

Kes on kes?

Turism 2009



Sisukord

- 4 Mugavamad lennuühendused Eestist maailma
- 6 50 aastat Põhjamaa reiskorraldaja kogemusi
- 8 Aken maailma
- 10 Reisigurmaani maiuspalad
- 12 50 aastat kogu rahva laevaliin
- 14 Edukas reisibüroo on uuenduslik ja usaldusväärne
- 16 15 aastat maailmas, 2 aastat Eestis
- 18 Seitseteist aastat – neljast reisist kahesaja kahekümneni
- 20 Meie suurim suusareiside korraldaja
- 22 Meeldivad reiselamused kogu eluks
- 24 Miljon transpordilahendust ühest firmast
- 26 Oskus trende luua ja tunnetada
- 28 Traditsiooniline merereis
- 30 20 aastat parimat reisis teenust

Hea lugeja

Eesti kahe suurima nädalalehe – Maalehe ja Eesti Ekspressi – uus väljaanne sari „Kes on kes?” on loodud, tutvustamaks Eestis tegutsevaid ettevõtteid kõigi olulisemate valdkondade löikes. Meie eesmärk on teha positiivseid väljaandeid, mis süstiks lugejatesse ning ettevõtjatesse endisse uut usku ja energiat. Tahame näidata, et tublid ettevõtjad pole Eestist kuskile kadunud ja et oleme praegu tegelikult uue tõusu alguses.

Väljaandesse „Kes on kes? Turism 2009” palusime osalema ja enda tegemistest rääkima kõiki Eesti turisminduse tähtsamaid firmasid.

Tegu ei ole edetabeli ega muu pingereaga, tahame anda läbilõike võimalikult erinevatest tegijatest. Näitame, et turismiäri ja -firmad ei ole Eestist kusagile kadunud ning nende taga on reaalsed inimesed, kes on professionaalid ja tegutsevad sellel alal juba aastaid. Väljaandes tutvustatavatest ettevõtetest enamik on üle 12aastase ajaloo-ga, mis lubab järel-dada, et nad on juba vähemalt ühe tugeva majanduskriisi üle elanud ja omavad kogemust, kuidas majanduslikult keerulistel aegadel toime tulla. Tutvustame nii väikeseid ja paindlikke perefirmasid kui ka suurte rahvusvaheliste firmade Eesti esindusi – kõigil neil on oma kindel eesmärk ja eelised.

Usume, et seda väljaannet on vaja, sest viimasel ajal tuleb meil lehetoimetustes üsna tihti otsida vastuseid lugejate küsimustele, mida üks või teine hea pakkumise taga olev firma endast tegelikult kujutab või kas tasub ikka reisi eest raha pikalt ette maksta jms. Loodetavasti saate teid huvitavatele kü-

simustele nende kaante vahelt vastused vähemalt neljateistkümne Eesti turismifirma kohta.

Kokkuvõtteks meie nõuanne enne järgmise reisi plaanimist: kontrollige teid reisile viiva ettevõtte tausta Krediidinfo ning majandus- ja kommunikatsiooniministeeriumi kodulehelt ning lehitsege väljaannet, et veidi lähemalt tutvuda reisi korraldava või müüva firma ajaloo ja tema poolt pakutavaga.

Soovitame kõigil lugejail võimalusel aeg-ajalt ka ise Eestist ära käia ja seeläbi oma maailmapilti avardada. Tõenäoliselt jõuate naastes siiski arusaamisele, et meie pisikeses kodus Eestis on tegelikult kõik väga hästi – juba ainuüksi selle arusaamise nimel tasub ju reisida.

Mõnusaid reise!



KOMMERTSVÄLJAANNE
VÄLJAANDJA AS Eesti Ajalehed
PROJEKTIJUHT
Rivo Põldoja
rivo.poldoja@lehed.ee; 669 8048
TOIMETAJAD Anne-Mari Alver
anne-mari.alver@lehed.ee
Piret Tamm
piret.tamm@lehed.ee; 669 8191
KUJUNDUS Piret Jürisoo
KORREKTUUR Marilin Look

EESTI EKSPRESS **Maaleht**

Mugavamad lennuühendused Eestist maailma

Tänase lennundusturu arenguid Baltikumis ja Eestis kujundavad tihe konkurents ja nõudlus, mille märksonadeks on kiirus, mugavus, kvaliteet ja hind. Sõltuvalt reisi eesmärgist (äri või puhkus) kujunevad ka klientide ootused – lähtutakse kohalejõudmise kiirusest, jätkulendude mugavusest ja/või hinnast. Lennundusest ja meie rahvusliku lennukompanii Estonian Airi tegemistest rääkisime firma PR-direktori Ilona Eskelineniga.

Kui püüda Eesti lugejale seletada Estonian Airi eesmärke ja tegutsemise loogikat, siis milline see kirjeldus lühidalt oleks? Milles seisneb Estonian Airi väärtus klientide jaoks?

Heade lennuühenduste arendamine on Eestile strateegilise tähtsusega küsimus, mis loomulikult ei sõltu ainult Estonian Airist, vaid kõigi lennundus- ja turismialal tegutsevate ettevõtete ja ametkondade sihipärasest koostööst. Lennuühenduste toimimiseks tuleb tagada põhjus, mis motiveeriks inimesi lendama. Olgu see ärisidemete arendamiseks loodav soodne keskkond, sihtkoha atraktiivsus, turismi arendamine, lennufirmade ligimeelitamiseks tehtavad meetmed jms.

Meie missioon on ehitada õhusild Eestist maailma. Seepärast oleme oma strateegiliseks eesmärgiks seadnud heade lennuühenduste arendamise koduturu klientide jaoks tähtsamatesse sihtkohtadesse ja Euroopa sõlmennujaamadesse. Erilise tähelepanu alla oleme võtnud kvaliteetse ja tarbijasõbraliku teenuse pakkumise ning panustame aina rohkem sellesse, et suurendada klientide rahulolu ja lojaalsust. Püüdleme selles suunas, et iga klient, kes kord on meiega lennanud, soovib alati meie pardale tagasi tulla.

Reisi planeerimine algab enamasti reisibüroo ja/või lennufirma kodulehelt. Mida Estonian Air selles osas pakub?

Täna pakume kodulehel koostöös partnerfirmadega lennupileteid otse- ja jätkulendudele rohkem kui 160 sihtkohta üle Euroopa. Lennuplaanide koostamisel on silmas peetud eelkõige koduturu reisija huve ning seda, et ümberistumised näiteks Aasiasse ja Ameerikasse suunduvatele lendudele sujuksid võimalikult mugavalt ja optimaalse ajakuluga. Seega linnadesse, kuhu meie ise otse ei lenna, pakume lennuvõimalusi koostöös part-

← ESTONIAN AIR

- Estonian Air on koduturu arendamisele orienteeritud lennuettevõtte eesmärgiga pakkuda kiireid otseühendusi ja jätkulende olulisimatesse sihtpunktidesse ning tähtsaimatesse sõlmennujaamadesse.
- Estonian Air pakub koostöös partnerfirmadega koduturu klientidele kiireid lennuühendusi enam kui 160 sihtkohta.
- Estonian Air on Eesti suurim vedaja, kelle turuosa Tallinna lennujaamas regulaarliinidel on 47%.
- Estonian Airi ametlikuks lojaalsusprogrammiks on üks Euroopa populaarseim programm EuroBonus, millega on liitunud üle 40 lennufirma üle maailma.
- Estonian Air pakub ainsana rahvusvahelisi lende (aastaringseid ja hooajalisi) neljast Eesti linnast (Tallinnast, Tartust, Kuressaarest ja Pärnust).
- Estonian Air kuulub Euroopa täpseimate lennufirmade hulka. Selle aasta esimesel üheksal kuul oli Estonian Airi lendude väljumise täpsus (15 minutit) 90,8%, mis näitab, et ettenähtud ajal (15 minuti jooksul) väljusid keskmiselt 90,8 lendu sajast.

nerfirmadega, kusjuures soovitud sihtkohta jõudmiseks võib klient valida mitme võimaluse (lennuaja, vedaja, hinna) vahel.

Lisaks lennupiletitele saab Estonian Airi kodulehel ette tellida pardaeinet, broneerida majutust ja rentida autot. Tasub ka teada, et kodulehelt lennupileti ostnud reisijad saavad majutuse ja auto rentimisel soodustust.

Estonian Airi veebikeskkonnas saab end ka lennule registreerida ja istekohta valida, EuroBonuse punkte kontrollida ja sisestada, tellitud lennupileti staatust vaadata jms.

Teadupärast on Estonian Airi lennukite pardal mitu teenindusklassi ja sellest tulenevalt ka erineva hinnatasemega piletid. Selgitage palun meie lugejatele mõne sõnaga neid erinevusi.

Turistiklassi reisija on nõus odavamale piletil nimel loobuma lisamugavustest pardal (tühi kõrvaliste, tasuta toidustus jne), ärireisija aga hindab lennueelsete toimingute kiirust ja mugavust (äriklasi check-in ja ootesaal) ning võimalust oma piletit igal ajal muuta.

Samas saab turistiklassipileti ostnud reisija meeldiva lennureisi tagamiseks Estonian Airi kodulehelt sooja pardatoidu ette tellida. Sooja toitu saab tellida Estonian Airi regulaarlendudele, mis kestavad üle kahe tunni.

Mitme hinnatüübi vahel on täna Estonian Airi lendudel valida?

Estonian Airi lendudele piletit ostes on võimalik valida kolme hinnatüübi vahel. Turistiklassi piletit ostes tuleb arvestada sellega, et pileti muutmine (nimi, kuupäev) toimub lisatasu eest, kasutamata piletit ei saa tagastada, äraantava pagasi limiit on 20 kg ning toit ja jook pardal on lisatasu eest.

