

Aurinkomatkat: Eesti turul tõsised plaanid

Aurinkomatkat OY alustas tegevust 1963. aastal ja on praegu Soome suurim charterreisioperaator, omades Soome valmisreisiturust 32%. Tallinnas käis firma müügijuht Tuomo Meretniemi, kellega ka järgnev intervjuu.

Aurinkomatkat tähendab päikesereise. Kas ainult päevitamise?

Sugugi mitte. Aurinkomatkat tähendab kõrgetasemelist teenindust, usaldusväärsust ja peresõbralikkust. Peaaegu sada kaksikümend sihtkohta hõlmavad ranna- ja suusakuurorte, maailmalinnu, pakutakse ka ringreise ja kruiise. Loomulikult võiks päike kuuluda siia juurde, kuid alati see nii ei ole. Küll aga kuuluvad kõikide meie sihtkohade juurde päikesevärvilises vormiriietuses Aurinkomatkade esindajad.

Kuidas teil Eesti reisijaga suhted on?

Eesti turg on meile alati huvi pakkunud. Meil ei ole siin oma esindust ja kogu meie reisipakettide müük toimub kohalike reisibüroode vahendusel. Nii on see juba 1993. aastast alates. Suurimaks müüjaks Eestis on vaeeldamatult Estravel, kellega koos tahame tulevikus Aurinkomatkade nime ja tooteid palju rohkem tutvustada. Loodan, et kõik Estraveli Kuldkaardi omanikud on teadlikud võimalusest tasuta liituda Aurinkoklubiga. Klubi liikmetele saadetakse kataloogid postiga koju ja pakutakse rida eeliseid. Estraveli Kuldkaardi projektiga liitumine suurendas märgatavalt meie eesti-

maalastest klubilaste arvu.

Kas esineb ka selliseid perioode, kus eestlane ei taha reisida?

Ikka esineb. Alles ta oli, see 1999. aasta ilus ja tavatult soe suvi! Ilm oli kohati parem kui Kreekas või Hispaanias. Eestist reisijate arv vähenes vaatamata nn. viimase hetke soodushindadele, kasvas aga reiside eest makstud kogusumma. See tähendab, et reisitakse kaugemale ja pikemaks ajaks. Üha rohkem ostetakse ka kallimate hulka kuuluvaid ringreise. Ju siis on osal inimestest rannakohad nähtud ja aeg maailma natuke teise pilguga vaadata.

Kuhu kõige rohkem reisipakette müüte?

Talvisel hooajal moodustavad umbes 50% pakutavatest paketid Kanaaridele, mis on kahtlemata ka üks populaarsemaid Eestis müüdüd sihtkohti. Aga ka Tši reise ostetakse palju. Uustulnuk poppide kohtade tabelis on Vietnam. Infoks niipalju, et Aurinkomatkat on suurim kaugreiside korraldaja Soomes ja ainuke reisikorraldaja maailmas, kellel on regulaarne lennuühendus Vietnami. Ja Vietnam on vaatamist väärt!

Suvekuude populaarseimaks sihtkohaks on Kreeka ja seda juba aastaid. Kreeka järel tulevad Hispaania ja Türgi. Kahjuks on küll Türgi osa riigis valitseva poliitilise ebasta-

biilsuse ja eelmise aasta maavärinate tagajärjel järsult vähenenud.

Mida uut ja huvitavat neile, kes ei malda rannas lesida?

Viimastel aastatel on märgatavalt kasvanud nn. aktiivsete puhkajate osakaal. Nii nooremate kui ka vanemate puhkajate seas on populaarsed matkaretked. Neid korraldatakse mitmesuguse pikkuse ja raskusastmega, nii jalgsi kui ka jalgratastega. Oleme välja töötanud mitmepäevased matkad Austrias Zell am Sees ja Söllis ning Itaalias Madonna di Campiglios. Sellel suvel pakume ka jalgrattamatku Garda järve kaunis ümbruses. Purjetamishuvilised on endiselt oodatud Kreekas ja Türgis. Me tõesti usume taoliste toodete populaarsuse kasvu harjumuspärase rannapuhkuse kõrval.

