

# „Loftleiðir höfðu margþátta og mikilsverð áhrif á íslenskt þjóðlíf og samfélag.“

*- segir Sigurður Helgason sem í nærfehlit fjóra áratugi var í forystusveit í flug- og ferðamálum Íslendinga.*

„Það er ekkert vafamál að ekkert hefur haft eins mikil og mótandi áhrif á ferðamannaíðnaðinn á Íslandi og rekstur og umsvif Loftleiða á árunum 1954 – 1973 höfðu. Á margan hátt var þá lagður grunnur þessarar atvinnugreinar sem nú er orðin ein af stærri atvinnuvegum á Íslandi og skapar landinu mikilvægar tekjur. Fyrir daga „Loftleiðaævintýrisins“ var ferðmannabjónusta á Íslandi afskaplega frumstæð og tilviljunarkennd. Með athafnasemi sinni opnaði félagið nýjar víddir og ekki síst augu landsmanna fyrir því að á þessu sviði var um mikla möguleika að ræða.“

Sá sem þetta mælir er Sigurður Helgason, sem í nær fjörutíu ár var í fararbroddi og stjórnandi í íslenskum flugmálum. Fyrstsemvaraformaður stjórnar Loftleiða og framkvæmdastjóri félagsins í Bandaríkjunum í rúman áratug og síðar fyrst forstjóri og síðan stjórnarformaður Flugleiða.

Sigurður Helgason er borinn og barnfæddur Reykvíkingur. Fæddur í hinu sögufræga húsi Vinaminni í Grjótaþorpinu 20. júlí árið 1921, sonur hjónanna Ólafar Sigurjónsdóttur og Helga Hallgrímssonar kaupmanns og tónlistarmanns í Reykjavík. Fyrstu æviár Sigurðar átti fjölskyldan heima á nokkrum stöðum í Reykjavík en árið 1935 fluttist hún í hús á Laufásveginum, í næsta nágrenni við Vatnsmýrina þar sem síðar varð aðalflugvöllur Reykvíkinga og þar átti Sigurður síðan heima til fullorðinsára.

## **STARFSMAÐUR BANDARÍKJAHERS**

Kjör og uppeldi Sigurðar voru svipuð og margra annarra Reykvíkinga millistríðsáranna. Hann fór í sveit til frændfólks síns á Grímsstöðum á Mýrum á hverju sumri og stundaði síðan skólanám í Reykjavík á vetrum. Eins og á flestum öðrum reykvískum heimilum voru kreppuárin erfiður tími á heimili Sigurðar. Hann varð því ungur að fara að vinna fyrir sér og stundaði verslunarstörf í Reykjavík auk þess sem hann drýgði tekur sínar með því að tína ánamaðka og selja veiðimönnum

og verslaði einnig með frímerki.

Þáttaskil urðu í lífi Sigurðar eins og margra annarra Íslendinga við hernámið í maí 1940. Hann fór þó reyndar aldrei í hina svokölluðu Bretavinnu en er Bandaríkjamenn tóku við hververnd Íslands gerðist hann starfsmaður þeirra og var fyrsti Íslendingurinn sem þeir réðu til starfa. Var Sigurður í fyrstu túlkur og aðstoðarmaður en þegar á leið var honum falin meiri ábyrgð og var orðinn yfirmaður í flutningadeild hersins á Íslandi þegar leið á styrjöldina. Fylgdist hann því vel með þeirri tæknibyltingu sem varð í verklegum framkvæmdum á Íslandi á þessum árum.

## **SKÓLANÁM Í BANDARÍKJUNUM**

Atvinnuleysi og fátækt sem fylgdi kreppunni hafði orðið til þess að Sigurður Helgason varð að láta af áformum um skólanám að skyldunámi loknu. En þegar dró að styrjaldarlokom var hag hans þannig komið að hann sá sér fært að láta drauma um frekari menntun, sem alltaf höfðu blundað með honum rætast, og í október árið 1944 tók hann sér far með gamla Goðafossi til Bandaríkjanna. Ferðin þangað tók þrjár vikur, enda sigld óvenjuleg leið vegna kaftááhættunnar. Vestra settist Sigurður í Columbia háskólann og stundaði þar viðskiptanám. Að skólanámi loknu hóf hann störf í New York en fluttist heim til Íslands í ársbyrjun árið 1948 og varð eftir það forstjóri verslunarfyrirtækisins Orku hf. og síðar einnig Steypustöðvarinnar hf.

