

The Joy of Travel

Need a private jet and a fast helicopter transfer to get to a meeting? Want to hire a plane and a yacht for a family holiday without going through several intermediaries? If so, turn to Avolus.

This London-based company is currently the only one offering a unique, complete reservation service for different types of deluxe transport: business jets, yachts, helicopters, and chauffeur-driven cars.

An encounter with a company in full expansion.

Alexis Grabar, with 15 years of experience in aeronautics, and Justine Angelli, an international marketing specialist, met in Monaco, where Avolus was created. In just four years, Avolus has become the deluxe travel specialist, offering every possible type of transport. The interest of this is easy to see: when a client disembarks from his jet, he no longer has to wait or make his own arrangements to get a taxi or a limousine. Same thing for a helicopter or a yacht. Thanks to Avolus, the client no longer has to go through a different intermediary for each vehicle, missing out on the best prices and times.

Avolus
The
Lifestyle

BY / PAR F. VERGNIERES

Le plaisir du voyage

Besoin d'un jet privé et d'un déplacement rapide par hélicoptère pour rejoindre une réunion ? Besoin de louer un avion et un yacht pour un séjour en famille sans passer par différents intermédiaires ? Vous pouvez alors vous tourner vers Avolus. Cette société dont le siège est basé à Londres, est à l'heure actuelle la seule à proposer un concept unique et complet de réservation pour différents types de transport de luxe : jets d'affaires, yachts, hélicoptères et voitures avec chauffeur.

Rencontre avec une société en pleine expansion.

Alexis Grabar, 15 ans d'expérience dans l'aéronautique et Justine Angelli, spécialiste en marketing international se sont rencontrés à Monaco, lieu de naissance d'Avolus. En quatre ans Avolus est devenu le spécialiste du voyage de luxe en proposant tous les types de transports possibles. L'intérêt est simple : à sa descente du jet le client n'a plus à attendre ni à faire lui-même la démarche pour avoir un taxi ou une limousine. Idem avec un hélicoptère ou un yacht. Grâce à Avolus le client n'a plus besoin, pour chaque véhicule, de passer par un intermédiaire différent, ce qui le privait des meilleurs tarifs et des meilleurs délais.



Alone in this Niche

Before Avolus, this market niche was totally bereft of providers. In creating Avolus, whose name comes from the Latin verb meaning

'to fly', the two founders wanted to place an emphasis on personalised service. Avolus did not achieve its success merely by doing the job of a broker; it was the importance placed on customised service for each client that made them stand out. The company set up in London for strategic reasons, to take advantage of one of the highest levels of traffic in Europe (largely because of the activity in the City).

Seul sur ce créneau

Un créneau qui jusqu'à l'arrivée d'Avolus était resté totalement vide de prestataires. En créant Avolus, dont le nom provient du

verbe « voler » en latin, les deux fondateurs ont voulu privilégier un service personnalisé. Le travail de courtier, à lui seul ne pouvait justifier une avancée dans ce segment. L'attachement apporté à un service sur mesure pour chaque client a ainsi contribué au succès d'Avolus. C'est stratégiquement que la société s'est installée à Londres, pour profiter du trafic qui reste l'un des plus importants en Europe notamment grâce à la « City ».

The Avolus Card: a Golden Key

The advantages of Avolus? Above all, the fact that all of its services can be reserved using a card. The client can credit his

prepaid card with amounts from €670 to €267,800 and then use any mode of transport he likes. It does not pay for blocks of flight hours, but allows the client to use the money as required at any given time, just like a debit card. Only the travel time is taken into account. There are no annual membership fees or other additional fees to pay.

By joining the Avolus programme via the card, clients can receive discounts according to the amount deposited: 2% for a sum of €66,950 or more, 3% for a credit of €133,900, and €1000 of credit for every 10 flight hours purchased. This English company offers fixed prices at preferential rates for regular trips.

There is no expiry date on the card, and because of the pre-payment arrangement, services can be reserved at short notice. An account administrator is assigned to each client to manage the account and ensure that all requested services are arranged in a timely manner. The company is also committed to offering competitive prices.

