

29 במאי 2019

כ"ד אייר תשע"ט

אנשי אל על היקרים,

הבוקר הצגנו את הדו"חות הכספיים לרבעון הראשון של שנת 2019. כל מי שאל על יקרה לו אינו יכול להיות שבע רצון מהתוצאות, מאחר והשורה התחתונה מצביעה על ירידה בהכנסות בהיקף של 7% ביחס לרבעון המקביל בשנה שעברה ועל הפסד של 55 מיליון דולר ברבעון הראשון בהשוואה ל- 44 מיליון דולר ברבעון המקביל בשנה שעברה. יחד עם זאת יש דברים רבים שאינם מקבלים עדיין ביטוי חיובי בדו"חות וחשוב להאיר אותם:

החברה נמצאת בעיצומה של תקופת מעבר קריטית במהלכה מוחלפים ציי המטוסים, נפגמת היעילות התפעולית של החברה ויש לכך השלכה על התוצאות המדווחות. בסיומה של תקופת המעבר, אל על תהיה חברה שונה מאוד מזו של השנים האחרונות. מדובר במהפכה במוצר בחוויית הלקוח בתפעול ובדיגיטל.

צי צעיר וחדש - כבר בסוף 2019 יהיו לנו 14 מטוסי דרימליינר כך שממוצע גיל המטוסים יירד ב- 30% ביחס לממוצע הגיל בשנים הקודמות ואנו נהנה מיתרונות תפעוליים ותחזוקתיים של התייעלות. בנוסף, צי המטוסים צרי הגוף יסיים את פרויקט שדרוג פנים המטוס כך שללקוח צפויה חוויה מצוינת במטוסים יותקנו מערכות אינטרנט בטכנולוגיה מתקדמת, דבר שהוא חשוב לקהל לקוחותינו.

נתיבים חדשים ומרגשים - כבר כיום לאל על יש את רשת הנתיבים הגדולה והמגוונת מישראל וכחלק מהאסטרטגיה שלנו אנו פותחים נתיבים ליעדים חדשים. לפני חודשיים השקנו את הקו לניס, והחודש הושקו הקווים לסאן פרנסיסקו ולמנצ'סטר. בחודש יוני תשיק החברה את הקו ללאס וגאס, ובחודש מרץ 2020 תשיק החברה את הקו לשיקאגו.

קו ישיר ליפן - אני שמח במיוחד לבשר היום כי החלטנו לפתוח לראשונה מישראל, קו ישיר ליפן החל מחודש מרץ 2020. הרחבת רשת הנתיבים מגדילה את היצע המוצרים שלנו ללקוחות, מגדילה את היקפי הפעילות שלנו ומבססת את מעמדנו כמובילת השוק בישראל.

כל אלה מצטרפים לתנופת העשייה של כלל החברה: הרחבת הטסת מטענים במטוסי נוסעים, מודל תמרוץ סוכנים חדש, מבצע "יותר אמריקה", הסכם קוד שייר עם אלסקה איירליינס.

התמודדות עם התחרות - ברבעון זה ניכרו היטב תוצאות מדיניות "השמיים הפתוחים" בדגש על יעדי המזרח הרחוק ואירופה. כדי להתמודד עם התחרות השקנו מודל של מחיר מותאם ללקוח ביעדי אירופה והמזרח הרחוק.

למול התחרות, המענה יבוא מתוכנו: עלינו להיות חברה מצוינת בדיוק מבצעי, בבטיחות ובביטחון. לעמוד בציפיות הלקוח ללא פשרות בשירות איכותי, אישי ומוקפד.

אנשי אל על – אין ספק כי אנו בנקודה משמעותית לעתידה של אל על, התחרות הגוברת, מחירי הדלק ועלויות מימון המטוסים החדשים אינם בשליטתנו. אך יש דברים רבים שביכולתנו לעשות ודרכם נוכל להשפיע על התוצאות המסחריות של החברה. רק אם נשכיל כולנו לייצר אווירה של תחרותיות בתוך החברה ו"מלחמה" על כל דולר ובכל דרך אפשרית, נצליח לעשות את השינוי המשמעותי והחינוי, כדי להבטיח שנעבור את תקופת המעבר כשבסיומה אל על תעלה על נתיב קבוע של רווחיות וללא תלות בגורמים חיצוניים – זה בידנו.

דרך רבה לפנינו, יהיו אתגרים והחלטות קשות, אך אני מאמין בכם ויודע כי כל אחת ואחד וכולנו כחברה אחת נעשה כל שביכולתנו כדי לממש את התוכניות ואף מעבר לכך.

המשך עשייה מוצלחת ופורייה,

גונן