Mida suusasõpradele pakute?

Aurinkomatkade suusatoode kannab SunSki nime. SunSki on ka eestimaalaste hulgas hästi tuntud toode. Töötades varem Austrias firma esindajana olen tegeleenud ka Eestist tulnud suusahuviliste rühmadega. Kõik kogemused on olnud positiivsed ja vanade aegade meeldetuletamine teeb mõnigi kord meele härdaks.

After-ski käib aga iga suusapäeva lõpetuseks nagu punkt i'le. Siis tutvutakse ja sõbrunetakse, süüakse ja juuakse ja tantsitakse. Mäel on ju kõik näod ühesugused: mütsid ja prillid ja punased põsed!

“Kuldkaardiomanik saab Aurinkoklubi liikmeks tasuta.”

Aurinkomatkade müügijuht **Tuomo Meretniemi** Tallinnas



Millal algab järgmise talve reise müük?

Talve 2000-2001 toodete müügiga alustame üsna varsti, mai lõpus või juuni alguses. Uusi ja huvitavaid sihtkohti on tulemas, aga kahjuks ei saa konkreetsetest nimedest veel rääkida. Läbirääkimised on pooleli. Aga kui reisisoov kindel, tasub juuni alguses tähelepanelik olla. Traditsiooniliselt nopitakse kõige paremad variandid ära juba esimese nädalaga peale uue kataloogi ametlikku avaldamist, kuigi müügile tuleb korraga ülesaja tuhande koha.

Mida tõi teile kaasa sõsarfirma Finnmatkat müük Fritidsresorile?

Müügi lõpliku vormistamise järel, mis praegu ootab konkurentsiameti heakskiitu, saab Aurinkomatkadest ainuke 100% soome kapitalil olev reisioperaator Soomes.

Peame ise seda koduturul suureks eeliseks oma konkurentide ees. Aga muidugi on meil ka teisi häid argumente. Näiteks oleme palganud arendusjuhi, kelle ülesandeks koostöös firma juhtkonnaga luua firmale endisest veelgi keskkonnasõbralikum imago. Seda tervitavad kõik rohelise mõttelaadiga inimesed.

Meie eelmise kliendilehe intervjuus mainis Fritidsresor Aurinkomatku suurima konkurendina Eesti turul?

Meiegi suurimaks konkurendiks Eesti turul on omakorda Fritidsresor, kes on siin põhjalikku tööd teinud ja endale palju püsikliente võitnud. Tundub, et nende edukuses on ka Estraveli käsi mängus olnud? Usun aga, et Aurinkomatkade osa Eesti reisirul lähitulevikus kasvab. Hindan väga konkurentsi, see paneb inimesed paremini ja tulemus-

likumalt töötama. Ka meie eesmärk on siinsel turul veelgi paremaid tulemusi saavutada. Selleks on meil 2 suunda: töö edasimüüjatega ja enda teadvustamine eestimaalastele. Näiteks praegusel hetkel on Aurinkomatkade esindajate-giididena tööl ka kaks eestlannat. Kadri Lausmaa on Kanaaridel Playa del Inglés ja Anneli Kritsmann Tais Pattayas. Teadmine, et kohal on ka eesti ja vene keelt rääkiv Soome reisikorraldaja esindaja, julgustab kindlasti neid, kes puuduliku keeleoskuse tõttu kardavad Soome kaudu reisida.

Kokkuvõtteks julgen öelda, et Aurinkomatkad on Eesti turul eesmärgiga saavutada müügis ka siin Soomega võrreldavad tulemused. Lühidalt öeldes - saada turuliidriks.

Tuomo Meretniemi küsitles Estraveli puhkusereise müügijuht Merike Hallik