Paindliku turistiklassipileti kaasnevad reeglid: pileti muutmine tasuta, kasutamata pileti eest enne piletil märgitud väljalendu kõik raha tagasi, 150% EuroBonuse punkte, äraantava pagasi limiit 30 kg, äriklasi teenindus pardal, fast track'i turvakontroll Brüsseli lennujaamas.

Äriklasi pileti kaasneb istekoht lennuki esiosas (keskmine iste tühi), pileti muutmine tasuta, kasutamata pileti eest pileti kehtivusajal kõik raha tagasi, äraantava pagasi limiit 30 kg, 200% EuroBonuse punkte, äriklasi ootesaali kasutamine ja teenindus pardal, fast track'i turvakontroll Brüsseli lennujaamas.



Estonian Airi meeskonna eesmärk on, et iga reisija, kes kord on nendega lennanud, sooviks alati ka nende pardale tagasi tulla.

Arvestades majandusolukorda, siis kindlasti huvitab lugejaid sooduspiletite ostmise võimalus. Ehk selgitaksite pisut ka seda teemat.

Soodsa hinnaga pileti saamiseks on lennunduses kaks rusikareeglit. Esiteks, pileti hind on seda soodsam, mida pikemalt pileti ette osta, ja teiseks, hea hinnaga pileti saab lennule, kus pileti ostmise ajal on lennuki täitumus madal. Mõnel üksikul lennul võib täitumus madal olla ka enne lendu – siis võib lennule ülihea hinnaga pileti saada ka see, kes teeb ostu viimasel hetkel.

Soodsate lennupiletite saamiseks tasub liituda Estonian Airi e-klubiga, jälgida meie kodulehel, Twitteris ja blogis olevaid sooduspakkumisi või liituda meie sõprade rühmaga Facebookis.

Estonian Air soovib neil, kes tahavad talvel näiteks suusatama lennata, oma plaanid varakult teha, sest suusapiirkondade läheduse on veebruarimärtsi nädalavahetuse lendudele kõige soodsama hinnaga pilete järele väga suur nõudlus.

Viimasena, kuid mitte vähem tähtsana, tuleb märkida, et Estonian Airi kodulehelt piletit ostes maksab klient lennureisi eest selle summa, mis on sihtkoha ja kuupäeva valikule järgneval lehel kirjas. Täna on aga päris palju neid lennufirmasid, kus algselt kuvatud hinnale lisanduvad maksimise ajaks mitmed peidetud tasud (näiteks lennujaamamaks, tasu äraantava pagasi, lennule registreerimise ja pardakaardi väljastamise eest jne).

Kas teie lojaalsusprogramm EuroBonus on samuti üks võimalus soodsamalt lennata?

Kaudselt võib nii öelda küll, aga mitte ainult lennamiseks. Estonian Airi ametlik lojaalsusprog-

ramm EuroBonus on üks populaarseim ja parimini toimiv eraisikutele suunatud lojaalsusprogramm Euroopas. EuroBonusega liitumine on klientidele tasuta ja võimaldab koguda punkte iga lennatud Estonian Airi regulaarlennuga. Kogutud punktid saab vahetada preemiareiside või muude teenuste vastu (broneerida hotellituba, rentida autot, väiksemate punktisummade eest soetada meeneid veebipoest). Kui kogutud punkte kasutada preemiareisiks, saab klient lennupileti lunastada kogutud punktide eest. Reisija jaoks ainsaks rahaliseks väljaminekuks Estonian Airi lendudel on lennujaamamaksud.

Lisaks Estonian Airile saab EuroBonuse punkte koguda ka näiteks Star Alliance'i liikmete ja

SAS-gruppi kuuluvate lennufirmade lendudel, ühekokku on EuroBonusega liitunud ligi 40 lennufirmat üle maailma.

Igal kuul saavad programmiga liitunud kas punktide kasutamiseks või kogumiseks eripakkumisi nii Estonian Airilt kui ka teistelt programmi partneritelt.

Lisainfo ja lennupiletid aadressilt www.estonian-air.ee, Estonian Airi klientide teenindusest telefonil 640 1160 ja reisibüroost. Vaata ka: blog.estonian-air.ee ja twitter.com/estonian_air

Lõpetuseks soovib Ilona Eskelinen kõikidele lugejatele mõnusat jõuluaega ja palju toreid kohtumisi Estonian Airi pardal.

Üle 160 sihtkoha Euroopas

Kohale lennutab Estonian Air

www.estonian-air.ee

Kuhu sina jõuda tahad?

← ESTONIAN AIR

50 aastat Põhjamaa reisikorraldaja kogemusi

Kohalikest reisikorraldajatest tagab 50aastase Põhjamaade kogemuste pagasiga Horizon Travel ainsana kohustusliku tagatisraha nõude täies mahus, hoides deposiidina pangas 6,5 miljonit krooni.

Enne reisibüroost või otse -korraldajalt reisipaketi ostmist tasub alati uurida, kes reaalset reisi korraldab. Kergekäeliselt reisikorraldajat valides on Eesti inimesed ennegi ilma jäänud nii reisist kui ka rahast.

Horizon Travel on kohalikest suurematest reisikorraldajatest pikaajaline, olles kaheksa tegevusaastaga Eestis viinud üle 100 000 inimese Vahemere äärde ning kaugemalegi puhkama. Horizon Travelil on ka kõige rohkem sihtkohariike.

Horizon Traveli tegevjuhi ja asutaja Cinzia Siigi sõnul on praegune aeg kohaliku turismi- maastiku jaoks murranguline. Turumahud on kahanenud, mitmed suured firmad on läinud pankrotti ning mõne väiksema tegija kadumine pole tänagi võimatu.

Reisijate turvalisus tagatud

Suur osa eestlastest eelistab seepärast kindluse mõttes reisida hoopis Soome reisikorraldajatega. Tegelikult saab turvaliselt ka omadega. „Selleks tasub enne reisi soetamist veidi eeltööd teha ehk uurida reisikorraldaja tausta, alustades kõigile kättesaadavast Krediidinfo andmebaasist või majandusministeeriumi kodulehelt. Samuti tuleks alati küsida reisi korraldajalt ettevõtetelt infot tagatisgarantii kohta,” ütles Siig.

Turismiseadusest tulenevalt on väljapoole Eestit tsarterreise korraldaval turismifirmal kohustus omada majandus- ja kommunikatsiooniministeeriumi juures tagatist, mis ulatub kolme protsendini ettevõtte pakettreiside kogumüügist. Horizon Traveli tagatisraha on Eesti suurim – 6,5 miljonit krooni – ning tagab, et ükski mis juhul või ajahetkel täidetakse klientide ees võetud kohustused. „Pole võimalust, et reisijad jääksid välismaale ripakile või ei saa osutamata teenuste eest raha tagasi,” märkis Siig ja lisas, et siiski on palju reisikorraldajaid, kes seda nõuet ei täida ning rahumeeli edasi tegutsevad.

Tarbijakaitseamet ja MKM on alustanud Eestis arutelu tagatisraha miinimummäära tõstmiseks seitsmele protsendile. Cinzia Siigi sõnul toetab Horizon Travel ettepanekut kind-

Horizon Travel pakub suurt valikut päikeselisi puhkusereise.



horizon
travel

Horizon Travel

ASUTATUD 2001. aastal.

KUULUB 2006. aastast Soome suurimale reisikorraldajale Aurinkomatkat Suntours OY, mis omakorda on osa lennufirma Finnair grupist.

KOKKU ON HORIZONIGA REISINUD üle 100 000 eestlaste, mullu üle 20 000.

ETTEVÕTTE 2008. AASTA KÄIVE oli 209 miljonit krooni.

KORRALDAB REISE kümnetesse sihtkohtadesse, näiteks Iisraeli, Hispaaniasse, Kreekasse, Portugali ning eksootilisematest riikidest Taise, Maldividele, Vietnam, Kuubale, Mauritiusele, Panamale, USAsse ja Dominikaani Vabariiki.

www.horizontravel.ee

lasti. „Balti riikidest on just Eestil madalaim tagatistmäär. Siinkohal on riigi roll väga tähtis, et viia läbi seadusemuudatus ja tõsta Eesti firmaga reisides kliendi turvatunnet,” lisas Siig.

Suurest deponeeritud tagatisrahast ei saa vähem tähtsaks pidada reisikorraldaja tausta. Näiteks kuulub Horizon Traveli enamusosalus pea 50aastase kogemusega Soome reisikorraldajale Aurinkomatkat-Suntours OY, mis omakorda on osa usaldusväärse lennufirma Finnair grupist.

Eestlased oskavad reisi valida

Horizon Traveli tegevjuhi sõnul on eestlane aktiivne ja kultuurihuviline reisija. Iseloomult tagasihoidlik ja palju ei kurda. „Eestlased reisivad järjest enam ning teevad ka majutuse ja lisateenuste valikul läbimõeldumaid valikuid. Ja on mõistnud, et alati ei ole kõige odavam pakett hea. Loteriimajutus sobib pigem algajale reisijale, kes selle võlud ja valud omal käel ära proovib. Kogenumad teavad juba üsna täpselt, mida oodata,” tunneb Cinzia Siig reisijate hingeelu.

Reisikonsultandi tõsilugu:
„Istusin Kanaari saarte „pealinna” Las Palmase tänavakohvikus ning kenad noored vene daamid arutasid omavahel, kui teistmoodi nad Las Vegast ikka ette kujutasid. Nemad olid oma teadmisel maandunud USA kõrbeosariigis.”