La carte Avolus : une clef d'or

Les atouts d'Avolus ? Ce sont avant tout ses services pouvant être réservés grâce à une carte. Cette carte prépayée peut être

créditée de 670 € à 267 800 € par le client et lui permet de bénéficier indifféremment de tous les modes de transport de son choix. Elle n'offre pas un paiement de blocs d'heures de vols mais elle permet au client d'utiliser son argent en fonction de ses besoins du moment à l'identique d'une carte de paiement. Seul le temps de trajet est pris en compte. Il n'y a ni cotisation annuelle pour les membres ni frais supplémentaires à payer. L'adhésion au programme Avolus via la carte permet à la clientèle de bénéficier de remises en fonction du montant déposé : 2% pour un montant de 66 950 € et au-delà, 3% pour un crédit de 133 900 € et 1 000 € de crédit pour chaque tranche de 10 heures de vols achetées.

La société anglaise propose des prix fixes sur des trajets réguliers et ce à des tarifs préférentiels. La carte n'a pas de date limite d'utilisation et le prépaiement permet de réserver sa prestation avec un préavis minimum. Chaque client se voit assigner un administrateur de compte qui en assurera la gestion et s'assurera que toutes les prestations demandées

At the time of the transaction, the amount is debited directly from the card, and the client receives an invoice for the entire service in the currency of his choice.

An International Project

Avolus operates all over Europe, as well as in the USA and the Middle East, with four offices: London, Dubai, Moscow, and Monaco.

These offices are staffed by about fifteen people and can be contacted by telephone around the clock, seven days a week.

Clients can also gain access to their accounts via a secure internet site in order to carry out transactions and check their data. Avolus also offers discounts in major hotels, VIP access to certain gourmet restaurants, invitations to many sporting events, and spa treatments. These offers came about thanks to partnerships set up with companies involved in up-market hospitality or events management. The company is also particularly keen on personalising every trip, and pays careful attention to the preferences and expectations of each client, especially where dining is concerned.

This personalisation, combined with the spirit of the best golden keys to major international luxury hotels can be done because Avolus makes a note of customer preferences at the time of registration. Avolus obtains most of its clients from the Internet and the networks its two directors have cultivated in the worlds of aeronautics and luxury goods.

To offer the service and reactivity which give them a decisive advantage over any competitors, Avolus works with the best companies. They need to be certain of the quality of the services provided, as Alexis Grabar points out: "We have the European classification of operators: A, B, or C. Obviously we never use a 'C' because we do not want to take any risk. The relationship with

Un projet international

Opérationnelles dans toute l'Europe mais aussi aux Etats-Unis et au Moyen-Orient, les équipes d'Avolus sont réparties sur quatre

bureaux : Londres, Dubai, Moscou et Monaco. Ces bureaux comprennent une quinzaine de personnes joignables 7j/7, 24h/24 par téléphone. Les clients peuvent également avoir accès à leurs comptes via le site Internet sécurisé qui leur permet de faire des transactions et de vérifier leurs données.

Par ailleurs, Avolus propose, entre autres, des réductions dans les grands hôtels, des accès VIP dans certains restaurants gastronomiques, des invitations à de nombreux événements sportifs et des journées dans des spas. Ces offres ont vu le jour grâce aux partenariats mis en place avec des acteurs du luxe et de l'événementiel. Par ailleurs, la société tient particulièrement à la personnalisation de chaque voyage et porte une attention toute particulière au goût du client et ses attentes, notamment en terme de gastronomie. Cette personnalisation liée à l'esprit des meilleures clefs d'or des grands palaces internationaux est rendue possible grâce à l'enregistrement des préférences du client lors de son adhésion. La clientèle d'Avolus provient en majorité d'Internet et des différents réseaux qu'entretiennent les deux dirigeants dans le monde de l'aéronautique et du luxe.

Pour proposer un service et une réactivité qui leur confèrent un avantage décisif sur la concurrence, les équipes d'Avolus travaillent avec les meilleures compagnies. Il s'agit en effet d'être certain de la qualité des prestations, comme le souligne Alexis Grabar : « Nous avons une classification de la carte



suppliers is very important, and we always work with the best companies in the country where the client is located". This means that Avolus can make available to its clientele a fleet of more than 1400 aeroplanes, helicopters, yachts, and about 700 chauffeur-driven cars, all over the world. The customer base is about 50% businessmen, whilst the other half consists of well-known personalities and families.

85% of requests concern aviation, whilst limousines and helicopters are in less demand, with 6% and 7% respectively. The yacht, which represents 2% of requests, should progress in the years to come. The company is buying hundreds of time slots, which should allow it to negotiate for the best prices. Compared to many other cards, the high degree of service provided by Avolus gives the company a real jump on its competitors.

