

Laevafirmad: turg laieneb, konkurents teravneb

Soome lahel on rahutud ajad. Hetk enne Estravelleri trükkiminekut käis läbi Soome meremeeste streigihävar-dus, mis õnneks küll taandus. Hoogsalt käivitused ja esialgu ka sumbusid spekulatsioonid sellest, mis juhtub Estline'i monopoli lõppedes. "Väike Estline seisab Viking Line'i ja Silja Line'i kahuritoru ees," kirjutas Postimees. Samas on ilmne, et veel käesoleval suvel Stockholmi liinile konkurendid ei jõua.

Helsingi suunal on ülekaalukas turuliider

Hansatee. Aprillis alustavad jääolude lubades liiklust kiirlaevad ning siin lööb kaardid segi Silja Line koos oma omaniku Sea Containersiga, kes toovad Tallinna ja Helsingi vahele hiiglase SuperSeaCat IV. Käivitub võitlus iga reisijahinge pärast ja ilmselt ka hinnasõda.

Kiirlaevad ongi oma hindu käesolevaks aastaks märgatavalt alandanud. Uued hinnad konkureerivad teatud kellaaegadel isegi parvlaevadega. Lindaliini AS langetas ühesuunapileti hinna 260 kroonile, üle 100

krooni alla mullusest tasemest, samapalju maksavad SuperSeaCati odavamaid väljumised. Tallink alustab Expressil 295 kroonist, kuid tahab juulis-augustis 3,5 tundi kulutava parvlaevasõidu eest siiski 310 krooni. Nordic Jet Line'i ei kõiguta miski - nende ülesõiduhinnaks on endiselt 445 krooni.

Estonian Air hindas oma turupositsiooni realselt ja astus suveks mängust välja.

Mida aga arvavad asjast laevafirmad ise?



Tallink AutoExpress
Foto: Hansatee AS



1. Miks üks Eesti klient peaks valima just teie firma laeva?

2. Keda peate Soome lahel oma suurimaks konkurendiks?

3. Milliste uudistega lähete vastu suvele 2000?

4. Kas Soome lahel algab hinnasõda?

5. Milliseid tulemusi prognoosite oma firmale käesoleval aastal?



Viljar Jaamu
Hansatee AS, turundusdirektor

1. 10-aastase töö tulemusena pakub Tallink tasemel teenust ja teenindust ning seetõttu ei jää me kvaliteedi poolest alla ühelegi konkurendile. Kuna Tallink seilab Soome lahel kuue laevaga, siis jätab see kliendile valikuvõimaluse graafiku suhtes.

2. Meie tegevus Soome lahel on laiahaardeline ja hetkel puudub sama ühtne ja laiaulatuslik konkurent. Küll aga väiksema turuosaga laevafirmad pakuvad konkurentsi erinevates turuniššides.

3. Osalt uuenenud tooteseeriaga äriklientidele. Teised uuendused jäägu hetkel üllatuseks.

4. Tulenevalt tihedast konkurentsist on hinnatase olnud juba 2 aastat suhteliselt madal ja täiendavaid hinnalangusi praegu oodata ei ole.

5. Vaatamata tihedale konkurentsile erinevates turuniššides ootame häid tulemusi. Teeme kõik endast oleneva, et oma positsiooni hoida.



Marje Braunbrück
Estline, turundusdirektor

1. Oleme lihtsaim ja kiireim mereteed Roots: õhtul pärast tööd laeva ja hommikuks kohal. Oleme välja töötanud erinevaid pakette Eesti turu jaoks, kusjuures me ei püüa alati olla kõige odavamad, vaid pakkuda pakette, mis sisaldavad peale kajuti ja ülesõidu ka muid teenuseid (tulekul näiteks "Lady line", kus just naistele eraldi soodustused tax-free kaupluses, presentatsioonid erinevatelt nimekatelt kosmeetikafirmadelt, lady drink, uudne ja teistest erinev showprogramm jne.). Nii rootsi laud kui a la carte restoran on esmaklassilise söögi ja hea teenindusega. Laeval on meelelahutusprogramm ja saun suure basseiniga. Rootsis pakume eestikeelset linnaekskursiooni ja spetsiaalseid kontserdipakette (oli Pavarotti, Disney on Ice, Riverdance, tulekul T.Jones ja Eurovisioon).

2. Otsene konkurent on puudunud, kaudselt on selleks Tallink, Silja Line, Viking Line. Omavaheline rebimine muutub aina tugevamaks. Kui aastaid tagasi olime me sisuliselt ainus laevafirma, kes oli orienteeritud Eesti turule, siis praeguseks leiab igast päevalehest mõne peibutava laevafirma reklaami. Meile on Eesti turg väga oluline, see moodustab reisijate koguarvust üle 40%. Kahjuks on see turg väike.

3. Uue hinnakirjaga, suviste pakkumistega. Usun, et ka arvutisüsteemi mured on selleks ajaks ajalugu. Meie jaoks on selle suve tulemused väga olulised firma edasiseks arenguks. Nii et suurte ootustega.

4. Tahaks loota, et ei alga, kuna sellest kaotavad kõik, kaudselt ka reisijad. Hooajalisi supersoodsaid pakkumisi teevad aeg-ajalt kõik ja see on ka normaalne. Pidev hindade allhoidmine rikub turgu ning on firmale majanduslikult kulukas ega mõju hästi mai-nele. Usun, et hinnasõjaga kaasneb rohkem kahjulikke mõjusid kui sellest võitu oleks.

5. Sel aastal tahame eelkõige püsida eel- arves, s.t. ka firma plusspoolele jõudmist. Eesti poolelt reisijate arvu erilist kasvu ette ei näe, jääme 175 000 piiridesse. Põhiline kasv peab tulema rootslate pealt. Rootsist loodame saada üle 300 000 tuhande reisija, mis tähendab 20% juurdekasvu eelmise aastaga võrreldes.