Uus reisihiit on Iisrael

Horizon Traveli populaarseimateks reisihiitkohtadeks olid 2008. aastal Kanaari saared, Mandri-Hispaania, Portugal ja Kreeka. Sellest sügisest hakkas ettevõtte korraldama otselende Iisraeli, mis kujunes tõeliseks hitiks. „Esimesed lennud müüdi kiiresti välja ning naasnute tagasiside oli väga positiivne. „Eestlased Iisraeli religioonist läbipõimunud kultuurist šokki ei saa ning oskavad riigi ajalugu ja kuurorte hingega nautida,” ütles Cinzia Siig.

Cinzia kui kogunud reisija sõnul on talle endale Euroopa sihtkohtadest kõige sügavam mulje jätnud Madeira loodus, Kreeka lahked inimesed ning Hispaania elurütm, mis on tõenäoliselt ka põhjused, miks paljud eestlased neid riike ikka ja jälle külastavad.

„Tegelikult on meil veel nii palju avastada. Näiteks aastakümneid reisinud soomlaseid on raske üllatada. Meile aga maid ja kante, mida esimest korda külastada, jagub,” ütles ta ning lisas, et saabus just perereisilt Iisraelist.

„Egiptuse reise me praegu ei paku. Las see jääda teistele ettevõtetele. Pigem tahame leida uut ja huvitavat, et erineda,” ütleb Cinzia. „Ega me üritagi olla arvuliste näitajatega iga hinna eest suurim. Aga tahame olla kvaliteetsem ja usaldusväärsem. Meil on kogunud reisikorraldajad, kindlad partnerid ja sihtkohtades asjatundlikud reisisindajad. Igal hooajal üritame oma klientidele pakkuda uusi sihtkohti, mugavaid hotelle ja kohapeal põnevaid tegevusi. Horizon Traveli jaoks pole oluline reisile saadetud inimeste arv, vaid rahulolevate naasnute arv,” lisas ta.

Horizon Travel avas esimese Eesti reisikorraldajana veebipõhise reisipoe www.reisipood.ee, kust piletid saab kätte alla kümne minutiga. Populaarne on ka SMS-teavitust, mis annab reaajas ülevaate müügile tulnud viimase hetke pakumistest.

Võta laps reisile kaasa

Sarnaselt lugemisega on lastele asendamatu hariv tekitada maailma vastu huvi reisimise teel. Mida varem ja tihedamini lastega reisida, seda kiiremini nad arenevad ja õpivad. Lasteaiakasvatavad nendivad, et kui laps on kas või nädala soojal maal käinud, on nad energilisemad, puhunud ega haigestu kergesti.

„Ma paneks peredele südamele oma laste ja lähedastega rohkem koos reisida, võimalusi selleks on praegusel ajal palju. Ise võtan enda viie- ja pooleteiseaastase lapse alati reisile kaasa,” julgustab Cinzia Siig peresid.

Reisikorraldajate tagatisraha Eestis:

Horizon Travel 6,5 miljonit krooni
Novatours 5,2 miljonit krooni
Tez Tour 5,2 miljonit krooni
Toptours 2,3 miljonit krooni
Estour 1,5 miljonit krooni

Horizon Traveli tegevjuht Cinzia Siig ammutab energiat värvikatest reisimälestustest.



Reisiesindaja tõsilugu:

Telefon heliseb hommikul kell 7. Torust kostub ärritunud hääl: „Õhtul tungiti minu tuppa ja nüüd on mul toas kolm laipa! Palun need siit kiiresti ära koristada!” Esindaja kargab kiiresti voodist püsti ja küsib: „Millisest hotellist te helistate? Kas te politseisse juba teatasite? Kas teiega on kõik korras?” Seepeale vastab helistaja, et ei hakanud politseid tülitama, aga esindaja võiks nüüd küll kiiresti kohale tulla ja selle asja korda ajada, sest tema laipadega ühes toas enam olla ei soovi. Lõpuks selgus, et ärritunud puhkaja toas lebas kolm lõunamaa putukat, kes olid oma maise teekonna lõpetanud.

Aken maailma

Albion Reisid annab võimaluse avastada maailma, alates selle varjatuid ja metsikuimastest nurkadest.

Albion Reaside ajalugu sai alguse aastal 1996. Mõtteline algus ulatub aga neli aastat varasemasse aega, kui üliõpilane Argo Schneider leidis võimaluse sõita Londonisse inglise keelt õppima.

Algus - Inglismaa

Haridus ja elamine kooli poolt, taskuraha vähesus ning suur Londoni avastamise soov hinges – selline kombinatsioon tähendas pikki jalutuskäike ning nende tulemusena seda, et Inglismaa väärikas pealinn sai aasta jooksul koduseks.

Sügavam tunnetus inglise ühiskonnast tuli aga tänu võimalusele veeta kolm õppetööst vaba suvekuud farmis, kus elu viis kokku seal töötavate inglasega. Kui selgus, et üks neist on väikelinna maleklubi president, ja et malemäng pole Argolegi võõras, võeti järgmisel päeval malelaud töö juurde kaasa. Sellele järgnesid õhtud uue sõbra kodus, tema sõprade ja tuttavate juures, sünnipäevadel käimised. Koos veedetud ajast kujunes elukestev sõprus ja sellest sai algus sisseelamiseks inglise ühiskonda.

Kodumaale naasnud, sai Argo Schneider ühelt toredalt reisifirmalt pakkumise tulla nende Londoni reiseid giidiks. Inglismaalt saadud kogemus andis julguse pakkumine vastu võtta. Kahte aastasse mahtus tosin reisi ning tasapisi küpses soov reise ise korraldama asuda, sest ise tehes saab luua just seesugused programmid, mille kohta sisetunne ütleb, et need on parimad.

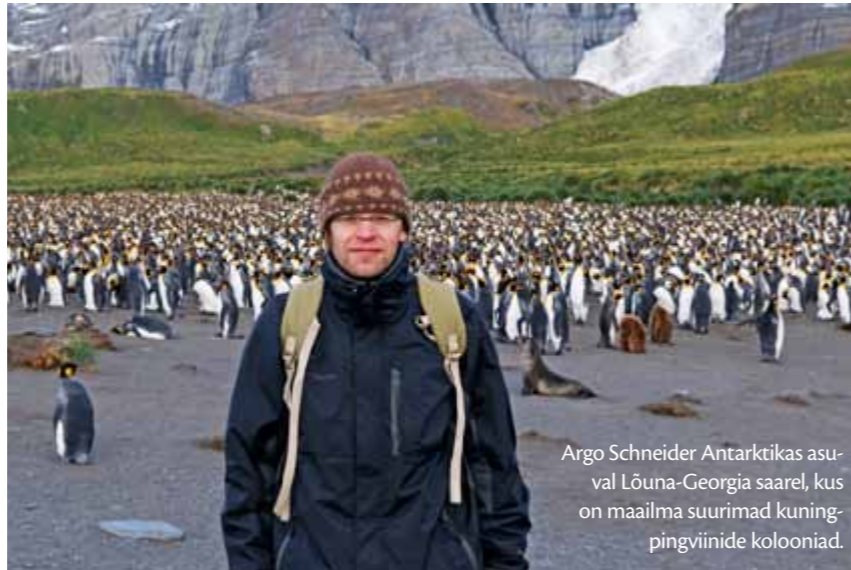
Oma firma asutamise plaan oli sündinud, kaasloojaks abikaasa Katrin. Firma nimeks valiti Albion – poeetiline nimi Vana-Inglismaa kohta.

Esmalt spetsialiseeruti ainult Inglismaale ning teistele Briti saarte piirkondadele: Šoti- maale, Walesile ja Iirimaa. Reisi juhtideks olid Argo ja Katrin ise.

Uus suund – kaugreisid

Maailmaga on suur ja lai ning Argo ja Katrin tahtsid ühel hetkel samuti kaugemale vaadata. Aastal 1999 lisandusid uute sihtkohtadena Hiina ja Nepal, aastal 2001 Birma. Aastal 2003 korraldas Albion oma seni viimaseks jäänud Euroopa reisi Iirimaa. Sealtmaalt on spetsialiseerunud kaugreisidele.

Argo Schneideri esimene soovitus kõigile reisivõimelistele on proovida reisi oma pääl. See annab hea võimaluse ennast uutest olukordadest kogeda, reisi päeva hetkesoovidest ja meeleoludest lähtuvalt plaanida. Selliseks rändamiseks võiks pikemalt aega maha võtta. Teine soovitus on rännata koos mõttekaaslastega, kaugeid maadest ja kultuuridest huvitatud inimestega.



Argo Schneider Antarktikas asuval Lõuna-Georgia saarel, kus on maailma suurimad kuningpingviinide kolooniad.

FOTOD: ARGO SCHNEIDER

ALBION REISID

Riigid, kus Albioni grupid on käinud:

Hiina, Tiibet, Bhutan, Nepal, Birma, India, Jaapan, Vietnam, Kambodža, Laos, Indoneesia saared (Jaava, Paapua, Komodo, Flores, Rinca, Bali), Austraalia, Uus-Meremaa, Cooki saared, Singapur, Madagaskar, Namiibia, Botswana, Zimbabwe, Zambia, Tansaania, Mehhiko, Guatemala, Honduras, Belize, El Salvador, Peruu, Tšiili, Argentina, Uruguai, Lõuna-Korea, Põhja-Korea, Senegal, Mali, Falklandi saared, Antarktika (Lõuna-Georgia saar, Elefanti saar, Deceptioni saar, Lõuna-Shetlandi saared, Antarktise poolsaar)

Just selliseid reise perefirma Albion Reisi oma maadest Tallinna ja Riia vahel välja töötabki. Rõhutamis väärib tõsiasia, et kõik reiseid alates ideest kuni teostumiseni on Argo ja Katrin loomingu.