## **GEKK TIL LIÐS VIÐ FLUGMENNINA**

Þetta er í örstuttu máli bakgrunnur Sigurðar Helgasonar áður en hann hóf afskipti af flugmálum á Íslandi. Tildrög þeirra afskipta voru þau að árið 1954 kom til átaka hjá eigendum Loftleiða um stjórn og stefnu félagsins. Nokkrir ungir flugmenn höfðu stofnað félagið árið 1944 og fengið til liðs við sig kaupþýslumenn í Reykjavík. Á ýmsu hafði gengið í rekstri þess og var svo komið að áform voru um að hætta honum og snúa sér að öðrum viðfangsefnum. Þessu vildu flugmenn félagsins ekki una og hófu aðgerðir til þess að tryggja áframhaldandi flugrekstur. Leitudu þeir m.a. stuðnings hjá Sigurði Helgasyni og þeim fyrirtækjum



sem hann var tengdur. Sigurður var staddur í New þegar fyrst var komið að máli við hann og segir svo frá:

“Ég vissi harla lítið um flug og flugrekstur en ákvað að kynna mér málið og fór í bókasafn Columbia háskólans. Þar var til mikið safn fræðiritna um flug, eðli flugrekstrar, loftferðaréttindi o.s.frv. Ég fylltist fljótlega miklum áhuga og taldi mig sjá fram á að Íslendingar ættu mikla möguleika á þessum vettvangi. Varð þetta til þess að ég hélt áfram viðræðum við Loftleiðamennina þar sem m.a. bar á góma hvaða möguleikar væru á því að yfirtaka félagið og aðferðafræðina við það. En þegar hér var komið sögu hafði ég aflað mér þekkingar um hvernig slík mál gengu fyrir sig. Er skemmst frá því að segja að þegar aðaleigendur félagsins urðu varir við hvað til stóð hófust mikil átök um völdin í félaginu. Of langt mál yrði að rekja þá sögu til hlýtar en lesa má um þau t.d. í dagblöðum frá þessum tíma. Þótti það fáheyrt að „strákaþópur“ eins og við vorum kallaðir skyldu ætla sér það að bjóða reyndum og þekktum kaupþýslumönnum byrginn.“

## **BYLTING Á AÐALFUNDI**

Sigurður segir að átökin um félagið hafi náð hámarki á aðalfundi félagsins sem haldinn var 15. október árið 1953. Báðar fylkingar höfðu safnað liði og hart hafði verið barist um hlutabréf, sérstaklega þau sem voru í eigu félagsins sjálfs.

Niðurstaða í stjórnarkjöri varð þó afgerandi. “Byltingarmenn” unnu öruggan sigur. Í stjórn Loftleiða voru þá kjörnir auk Sigurðar þeir Kristinn Olsen, Alfred Elíasson, Kristján Guðlaugsson og Ólafur Bjarnason. Á fyrsta fundi nýkjörinnar stjórnar var Kristján kjörinn stjórnarformaður og Sigurður varaformaður. Var stjórn félagsins síðan óbreytt fram að sameiningu Loftleiða og Flugfélags Íslands 1973, með þeirri undantekningu að þegar Ólafur Bjarnason féll frá kom Einar Árnason í hans stað.

Þegar nýja stjórnin tók við stóðu Loftleiðir ekki traustum fótum rekstrarlega. Félagið átti aðeins eina Douglas DC – 4 flugvél sem það skuldaði reyndar mikið í. Hins vegar voru teikn á lofti um ýmsa möguleika og þá einkum og sér í lagi í að nýta möguleika sem fólust í hindrunarlitlum loftferðasamningi sem gerður hafði verið við Bandaríkin seint á fimmta áratugnum. Höfðu Loftleiðir þá þegar tekið fyrstu skrefin í að bjóða ódýrari fargjöld á Norður – Atlantshafsflugleiðinni og fengið góðar undirtektir. Þá fólust miklir möguleikar í samstarfi við norska flugfélagið Braathens's S.A.F.E. Það var í einkaeign athafnamannsins Ludvigs Braathens og hafði þegar komið sér upp öflugum sölukerfi í nokkrum löndum.

### **LOFTLEIÐIR SÆKJA Í SIG VEDRIÐ**

Báða þessa möguleika nýttu Loftleiðamenn sér og með því að koma upp betra skipulagi og festu í rekstrinum náðu þeir undraverðum árangri á skömmum tíma. Farþegatalan jókst svo hratt að bæta þurfti við flugvélakostinn og tilboð félagsins um lægri fargjöld fengu hvarvetna mjög góðan hljómgrunn og vöktu svo mikla athygli að stóru flugfélögin, sem voru innan alþjóðasamtaka sem m.a. ákváðu og samræmdu flugfargjöld, fóru að líta á Loftleiðir sem skæðan keppinaut. Í krafti stöðu sinnar tókst þeim að fá stjórnvöld í Evrópu til þess að þrengja að lendingarmöguleikum Loftleiða í Evrópu, en Loftleiðamenn komu þá með þann krók á móti bragði að gera Luxemburg að aðalstöð sinni í Evrópu, en á árinu 1952 hafði verið undirritaður loftferðasamningur milli Luxemburgar og Íslands, þar sem engin ákvæði voru um lágmarksfargjöld. Hófst flug Loftleiða til Luxemburgar 21. maí árið 1955 og átti eftir að standa lengi til mikilla hagsbóta fyrir bæði löndin.

