

# עופר קיש, מנהל לופטהנזה ישראל:

## "לופטהנזה, חברת התעופה הגדולה בין חברות התעופה הזרות בישראל"

### ב-2004 הטיסה החברה 361,000 נוסעים בקו לישראל

שנעזר לו להביא יותר תיירים לישראל, אבל ידיו כבולות על ידי התחייבות לא להגדיל את מספר הטיסות בשנים 2005-2006. יש בכך סתירה שגם הנהלת לופטהנזה בגרמניה מתקשה להבין.

#### האם מדיניות "השמיים הפתוחים" בישראל תאפשר ללופטהנזה להביא יותר תיירים לארץ?

עפר קיש: אין לי כל ספק בכך. לופטהנזה הייתה יכולה להביא 30% יותר תיירים לישראל. לפי נתונים רשמיים שבידינו, תייר גרמני שמבקר בישראל משאיר כאן כ-1,000 דולר בממוצע. גידול של 30% במספר התיירים מגרמניה לישראל, יהיה משמעותי יותר, גם במונחים של הכנסת מטבע זר לקופת המדינה. המצב הביטחוני הולך ומשתפר וההתעניינות בישור קווי הטיסה הגרמני הולכת וגוברת, אולם ידיה של לופטהנזה כבולות. לופטהנזה אינה מורשית להגדיל את תדירות הטיסות לישראל וממנה. שיתוף פעולה בתחום זה עם אל על, יכול להניב פירות ואף תמורה נאה לשתי חברות התעופה.

#### בעוד 4 שנים תציין לופטהנזה 40 שנות פעילות בישראל. כיצד היית רוצה לראות את מערך הטיסות של החברה?

עופר קיש: 3 טיסות ביום, 21 טיסות שבועיות במטוסים רחבי גוף, זאת המשאלה שהביע יו"ר מועצת המנהלים של לופטהנזה בביקורו האחרון בארץ. זאת תהיה גם תרומתה של לופטהנזה לפיתוח התיירות לישראל. מדובר בתוספת של כ-400 מושבים ליום, מ-1200 מושבים היום ל-1600 מושבים בעתיד. תנועה זו תגיע לא רק מגרמניה אלא מכל מקום בעולם שאליו מגיעות 16 חברות התעופה החברות ב-STAR ALLIANCE. כיום, עם תפוסה שנתית ממוצעת של 90% לצערי אני נאלץ לומר לנוסעים רבים שאין באפשרותי להטיסם לישראל. שלוש טיסות ביום יאפשרו לנו להביא יותר תיירים לא רק מגרמניה, אלא מכל מקום אחר בעולם. עם שתי טיסות יומיות בלבד הטיסה לופטהנזה ב-2004 361,000 נוסעים, 7% יותר לעומת 2003. בשנת 2005 נגדיל את מספר הנוסעים רק ב-5% עקב המגבלות הקיימות במספר הטיסות. הפוטנציאל אמנם גדול יותר, אך כאמור, אין אנו מורשים להוסיף טיסות.

#### מה הופך את גרמניה לאטרקטיבית עבור התייר הישראלי?

עופר קיש: לתייר הישראלי מציעה גרמניה תרבות, ספורט, נופים ונופש איכותי. ברלין הנה יעד מבוקש מאד על ידי התייר הישראלי. כמו כן לאחרונה נפוצה "תיירות שורשים" בעקבות המורשת היהודית, בערים כברלין, פרנקפורט, מינכן, מיינץ, ורמייה ועוד.

#### אירופה משתייכת לגוש האירו, והוא יקר מאד לישראלי הממוצע. כיצד מתמודדת לופטהנזה עם הנושא?

עופר קיש: אמנם האירו יקר, אבל ללופטהנזה הצעות לכל כיש ולכל אפשרות תקציבית. אנשי עסקים שצריכים להיות באירופה ממשכים לטוס בלופטהנזה.

אלה נשכח שהיום נמנית גרמניה בין המדינות הזולות באירופה, בבתי-מלון, מזון וקניות. אני יכול לומר בודאות שברלין היא עיר הבירה הזולה ביותר בין בירות אירופה.

