



Pazar

Türkiye'de 90'lı yıllardan sonra gelişme trendine giren özel havacılık sektörü, esas yükselişini 2000'li yıllarda yaşadı. Devlet Hava Meydanları İşletmesi'nin (DHMI) verilerine göre 2002 yılında 8 milyon 698 bin olan iç hat yolcu sayısı, 2004 yılında 14 milyon 428 bin kişiye, 2005 yılının ilk beş ayında ise 6 milyon 985 bin kişiye ulaştı.

Uçak ve yolcu sayısı açısından Türkiye'nin en büyük özel sektör havayolu şirketi unvanına sahip olan Onur Air, faaliyetlerine yurtdışı seferleriyle başladı. Özellikle Avrupa'da, üç buçuk, dört saat mesafedeki turist gönderen ülkelere charter seferleri düzenleyen şirket, 9 Aralık 2003'ten itibaren iç hatlarda da tarifeli uçmaya başladı. Onur Air, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün verilerine göre, 26 uçak ile THY'den sonra sektörde en büyük filoya sahip şirket durumunda.

Türkiye'de yaklaşık 10 milyon yolcusu olan dış hatlar uçuş pazarının %23'ünü elinde bulunduran Onur Air, 20 ülkede 81 noktaya uçuş düzenliyor.

İç hatlarda orta ekonomik sınıfın seyahat etme olanağını diğer ulaşım yöntemlerinden havayoluna kaydırmayı hedefleyen Onur Air, iç hat pazarının da %26.3'ünü elinde bulunduruyor.

Onur Air, hem dış hem de iç hatlarda Türkiye'nin öncü havayolu şirketi Türk Hava Yolları'ndan sonra pazar payı olarak ikinci sırada yer alıyor.

Başarılar

1992 yılında, zamanın en modern elektronik uçağı olan A-320/321'leri iyi eğitilmiş ve deneyimli pilotlarıyla Türkiye'de ilk kez uçuran Onur Air, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nden CAT III B (25 feet alt tavan ve 125 metre görüş) yetkisi alan ilk özel havayolu şirketi.

Onur Air, başta İngiltere olmak üzere tüm Avrupa ülkelerine tahditsiz CAT II/III yaklaşabilen ve iniş iznine sahip şirketler arasında yer alıyor. Ayrıca 2005 yılı itibarıyla her üç uçuş tipinde de CAT II /III sertifikasına sahip durumda.

Onur Air, yürüttüğü titiz ve başarılı operasyonlar sonucu, A-320 uçaklarında Mayıs 1992-Mayıs 1994 tarihleri arasında elde ettiği %99.7'lik mükemmel teknik despatch (yükleme-tahliye limanlarında kiracı tarafından belirtilen zamanlardan daha erken bitirilen operasyonlar için navlun bedelinden geriye ödenen meblağ) oranını, 1994'te %99.8'e yükseltti.

Airbus Industry'nin 1994 ve 1995 yıllarında yaptığı araştırmada operasyon ve teknik açıdan birinci seçilen Onur Air, yine Airbus Industry tarafından 1992-1997 yılları arasında, yüksek uçuş eğitimi standartları, "operasyon" ve "despatch" yeterlilik belgesi ile ödüllendirildi.

A-300 uçaklarıyla yapılan hac uçuşlarında

2000, 2001 ve 2002 yıllarında sırasıyla %98.5, %99.5 ve %99.8'lik oranlarda despatch performansı elde eden Onur Air, 2001 yılında da MD-88 uçaklarında %99.2, A-300 ve A-321 uçaklarında %100'lük operasyon ve "despatch" güvenilirlik oranları sağladı.

Tarihçe

14 Nisan 1992'de kurulan Onur Air, ilk uçuşunu 14 Mayıs 1992'de A-320 tipi uçakla Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Ercan Havalimanı'na gerçekleştirdi. Onur Air'in ikinci uçağı Temmuz

personel sayısı 512'ye çıktı.

1996 yılında tamamen Ten Tour'la birleşen Onur Air, iki adet A-320'yi geri vererek yolcu kapasitesi daha yüksek olan üç adet A-321 satın aldı. Filoya ayrıca iki A-300 eklenerek, koltuk sayısı 2.192'ye, personel sayısı da 725'e yükseldi.

1997 yılında büyümeye devam eden Onur Air, Amerikan Mc Donnell Douglas şirketinden beş adet MD-88 aldı. Bunun yanı sıra bir adet A-300'ü de sub-charter olarak filoya ekledi. Böylece Onur Air sezonun başında on altı uçak, 3.503 koltuk kapasitesi ve 912 personelle Türk ekonomisi ve iş dünyasında önemli bir yer edindi.

1997 yılında Onur Air çok genç bir şirket olmasına rağmen, diğer hava yollarına A-320'ler için hizmet ve teknik danışmanlık verebilecek uzmanlığa erişti.