Turnkey Service

Above and beyond these special attributes that make Avolus unique in terms of service, Avolus has become the representative for

Jetfly in Ireland and the UK. This company, which developed the fractional ownership system on turboprops (see Ultimate Jet No. 1), provides an economical and ecologically advantageous alternative to the jet. Fractional ownership is converted to flight hours. This means that ownership of one quarter of the aeroplane would entitle you to 125 flight hours per year, and ownership of one half of the plane would give you 250 flight hours. Apart from the hourly rates for these flights, which are covered by a five-year guarantee, all that remains to be paid are the monthly administration fees.

In parallel, Avolus offers an aircraft management service. The English company offers a turnkey management programme including flight planning and scheduling, crew availability, maintenance, and aircraft parking, as well as the whole administrative side, including insurance and accounts amongst other things.

Avolus is re-introducing people to the safest and most pleasant way to travel thanks to a card. With more than 60 clients and business volume of £8 million in 2007, it is hardly surprising that Avolus has progressed year by year in a market where competition now hinges on the excellence of the services provided, not just on the fluttering of a pair of wings. ■

européenne des opérateurs, A, B ou C. Nous n'utilisons évidemment jamais la dernière car nous ne voulons pas prendre de risque... La relation avec les fournisseurs est très importante et nous travaillons toujours avec les meilleures compagnies du pays dans lequel le client se trouve ». Avolus est ainsi en mesure de mettre à disposition de sa clientèle une flotte de plus de 1 400 avions, hélicoptères, yachts et quelques 700 voitures avec chauffeurs à travers le monde. La clientèle est pour moitié composée d'hommes d'affaires. La moitié restante se répartie entre des hautes personnalités et une clientèle familiale. 85% des demandes concernent l'aviation ; les limousines et les hélicoptères arrivant en dernier avec respectivement 6% et 7%. Le yacht qui ne représente que 2% des demandes devrait progresser dans les années à venir. La société achète aux compagnies des blocs d'heures par centaines ce qui lui permet de négocier les meilleurs tarifs. Mis en parallèle avec de nombreuses cartes, le haut degré de service proposé par Avolus donne à l'entreprise une vraie avance sur la concurrence.

Un service clef en main

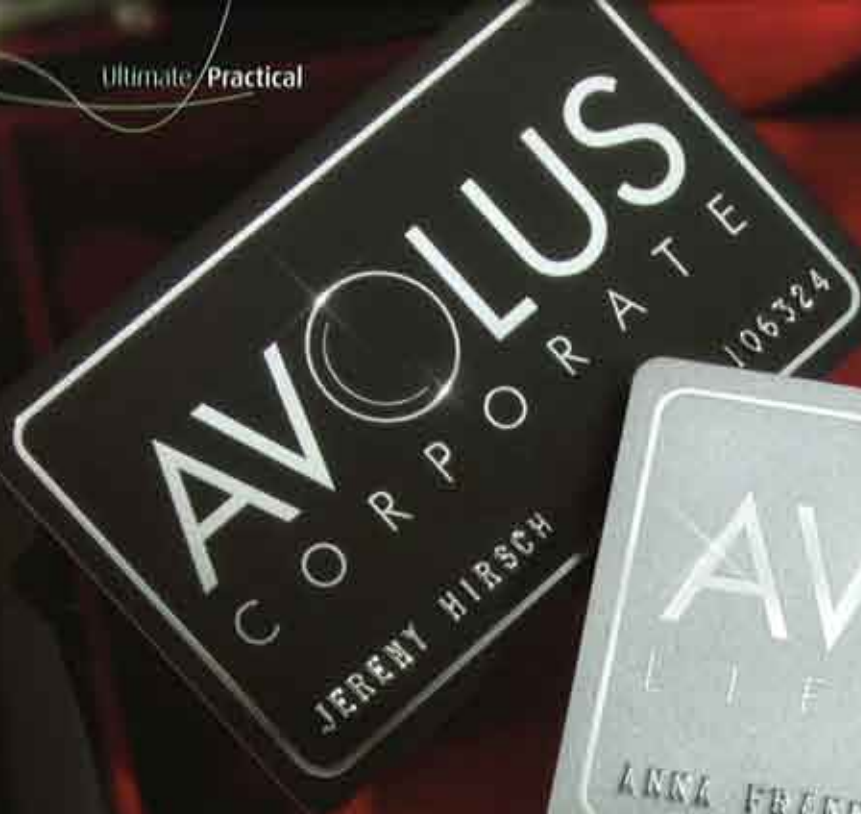
Outre ces particularités qui font exception en matière de service, Avolus s'est fait aussi le représentant de Jetfly sur l'Irlande et le

