienta, który kupił u nas już trzeciego Pipera. Myślę, że rynek będzie szedł powolutku w górę, ale na ile, to trudno w tym momencie powiedzieć, bo to jest segment niszowy, mocno uzależniony od koniunktury gospodarczej i kursu wymiany dolara.

MZ: Czy będą Państwo mieli w swojej ofercie również samoloty z rynku wtórnego?

JB: Nie przewidujemy takiej formy działalności. Jediną aktywnością w tym zakresie, jest niekiedy konieczność przejęcia samolotów używanych w rozliczeniu za nowy. Mam klienta, który kupuje Pipera Mirage i przejmuję od niego Columbie 350, która była kupiona i serwisowana u nas, czyli wszystko o niej wiem. Wtórny rynek nie jestem zatem zainteresowany, z wyjątkiem wymiany handlowej.

MZ: Najbliższe serwisy Pilatusa zlokalizowane są w Austrii i Niemczech. Czy w Polsce również jest planowane utworzenie stacji serwisowej?

JB: Rynek lotniczy jest trudny, bo działa podobnie jak samochodowy, czyli króluje na nim opinia, być może po części uzasadniona, że za granicą są lepsze serwisy, mimo, że droższe. Część pilotów uważa, że jeżeli polecą do Austrii, to prace zostaną tam lepiej wykonane. Czy lepiej? - nie wiem, ale rachunek z pewnością zostanie wystawiony dwa razy wyższy i być może wtedy potencjalny klient zrozumie, że jakość usług wszędzie jest podobna. Polski serwis może wykonać naprawy i przeglądy tak samo dobrze, bo nasi technicy nie różnią się niczym od zagranicznych, a czasami są wręcz lepsi. W ostatnim czasie wysłałem mechaników na trzytygodniowe szkolenie do siedziby Pilatusa i dzięki temu w czerwcu mamy szansę ruszyć z lokalnym serwisem tych samolotów.

MZ: Który z proponowanych przez Państwa samolotów, czy też śmigłowców cieszy się największym zainteresowaniem na Polskim rynku?

JB: Działam na rynku lotniczym już ponad 15 lat i w tym czasie sprzedałem 72 nowe statki powietrzne. Hitem były i są głównie sześciuosobowe samoloty, a najwięcej nabywców znalazły modele Pipera - Seneca oraz Mirage. Zawsze mówię klientowi, że jeśli chce przewozić komfortowo 4 osoby, to samolot musi posiadać sześć miejsc. Jeśli ktoś chce latać czteroosobową maszyną, to miejsca tam będzie dla dwóch lub trzech osób. Firma JBI sprzedała również 11 czteromiejscowych, dwusilnikowych Diamondów DA-42, niezwykle oszczędnych w eksploatacji, ale wymagających, jeśli chodzi o serwisowanie.

MZ: Czy w kontekście Państwa działalności odczuwalne jest ogólnie głoszone ożywienie gospodarcze?

JB: Ożywienie gospodarcze było dużo większe parę lat temu, a teraz wszystko się wytonowało. Głównym czynnikiem, który decyduje o zakupie samolotów, jest kurs dolara lub euro, który teraz się wyraźnie poprawia, więc sądzę, że fakt ten wpłynie pozytywnie na ich sprzedaż. Statek powietrzny w jakimś sensie nie jest pierwszą rzeczą, której klient potrzebuje i kupuje, choć z kolei dla wielu moich klientów jest efektywnym narzędziem pracy, a dla innych komfortowym środkiem indywidualnego transportu.

MZ: Czy istnieją jakieś przeszkody utrudniające Państwu prowadzenie działalności na polskim rynku? Jeśli tak, to które z nich są najbardziej uciążliwe?

JB: Największym utrudnieniem w tej chwili jest Europejska Agencja Bezpieczeństwa Lotniczego EASA, której działalność jest kulą u nogi lotnictwa w całej Europie. Jej działania powinny zostać ograniczone, a przywrócone większe uprawnienia nadzorów narodowych. Każdy nadzór posiada specyficzne cechy, ale sytuacja przed naszym wejściem do Unii, była zdecydowanie korzystniejsza. Polski nadzór lotniczy w zakresie podległości w stosunku do EASA pragnie grać z niezrozumiałych powodów rolę prymusa. Wszelkie nawet najbardziej kontrowersyjne przepisy narzucane przez EASA są u nas rygorystycznie egzekwowane. Za każdy dokument uzyskany od tej agencji trzeba płacić horrendalne kwoty. EASA powinna być pozostawiona w zakresie bezpieczeństwa ruchu lotniczego, ale nie w zakresie certyfikacji sprzętu lotniczego. Jeśli mówimy o licencjonowaniu personelu latającego, to powinni działać tak, żeby wszystko było ujednoczone, bo przestrzeń jest wspólna, natomiast, jeśli chodzi o sprzęt to jest tragedia. Miesiącami można czekać na akceptację niewielkich zmian i modyfikacji, których akceptacja w Ameryce zajmuje kilka dni. Drugim znaczącym ograniczeniem w rozwoju lotnictwa ogólnego jest fakt, iż w Polsce kuriozalne przepisy finansowe uniemożliwiają kupienie paliwa od aeroklubów na lotniskach lokalnych, ale to się powoli zmienia.