Uppgangur Loftleiða, “Loftleiða-ævintýrið”, hófst fyrir alvöru í byrjun

sjöunda áratugarins. Þá urðu þau þáttaskil í flugrekstri að flest stærri flugfélögin tóku þotur í notkun á lengri flugleiðum sínum og þurftu því að losa sig við skráflugvélar sínar. Á skömmum tíma keyptu Loftleiðir fimm stórar flugvélar af gerðinni Douglas DC-6B og margfölduðu þar með sætaframboð sitt.

### **FLUTT TIL NEW YORK**

Í ársbyrjun 1962 tók Sigurður Helgason við starfi framkvæmdastjóra Loftleiða í Bandaríkjunum og settist að í New York, en þar hafði félagið aðalskrifstofu sína í hjarta borgarinnar, við Rockefeller Center. Bandaríkin voru langveigamesta markaðssvæði Loftleiða og undirstaða velgegni félagsins. Um tíma hafði félagið þar mikið umleikis, því auk sölustarfsins rak félagið afgreiðslu á Kennedyflugvelli og þegar stundir liðu fór þar einnig fram viðhaldsþjónusta fyrir flugvélar félagsins.

“Eitt helsta verkefni mitt, fyrst eftir að ég fluttist vestur, var að endurskipuleggja skrifstofuhaldið og efla sölukerfi og sölunet félagsins í Bandaríkjunum,” segir Sigurður. “Á þessum tíma var New York einskona miðstöð fyrir flugið yfir Norður – Atlantshafið, en sölukerfið annars staðar byggðist upp á umboðsmannakerfi og því mikilvægt að það væri virkt sem allra víðast. Langstærsta tromp okkar í sölustarfinu var að við buðum upp á mun lægri fargjöld en önnur flugfélög og slagorð okkar “We are slower, but we are lower,” náði allsstaðar í gegn. Á þessum tíma lét fólk lág fargjöld sig meiru skipta heldur en tímann sem fór í ferðalögin. Sannleikurinn var sá að fargjöldin á Atlantshafsflugleiðinni voru það há að það var sannarlega ekki á allra færi að ferðast, en Loftleiðir buðu hins vegar fargjöld sem voru allt að fjórðungi lægri en hin flugfélögin buðu og þótti flestum muna um minna.”

### **MARKAÐS- OG SÖLUKERFIÐ ENDURSKIPULAGT**

Sigurðursegir að hlutiafendurskipulagningu sölu- og markaðsstarfsins hefði verið að nýta betur auglýsingafé og reyna að koma málum þannig fyrir að félagið fengi sem mesta kynningu í fjölmiðlum.

“Við skiptum við ágæta auglýsinga- og kynningarstofu í New York, Wesley Advertising – Transcom Co. Þar starfaði maður að nafni George McGrath sem hafði með okkar mál að gera. Hann var afskaplega ötull og vel kynntur maður í

ferðamálum þar vestra og reyndist okkur drjúgur við að koma boðskap okkar á framfæri. Reyndar var það oftast auðvelt. Fargjaldastefna Loftleiða þótti fréttæm og einnig það að Loftleiðir voru eina einkarekna flugfélagið sem flaug á þessum tíma á Atlantshafsleiðinni. Við útbjuggum mikið kynningarefni sem sent var til fjölmiðla, blaða og tímarita og fengum þetta efni meira og minna birt á sama tíma og það efni sem keppinautar okkar voru að senda frá sér þótti vart frásögufært. Upplýsingar um lág fargjöld áttu hins vegar erindi við almenning – voru neytendamál. Við vorum áskrifendur að blaðaúrklippum þar sem fjallað var á einn eða annan hátt um Loftleiðir og magnið sem okkur barst var hreint ótrúlegt. Við nýttum þessar upplýsingar á margan hátt, m.a. gátum notaðar þær til þess að meta hvar og hvernig við ættum að auglýsa.”

### **FRUMSTÆÐ FERÐAMANNA- AÐSTAÐA Á ÍSLANDI**

Sigurður rifjar það upp að á fyrstu árunum eftir að Loftleiðir hófu flug milli Bandaríkjanna og Evrópu með viðkomu á Íslandi, hafi aðstaðan til þess að taka á móti ferðafólki verið mjög bágborin í Reykjavík.