Royaume-Uni. Cette compagnie qui a développé le système de propriété fractionnée sur turboprops (cf. Ultimate Jet n°1), fournit une alternative économique et écologique très intéressante face au jet. Les propriétés fractionnées sont converties en heures de vols. Ainsi une propriété d'un quart de l'avion vous donne accès à 125h de vol par an et la propriété d'une moitié de l'avion vous donne accès à 250h de vol. Hormis les prix horaires de ces vols garantis durant 5 ans, seuls subsistent des frais d'administration mensuels. En parallèle, Avolus propose un service de gestion d'avions.

La société anglaise propose un programme de gestion clef en main comprenant la planification et la programmation des vols, la mise à disposition des équipages, la maintenance et le parcage des appareils ainsi que toute la partie administrative comprenant entre autres l'assurance et la comptabilité.

Avec sa carte, Avolus fait redécouvrir la plus sûre et la plus agréable façon de voyager grâce à une carte. Avec plus de 60 clients et un chiffre d'affaires de 8 millions de £ pour l'année 2007, il n'y a rien d'étonnant à voir Avolus progresser chaque année un peu plus sur un marché où la concurrence se fait aujourd'hui sur l'excellence des prestations et non plus sur un simple battement d'ailes. ■





A new subsidiary

Avolus, which will attend the EBACE show, should announce its entry into the aircraft sales market, giving its

clients the possibility of flying with complete freedom in their own aeroplanes.

The aircraft purchasing and selling subsidiary will be led by one of the most experienced brokers in the market: Mr Paul Van der Blom, formerly of TAG aviation.

Mr Van der Blom will be based in Avolus' Dubai office, which is ideally located at the heart of the Middle East: an expanding market that is ripe for aircraft sales. Concerning this new facility, Mr Van der Blom says *"I am very excited about the prospect of joining the highly professional Avolus team. This company is a pioneer in its domain of activity, and I am delighted to be given the opportunity to expand its aircraft acquisition and sales division, thus broadening Avolus' offer. We think that Dubai is the perfect place to set up this activity, and I believe Avolus will achieve excellent results."*

Avolus will advise the client on the most appropriate aircraft in terms of residual value and usage, and will carry out many negotiations on the client's behalf. It can also handle all the administrative formalities inherent in the purchase of an aeroplane (registration, import taxes, cabotage, etc.). Moreover, Avolus's contacts with financing companies allow them to advise the client on the best possible offer. A principle that will remain the same when aircraft are sold by a client, against the same background of an expert evaluation carried out by professionals.

Une nouvelle filiale

Avolus qui sera présent lors du salon de l'EBACE, devrait annoncer son entrée sur le marché de la vente d'avion,

donnant la possibilité à ses clients la liberté de voler en toute liberté dans leur propre avions.

La filiale de vente et d'achat d'avions sera dirigée par l'un des courtiers les plus expérimentés du marché, M. Paul Van der Blom anciennement en poste chez TAG aviation.

M. Van der Blom sera basé dans la filiale Avolus à Dubai, idéalement placée au sein du Moyen-Orient, marché en forte expansion et mûr pour la vente d'avions. Au sujet de cette nouvelle implantation M. Van der Blom nous dit *« Je suis très excité par la perspective de rejoindre l'équipe hautement professionnelle d'Avolus. Cette société est pionnière dans son domaine d'activité et je suis ravi de pouvoir développer sa division de vente et d'acquisition d'avions, élargissant ainsi l'offre Avolus. Nous sentons que Dubai est le parfait endroit pour nous installer dans cette activité et je pense que les résultats d'Avolus vont être excellents. »*

Avolus conseillera au client l'avion dont il a besoin, en termes de valeur résiduelle et d'utilisation, et se chargera des nombreuses négociations au nom de celui-ci. Elle pourra également effectuer toutes les formalités administratives inhérentes à l'achat d'un appareil (immatriculation, taxes sur l'importation, cabotage...). En outre, les contacts d'Avolus au sein des sociétés de financement permettront de conseiller le client sur la meilleure offre possible. Un principe qui restera identique lors de la vente d'appareils par un client avec toujours en toile de fond une expertise établie par des professionnels.