„Reisiprogramm võiks olla selline, et tekitab minus elevuse, soovi reisi, näha ja kogeda. Koos reisimisel peab olema lisaväärtus,“ jagab Argo oma põhimõtteid.

Paljud uued reisiid on olnud, et nad ei ole varem grupiga käinud või nad ei ole rühmareisi tüüpi. Kuid pärast märgatakse, et on saadud palju uusi sõpru!

Argo selgitab lähemalt: „Meil on palju näiteid sellest, kuidas sõpradeks saanud reisi kaaslased juba ühiselt tulevase reisi plaane peavad. Grupiga koos on võimalik ennast korralduslikest muredest vabastada ja läbimõeldud reisi päevi nautida. Tundes maad, mida külastame, viime reisiid paikkadesse, mida lihtsalt peab nägema, ja ka kohtadesse, kus varem pole turisti nähtud. Küll on hea pärast matka Bhutani mägedes koos kohalikega kuumaveallikas mõnuleda või Põhja-Birmas Pa-O hõimu turul ringi vaadata.

Kasutame reisiid programmide väljatöötamisel ekspertide abi. Näiteks tänu Hendrik Relve soovitusel lisasime Patagoonia loodusreisi Lanini rahvusparki araukaaria metsade külastused. Neid metsi tutvustasid meile seal elavad maputše indiaanlased, kelle kommunis me reisiid ka mõne päeva elasid.“

Albioni reisiid kalender hõlmab suurt hulka maid, mida iseloomustavad iidset kultuurid ja kombestikud, vapustav loodus ning eksootika, mille kogemine tagab unustamatud muljed. Kaugeim marsruut on viinud Antarktikasse ja selle piirkonda saartele. Selleks et jõuda ku-

ningpingviinide ja lõuna-lonthüljeste paradiisi Lõuna-Georgia saarel, tuleb sõita laevaga (sinna ei saa lennata) Falklandi saartelt kaks päeva tormisel merel, kust omakorda kulub veel kolm päeva, et jõuda Antarktise mandrile.

Võtmeisikuks reisiid

Üks Albion Reisiid väga oluline põhimõte on reisiid juhtide valik. Väga hea reisiid programm õnnestub vaid kogunud reisiid juhi kaasabil.

„Reisiid juht peab olema oma valdkonna spetsialist,“ on Schneider veendunud. „Ta peab oskama reisiid viibijate jaoks kohaliku elu täiendavalt avada, olema silmaringi avardaja ning abiks kogetu mõtestamisel, laiendama taustapilti, mida reisiid näeb. Reisiid juhi tähtis omadus on kohalike reisiidate jaoks.“

Meie kõige kogenum ja professionaalsem giid on Taivo Koppel. Ta on käinud ainult Hiinas reisiid juhina üle 50 korra. Meil on tekkinud Taivo sõprus, kes alati temaga uude sihtkohta reisiid. Loodusreisiid üks juht on loodusemees Hendrik Relve, kes on juhtinud reise Madagaskaril, Peruu, Botswanas, Antarktikas ja kes peatselt rändab Lõuna-Aafrikasse, Amazonase jõe, Kongo ürgmetsadesse ja Lääne-Paapuaale kunagiste inimsööjate juurde.

Meie viimast Madagaskari reisiid juhtis samuti suurepärase looduse vahendaja Aleksei Turovski, kes viib huvilised järgmisel aastal Okavango deltale ja Botswana loodusesse. Aasia maades rändavad reisiid juhtidena orientalistid Martti Kalda ja Märt Läänemets.

Eelmise aasta Peruu reisiid tegi giidina meelde jäävaks kirjanik Jaan Kaplinski. Tänavust Peruu reisiid juhib professor Tarmo Kulmar, kes on iidsete tsivilisatsioonide suurepärase tundja.

Omaette nähtus meie reisiid juhtide seas on orientalist, amerikanist ja keeleteadlane Indrek Park, kelle keele- ja suhtlusoskus avab Tiibetis

kõik ukseid ja südamed. Viimased viis aastat on Indrek teinud teadustööd Põhja-Dakota indiaanlaste juures, pannud kirja nende keelt ja koostanud neile endile emakeeleõpikuid. Järgmisel suvel viib Indrek meid Ameerika põlisrahva, indiaanlaste suurtele pidustusele. Me ei ole seal turistid, vaid Indreku kutsutud külalised, kellele avaneb parim võimalus ehedaks kultuurielamuseks.“

Albioni reisiid skonda võiks võrrelda omalaadse sõpruskonnaliikumisega – vähemalt kolmveerand uute reisiid osalistest on varemgi sama firma korraldusel rännanud.

Lisaks Eestist kaasa tulevatele giididele peetakse Albionis väga oluliseks seda reisiid juhti, kes gruppi sihtkohas ootab. Kohalik vastuvõtja tagab info piirkonna põnevimate vaatamisväärsuste kohta ning tänu talle avaneb võimalus näha näiteks põlisrahva tantsed džunglis või kohtuda suguharu šamaaniga.

On tore, kui reisiid sihtkohtamaast enne teab, seda põnevam on tal reisiid minna. Nii näiteks soovib Argo Schneider kõigil Madagaskarile sõitjatel lugeda läbi Arkady Fiedleri 1953. aastal ilmunud raamat „Küla Madagaskaril“. Rännusiht viib nimelt Ambinatelo külla, kus raamatu tegevus 1935.–37. aastatel aset leidis. Kohapeal ootab ees suur äratundmine, seda enam, kui kohtu-



Oma reisiid kasutame kohalike giidide abi.

me küla auväärseima mehega, kes omal ajal kirjanik Fiedleri pulmas pilli mängis.

Põnevad tulevikuplaanid

Maailmaga avastamine ei lõpe kunagi, avanenud võimalused teevad rõõmu kõigile, kel rännupisik veres ning uudishimu teiste maade, rahvaste ja kultuuride vastu hinges.

„Meie kogemus grupireisiid korraldajana näitab, et reisiid ühele ja samale maale on alati veidi erinevad. Reisiid programm võib olla sama, kuid elu oma mitmekesisuses suudab alati üllatada. Oleme grupiga Madagaskari riisipõllul riisi istutanud ja korealaste kodu kimchi't valmistanud. Üks meie grupp Bhutanis kutsuti sealse peaministri vastuvõtule, ühel Birma reisiid kingiti Vend Vahindra originaalfotod. Selliseid eriliisi hetki on olnud mitmeid ja see teeb iga reisiid omanäoliseks,“ mõtiskleb Argo.

Uueks suunaks plaanitakse võtta Aafrika põhjalikum tundmaõppimine. Näiteks on plaanis sõita Kongosse, käia koos pügmeedega ürgmetsas jahti pidamas ning uudistada, kuidas elavad mägi- ja tasandikugorillad.

„Tegelekult oleks sedalaadi rändamist õigem nimetada juba ekspeditsiooniks,“ arutleb Argo Schneider. „Või mida öelda Lääne-Paapua külastuse kohta, kus kohtutakse asmata ja korowai hõimudega, kes veel 21. sajandil elavad puu otsa ehitatud onnides?“

Mõtiskledes elu ja töö üle, kuulub Argo ja Katrin Schneideri tänu nende paljudele inimestele, kes on valinud reisiidamiseks Albion Reisiid.

„Oleme tänulikud kõigile oma reisiidatele nende usalduse ja avatud meele eest. Meie reisiidjad on need, kes võimaldavad meil teha tööd, mida armastame!“



Merikaru pojad Lõuna-Georgia saarel.

Reisigurmaani maiuspalad

Perefirmana loodud Germalo Reisid on keskendunud originaalsetele kultuurireisidele, kust saadav kogemuste pagas rikastab vaimselt ning paneb silmad särama, tutvustab firma väärtusi tegevjuht Marianne Kaldas.

Germalo Reisid on pea ainus Eesti reisifirma, kes pakub algusest lõpuni ise korraldatud reisi-teenust, mida ise ka müüakse.

Germalo Reisi nišiks on kultuurireisid reisigurmaanidele. Võimalik on valida lõogastava puhkuse ning täisprogrammiga kultuurireis vahel. Esimese puhul on reisijal võimalik niisama puhata ning vastavalt tujule tellida kohapeal nii palju ekskursioone, kui soovib. Teisel puhul on suurem rõhk kultuuril. See võib olla füüsiliselt pingutavam, kuid annab vaimselt kordi enam kui niisama rannas veedetud aeg.

Marianne Kaldas on rõõmus, et Germalo Reisid võib olla õigusega uhke oma kvaliteedi ja usaldusväärsuse üle – kaheksateist tulinu oldud ja arenenud aastat annavad tunnistust, et kliendid eelistavad reiseid tellimisel just neid omadusi.

Euroopa kultuuripärlid

„Germalo Reisi kõrged nõudmised sellele, mida klientidele pakutakse, pole majanduskriisil langenud. Senisest veelgi enam keskendutakse Euroopa kultuuri avastamisele, mis on soodsaim võimalus silmaringi avardavaks reisi. On üsna kindel, et enamikul eestlastel jagub veel Euroopa kultuuri pärlid, millele seni maani kohtunud ei ole. Baierimaa nartsissifestival näiteks või siis Hollandi tulipide ja tuuleveskite uudistamine, Kreeta kaunis loodus ja antiigini ulatav kultuuripärand, Hispaania kuninglikult uhke ajalugu ja tänapäev... Valik on lai ja mitmekesine, kust igaüks võib leida midagi meelepärast,“ tutvustab Marianne Kaldas Euroopas reisimise võimalusi.