1998 yılına gelindiğinde ise Türkiye ve dünyadaki ekonomik sorunlar, diğer şirketleri olduğu gibi Onur Air'i de olumsuz etkileyince şirket küçülme yoluna gitti ve uçak sayısını 1998'te on üçe ve 1999'da dokuza indirdi.

Onur Air bu dönemi, "hac uçuşlarının başlaması", "kokpit personelin yabancı üslerde çalışması" gibi önlemler olarak en az zarar ve kayıpla kapattı. Aldığı bu önlemler sonucunda, 2000 yılında tekrar büyüme sürecine giren Onur Air Türkiye'nin en büyük özel havayolu şirketi olmayı başardı. Yine bu dönemde filoya iki adet A-300 eklendi ve on bir uçakla koltuk kapasitesi 2.560'a çıkarıldı. 2001 Kasım'ında ise bir adet A-300 daha eklenerek on iki uçak ve 2.883 koltuk kapasitesine ulaşıldı.

Onur Air 2001, 2002, 2003 ve 2004 yıllarında da büyüme trendini sürdürdü ve filodaki uçak sayısını 2001'de on bir, 2002'de on dört, 2003'te yirmi ve 2004 yılında 24'e yükseltti.

Ürün

Onur Air, havayolu taşımacılığında "uçuş emniyeti, uçuş güvenliği, zamanında operasyon ve uygun fiyatla uçuş" politikasını ilke edinerek

çalışmalarını bu doğrultuda sürdürüyor.

"Herkes hayatında en az bir kez uçağa binecek" sloganını gerçekleştirmek için çalışan Onur Air, özellikle 2004 sezonu boyunca açtığı yeni hatlar sayesinde birçok Türk vatandaşını havayoluyla tanıştırdı.

Onur Air, ağırlıklı olarak yeni hatlar açmak yerine, belli bir "hinterlanda" sahip uçuş noktalarını benimseyerek buralara düzenlenen sefer sayılarını çoğaltmayı büyüme prensibi edinen şirketin amacı, günün değişik saatlerine yayılmış istikrarlı bir tarifeye Türkiye içerisinde seyahat edeceklere en uygun uçuş düzenini sunmak.



1992, üçüncü uçağı Aralık 1992 ve dördüncüsü ise Nisan 1993'te filoya katıldı.

1994 yılında Ten Tour, Onur Air'in hisselerinin bir bölümünü satın aldı. 7 bin yatak kapasiteli 25 oteli ile 1990-1995 arası turizm endüstrisinden en yüksek miktarda yabancı döviz kazanan şirket olan Ten Tour ile gerçekleştirilen bu birleşme Onur Air'in yolcu kapasitesini artırdı. Bu artışı karşılamak için, tamamı A320 olan beşinci ve altıncı uçak Nisan 1995'te, yedinci uçak Temmuz 1995'te, bunlara ek olarak da yine aynı tip iki uçak sub-charter olarak filoya katıldı. Böylece 1995'te filo, dokuz uçak ve 1.566 koltuk kapasitesine ulaşarak, Onur Air'in 150 olan

Bilet fiyatlarını doluluk oranlarına göre değiştirmemeyi ilke edinen Onur Air, "Akıllı Seçim" sloganıyla seyahat etmeyi teşvik ediyor. Ayrıca, birçok kozmetikten arınmış, ancak gerekli beklentilere cevap veren yapıyla maliyetlerini düşüren Onur Air, bunu yolcuya yansıtarak, her kesime yönelik bir promosyon uygulanması prensibini, yılın tüm dönemlerinde aktif olarak uyguluyor.

Onur Air'in iç ve dış hat operasyonunu tek bir potada eritebilme başarısı, ortak ticari yapılar ya da tek finans-operasyon yönetim becerisi dışında başarılı bir koordinasyonla sağlanıyor.

Tüm bunların dışında gelişmiş bir Kalite Güvence Başkanlığı sayesinde kendi tomografisini çekebilen Onur Air, aksaklıklarla ilgili olarak proaktif çalışma becerisi de

üç, dış hatlarda ise 81 noktaya sefer düzenliyor.

2004 yılında iç hatlarda 1 milyon 600 bin, dış hatlarda ise 3 milyon 100 bin yolcu taşıyarak sektörde bir başarıya imza atan Onur Air'in, 2005 yılı hedefi ise iç hatlarda 2 milyon 250 bin, dış hatlarda 3 milyon 500 bin yolcu taşımak. Ayrıca filonun toplam uçak sayısının 28'e çıkarılması planlanıyor.

Promosyon

Onur Air, genel olarak medya kampanyalarını yaz ve kış sezonu başlarında gerçekleştiriyor. Sezon başlarında yapılan kampanyalarda ağırlıklı olarak, değişen uçuş noktası bilgileri yer alıyor.

Özellikle bilet fiyatı promosyonları ve yeni hat açıldığında reklam kampanyalarına önem veren Onur Air, bu kampanyalarda ağırlık olarak gazete, TV, radyo ve billboard kullanıyor.

İç hatlarda uçuşa başlanmasıyla iletişimin önemini arttırdığını



konusu tavizsiz olarak daima ilk planda tutuluyor.