“Í Reykjavík var þá aðeins eitt hótél sem stóð undir því nafni, Hótél Borg, og það var oftast þéttsetið. Við þurftum náttúrlega að veita farþegum okkar beina og fyrst í stað var brugðið á það ráð að aka þeim frá Reykjavíkflugvelli á einhver veitingahús í bænum. Síðan þegar umsvifin fóru að aukast og farþegum að fjölga settum við upp veitingastofu í bragga á Reykjavíkflugvelli og þar var einnig framleiddur sá matur sem notaður var í flugvélunum á leiðinni yfir hafð. Allt var þetta mjög frumstætt en bjargaðist þó einhvern veginn, enda kröfurnar ekki eins miklar þá og nú. Til að byrja með var það fremur fátítt að fólk stoppaði meira í Reykjavík en nam þeim tíma sem það tók að matast en við urðum fljótt varir við að áhugi þeirra sem hingað kom á landi og þjóð var töluverður. Þegar svo þessi bygging brann árið 1962 gerðum við samning um leigu húsnæðis Tjarnarkaffis og þjónuðum þar farþegum okkar.”

### **KRAFTUR SETTUR Í LANDKYNNINGU**

Sigurður segir að eitt sitt fyrsta verk eftir að hann hóf störf fyrir Loftleiðir í Bandaríkjunum og hóf endurskoðun á sölu-

og markaðsstarfi félagsins þar hafi verið að breyta öllum auglýsingum félagsins á þann veg að koma fyrir í þeim hvatningu til farþega að heimsækja Ísland. “Ég lét setja slíka hvatningu í allar auglýsingar okkar. “Visit Iceland – heimsækið Ísland.” Ég varð þess fljótta að almenningur þar vestra vissi nánast ekkert um landið okkar, ekki einu sinni hvar það var. Og hið sama má segja um Luxemburg. Það var algengt að fólk héldi að það væri borg í Þýsklandi. Mér var því ljóst að það þurfti að taka til hendinni og reyna að koma þessum tveimur löndum á ferðamannakortid.”

### **ÁRANGURSRÍKAR KYNNISFERÐIR BLAÐAMANNA**

Gripid var til þess ráðs að freista þess að kynna þeim blaðamönnum og ritstjórum sem fjölluðu um ferðamál í blöðum og tímaritum vestra Ísland. “Þá kom það okkur til góða að mjög gott skipulag var á slíkum málum í Bandaríkjunum. Þeir sem fjölluðu um ferðamál höfðu með sér samtök, “Travel Writer’s Association” og var fyrrnefndur George MacGrath félagi í þeim og átti vini í hverju horni. Það varð að ráði að skipuleggja ferðir þessara blaðamanna- og ritstjóra til Íslands þar sem þeir svo dvöldust í nokkra daga og kynntu sér land og þjóð. Fór George McGrath oftast með þeim og var leiðsögumaður þeirra í ferðunum. Hann vann því gífurlega gott starf og þótti mér því vel við hæfi að honum var veitt íslenska fálkaorðan.”

Sigurður segir að þegar þetta starf var hafið hafi spjótunum einkum verið beint að stórbloðum og þekktum tímaritum en þegar séð varð að starfið bar góðan árangur hafi einnig verið farið að bjóða hingað blaðamönnum frá minni og staðbundnari blöðum og tímaritum. “Ég veit ekki hversu margir fóru í þessar Íslandsferðir á okkar vegum – aðeins að þeir voru fjölmargir og líka það að árangurinn af þessu kynningarstarfi varð satt að segja ótrúlegur. Þótt skilyrði til þess að taka á móti ferðamönnum heima á Íslandi væru frumstæð skynjuðu komumenn samt sem áður gestrisni Íslendinga og að fegurð landsins var einstök. Undantekningalaust var fjallað á mjög jákvæðan hátt um Ísland af þessum mönnum og ég minnst þess að einn þeirra skrifaði langa grein í blaðið sitt um ferðalagið og lauk henni með því að segja að niðurstaða sín væri sú að nafnið Iceland væri rangnefni eða misskilningur. Landið ætti einfaldlega að heita Niceland!”

Sigurður segir að blaðamönnum og ritstjórum frá Evrópu hafi einnig verið boðið í slíkar kynnisferðir til Íslands. “Það var hins vegar erfiðara viðureignar vegna þess að engin sérstök samtök ferðablaðamanna voru starfandi þar og sennilega minna um skrif um ferðamál en í Bandaríkjunum. Þurfti því að leita uppi blaðamenn í hverju áfangalandi Loftleiða fyrir sig.”

Landkynningarstarf Loftleiða vestanhafs snerist þó ekki eingöngu um auglýsingar og ferðalög blaðamanna til Íslands. “Nokkru eftir að ég kom vestur stóðum við fyrir því að gerð var kvikmynd sem bar nafnið “Discover Iceland.” Fengum við vel þekktan kvikmyndagerðarmann, William Keith, til þess að gera myndina en hann þekkti vel til á Íslandi, - var giftur íslenskri konu. Myndin var mjög vel heppnuð og var tekin víða til sýningar, hjá skólum og stofnunum og fékkst einnig sýnd í sjónvarpi. Er enginn vafi á því að hún skilaði Íslandi mjög dýrmætri kynningu.”