Mõnusad suusareisid

Talviste ahvatluste hulka kuuluvad kahtlemata suusareisid Euroopa parimatesse suusakeskustesse. Nende valik on lai: esindatud on Austria ja Itaalia suusakeskuste paremik. Mainimata ei saa jätta ka Andorrat Püreenees.

Tegevjuht Kaldase sõnul on suurt rõhku pandud hotellidele, lähtudes eelkõige sellest, et nende valik oleks mitmekesine. „Korraldajate soov on, et igaüks leiaks majutuskoha oma soovide ja vajaduste järgi, kas keskuses suusatõstuki lähedal või veidi eemal, eeldades, et olemas on hästi toimiv suusabussiühendus.“

Amberi kindlus.



FOTOD: ALEKSANDR PRILUKOV



Germalo Reisid

TEGUTSEMIS- AASTAID: 18 (asutatud 1992. a)
TÖÖTAJAJD: 28
SIHTKOHAMAID: umbes 40
MARSRUUTE: umbes 100
KÄIVE 2008. a: 129 miljonit krooni
REISIAJAJD 2008. a: 9800

Eksootilised kaugreisid

Germalo Reisi leiab ihaldusväärse sihtkoha ka eksootiliste maade armastaja. Nii näiteks viivad reiseid Gröönimaale ja Austraaliasse, India kuldseesse kolmnurka, Jaapanisse, Jordaaniasse ja Iisraeli.

Võimalik on veeta aastavahetus eksootilisel Kuubal, puhata Madeiral ning tutvuda selle kauni maa kultuuriväärtustega või sõita põnevale ringreisi mööda Türgit.

Originaalsed reisiprogrammid

Marianne Kaldas tunnistab, et kuna reisiprogrammid on loodud unikaalsetena ning nende loomisele on pühendatud palju vaimujõudu, on mitmed teised firmad leidnud kerge lahenduse, kopeerides osa Germalo korraldatud reisimarsruutidest. Originaalprogrammide loojad peavad seda omamoodi komplimentiks – eriti kuna aeg on näidanud, et kliendid eelistavad siiski originaali paratamatult kahvatumateks jäävatele koopiatele.

Tippasemel töötajad

Germalo nõudmised oma töötajatele on väga kõrged. Kõikidel reisidel on professionaalne reisisaaja, kes vastutab klientide heaolu eest reisi algusest lõpuni. Giid peab olema eelkõige tark – tal peab olema suur ajaloo- ja kultuuri-teadmiste pagas. Ta peab olema positiivse suhtumisega ja väga hea suhtleja.

Marianne Kaldas on kindel, et tugevad töötajad vajavad ka firma tunnustust ja turvalisust. Headele töötajatele vastab ettevõtte ka heade tingimustega – raske aja kiuste pole kedagi koondatud ega kellegi palka vähendatud. Tõsi, reiseid hulka on vähendatud kolmandiku jagu ning see osutus õigeks sammuks – nii tagati korraldatud reiseid täitumust.

Germalo Reisi töötajad võiks iseloomustada oma alale pühendunutenä. Tänu sellele, et firma pole pidanud tegema töötajate jaoks valusaid otsuseid, on neil õnnestunud säilitada rõõm tehtavast tööst.

Isiklik kontakt reisikorraldusega

Kuna Germalo Reisid on perefirma, annab see omanikele võimaluse hoida kätt pidevalt arengute pulsil. Ise käiakse reisidel kaasas ning keskendutakse järjepidevalt sellele, mida saaks teha veelgi paremini. Reisiprogramme täiendatakse igal aastal ning lisatakse uusi marsruute.

Tähtsamateks väärtusteks peetakse reisi kvaliteeti ja klientide rahulolu. Pärast kaheksateistkümmet tegevusaastat võivad ettevõtte omanikud uhkusega tunnistada, et töösse pandud energia on langenud õigele pinnasele ning hakanud vilja kandma.



Gröönimaa keskmine päike.



Kohalikud paadiga Titicaca järvel turiste ootamas. Peruu.

GERMALO REISID – REISIGURMAANIDELE

Kevadiste kultuurireiside müük on alanud:

EGIPTUS 27.02.–06.03; 27.03.–03.04
JORDAANIA 25.03.–01.04; 01.–08.04
IISRAEL 08.–15.04; 15.–22.04
HOLLAND 18.–25.04; 21.–28.04; 23.–28.04
HISPAANIA 22.–30.04; 07.–14.05
TÜRGI 24.04.–01.05; 01.–08.05
ANDALUUSIA 30.04.–07.05
PORTUGAL 01.–07.05
MADEIRA 01.–08.05; 08.–15.05; 15.–22.05
KREETA 02.–09.05
JAAPAN 02.–11.05; 12.–21.05
ITAALIA 08.–15.05; 15.–22.05; 22.–29.05
AUSTRIA NARTSISSFESTIVAL 29.05.–01.06

GERMALO REISID

Roosikrantsi 2 / Kaarli pst 1, Tallinn; tel 611 0600, 611 0601, 611 0602
 germalo@germalo.ee, www.germalo.ee

Jaapan.



Maroko.



50 aastat kogu rahva laevaliin

Viking Line'i tegemistest vestlesime Viking Line Eesti turundusjuhi Piret Pääsikuga.

Kuidas sai alguse Viking Line'i pikk ja väarikas lugu?

Viking Line'i asutas 50 aastat tagasi Mariehamnis Ahvenamaal laevakapten Gunnar Eklund. Ta oli esimene, kes avas 1. juunil 1959. aastal Soome-Ahvenamaa ja Ahvenamaa-Rootsi vahelise praamiliikluse. Seni oli reisirahva liikumine olnud raskete sõidude, sest laevahendust ei olnud ja reisirahva liikumiseks kasutati lennuliiklust. Uue laevaliini avamisega soovis selle asutaja võimaldada reisirahval reisimiseks kasutada lennuliiklust. Uue laevaliini avamisega soovis selle asutaja võimaldada reisirahval reisimiseks kasutada lennuliiklust. Uue laevaliini avamisega soovis selle asutaja võimaldada reisirahval reisimiseks kasutada lennuliiklust.

Kuidas ja millal jõudis Viking Line otsaga Eestisse?

Viking Line'i Eesti harukontor loodi 1994. aastal. Samal aastal alustas Tallinna-Helsingi vahelist laevaliiklust ka kiirlaev – katamaraan, kus oli ka autotekk. Aasta hiljem lisandus sellele teinegi kiirlaev.

Kiirlaevaliiklus jätkus sellel liinil kaks aastat. Paraku soosisid heitlikud Eestimaa ilmad kiirlaevade sõitu vaid suvekuudel. Mõõdus ligi kümme aastat ning 2003. aastal tõi Viking Line Tallinna-Helsingi liinile parvlaeva Rosella. Aastal 2008 vahetas uus Viking XPRS Rosella välja. Rosella sõidab praegu liinil Mariehamn-Kapellskär.

Millised on Viking Line'i teised tähtsamad liinid peale Tallinna-Helsingi liini?

Viking Line'i punased laevad sõidavad Eesti-Soome ja Soome-Ahvenamaa-Rootsi liinil.

Täpsemalt pakume võimalust sõita liinil Tallinn-Helsingi, Helsingi-Mariehamn-Stockholm, Turu-Mariehamn/Långnäs-Stockholm. Loomulikult kasutavad eestlased Viking Line'i teenuseid kõige rohkem Tallinna-Helsingi liinil, kusjuures Tallinna-Helsingi liinil sõitev Viking XPRS on ka kõige uuem laev Viking Line'i laevastikus.

Mille poolest erineb Viking XPRS vanast Rosellast, mida Ekspressi reisilisa Kohver toimetaja Krister Kivi kunagi nii tabavalt võrdles hea ja turvalise kodulähedase pubiga?

Kaasaegne, moodne ja soodne. Laev on kui suur ja mõnus meelelahutuskeskus. Lisaks sellele, et saab sõita ühest riigist teise, on võimalik laeval süüa maitsvat toitu, külastada poode ja keerutada jalga ansambli muusika saatel.

Uus ja mugav Viking XPRS viib südalinnast südalinnast 2,5 tunniga. Laeva kasutatakse nii töö- kui ka puhkuse reiseideks, eriti populaarsed on auto- ja perereisid.



Viking XPRS teel Tallinna.

VIKING LINE

Viking Line Abp

ASUTATUD: 1959. aastal.

OMANIK: Emafirma Viking Line Abp aktsiad on noteeritud Helsingi väärtipaberibörsil alates 05.07.1995. Kontserni kuuluvad ainuomandina tütarfirmad Viking Line Skandinavien AB tütarfirmadega, Viking Rederi AB, OÜ Viking Line Eesti, Viking Line Finlandverkehr GmbH ja tütarettevõtte Sundqvist Buss AB.

KÄIVE: 475 miljonit eurot (2007/2008).

REISIAID: 2007/08. aastal teenindati laevadel kokku 6 171 273 reisirahvat, 96 017 veokit, 521 393 sõiduautot ja 18 629 bussi.

TÖÖTAJAJID: kontsernis kokku 2994 inimest, neist 70 töötab Viking Line Eesti OÜs.

KOKKU ON ETTEVÕTTEL SEITSE REISIPARVLAEVA: m/s Viking XPRS, m/s Mariella, m/s Gabriella, m/s Amorella, m/s Isabella, m/s Cinderella, m/s Rosella.

VIKING LINE'I BRONEERIMISKESKUS ON AVATUD IGA PÄEV 7.30–21.00 (tel 666 3966, e-post booking@vikingline.ee). Parimad pakkumised ja info: www.vikingline.ee

Miks peaks Eesti reisirahva soovima sõita autoga Soome?