Buna ek olarak Onur Air, "hem dış hem de iç hatlarda uygun fiyat" politikasını benimseyerek, organizasyon yapısını bu doğrultuda hazırlıyor. "Uygun fiyatla havayolu seyahati" olanağı sunması, Onur Air'i



en üst seviyede gerçekleşiyor. Ayrıca, Uçuş İşletme ve Kabin Hizmetleri konularında birçok ulusal ve uluslararası havayolu şirketine eğitim veriliyor. Bu konularda gelişmiş bilgi birikimi ve profesyonel ekibe sahip olan Onur Air'in gelir kalemleri arasında eğitim satışları da bulunuyor.

En Son Gelişmeler

26 uçaklık filosu ve 6.225 koltuk kapasitesiyle Türkiye'nin en büyük özel havayolu şirketi olan Onur Air, 1992 yılından bu yana uluslararası uçuşlarla havacılık sektöründe hizmet veriyor. 9 Aralık 2003 tarihinde iç hat uçuşlarına başlayan Onur Air, İstanbul'dan karşılıklı olarak İzmir, Kayseri, Diyarbakır, Erzurum, Trabzon, Samsun, Adana, Antalya, Malatya, Gaziantep, Kars, Bodrum ve Dalaman'a tarifeli olarak sefer düzenliyor.

Bugüne kadar 38 milyon kişiyi güvenle taşıyan Onur Air, Haziran 2005 itibarıyla, iç hatlarda on

kavrayan Onur Air, kendi organizasyonu içinde, esnek hareket edebilen Onur İletişim'i kurarak, başta medya ve sektör olmak üzere yolcuya yönelik PR'ını artırma yoluna gitti. Onur Air, ulusal gazetelerle yer almasının yanı sıra, uçuş yaptığı noktalardaki yerel medya ve medya enstrümanlarına da efektif biçimde başvurduğu için, reklam planlamalarını ve medya bilgilendirmelerini bu yönde düzenleyen Onur İletişim sayesinde her bölgenin toplam PR faydası ölçülebiliyor.

Ayrıca, çok geniş çerçevede olmamakla birlikte ulaşım sponsorluklarıyla da şirketin marka bilinirliğinin artması destekleniyor.

Onur İletişim tarafından hazırlanan, uçuş sırasında kabin içerisinde tüm yolculara ücretsiz olarak dağıtılan, Temmuz 2005'te birinci yılını dolduran On-Air dergisi, içeriğinde yer alan güncel konular, kültür ve sanat içerikli yazıların yanı sıra, pratik, faydalı bilgilerle de her kesime hitap ediyor.

Marka Değerleri

Onur Air'i diğer şirketlerden ayıran en büyük özelliği, zengin deneyimli geçmişi ve kurumsal bütünlüğü olarak vurgulanıyor. On üç yıldır ülkenin karşılaştığı tüm olumsuz süreçleri ekonomik anlamda başarıyla atlattığı da bu deneyim ve kurumsal kültüre bağlıyor.

Esnek yapısı sayesinde krizlerde filosunu küçültebilen ve tüm operasyonunu tek bir potaya bağlamayan Onur Air, bu yaklaşımla temellenen ticari yapıyla krizleri atlattığı başarıyor.

Bugüne kadar 38 milyon kişiyi emniyetle taşıyan Onur Air'in müşterileri nezdinde sahip olduğu en önemli değer ise güven. Birçok teknik ve operasyonel başarı ödülüne sahip, diğer ülkelerin pilotlarına dahi eğitim verecek kapasiteye ulaşmış olan Onur Air'de güvenli

müşterileri için önemli bir

yerde konumlandırıyor. Onur Air yetkilileri, bilet fiyatlarında "yolcuya yansıyan ekonomik olma özelliğini", tümüyle işletme becerisi ve uçakların alımından planlanmasına kadar geçen tüm sürecin maksimum verimle değerlendirilmesinin bir sonucu olarak açıklıyor.

Onur Air'in internet sitesi üzerinden de şirket bilgileri, rezervasyon olanağı ve iç hat bileti satın alma opsiyonları sunuluyor.

www.onurair.com.tr



BUNLARI BİLİYOR MUYDUNUZ?

Onur Air

- Onur Air, 1992-2005 yılları arasında 38 milyon kişi taşıdı.
- Onur Air uçakları yılda 78 bin saat havada kalıyor.
- Onur Air, 2004 yılında 500 milyon US\$ ciro yaparak, Türkiye'nin en çok ihracat yapan firmaları arasına girdi.
- Türkiye'ye gelen her 100 turistten 23'ünü Onur Air uçakları taşıyor.
- Onur Air, Airbus'ın A-320 tipi uçağını kullanan ilk havayolu şirketi.

Uçuş Numaranız:

(0212) 662 97 97

Uygun fiyatta,
güvenle uçmak istiyorsanız
size bu numara yeter.
Hemen arayın.

www.onurair.com.tr