### **VIÐDVALARTILBOÐ FENGU GÓÐAN HLJÓMGRUNN**

Þáttaskil urðu í ferðamannaþjónustu Loftleiða síðla árs 1963 en þá var formlega farið að bjóða upp á það sem kallað var “Stop-over” eða viðdvöl á Íslandi.

“Þá var nýtt hótél, Hótél Saga, komin í gagnid og fljótlega bættist einnig Hótél Holt við,” segir Sigurður. “Við gerðum samning við þessi hótél um að taka á móti farþegum okkar og tókum síðan að auglýsa og kynna sérstök viðdvalartilboð, þar sem við buðum farþegum okkar að stoppa a.m.k. sólarhring á Íslandi, ferðast um Reykjavík og fara í skoðunarferðir til áhugaverðra staða, sérstaklega á Suðurlandi og á ég þar við hinn þekhta hring til Gullfoss, Geysis og Þingvallanna. Þetta buðum við á mjög hagstæðu verði og viðbrögðin létu ekki á sér standa. Fjöldi viðdvalarfarþega jókst frá mánuði til mánaðar og í Bandaríkjunum fundum við fljótt að fólk kunni vel að meta þetta. Barst okkur fjöldi bréfa og símhringinga þar sem fólk lýsti ánægju sinni með viðdvölinni á Íslandi.”

Eftir að viðdvalartilboðin komu til juku Loftleiðir þátttöku sína í ferðaþjónustunni á Íslandi. “Þótt við ættum ekki beina eignaraðild að þeirri þjónustu fyrst í stað stóðum við fyrir henni og lögðum mikla áherslu á að hún væri vel skipulögð þannig að farþegar okkar yrðu ánægðir. Áttum við m.a. aðild að því að sett var upp aðstaða til þess að taka á móti fólki að Flúðum og

þar fengu þeir sem voru í skoðunarferðum syðra málsverð. Það má hins vegar segja að Loftleiðir höfðu ekki beinan fjárhagslegan ávinning af þessu fyrr en við komum sjálfir upp hóteli og fórum að annast móttöku farþeganna.”

### **ÞÁTTASKIL MEÐ HÓTELBYGGINGUNNI**

Sigurður segir svo frá tilkomu Hótel Loftleiða að til hafi staðið að reisa flugstöðvarbyggingu á Reykjavíkflugvelli. Þar átti að vera öll þjónusta fyrir farþega og m.a. myndarleg veitingastofa. Fljótlega eftir að DC-6B flugvélnar komu til sögunnar yfirtöku Loftleiðir hins vegar alla flugafgreiðslu á Keflavíkflugvelli og flugþjónustan var að mestu flutt þangað. Félagið réðst hins vegar í að byggja stórt skrifstofuhúsnæði á Reykjavíkflugvelli og í tengslum við það var síðan ákveðið að reisa hótél á grunni flugstöðvarinnar sem þegar var búið að steypa.

Á þeirra tíma mælikvarða var byggingarhraði Loftleiðahótelins ævintýrlegur því aðeins liðu 16 mánuðir frá því að framkvæmdir hófust uns hótelið var fullbúið og tók á móti gestum. Byggingin var um 1400 fermetrar og hótélherbergin voru 108, þannig að hótelið gat hýst á þriðja hundrad gestu. Öll herbergin voru með baði, sjónvarpi og fleiri nútíma þægindum og það þóttu líka tíðindi að í kjallara byggingarinnar var bæði heilsuræktarastaða og sundlaug. Síðar, eða árið 1970, var hótelið svo stækkað og rúmaði eftir það á fimmta hundrad gestu, auk þess sem þá var komið upp aðstöðu til fundahalda og ráðstefnuhalds.

“Á þeim tíma sem ráðist var í hótélbygginguna var fjárhagsstaða Loftleiða svo sterk að við gátum fjármagnað bygginguna eingöngu með eigin fé,” segir Sigurður. “Með tilkomu hótelsins gátum við séð algjörlega um okkar viðdvalarfarþega og aðra gesti sjálfir og brátt kom að því að við færðum út kvíarnar á ýmsum sviðum ferðaþjónustunnar. Komum m.a. á laggirnar bílaleigu, en það þekkti ég vel frá Bandaríkjunum að fólk vildi gjarnan eiga möguleika á sjálfstæði í ferðalögum sínum, leigði sér bíla og fór á eigin vegum í lengri eða skemmri ferðir.”