Autoreis annab suurema vabaduse Soomes ringi sõita, tutvuda nii erinevate linnade, veekeskuste, suusakuurortide kui ka teiste vaatamisväärsustega.

Aga kui siiski piirduda Helsingiga, siis kuhu eestlane kõige meelsamini läheb?

Helsingisse sõites külastatakse Ikea kaubamaja, suvel kindlasti ühte Põhjamaade suurima atraktsioonide valikuga Linnanmäki lõbustusparki, Heureka teadus- ja näitusekeskust, Sealife'i meremaailma ja Tropicario troopikamaja. Paljudes nendes kohtades on ka Viking Line'i reisirahvale soodsamad sissepääsuhinnad. Kindlasti tasub enne Soome reisi külastada kodulehti www.visithelsinki.fi või www.visitfinland.fi. Sealt leiab alati ajakohast infot mitmesuguste ürituste ja võimaluste kohta, kuhu minna ja mida ette võtta. Soome on põnev maa ja kui enamik on külastanud Helsingit, siis väljaspool seda on ka palju avastamisväärsusi.

Kui nüüd hetkeks Tallinna-Helsingi liin kõrvale jätta, siis kuhu Eesti reisirahva teie laevadega veel kõige sagedamini reisib?

Ahvenamaa ja Stockholm, risti-rästi üle lahe ja Euroopasse edasi. Eestlastele meeldib alati leida uusi ja põnevaid sihtkohti. Viimasel ajal on järjest enam ja enam tuntust kogunud Ahvenamaa. Suvel on eriti tore sõita laevaga Hel-



Ratsaväe paraad Stockholm kuningapalee juures.

singisse, sealt autoga edasi Turusse, jätta auto mandrile ning jõuda jalgrataste ja praamiga Turu saarte kaudu muinasjutulisele Ahvenamaale.

Kasutades võimalust „kaks ühes“, saab Helsingi kaudu sõita Stockholm. Nii saab esimesel päeval tutvuda Helsingiga ning minna õhtul Rootsi laevale, kus võib lõbusalt aega veeta. Järgneb päev Stockholmis ning kolmanda päeva hommikul minnakse tagasi Helsingisse, kus samast sadamast läheb Viking XPRS mugavalt Tallinna poole koju.

Rõõm on tõdeda, et reisides autoga Euroopasse, näiteks Taani, Saksamaale või kaugemale, on eestlaste teadlikkus suurenenud ning üha enam kasutatakse Viking Line'i pakutavaid pakette.

Kuidas hindate reisirahva harjumuste ja ootuste muutust viimasel aastal?

Võrreldes eelmise aasta suvega oli konkurents Tallinna-Helsingi liinil jaotunud vähemate firmade vahel. Eelmisel aastal lõpetasid osa kiirlaevu sellel liinil liiklemise. Reisirahva arv jäi samale tasemele võrreldes eelmise aastaga. Viking XPRSi reisirahva arv aga tõusis aasta jooksul 15,3 protsenti.

Sel aastal on reisirahva arv kasvanud eestlaste, eriti autoga reisirahva seas. Tundub, et kasutatakse pigem võimalust avastada Helsingit nädalavahetusel kui sõita seitsmeks päevaks soojale maale. Helsingi pakub kontserte ja näituseid, mida eestlased vaatamas käivad. Sel sügisel Pablo Picasso näitus või 2010. aasta suvel U2 kontsert.

Külastajad on hakanud rohkem hindama teenuse kvaliteeti ja mugavust. Elamus on see, mida Viking Line'i reisilt oodatakse. Lisaks mõnusale reisile jõuab külaline teise linna, riiki – kus järjest uusi elamusi lisaks tuleb.

Soome on tore maa, kus tuleks ikka kord aastas kindlasti ära käia. Aasta ringi on sel paku-

Viking XPRSi sõidugraafik

TALLINN-Helsingi

8.00–10.30 iga päev
18.00–20.30 esmaspäev-laupäev
16.30–19.00 pühapäeval

Helsingi-TALLINN

11.30–14.00 iga päev
21.30–24.00 esmaspäev-laupäev
20.00–22.30 pühapäeval

da kõigile midagi. Suvel muusikafestivalid, lõbustuspargid, veekeskused. Talvel suusamaa ja Linnanmäe lõbustuspargi talvepidustused, kontserdid jne.

Kas võib öelda, et Viking Line'il on oma kindel püsiklientuur, kes eelistab reisida just ja ainult teie laevadega?

Absoluutselt!

Mida te oma püsikliendide pakute, et ta teie juurde tagasi tuleb?

Viking Line'i püsikliendiprogramm Viking Club Eesti on Eestis toiminud kaks aastat. Viking Club teeb klientidele laevareiseid soodsaid pakkumisi. Samas on meil palju partnereid restoranide ja hotellide hulgas, kes teevad soodustusi Eesti klubikaardi omanikele. Klubi liikmeks saab enast registreerida tasuta Viking Line'i kodulehel www.vikingline.ee iga vähemalt 18aastane Eestis elav eraisik. Tänavuseks on klubiga liitunud juba üle 30 000 inimese.

Viking Clubi sünnipäevaga alustati ka eestlastele Soome lahe kruisireisi tutvustamist. Juba kaks aastat on oktoobrikuu alguses peetud Viking Clubi sünnipäevapidu. See lõbus kuue-tunnine kruisireis Läänemerele on võitnud palju populaarsust. Öhtused teemakruisid toimuvad õhtul Tallinnast väljuval laeval.



Põhjamaaiselt romantiline Helsingi.

Sõidetakse Helsingisse ja tagasi, kusjuures Helsingis maaleminekut ei toimu. Laeva tulles saavad külalised minna õhtusöögil, mis sisaldab ka veini, õlut ja karastusjooke. Enamasti külastatakse ka laeva kauplust, kus saab tutvuda uute parfüümitrendidega või täiendada oma kodust veinivalikut. Pärast õhtusööki on teemakruisidel alati mängimas populaarne Eesti ansambel. 2009. aasta Viking Clubi sünnipäevakruisil mängis külalistele tantsuks ansambel Apelsin.

Järgmine teemakruisireis on tulemas aastavahetusel, kus pakutakse rikkalikku õhtusööki Rootsi lauas, tantsuks mängib ansambel Compromise Blue.

Aastavahetuspeole on veel kohti. Kõik on teretunud lõbutsema ja Tallinnasse sisesõidul kaunist aastavahetuse ilutulestiku nautima.

Kokkuvõtlikult uuriks veel teie käest lühidalt, et mis ikkagi on olnud juba 50 aastat Viking Line'i edu võti?

Viking Line'i peakontor asub endiselt Ahvenamaal ja suuremat osa sellest omavad kümme-kond kohalikku perekonda. Viking Line on endale võtnud eesmärgiks olla kogu rahva laevastik – seda strateegiat järgides ning tasa ja targu talitades ongi oldud edukad.

Edukas reisibüroo on uuenduslik ja usaldusväärne

Reisibüroo Kaleva Travel sai novembri alguses 18aastaseks. Viimased viis aastat on olnud rahvusvahelise ettevõtte osa ja püütud antud võimalusi nüüdisaegseks ja edukaks äritegevuseks igati ära kasutada.

Võimalustest tähtsaimad on innovaatiliste töövahendite kasutamine ja rahvusvaheliste suurfirmade reiseinindamine. Uuendustest rääkis ja tulevikuplaane selgitas Kaleva Traveli tegevjuht Merike Hallik.

Mis eristab Kaleva Travelit teistest?

Kindlasti mitmed Eesti turule toodud uued pakumised, seda eriti äriklientidele. Nimetada võiks MTAd (*Mobile Travel Assistant*), mis on heakskiidu saanud paljudelt Kaleva klientidelt. Tegemine on personaalse reisiabiga, kus mobiiltelefoni sõnumid tulevad reisijale meelde tema lennu- ja majutusinfot. Sama süsteemi saame kasutada kriisilukordades: iga suurema kriisi kohta maailmas (terroriaktid, maavärinad, katastroofid jne) teeme raporti eesmärgiga selgitada välja Kaleva Traveli reisiabiga olemasolu kriisipiirkonnas, et vastavalt tulemusele tegeleda.

Teiseks oluliseks pakumiseks äriühingutele on E-Travel Management, kus kliendid saavad teha iseseisvalt broneeringuid. Eraklientidele oleme avanud uusi reisivõimalusi tutvustavad portaalid www.kruisikeskus.ee ja www.luksusreisid.eu. Neid on huvilised juba aktiivselt kasutanud. Kaleva Travelil on suurepärase valikuga reiseinuseid pakkuv e-pood www.kalevaonline.ee.

Kaleva Travel on praegu ainuke turismifirma Eestis, millele on omistatud WWF Green Office'i sertifikaat. Selle saamise nimel oleme tööd teinud, oma keskkonnateadlikkust arendanud ning käitumisharjumisi muutnud.

Kuidas tänases turusituatsioonis läheb? Millised on praegused lemmiksihtkohad?

