

W środę (30.11) w hotelu Radisson Blu w Warszawie odbyło się spotkanie z Rickardem Gustafsonem, prezes linii SAS organizowane przez Skandynawsko-Polską Izbę Gospodarczą (SPCC). W spotkaniu uczestniczyli ambasadorzy Szwecji, Estonii, Finlandii, Norwegii, Danii, przedstawiciele SPCC, biznesu oraz mediów. Nasza redakcja również uczestniczyła w tym wydarzeniu.



Skandynawsko-Polska Izba Gospodarcza (SPCC) to stowarzyszenie ludzi biznesu stworzone przez i dla przedsiębiorców związanych ze Skandynawią. Główna siedziba SPCC znajduje się w Warszawie, ale organizacja jest aktywna na terenie całego kraju poprzez biura regionalne działające w Krakowie, Poznaniu, Trójmieście, we Wrocławiu oraz w Szczecinie.



W chwili obecnej SPCC zrzesza ponad 340 firm, co sprawia, że należy do grona największych izb bilateralnych działających w Polsce. Członkostwo w Izbie to możliwości nawiązywania kontaktów z elitarną grupą osób zarządzających prężnymi firmami skandynawskimi, to sposób na znalezienie inspiracji dla każdego, kto dąży do rozwoju swojej firmy.

# Nowa strategia 4Excellence

We wrześniu tego roku linie SAS ogłosiły nową strategię - 4EXCELLENCE, która koncentruje się na czterech obszarach działalności: Commercial Excellence (Doskonałość w Biznesie); Sales Excellence (Doskonałość w Sprzedaży); Operational Excellence (Doskonałość w Działaniach Operacyjnych) oraz People Excellence (Doskonałość w działaniach personalnych i rozwoju kapitału ludzkiego) Jednocześnie zmieniło się kierownictwo Grupy SAS w oparciu o te cztery obszary.

*- Pomyślnie wdrożenie poprzedniej strategii, Core SAS sprawiło, że mamy teraz znacznie lepsze warunki na rozpoczęcie realizacji 4EXCELLENCE - powiedział Rickard Gustafson, prezes linii SAS.*

Linia chce nadal kontynuować rozwój w oparciu o dotychczasowe osiągnięcia oraz nową strategię, w efekcie wyznaczać wyższe standardy w branży lotniczej.

W ramach poprzedniej strategii Core SAS, linie lotnicze zmniejszyły od 2008 roku koszty jednostkowe o 23%, jednocześnie osiągając w tym samym czasie najwyższego wskaźnik zadowolenia klientów od 11 lat, a także od dwóch i pół roku, cieszą się mianem najbardziej punktualnej linii lotniczej w Europie. Te osiągnięcia są doskonałą platformą, na której linia opiera swój dalszy rozwój.



Strategia 4Excellence ma na celu osiągnięcie do roku 2015 najwyższych standardów w czterech kluczowych obszarach: Commercial Excellence (Doskonałość w Biznesie); Sales Excellence (Doskonałość w Sprzedaży); Operational Excellence (Doskonałość w Działaniach Operacyjnych) oraz People Excellence (Doskonałość w działaniach personalnych i rozwoju kapitału ludzkiego).

Celem SAS jest w dalszym ciągu obsługa pasażerów podróżujących w celach biznesowych, ale jednocześnie SAS planuje rozszerzyć ofertę dla klientów, którzy latają w celach turystycznych czy prywatnie.

*- Chcemy być preferowaną linią lotniczą dla podróżnych, bez względu na cel ich wyjazdów. Choć mamy już rekordowo wysoki wskaźnik poziomu satysfakcji klientów, zaoferujemy jeszcze lepsze i bardziej zharmonizowane usługi w tym Economy Extra na trasach krajowych w Skandynawii - przekonywał Gustafson.*

Przewoźnik stworzy również bardziej skuteczny model sprzedaży, a także będzie kontynuował działania gwarantujące, że program EuroBonus, jest najbardziej atrakcyjnym programem lojalnościowym na rynku. SAS chce również utrzymać pozycję najpункtualniejszej linii lotniczej w Europie oraz zapewnić najwyższą jakość usług.



Ważnym warunkiem do osiągnięcia trwałej rentowności jest dalsze obniżenie kosztów jednostkowych do 2015 roku, o 3-5% rocznie, przy jednoczesnym wzroście wydajności i jakości we wszystkich obszarach działalności SAS zgodnie z wytycznymi tej strategii.

*- Chcemy uwolnić i rozwijać potencjał naszych pracowników przede wszystkim poprzez niezawodne przywództwo oraz poświęcić więcej uwagi tym pracownikom, którzy mają bezpośredni kontakt z naszymi klientami. Pragniemy, aby wszyscy pracownicy zrozumieli, w jaki sposób ich działania przyczyniają się do osiągnięcia celów SAS - dodał Gustafson.*

Strategia 4Excellence ma na celu zapewnienie SAS pozycji lidera w dziedzinie lotnictwa w Europie Północnej.

Flota średniego dystansu przewoźnika skupiać się będzie przede wszystkim na zamówionych

A320neo, A320 oraz Boeingach 737 Next-Generation. Choć SAS był wymieniany w gronie przewoźników który może zakupić model 737 MAX. Zapytaliśmy o to prezesa jednak ten stanowczo zaprzeczył.

*- Boeing 737MAX istnieje póki co na papierze. Nie znamy jego głównej konfiguracji i specyfikacji tym samym nie wiemy o nim nic konkretnego. Owszem widzimy dla niego perspektywę w późniejszym czasie jako następcy Boeinga 737 Next-Generation natomiast na tę chwilę na pewno nie - powiedział nam Gustafson.*