MZ: A czy planuje Pan wprowadzenie sprzedaży paliwa na swoim lotnisku?

JB: Nie mogę w Konstancinie prowadzić dystrybucji paliw płynnych, ponieważ nie zezwala na to miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego. Może kiedyś się to zmieni, ale na chwilę obecną nie mogę łamać przepisów. Jedyne co udało mi się w tej kwestii zrobić, to postawić mobilną stację na kołach na użytek własny. Za chwilę będę musiał mieć drugą, która będzie zawierała paliwo JET. Nie będzie to jednak dystrybucja typu otwartego.

MZ: Czy w związku z ciągłym rozwojem siedziba w Konstancinie nie staje się dla Pana zbyt mała - czy nie planuje Pan zmienić lokalizacji?

JB: Nie mam takich planów. W ostatnim czasie dokupiłem 5000 m² ziemi i dzięki temu wydłużyłem o 50 metrów pas startowy, który jednak muszę jeszcze trochę wyrównać. Moim zamierzeniem jest, aby przedłużyć go do 900 m i przejąć na własność, bo na razie jest tylko dzierżawiony. Obecną drogę startową zamierzam również utwardzić plastikowymi panelami, które nie degradują łąki, a zapewniają dobre hamowanie.

W Konstancinie przygotowałem całą wymaganą infrastrukturę do obsługi PC-12 NG, ponieważ warunkiem współpracy z Pilatusem było zapewnienie sprawnej sprzedaży i obsługi. Dwa lata starałem się o otwarcie ich przedstawicielstwa. Rozebrałem istniejący hangar i zbudowałem dwa razy większy, dzięki czemu jego powierzchnia zwiększyła się do 2300m². W międzyczasie musiałem zbudować też dodatkowy o powierzchni 750m². W obydwu może bez problemu zmieścić się 30 samolotów. O przedstawicielstwie Pilatusa przesądziło właśnie to, że zainwestowałem znaczne środki i zbudowałem pod nich obiekt, z którego są bardzo zadowoleni. Nie planuję inwestycji w innym miejscu.

MZ: Jak Pan odniesie się do tezy krążącej w środowisku lotniczym, że JB Investments zmonopolizowało rynek sprzedaży samolotów GA w Polsce?

JB: Każdy dąży do zwiększenia zasięgu swojej działalności. Jest to naturalne dążenie każdego przedsiębiorcy w każdej

branży. Nazwali mnie kiedyś wizjonerem, bowiem w zakresie sprzedaży samochodów marki Mercedes i Honda byłem daleko przed wszystkimi. Od 1995 sprzedaję samoloty Pipera, ale na początku udawało się znaleźć nabywcę na jednego rocznie albo w ogóle. Wielu się wtedy ze mnie śmiało, że ludzi nie stać na nowy samochód, a ja zamierzam sprzedawać samoloty. Za to w 2007r. byłem najlepszy na świecie (poza USA), bo sprzedałem 10 egzemplarzy Pipera. Tak samo jest z obiektem w Konstancinie. Kiedy go zbudowałem, to najpierw stały w nim cztery samoloty, a potem dwadzieścia. Przychodzę do pracy o 9.00 z radością i wychodzę z trudem.

Klient powinien dostać to, czego potrzebuje – to moja filozofia. Od samolotu typu Husky, dwumiejscowego na krótkie pola, do właśnie takiego jak Pilatus. Z potencjalnym klientem rozmawiam 2-3 godziny, próbując wysondować, czego oczekuje od latania, jakie ma potrzeby, jakie możliwości finansowe, czy sam jest pilotem, czy też zamierza kogoś zatrudnić. Dopiero po uzyskaniu takich informacji, mogę zasugerować mu, co będzie dla niego najwłaściwsze. Wielu od razu wie, czego szuka. I tu mam przewagę, bo mogę zaoferować największy wybór samolotów. Zadowolenie nabywcy jest dla mnie najważniejsze. Lotnictwo to marzenie mojego życia, mój zawód, moja pasja.

MZ: I na koniec nasze firmowe pytanie: Jakiego rodzaju muzyki Pan słucha?

JB: Dawniej lubiłem Jean Michela Jarra, a teraz często słucham np. Chóru Aleksandrowa i Bacha.

MZ: Dziękuję za rozmowę

JB: Dziękuję

Źródło: dlapilota