### **FLUTNINGSGETAN AUKIN MEÐ “MOSNUNUM”**

Nær allan sjöunda áratuginn áttu Loftleiðir mikilli velgengni að fagna og var

Bandaríkjamarkaðurinn lífæð félagsins. Þar vestra var mikið þjóðfélagslegt umrót, hinn svokallaði hippatími rann upp, ungt fólk var á ferð og flugi og gagnstætt því sem löngum hafði verið sótt það í lengri ferðalög og þá einkum til Evrópu. Þetta unga fólk, sem allir aðrir, kunni vel að meta lágfargjaldastefnu Loftleiða og oft mynduðust langar biðraðir við söluskristofu félagsins í New York. DC-6B flugvélnar önnuð ekki lengur eftirspurninni og Loftleiðir réðust í það stórvirki að endurnýja flugflota sinn nánast á einu bretti. Keyptar voru flugvélar af gerðinni Canadair CL – 44 sem tóku 189 farþega hver og voru stærstu flugvélnar sem flugu á Atlantshafsflugleiðinni á sínum tíma. Eignuðust Loftleiðir fimm slíkar vélar og gátu því flutt tæplega þúsund farþega í einu. Flugvélar þessar voru með Rolls Royce hreyflum og fengu Loftleiðir leyfi verksmiðjanna að nota nafnið Rolls Royce á vélarnar og voru þær nefndar RR 300 Jet Prop, en á Íslandi voru þær oftast kallaðar “monsar” og þar með kenndar við stærðina.

“Þegar við endurnýjuðum flugflota okkar og keyptum þessar vélar voru þoturnar orðnar allsráðandi hjá stóru flugfélögunum í Atlantshafsfluginu,” segir Sigurður. “Sjálfsagt velta einhverjir því fyrir sér af hverju við fylgdam ekki dæmi þeirra fyrst við vorum að endurnýja á annað borð. En á þessum tíma höfðum við ekki samþykki bandarískra flugfirvalda til þotuflugs og með þoturekstri hefði einnig sérstaða okkar á markaðnum verið úr sögunni, svo og slagorðið góða: “We are slower, but we are lower”. En það fylgdi böggull skamrifi. Þótt afkastagetan margfaldaðist með tilkomu CL –44 vélanna þá gátum við ekki notað þessar vélar í Evrópufluginu nema til Luxemburgar. Vegna þess stríðs sem orsakaðist af fargjaldastefnu okkar urðum við að halda áfram að nota DC-6B vélarnar á öðrum flugleiðum í Evrópu og það var mjög óhagkvæmt fyrir okkur að þurfa að gera út tvær flugvélategundir í Evrópufluginu og varð til þess að smátt og smátt fór það að verða verulegur baggi í rekstri Loftleiða.”

“Við fylgdumst vel með því þjóðfélagsumróti sem varð í Bandaríkjunum á sjöunda áratugnum og reyndum að nýta okkur ný viðhorf og ferðaáhuga hjá unga fólkinu,” segir Sigurður. “Við auglýstum t.d. töluvert í blöðum háskólanna og kynntum starfsemi okkar og lágu fargjöldin þar. Um tíma voru háskólastúdentar einn

fjölmennasti viðskiptahópur okkur og eitt tímaritanna sem skrifaði um okkur gaf Loftleiðum meira að segja nafngiftina “The Hippies Airline.” Fjöldi fólks fór sína fyrstu ferð yfir Atlantshafið og til Evrópu með okkur og það er ekkert vafamál að þarna eignuðumst við trausta viðskiptavini sem áttu eftir að fljúga með Loftleiðum og síðar Flugleiðum aftur og aftur. Þótt unga fólkið væri fjölmennasti farþegahópur okkar um tíma, þá fór fjarri að farþegar okkar væri einslitur hópur. Þvert á móti var þar um að ræða fólk af öllum stéttum og stigum þjóðfélagsins, - fólk sem átti það þó sameiginlegt að vilja nýta sér ódýrustu fargjöldin. Kannski náðum við hvað síst til kaupskýslumanna og annarra slíkra þar sem stóru flugfélögin voru á þessum tíma farin að bjóða upp á fyrsta flokks farrými í flugvélum sínum en það gerðum við aldrei á tímum skrufuvélanna.”

### **BANDARÍKJAMARKAÐURINN UNDIRSTAÐAN**

Þegar best gekk hjá Loftleiðum náði félagið um 3,5% markaðshlutdeild á Norður – Atlantshafsleiðinni og það sem meira var – sætanýting var betri en hjá nokkru öðru flugfélagi. “Það þótti frásagnarvert og var til umfjöllunar í fjölmiðlum og auðvitað varð það góð auglýsing fyrir okkur,” segir Sigurður.

Sem fyrr greinir var Bandaríkjamarkaðurinn undirstaðan hjá Loftleiðum. “Sölukerfi Loftleiða í Evrópu var þyngra í vöfum af mörgum ástæðum,” segir Sigurður. Þar var umbodsmannakerfi og allir reyndu vissulega að gera sitt besta en erfiðara var að samræma aðgerðir m.a. vegna mismunandi viðhorfa og aðstöðu í þeim löndum þar sem við vorum að selja. Við lögðum líka töluverða áherslu á heimamarkaðinn hér á Íslandi en hann varð aldrei veigamikill þáttur í rekstrinum. Til þess var hann einfaldlega of lítill. Auðvitað gerði ég mér alltaf grein fyrir því að það var ákveðin hætta fólgin í því að byggja svo mikið á Bandaríkjamarkaðnum. Það gaf auga leið að ef umskipti yrðu þar var okkur hætta búin.”