#### אלו מטוסים מפעילה לופטהנזה בקו לישראל? מהי התפוסה הממוצעת?

עופר קיש: לפני 36 שנים התחלנו עם שלוש טיסות שבועיות במטוסי בואינג 727. היום מפעילה לופטהנזה בקו לישראל וממנה שתי טיסות יומיות במטוסים רחבי גוף המצוידים בטכנולוגיות החדשות ביותר. טיסת בוקר מופעלת באיירבוס 330 מטוס מתקדם בעל תצורה חדישה ביותר. מחלקת העסקים באיירבוס 330 הנה מודרנית ביותר, ומאפשרת לנוחות הנוסעים מיוטות אישיות וחיבור לאינטרנט, גם בטיסות לישראל וממנה. בטיסת אחר הצהריים מופעל מטוס בואינג 747-400. מדובר בהישג גדול שחברות תעופה זרות אחרות, שטסו לישראל טרם קום המדינה, לא הגיעו אליו. עשינו את זה בפחות מ-36 שנים. בשנים האחרונות התפוסה הממוצעת בטיסות לופטהנזה לישראל וממנה היא 90%.

#### לופטהנזה טסה מנתב"ג לפרנקפורט. האם קיימות תוכניות לטיסות ישירות מישראל ליעדים נוספים בגרמניה?

עופר קיש: בעתיד הקרוב מתכננים את חידוש הטיסות לנמל התעופה של מינכן, שהפך לאחד היעדים המרכזיים באירופה, עם טיסות המשך לכל מקום בעולם. אני מצפה שנהפוך את מינכן לצומת מרכזי של התנועה לישראל וממנה.

#### מדוע אנשי עסקים מעדיפים לטוס עם לופטהנזה?

עופר קיש: מחלקת העסקים של לופטהנזה הנה מחלקת העסקים הטובה והמשופרת ביותר מבין כל חברות התעופה האירופאיות הטסות לישראל. הנוסע הישראלי ללא ספק יודע ומרגיש שהמוצר שלנו הוא הטוב ביותר בשוק.

#### מהי תרומתה של לופטהנזה בהובלת מטען לישראל?

עופר קיש: לופטהנזה היא החברה הגדולה בעולם בהובלת מטעני אוויר, ומובילה בתחום זה גם בישראל. יתרונה הוא במטוסים רחבי הגוף שהיא מפעילה בין ישראל וגרמניה.

#### האם מיצתה לופטהנזה את הפוטנציאל הקיים בישראל בשוק הנוסעים ובמטעני אוויר?

עופר קיש: בהחלט לא. הסיבה לכך נעוצה בהגבלות שמוטות על עינו, כחברה זרה, במספר הטיסות שאנו רשאים להפעיל בקו לישראל וממנה. היום אל על, המוביל הלאומי של ישראל, היא חברה פרטית ואני תמיד שמח שישנה תחרות בונה. מאידך, יש משהו אבסורדי בכך ששר התיירות מבקש



עופר קיש

חברת לופטהנזה הנה השחקנית הראשית בתנועה האווירית בין ישראל וגרמניה. צי המטוסים של לופטהנזה הנו מהחדשים והמתקדמים בעולם. צי זה נשען על תחזוקה מקצועית ושירות מעולה בכל המחלקות. תוכנית הנוסע המתמיד של לופטהנזה Miles & More מוערכת כטובה ביותר מהתוכניות המוצעות לנוסע הישראלי. יתרונותיה של Miles & More משכנעים שכדאי ומשתלם לטוס בלופטהנזה. אומר עופר קיש, מנהל לופטהנזה ישראל, בראיון מיוחד.

#### מדוע תוכנית הנוסע המתמיד של לופטהנזה טובה יותר מהתוכניות המוצעות ע"י חברות אחרות?

עופר קיש: מכיוון שתוכנית Miles & More של לופטהנזה זה מאפשר צבירת מיילים ב-16 חברות תעופה המהוות את ה-STAR ALLIANCE וכמו כן מאפשרת צבירת מיילים בחברות השכרת רכב ובתי-מלון. לופטהנזה הנה שותפה בכירה ב-STAR ALLIANCE. ביניהן שותפות החברות המובילות בעולם: אייר קנדה, אנה איירלינס היפנית, סאס של סקנדינביה, סינגפור איירלינס, תאי איירווייס, יוניטד איירלינס, יו אס איירווייס, וואריג.

