

**Entrevista:** Catherine Gaisenband, directora de Assistair

## “Tenemos una joya y no la estamos explotando”

Assistair cuenta con 20 años de experiencia en el servicio de aerotaxis, en alquiler de aviones y en la asistencia a compañías charter

### A.S.L.

Catherine Gaisenband dirige Assistair desde su creación, hace 20 años, la empresa celebra su aniversario con una nueva imagen desarrollada por una empresa local Digital Point; y la puesta en marcha de varias ofertas para sus clientes.

–¿Qué ha cambiado en estos 20 años dentro de Assistair?

–Hemos evolucionado de manera notable, comenzando desde el equipo de trabajo: empezamos siendo dos personas y hoy en día contamos con un sólido equipo de 26. Por otro lado nuestra central se encuentra en Palma de Mallorca aunque estamos presentes en varios aeropuertos españoles. Otro cambio significativo ha sido que con el paso de los años, hemos madurado hacia la diversificación especializándonos en distintas actividades.

–¿Cuáles son estas actividades?

–Assistair se divide en tres áreas: la principal es el Handling de Aviación Privada. Ofrecemos todos los servicios: a aerotaxis en tierra y en vuelo. Cualquier servicio a pasajeros y tripulaciones desde la llegada hasta la salida de su avión (reserva de hoteles, servicio de catering hasta venta de combustible). La segunda actividad es la venta de horas de vuelo, es decir, el propio alquiler del aerotaxi. Tenemos una cartera muy amplia de clientes nacionales e internacionales que pueden contratar nuestro servicio para viajar a cualquier destino del mundo. Finalmente, asistimos a compañías charter extranjeras, nos responsabilizamos de toda la gestión necesaria en cualquier aeropuerto español, cubriendo todas las requisitos propios de este tipo de vuelo. Ofrecemos un servicio total-



Catherine Gaisenband en las nuevas oficinas de Assistair en Son Olms. Foto: LLOPENT.

mente personalizado, absolutamente “a la carta”.

–¿Qué diferencia Assistair del resto de empresas de servicios aéreos?

–Algo muy destacable de Assistair, es que somos una de las únicas compañías en el sector con Certificado ISO 9001:2000 de Calidad que mantenemos desde 2004. Además, estamos especializados en vuelos de incentivo, donde el servicio se personaliza al máximo y atendemos a medida los requisitos de cada cliente.

–Los aeropuertos donde trabajan son Barcelona, Valencia y Palma, ¿por qué eligieron estos tres puntos?

–Soy una amante del Mediterráneo, llevo aquí casi 30 años y elegí Palma de Mallorca porque el mar es mi pasión, posteriormente

decidí instalar aquí las oficinas centrales. Respecto a Barcelona, es un aeropuerto que está en pleno desarrollo y del que hemos resultado adjudicatarios en UTE con Gestair, de una parte de la nueva Terminal de Aviación Corporativa.

Barcelona supone para nosotros todo un reto que está respaldado por una importante inversión. Por otro lado, queremos volver a desarrollar Ibiza y seguir trabajando en Palma y Valencia.

–¿Cuáles son los destinos más comunes?

–Los destinos con puertos deportivos suelen ser los más requeridos por nuestros clientes. Ahora mismo nos piden mucho Olbia, en Cerdeña.

El 90% son destinos europeos, y en ocasiones también nos solicitan vuelos a Estados Unidos.

**“ESTE TIPO DE AVIACIÓN PUEDE DEMOCRATIZARSE, CADA VEZ HAY MÁS GENTE DE LA MEDIANA EMPRESA”**

–¿Qué tipo de clientes son los más habituales?

–El perfil de cliente es distinto en Palma de Mallorca que en Barcelona o Valencia, allí es mucho más habitual el hombre de negocios.

Hemos prestado servicios a estrellas de cine, empresarios, cantantes, etc... Aunque este tipo de aviación inicialmente conlleva cierto elitismo, hoy en día, se está democratizando. Cada vez son más clientes de la mediana empresa y particulares que deciden contratar este tipo de aviación conscientes de sus innumerables ventajas. Ahora mismo trabajamos mucho con Rusia y con países de la Europa del este.

–¿Qué ventajas tiene viajar en aerotaxi? ¿cuánto cuesta?

–Supone potenciar los beneficios de volar al máximo: no hacer colas, evitar las esperas, los retrasos, los inconvenientes con el equipaje... Las ventajas son muchas. Trabajamos con toda clase de jets tales como Citation, Challenger, Gulfstream, etc... y últimamente Very Light Jets. El precio depende del tipo de avión, y aproximadamente oscila entre 2.500 y 6.000 euros por hora de vuelo. En Assistair cumplimos 20 años poniendo en marcha numerosas ventajas para nuestros clientes. Por otro lado estamos intentando optimizar al máximo los costes de posicionamiento, algo muy a tener en cuenta.

–¿Han notado la crisis en Assistair?

–La crisis nos afecta a todos como personas a la hora de realizar la compra diaria, pero en este sector no es algo que se ponga en evidencia de manera tan notable.

–¿Cuál es la situación en las Illes Balears de este tipo de empresas?

–Creo que es hora que las Illes Balears se concienten aún más del potencial que suponen los clientes de aviación privada, y es el momento de mirarla más que nunca. Mallorca es una joya y no la estamos promocionando lo suficiente, tenemos un litoral maravilloso y nos están pasando delante sitios como Croacia y otros destinos jóvenes que han vivido guerras y están luchando para atraer este turismo de élite. Por mi parte, estoy totalmente dispuesta a participar en algún proyecto en este sentido, ya que considero muy positivo respaldar este tipo de acciones: la aviación privada es una actividad que está en plena expansión y ahora es el mejor momento idóneo para apoyar su crecimiento.

Volar no es sólo volar.

**ASSISTAIR**  
BUSINESS AVIATION HANDLING SINCE 1988

Ofrecemos una amplia gama de servicios para aerotaxis. Si desea contratarnos, contacte con:

Catherine Gaisenband  
cgaisenband@assistair.net - www.assistair.net

Oficina Central:  
Edificio Nivus Blancas  
Vial 4, Oficinas 55-18

Oficina Palma de Mallorca:  
T +34 971220739  
F +34 971625100

Certified to: ISO 9001:2000 - ER: 1082/2004