

DAGMAR GROSSMANN (49) se odjakživa chtěla stát designérkou. Osud však rozhodl, že podstatnou část života stráví ve vzduchu a u letadel. Dnes je bývalá letuška ředitelkou firmy, která nabízí lety malými privátními tryskáči.

# TRYSKÁČEM NA KONEC SVĚTA

MAREK VEJVODA

FOTO: JAROSLAV JIŘIČKA, ARCHIV GROSSMANN JET SERVICE

**U**ž jako malá byla hodně kreativní. Nejdříve šila šaty na panenky, pak pro sebe a časem dokonce pro maminku. „Jak jsem rostla, můj zájem se přenesl na design v domě. Zdobila jsem si nábytek v pokojí, zařizovala ho po svém. Vždycky jsem ráda pracovala rukama,“ vzpomíná Dagmar na dětská a teenagerská léta.

## LETUŠKA? TO BYLA NÁHODA!

Jenže tenkrát byla ve Vídni, kde její rodina bydlela, jen jedna vhodná škola a navíc na opačné straně města. Po poradě s rodiči se rozhodla úplně jinak, než všichni čekali. „Šla jsem na ekonomickou školu. Tam jsem zjistila, že mám silný organizační talent, že miluju matematiku. Najednou jsem našla zalíbení ve schopnosti nacházet řešení, výsledky. Zničehonic jsem měla duši rozpolcenou na kreativní a racionální půlku.“ A tu druhou později ještě posílila, když se rozhodla přihlásit se do výběrového řízení na letušky. Přesněji řečeno, když jí otec navrhl, že by to mohla zkusit. „Bylo tam moc zajímavých dívek, které znaly dobře řeči, uměly se chovat a hlavně v sobě měly něco zvláštního. Potěšilo mě, že to všechno splňuji,“ říká s úsměvem.

I v Rakousku šlo o velmi populární povolání. „Bylo vždycky dobře placené a navíc jste se leckam podíval. Cestování bylo tenkrát jiné než teď. Letecký průmysl se hodně zrychlil, letadlem se dostanete na druhou stranu zeměkoule a za pár hodin se vracíte zpátky. Když jsem začínala, bylo běžné, že jsem měla týden placené dovolené v Africe. Vyplatilo se, aby tam letadlo týden zůstalo a teprve pak se vracelo.



## VIZITKA

● Absolvovala univerzitu v americkém *Denveru*, pařížskou *Sorbonnu* a studovala ekonomii na univerzitě ve *Vídni*. Na univerzitě v *Kremsu* se věnovala oboru **LETECTVÍ** se zaměřením na rozvíjející se trh soukromé letecké dopravy v *Číně*.

● Plynně hovoří **ČTYŘMI SVĚTOVÝMI JAZYKY** – německy, anglicky, francouzsky a italsky. Pasivně česky a rusky.

● Je matkou dvou dospělých synů, **GREGORA** a **GORDONA**.

● Nepotlačila ani *kreativní část své osobnosti*. Navrhovala také **UNIFORMY** pro posádky. Významně se podílela i na *interiéru kanceláří firmy*.



V kyperské Larnace, kam jsem létala s Austrian Airlines, jsme dokonce měli centrum, kde jsme pobývali třeba tři dny. To byl skutečně pohádkový čas.“ Ale její „brigáda“ měla ještě jeden důležitý aspekt. Mladá letuška si tak financovala náročná studia. „Pořád jsem čekala, že přijde něco, co mi bude naprosto vyhovovat. Najednou jsem zjistila, že práce v leteckém průmyslu je všude kolem mě, že ta ideální už nepříjde a že do letectví prostě patří.“

## DO DVOU HODIN ODLETÍTE

Jako letuška působila necelých deset let, pak se starala o děti. Po mateřské už mířila do managementu letecké firmy, kterou vlastnila s bývalým manželem. Když se jejich osobní i pracovní cesty rozešly, využila vybudovaných kontaktů a pracovala jako poradkyně v leteckém businessu. Pak se objevila v Praze. „Poprvé jsem přijela krátce před vstupem Česka do Evropské unie, abych si lépe prohlédla místní trh. Zjistila jsem, že tu není firma, která by nabízela létání malými soukromými tryskovými letadly. Zajímala mě letiště ve Varšavě a v Praze a nakonec jsem se rozhodla pro Českou republiku.“

Ze staré Ruzyně tak už několik let létají tryskáče s klienty Grossmann Jet Service na palubě. V propagačních materiálech firmy se dočtete, že do dvou hodin



od zavlání zajistí letadlo, které vás odnese na vámi zvolené místo třeba na druhém konci světa. „To není jen prázdný reklamní slogan. Skutečně se jednou týdně nebo jednou za čtrnáct dní ozve klient, že musí během velmi krátké doby odletět.“ Pak je třeba rychle jednat. „Nejprve zjistíme, jestli je nějaké vhodné letadlo z naší flotily volné. Pokud ano, začneme pracovat na letovém plánu. Kontaktují se piloti, letuška. Vyřizujeme odletové formality, zajišťujeme vstup klienta a posádky na plochu,“ líčí Dagmar Grossmann.