#### לאיזה יעדים בגרמניה ומחוצה לה מציעה לופטהנזה שירות לנוסע הישראלי?

עופר קיש: לופטהנזה מקיימת שתי טיסות יומיות מתל-אביב לפרנקפורט, עם טיסות המשך נוחות ביותר לכל יעד בגרמניה, אירופה וליעדים רבים בארצות-הברית, המזרח הרחוק ודרום אמריקה. יעדים ביבשות אלה מבוקשים מאד על-ידי נוסעי לופטהנזה בארץ.

עופר קיש, בן 40, הנה המנהל הישראלי הראשון של לופטהנזה בישראל. במינויו הביעה הנהלת החברה את האמון וההערכה שיש לה לשוק הישראלי. עופר קיש הצטרף ללופטהנזה בשנת 1990, כאשר החברה הכשירה מועמדים צעירים לתפקידים בכירים. עופר קיש עבד ארבע שנים בסניף הישראלי במכירות, שיווק ופרסום. ב-1998 מונה לנהל את נציגות לופטהנזה בטורקיה, שם שהה חמש שנים וחצי. עם שובו מונה לנהל את סניף חברת לופטהנזה בישראל.

#### איזה פלח שוק משרתת לופטהנזה ישראל?

עופר קיש: ללופטהנזה נתח שוק של כ-8 אחוזים בשוק הישראלי.

#### מה מאפיין את פלח השוק של לופטהנזה בארץ?

עופר קיש: כ-50% מנוסעי לופטהנזה הם אנשי עסקים, היתר טסים למטרות תיירות ונופש.

#### האם גרמניה הופכת ליעד תיירותי עבור הישראלי הממוצע?

עופר קיש: בהחלט כן. בשיתוף עם נציגות משרד התיירות של גרמניה בישראל אנחנו בונים הצעות לחבילות תיור עם מגוון של אפשרויות תיירות, בילוי ונופש, ליחידים, לקבוצות ולמשפחות. היום גרמניה נחשבת לאטרקציה מספר אחת באירופה.

ב-12 במאי 1965 כוננו היחסים הדיפלומטיים בין ישראל לגרמניה. שלוש וחצי שנים לאחר מכן, ב-3 בנובמבר 1968 נחתה בישראל הטיסה הראשונה של לופטהנזה, המוביל הלאומי של גרמניה. פתיחת הקו הסדיר של לופטהנזה לישראל, סימלה את ראשיתו של תהליך שהפך את לופטהנזה למובילה בין חברות התעופה הזרות הפועלות בישראל.

בשנה הראשונה לפעילותה בישראל קיימה לופטהנזה שלוש טיסות שבועיות במטוס בואינג 727 והטיסה 1,200 נוסעים בין פרנקפורט לתל-אביב. שנה לאחר מכן הטיסה לופטהנזה 12,000 נוסעים. ב-2004 הטיסה לופטהנזה לישראל וממנה 361,000 נוסעים. בשלוש השנים האחרונות תופסת לופטהנזה את המקום הראשון בין חברות התיירות הפועלות בישראל, ומנהלי החברה בפרנקפורט ובתל-אביב רואים בכך הישג מרשים. עופר קיש, מנהל לופטהנזה ישראל, אומר שלופטהנזה תרמה משמעותית לפיתוח התנועה האווירית בין ישראל וגרמניה. החברה מובילה תמהיל מגוון של נוסעים: אנשי עסקים, תיירות פנאי ונופש, קבוצות לרבות מטעני אוויר. ב-36 שנות פעילותה בישראל, רואה לופטהנזה את עצמה כחלק אינטגרלי מהקהילה ותורמת את חלקה ביוזמות שונות בתחום האמנות, התרבות והחברה.