Võiks öelda, et läheb sarnaselt kogu Eesti turismituruga. Üldine reisimine on mõnevõrra vähenenud. Kasutame seda aega, et arendada ka uusi projekte ja koolitada oma personali. Oleme teinud mõningaid kampaaniaid

KALEVA travel

Kaleva Travel AS

ASUTATUD: 1991. aastal

OMANIK: Kaleva Travel OY

KOGUKÄIVE: 368 miljonit krooni

TÖÖTAJAJD: 63

www.kalevatravel.ee

www.kalevaonline.ee

www.kruisikeskus.ee

www.luksusreisid.ee

ja kliendiküsitlusi. Tänapäeva majandusolukorras on üsna raske arvata, kuhu ja mis raha eest kliendid on valmis reisima. Reisida soovib ju enamik meist, aga tihti peale on soovivad suuremad kui rahakott kannatab. Aga kõigil on omad reisiinistused. Nende teadaamiseks ja väikese elevuse tekitamiseks korraldas Kaleva Travel hiljuti vastava küsitluse internetis.

Osalemise aktiivsus oli selge märk sellest, et reisimisest inimesed nii kergelt ei loobu ja omavad selgeid unistusi ka rahaliste seisude paranemist oodates. Vastuseid saime ligi 5000 ja nendest moodustus lemmiksihtkoha nimekirj. Esikümnesse mahtusid kaugsihtkohad, nagu Austraalia, Hawaii, Uus-Meremaa, Tai, Maldivid, Kariibi mere saared, aga samuti paljudele eestimaalastele juba tuntud Egiptus, Hispaania, Itaalia. Igal oma unistus!

Mida tulevikuks prognoositakse, loodetakse?

Prognoose teha on keeruline, sest paraku ei ole reisimine üldjuhul eluliselt vajalik. Reisibürool on väga keeruline mõjutada inimesi igal juhul reisima. Kui vahendid puuduvad, siis reisiarv ja reisile kulutatud summa väheneb. Aga huvi reisimise vastu kindlasti jääb ja kasvab.

Ilmselt hakkab lähitulevikus veel rohkem suurenema nende inimeste arv, kes reisivad individuaalselt (üksi, perega, sõpradega) ja neise paikadesse, mida Eesti kohalikud reisirakaldatajad ei paku. Meie turg on väike ja sihtkohad kipuvad aastast aastasse korduma. Aga kuna maailm on suur ning vajab avastamist, on juba praegu selge trend, et reisirakaldatajate reisivad inimesed teatud juhtudel: passiivne ranna-

puhkus, korduvreisid kindlasse sihtkohta, pelgüksinda reisile minna, vajadus eesti- või venekeelse abi järele kohapeal, lootus hinnasoodustele viimasel minutil. Inimesed, kes soovivad

Maailmas ringi reisides võib näha, et tegelikult räägitakse meist kõikjal, kui oleme millegagi silma paistnud, ja seda nii positiivselt kui ka negatiivselt.

näha ja avastada midagi uut, plaanivad oma reisi ette ja kasutavad palju julgemalt teatud võrrekeelose taset nõudvaid välismaiseid reisirakaldatajaid või reisivad individuaalselt. Suurenenud on ka huvi kruiside ja ringreiside vastu.

Mis on teistsiti võrreldes paari aasta taguse ajaga? Mis on tänane paremini kui siis?

Kogu maailmas on paari aasta taguse ajaga võrreldes peaaegu kõik teisiti. Konkreetselt Kalevast rääkides oleme meie kasutusele võtnud uusi töövahendeid, nii oma töötajatele kui ka klientidele.

Pidevalt uuendame reiseinuse e-poodi, kus kliendid saavad ise tooteid osta, alates lennupiletist kuni kruiside ja kohapealsete vedude ja ekskursioonideni. Kaleva Traveli 24tunnist kliendituge saavad kasutada meie kliendid, kellel tekib reisi probleeme, mida nad ei saa või ei oska kohapeal ise lahendada.

Kindlasti on uudiseks see, et Kaleva on rohkem interaktiivne. Suhtleme oma sõprade, klientide ja fännidega ka sotsiaalvõrgustike Facebook ja Twitter kaudu.

Mida võiks riik teha või tegemata jätta, et turismiäri saaks tulevikuski Eestis õitseda?

Riigi osa on eriti vajalik Eesti kui sihtkoha reklaamimisel. Kui Eesti suudaks väljaspool oma piire jätta endast tõeliselt ahvatleva ja arenenud sihtkoha mulje, oleks ka siia reisimise vastu huvi suurem. Samas peame arvestama, et oleme täpp maailmakaardil – meie endi jaoks tähtis, muu maailma jaoks vägagi tundmatu. Selleks et suuremana paista ja rohkem huvi äratada, on aastate jooksul püütud Baltikumi ühise sihtkohana reklaamida, aga kahjuks pole see eriliselt edu toonud. Vahet peaks Eesti hoope hüpama Skandinaavia paati.

Lisaks riigile teevad väga kasulikke tööd Eesti turismiettevõtjad, kes ise oma ettevõtte ja kodukoha kanalite abil Eestit pidevalt reklaamivad. Ja vägagi suur osa on meil endil, eestimaalastel. See, kuidas me ise Eestisse suhtume, määrab lõpuks ka teiste suhtumise nii meisse kui ka meie kodumaasse!

Maailmas ringi reisides võib näha, et tegelikult räägitakse meist kõikjal, kui oleme millegagi silma paistnud, ja seda nii positiivselt kui ka negatiivselt. Mina isiklikult ei usu, et kui Kolumbias võetakse kinni mõni eesti päritolu narkodiiler või Saksamaal autovaraste grupp,

siis reisiühilised tõmbavad Eesti kui sihtkoha oma plaanidest maha. Aga kui Eesti paistab silma poliitiliselt ja majanduslikult ebakindla riigina, kus muu hulgas lubatakse vahepeal suur osa pealinnast lihtsalt maha lõhkuda, siis kindlasti tekib teatud osal reisiinistest kahtlusi selle sihtkoha õigsuses.

Me ei tohiks oma tähtsust üle hinnata, sest maailm on täis imekauneid ja huvitavaid kohti. Oleks ääretult kahju, kui Eesti nende hulka ei kuuluks.

Jõuluuag on lähedal. Millega saab reisibüroo jõuluvana aidata?

Ma ei oska arvatagi palju on neid inimesi, kes jõulutaadilt kingituseks reisi saavad, aga kindlasti on neid, kes seda ootavad ja loodavad. Meie oleme aastaid jõuluvana kottidesse läkitanud Kaleva Traveli eri väärtuses kinkekaarte. Neid on saajatel mugav kasutada täielikuks või osaliseks tasumiseks just oma unistuste reisi eest.

Kindlasti pakutakse detsembris hea hinnaga reisi pakette tuntud sihtkohtadesse, nagu Egiptus ja Kanaarid. Kellel natuke suuremad soovid, saab valida kruisifirmade pakumiste, sh aastavahetuskruiside, vahel.

Ei tohi unustada, et lisaks jõuludele on tulemas pikem koolivaheaeg. Suusareisid Soome ja Skandinaaviasse on taas kord päevakorral ja populaarsed.

Kaleva Travel soovib kõigile ilusat jõuluuaga ja reisierikast uut aastat!

Võida 500 krooni eest elamusi!

Soovid minna reisile?
Kust saad parimat reisiinfot?

Vastamiseks mine aadressile
www.kalevatravel.ee/ekspres

Kaleva Travel loosib kõikide vastajate vahel kaks 500kroonist kinkekaarti.

Võitjate nimed avaldatakse

8. detsembril 2009 Kaleva Traveli kodulehel www.kalevatravel.ee.



15 aastat maailmas, 2 aastat Eestis

8. veebruaril 2010 tähistab Tez Tour Eesti oma teist sünnipäeva. Firma üheks suureks eelseks võib pidada kuulumist rahvusvahelisse turismikorporatsiooni ning regionaalseid büroosid igas sihtkohariigis. Firma tegevise 15 aasta jooksul tutvustas Tez Tour Eesti tegevjuht Marina Laikjõe.

Emafirma loodi klientide osalusega

Tez Tour asutati 1994. aastal Antalyas Vene-Türgi ühisettevõtteks. Juba 1995. aastal andis firma endast Türgi reisiturul märku, tuues riiki 6500 puhkajat. Järgmise nelja aasta jooksul kasvas turistide arv üle 10 korra. 2009. aastal tähistab rahvusvaheline turismikontsern Tez Tour oma 15. sünnipäeva.

Siinkohal on sobiv aeg meenutada firma saamislugu ja algusaegu. Türgi ajalugu suurepäraselt tundval ja vene keelt veatult valdaval giidil oli Türgis töötades tekkinud mõte ise turistide puhkuseks tooma hakata – tema suhted nii kohalike hotellide kui ka bussifirmadega olid sellele ideele heaks baasiks.

Ainuke, mis puudus, oli piisav kogus raha. Ja nii ta võttiski ühel kenal päeval ette oma rahakate klientide visiitkaardid, hakates neid järjest läbi helistama ning oma ideed tutvustama. Eitavate vastuste jada oli pikk, kuni ühena viimastest kontakteerus ta sõprade-astrofüüsikutega ning asi oli otsustatud: sõlmiti kokkulepe Vene-Türgi ühisfirma asutamiseks.



Tez Tour

Tegutseb 18 riigis.

Lennutab puhkajaid tellimuslendudega 35 sihtkohta üle maailma.

Kontserni käive 2008. aastal oli 1,9 miljardit USA dollarit.

Kontserni kasum 2008. aastal oli 65 miljonit USA dollarit.

Teenindas 2008. aastal 1,4 miljonit turisti.

Lennutab ainuüksi Taisse iga nädal ligi 1000 inimest.

Omab Türgis viit viietärnist Amara hotelliketi ultra all inclusive hotelli.

Tez Touri ja Amara hotelliketi (Alkan Groupi) kogukäive 2008. aastal oli 2,05 miljardit dollarit.

Annab tööd ca 5000 inimesele üle maailma.

Eesti on 2009. aastal puhkama lennutanud 21 248 inimest (oktoobrikuu seisuga).