## UMĚJÍ ZACHRÁNIT ŽIVOT

Mezi jejich klienty patří většinou obchodníci. „Naše letadla si na sebe musí vydělávat. Úplně nečinná mohou být maximálně dva tři dny. Pokud s námi někdo letí na schůzku, po jednání ihned nasedne do letadla a vrací se zpátky. Nebo vpoledvečer odletí, přespí v zahraničí a druhý den se posádka s klientem vrací.“ Létání s malými „jety“ bere spíš jako servis. „Zatímco autobus jede podle stálého jízdního řádu, taxi vás doveze na jakékoliv místo v době, kterou si sami určíte. Stejně to funguje ve vzduchu. Máte tu aerolinky, které jsou levnější, ale musíte se dostavit na letiště tak, jak se to hodí jim. My přistavíme letadlo, když potřebujete vy, a doletíme na místo, které si sami určíte. U nás neexistuje dlouhé čekání na odbavení,“ jmenuje výhody. Připouští také, že kvalitě služeb odpovídá i cena. „Ale spočítali jsme si, že lecky je létání s námi zhruba stejně cenově náročné jako v business class běžných aerolinek,“ vypočítává a dodává, že činnost firmy nejlépe charakterizuje slovo služba. „Naši stevardi a letušky neservírují jen jídlo. Máme na palubě vlastní defibrilátor. Pokud by došlo

DAGMAR GROSSMANN je zakladatelkou společnosti **CEPA (Central Europe Private Aviation – Středoevropské privátní letectví)**. Jde o organizaci, která má za cíl propojit privátní letecký trh v centru Evropy a formovat tzv. **BUSINESS AVIATION** v našem regionu. „Příští rok uspořádáme velkou výstavu a nejen díky ní chceme naši firmu i Českou republiku dostat do povědomí světového létání. Předpokládáme, že zvýšíme zájem mých kolegů o Česko. V tomto průmyslu se pořád točí hodně peněz a nám se podařilo letecký svět přitáhnout na příští rok do Prahy, na což jsem už teď velmi pyšná,“ říká.

k infarktu, posádka je schopna poskytnout klientovi pomoc v rozsahu, jakého by se dočkal v malé sanitce.“

## NEJDŮLEŽITĚJŠÍ JE OCHOTA SLOUŽIT

Podřízené si Dagmar Grossmann vybírá sama. Během manažerské kariéry absolvovala skoro 4000 přijímacích pohovorů, takže má v oblasti personalistiky bohaté zkušenosti. Velké castingy, kam by přišly desítky zájemců, nepořádá. „Máte při nich

málo času na to, abyste o člověku něco zjistil. Ačkoliv vždy pečlivě prostudují životopis, důležitější je osobní setkání. Zrovna včera jsem přijala novou dívku. Během pohovoru mě přesvědčila, že bude práci vykonávat přesně tak, jak si představuji. Vyzařoval z ní klid a hlavně ochota podílet se přáním pasažéra.“

Letuška je první a zároveň poslední člen posádky, s nímž se klient na palubě potká. Kvůli malé ploše letadla se personál navíc téměř stále pohybuje v intimní sféře zákazníka. Není divu, že se ve firmě pravidelně pořádají semináře zaměřené na řeč těla. „Profesionalita, dobré vzdělání a způsoby jsou velmi důležité. Kdo jimi nedisponuje, nemá na palubě co dělat. Ale to nejdůležitější je ochota sloužit. Náš zaměstnanec musí být v každém okamžiku připraven klientovi něco obstarat, nabídnout a nečekat, že mu za to pasažér něco vrátí zpátky. To spousta lidí neumí. A já musím během přijímacího pohovoru rozpoznat, zda to adept či adeptka mají v sobě, nebo ne,“ líčí Dagmar Grossmann.

## V PRAZE JSEM DOMA

K luxusu, který firma nabízí, patří i mlčenlivost a diskretnost vůči cestujícím z řad světoznámých celebrit. Piloti ani letušky si nesmějí říci o autogram nebo o společnou fotku. Jen výjimečně se s takovými klienty osobně seznámí i paní ředitelka.

„Samozřejmě že jsem často zvědavá, zda jsou ty slavné osobnosti skutečné osoby. Možná vás zklamou, ale většina z nich je úplně normální. Nezapomenutelné pro mě bylo setkání s dalajámou, který s námi letěl už čtyřikrát. Byl to speciální zážitek pro všechny lidi ve firmě, že si zvolil právě nás. Navázali jsme kontakt s jeho managementem, takže doufám, že to nebylo naposledy. Je přece veliká čest, že takový člověk létá z Itálie nebo z Německa právě s českou firmou.“

Praha už se stala pro Dagmar Grossmann domovem. Zvykla si tu rychle. Možná svou roli hrál i fakt, že její babička pocházela z Mikulova. „Jsem tady opravdu úplně šťastná. Nějakou dobu jsem v Praze, jen byla. Teď už tady opravdu žiji, pracuji, chodím k lékaři, ke kadeřnici. A když se odněkud vracím, cítím, že se vracím domů, do Prahy.“ ■

## Jako Pretty Woman

Jste tradičními divačkami filmu *Pretty Woman*? Snily jste někdy o tom, jaké by to bylo, kdyby vás *pohádkový princ unesl soukromým tryskáčem na romantický výlet do opery*? Jak jsme zjistili, pro Grossmann Jet Service by to nebyl velký problém.

### A KOLIK BY TAKOVÁ CESTA STÁLA?

Cena jednodenního letu čtyřmístného letadla Citation Mustang na trase *Praha – Milán – Praha* je **5700 EUR** se všemi poplatky, tedy **1425 EURO** na osobu. Cesta taxíkem z letiště do centra Milána a zpět přijde na **40 EUR** na osobu. Za luxusní večeri v dobré milánské restauraci dáte **120 EUR** na osobu. Vstupenky na představení opery *Faust* ve světoznámém operním domě La Scala pořídíte za **224,40 EURA** za osobu. Celkem takový výlet vyjde na **7237,60 EURA**, tedy **1809,40 EURA ZA OSOBU**.