### **BLIKUR Á LOFTI**

Sigurður segir að tvö síðustu ár sjöunda áratugarins hafi verið örlagaár í sögu Loftleiða. “Fyrst er frá því að segja að við fengum óvænta samkeppni er flugfélag sem hafði aðsetur á Bahamaeyjum hóf þotuflug milli Bandaríkjanna og Luxemburgar

og bauð fargjöld sem voru svipuð og Loftleiðir buðu. Eftir miklar og flóknar samningaviðræður tókst Loftleiðum að kaupa þetta félag, International Air Bahamas í marsmánuði árið 1969. Gerðist þá tvennt í senn að Loftleiðir hófu rekstur á þotu og flug á suðurleiðinni yfir Atlantshafið. Jafnframt hóf félagið auknið sölustarf í suðurríkjum Bandaríkjanna, í Mexíkó og Suður – Ameríku. Um svipað leyti var farið að undirbúa þotukaup og þotuflug á norðurleiðinni en til þess að slíkt væri mögulegt þurfti nýja samninga við Bandaríkjamenn sem náðust eftir töluvert þark. Það sem varð okkur örlagaríkast var að á árunum 1968 og 1969 varð nánast bylting í fargjaldamálum í heiminum. Alþjóðasamtök flugfélaga, IATA, höfðu haft mjög föst tök á fargjaldastefnu félaga sem voru innan þeirra. Eftir að Víetnam stríðinu lauk jókst framboð af farþegaflugvélum gífurlega vestra og allir reyndu að finna verkefni fyrir þessar vélar. Þá var farið að bjóða upp á allskonar sérþingjöld og þannig sniðganga reglur IATA. Þetta flug var gjarnan kallað leiguflug og fargjöld boðin sem voru jafnvel enn lægri en við vorum að bjóða. Segja má að stíflan hafi endanlega brostið haustið 1969 þegar ítalska flugfélagið Alitalia fór að bjóða sérþingjöld á Atlantshafsflugleiðinni em voru um 25% lægri en IATA fargjöldin voru. Þá upphófst eitt allsherjar verðstríð á markaðnum sem hafði þær afleiðingar að mörg flugfélög fóru á hausin og önnur stóðu mjög sár eftir.”

### **SAMEINING FLUGFÉLAGANNA**

Sigurður segir að þrátt fyrir óvægna samkeppni hafi Loftleiðir haldið sínum hlut bærilega á Atlantshafsflugleiðinni. “Það sem varð félaginu þyngst í skauti var að mikið tap varð á Norðurlandafluginu og öðru flugi milli Íslands og Evrópulanda. Sá hagnaður sem var á Atlantshafsfluginu nægði ekki til þess að greiða upp það tap og fjárhagur félagsins fór ört versnandi. Kom að því að við áttum erfitt með að fá nauðsynlega bankafyrirgreiðslu, en fram að þessum tíma hafði það alltaf gengið auðveldlega og við höfðum jafnvel ekki þurft að leggja fram tryggingar fyrir þeim lánum sem við tókum. Á sama tíma og rekstrarerfiðleikar Loftleiða jukust var hið sama uppi á teningnum hjá Flugfélagi Íslands, sem stefndi raunverulega í þrot, og það var því alls ekki óeðlilegt að íslensk stjórnvöld hefðu verulegar áhyggjur af þróun mála,

enda samgöngulífæð þjóðarinnar í húfi. Af frumkvæði þeirra hófust því viðræður um sameiningu félaganna og má segja að þau hafi knúið félögin til sameiningarinnar, sem varð að raunveruleika 20. júlí 1973 er stofnfundur Flugleiða var haldinn.”

Eftir stofnun Flugleiða varð Sigurður Helgason forstjóri félagsins ásamt þeim Erni O. Johnson og Alfred Elíassyni allt fram til ársins 1979 er hann varð einn forstjóri en þeirri stöðu gegndi hann fram til ársins 1984. Eftir það var hann starfandi stjórnarformaður Flugleiða fram til aðalfundar árið 1991. Á fyrstu árum Flugleiða léku oft stormveður um félagið og má segja að stöðug átök hafi verið um það, bæði rekstrarlega og af öðrum ástæðum. Verður sú saga ekki rifjuð upp hér en þess í stað er Sigurður beðinn að lýsa skoðun sinni á því hvaða áhrif Lofleiðir höfðu á sínum tíma.

### **VÍÐFEM ÁHRIF Á ÍSLENSKT SAMFÉLAG**

“Ég leyfi mér að fullyrða að þau voru miklu meiri og víðfemari en flestir gera sér grein fyrir. Fyrirtækið var brautryðjandi á mörgum sviðum og hafði mótandi áhrif bæði á flugrekstur í heiminum og íslenskt samfélag. Mig langar að minnast aðeins á nokkur atriði:

Lofleiðir voru fyrsta lágfargjald-afflugfélag í heimi. Með stefnu sinni í þeim málum bauð það byrginn mjög sterkri alþjóðlegri samsteypu sem IATA flugfélögin höfðu myndað. Sú umræða sem varð víða um lönd um fargjaldastefnu Lofleiða vakti gríðarlega athygli svo og baráttan sem félagið átti í við flugrisana sem vörðu sína stefnu með kjafti og klóm og beittu hiklaust áhrifum sínum til þess að reyna að knésetja okkur. Þessi átök urðu tvímælalaust til þess að styrkja stöðu Lofleiða ekki síst í Bandaríkjunum þar sem verð- og samkeppnisvitund fólks var og er mjög sterk. Þá vakti það líka hvarvetna athygli að Lofleiðir voru eina flugfélagið sem flaug á Norður – Atlantshafsleiðinni sem var einkarekið og naut ekki fjárhagslegs stuðnings opinberra yfirvalda á einn eða neinn hátt.

Lofleiðir voru fyrsta íslenska útrásarfélagið sem eitthvað kvað að. Meginstarfsemi félagsins fór fram í öðrum löndum og þar varð tekjumyndun þess að verulegu leyti. Það er ekkert vafamál að einmitt þetta atriði varð til þess að opna augu Íslendinga fyrir því að þeir hefðu

möguleika á alþjóðlegum viðskiptamarkaði þótt þess færi raunar ekki að gæta fyrr en löngu síðar.

Ég segi einnig hiklaust að Lofleiðir voru brautryðjendur í íslenskum ferðamannaíðnaði. Þótt búið væri að stofna Ferðaskrifstofu ríkisins löngu áður en félagið kom til sögunnar var um kyrrstöðu að ræða þangað til að farþegastreymi með Lofleiðum tók að koma til landsins. Allur aðbúnaður til að taka við erlendum ferðamönnum var afskaplega frumstæður fyrir daga Lofleiða en það var sérstaklega “stop – over” prógramm okkar sem opnaði augu landans fyrir því að móttaka og þjónusta við erlenda ferðamenn gæti verið arðskapandi atvinnuvegur. Á blómatíma félagsins kom margt nýtt til í þeim efnum og mætti þar til nefna aukið framboð á hótélrymi og verulega bætt umgerð hótél- og veitingahúsamenningar á landinu, aukið streymi ferðamanna til ýmissa staða úti á landi, aukning varð á útleigu bílaleigubíla og aukin útgerð hópferðabíla, svo eitthvað sér nefnt. Sú almenna kynning á Íslandi sem Lofleiðir stóðu fyrir verður sennilega seint fullmetin en ég held því fram að hennar gæti enn þann dag í dag. Á þessum tíma komst Ísland á kortið hjá ferðamönnum, ef svo má að orði komast. Fjöldi fólks kom hingað jafnvel aftur og aftur og skilaði jákvæðum viðhorfum til Íslands til vina, vandamanna og afkomenda.

Enn einn þátturinn sem starfsemi Lofleiða hafði mikil áhrif á var að félagið “opnaði glugga” Íslendinga til fleiri átta. Fram til þess tíma að félagið hóf reglubundið flug til Bandaríkjanna heyrði það nánast til undantekninga að Íslendingar ferðuðust vestur um haf, hvað þá að þeir stunduðu þar störf eða nám. Flestir Íslendingar sem þá fóru utan til náms sóttu til Danmerkur eða annarra Evrópulanda. Lofleiðir urðu til þess að auðvelda íslenskum námsmönnum að sækja til vesturs og þannig má segja að félagið hafi átt sinn þátt í því að íslenskt samfélag naut þeirra strauma sem þar streymdu og skapaði víðsýnna og fjölbýðlegra samfélag hérlendis en verið hafði fram að þeim tíma.”

Sigurður segir að þetta séu aðeins fá atriði af þeim sem telja megi að rekstur Lofleiða hafi haft áhrif á. “Vitanlega væri hægt að telja upp fjölmargt fleira, eins og t.d. það að á sínum tíma voru Lofleiðir einn stærsti vinnustaður á Íslandi og opnaði fjölda fólks möguleika á störfum erlendis. Og ég held að það sé líka óhætt að fullyrða

að flestir þeirra sem störfuðu hjá Lofleiðum á blómatíma félagsins séu sammála um að skemmtilegri vinnustaður hafi vart verið til og að skapast hafi einstök stemmning sem hafi skilað þeim ómetanlegri lífsreynslu og minningum. ✿