Eesti käive on tänava üheksa kuu lõikes tõusnud võrreldes eelmise aasta sama perioodiga 144 miljonilt kroonilt 187 miljonile kroonile.

Tez Tour Eesti tagatisraha on 5,2 miljonit krooni.

Marina Laikjõe lisab: „Firma juhtimisstiil ja klientide väärtustamine ei ole ajas muutunud: suureks rahvusvaheliseks turismikontserniks saanud Tez Touri omanikud juhivad firmat senimaani.”

Ida-Euroopa suurim reisikorraldaja

Mais 2004 avati esimene oma hotell Amara Beach Resort. Järgmise kahe aasta tulemuste põhjal tunnustati see reisikorraldaja TUI küsitluse alusel teeninduse kvaliteedi poolest üheks Türgi juhtivaks hotelliks.

Kasvavasse hotelliketti lisandusid 2005. aastal Kemeris Beldibi külas asuv esimese klassi klubi-hotell Amara Club Marine ning Kemeris keskus asuv Amara Wing Resort. Suvehooajal 2006 avas Kemeris Tekirova külas uksed uus hotell Amara Dolce Vita ning aastal 2007 osteti lisaks hotell Club Saphir.

Tez Touri teiseks sihtkohaks sai 1999. aastal Egiptus, kus Türgis sisetöötatud meetodid edukalt kasutusele võeti. See võimaldas kahe aastaga turistide arvu riiki mitmekordistada.

Esimesed turistid Tai Kuningriiki saatis reisifirma 2001. aastal ning järgmise alternatiivina pakuti aastal 2003 välja Kanaari saared.

2004. aastal alustati reisidega Hispaania lõunaranniku kuurortidesse Costa Brava ja Costa Dorada. Sama aasta lõpul puhkasid esimesed Tez Touri turistid Kuubal ja Dominikaani Vabariigis ning aastal 2007 Maldividel.

Marina Laikjõe selgitab, et reisikorraldajana on Tez Tour oma asutamise esimestest päevadest alates seadnud prioriteediks pakkuda kõrgetasemelist ja kvaliteetset teenust. Töötajate professionaalsus, pakutavate teenuste valik ning pidev püüd tõsta teeninduse kvaliteeti on kaasa aidanud sellele, et tänaseks päevaks on meie firma väljakujunenud kaubamärk. Meie ülesanne on karmis konkurentsis seda kõrget taset hoida ja täiustada.

„Praeguseks on Tez Tour kasvanud suuremaks reisikorraldajaks Ida-Euroopas, puhkuseksid väljuvad aasta ringi Venemaa eri piirkondadest, Leedust, Lätist, Eestist, Bulgaariast, Rumeeniast, Ukrainast, Valgevenest, Kasahstanist ja Armeeniasst,” võib Tez Tour Eesti tegevjuht Marina Laikjõe kinnitada.

Eesti reisisurg oli valmis ja ootas uut tõsist tegijat

Kohe esimesel, 2008. aasta suvehooajal suutis Tez Tour Eesti tõusta suurimaks ja parimaks reisikorraldajaks Türgi suunal. Lisaks olid esimese hooaja valikus reisid Kreeka saartele ja Hispaania lõunarannikule. Sügisel perioodil 2008–2009 käivitus edukalt programm Egiptusesse – Sharm El Sheikh'i ja Hurghadasse – ning Tenerifele.



Tegevjuht Marina Laikjõe, kes pildil lehitseb Tez Touri värsket reisikataloogi, on turismiäris tegutsenud juba 16 aastat.

„2009/2010. talvehooajal ootavad kliente taas oma tuntud headuses reisid nii Egiptusesse kui ka Tenerifele, lisaks individuaalreisid Maldividele, Kuubasse, Sri Lankale ja Dominikaani. Uudisena on 2009/2010. talvehooajal reisirajad oodatud avastama Austria suusakuurorte Bad Gastein – Bad Hofgastein, Zell am See – Kaprun ja Saalbach-Hinterglemm ning osa saama imepärase Taimaa völoedest,” tutvustab Marina Laikjõe Tez Touri selle hooaja sihtkohti.

Toimuvad kuus otsereisi Taisse, mis väljuvad Tallinna lennujaamast. „Salapärase orient, lum-mav ajalugu ja põnev tänapäev, lisaks suurepäraseks võimalused hea puhkuse veetmiseks – kõik see kokku teeb Tai Kuningriigist talvehooaja vaieldamatu hiti,” usub Marina Laikjõe.

„Praeguseks on Tez Tour kasvanud suuremaks reisikorraldajaks Ida-Euroopas, puhkuseksid väljuvad aasta ringi Venemaa eri piirkondadest, Leedust, Lätist, Eestist, Bulgaariast, Rumeeniast, Ukrainast, Valgevenest, Kasahstanist ja Armeeniasst,” võib Tez Tour Eesti tegevjuht Marina Laikjõe kinnitada.

„Praeguseks on Tez Tour kasvanud suuremaks reisikorraldajaks Ida-Euroopas, puhkuseksid väljuvad aasta ringi Venemaa eri piirkondadest, Leedust, Lätist, Eestist, Bulgaariast, Rumeeniast, Ukrainast, Valgevenest, Kasahstanist ja Armeeniasst,” võib Tez Tour Eesti tegevjuht Marina Laikjõe kinnitada.

Võtmeroll regionaalsetel büroodel

See loetelu sai nüüd küll väga pikk ja mitmekülgne. Kuidas Tez Tour kogu seda süsteemi haldab, et inimesi sihtkohtades ka korralikult teenindatakse? Võtmeroll on kõigis sihtkohta-

des töötaval Tez Touri regionaalsetel büroodel, mis võimaldavad pidevat kontrolli teenuse kvaliteedi üle ja annavad ettevõttele tuntava konkurentsieelise.

„Tez Tour Eesti üks tugev külge on kuulmine suurde rahvusvahelise turismikorporatsiooni, mis hotellidelt ja transpordiettevõtetest paremaid hindu saades on võimeline neid pakkuma ka Eesti turismiturul,” kinnitab Marina Laikjõe.

Olles keskendunud reiside korraldamisele ja loobunud otsemüügist, organiseeritakse oma edasimüüjatele – turismibüroodele – Tezi sihtkohti, hotelle jm tutvustavaid teabepäevi ja koolitusi ning korraldatakse igal hooajal agendireise Tez Touri pakutavatesse sihtkohtadesse. Marina Laikjõe: „See annab klientidele kindlustunde, et ostes Tez Touri reise oma reisibüroost, saab ta asjatundlikku abi koolitatud edasimüüjalt.”

„Tez Tour Eesti missioon on pakkuda koostöös heade partneritega – reisibüroodega – klientidele kvaliteetpuhkust,” võtab Marina Laikjõe reisifirma tööpõhimõtte lühidalt kokku.

Internet Egiptuse bussides

Tez Tour keskendub reisikorraldajana kvaliteet-reiside korraldamisele otsemüügist loobudes, korraldatavaid reise vahendavad head partnerid – parimad reisibürood üle Eesti. Marina Laikjõe kinnitab, et see annab Tez Touri klientidele kindlustunde, et põhitähelepanu on suunatud reisi kvaliteedile, alates lendudest, suurest hotellivalikust ja põnevatest ekskursiooni-programmidest kuni mugava transpordini.

Näiteks on Tez Tour ainus reisikorraldaja Egiptuses, kes pakub oma klientidele bussis head võimalust kasutada wifi-teenust pikematel sõitudel ja ekskursioonidel. Sellest teavitab reisi-jaid kleebis liiklusvahendil, koodi teatab reisi-jatele busi saatev reisesindaja.

„Tez Touri kõik suured Mercedes-bussid on varustatud wifi-ühendusega, juba toimuvad seadistustööd ka Sharm El Sheikh'i piirkonna mikrobussides ning Hurghada piirkonda teenindatavatesse autobussidesse plaanitakse wifi-ühendus sisse seada selle aasta lõpuks,” lisab Marina Laikjõe.

Mugav korraldus, kvaliteetne puhkus

Lisaks kohapealsetele meeskondadele töötavad Egiptuses, Tenerifel, Tais, Austrias, Türgis ja Kreeka saartel eestikeelsed reisesindajad, kes kontserni rahvusvahelises veelgi täiendavad ning firma klientidele omakeelset suhtlust võimaldavad.

Marina Laikjõe: „Värskest on käivitatud e-müük, millega järjest liituvad reisibüroodest partnerid ja mis on saadaval erakliendile ka firma kodulehel, tagamaks 24/7 värskemat informatsiooni parimatest pakkumistest ja reisivõimalustest koos kohese reisibroneeringu ja -ostu võimalusega interneti teel.”

Samuti värskendab ettevõtte oma kodulehel iga päev infot rubriigis „Meie hinnang”, kus hotellikirjelduste juures saavad kliendid e-müügi süsteemis hinnata majutusasutusi, kus nad elanud on – oma klientide arvamus peetakse usaldusväärseks ja antakse tulevastele klientidele võimalus teha sellele toetudes õigeid valikuid.

Tez Touri üks tugevus on kindlasti oma hotellid – Amara hotellikett, mille loomises on tähtis osa ettevõtte klientidel. „Tez Touri suuromanikud on firma toimimise algusest peale pööranud suurt tähelepanu klientide täidetud tagasiside-lehtedele, algusaastatel lugesid ja töötlesid nad need läbi lausa isiklikult,” tutvustab Marina Laikjõe Tez Touri juhtide tasemel algavat kliendikeskset lähenemist, mis tegelikult andiski ettevõttele mõtte rajada oma hotellid.

Tez Touri pidevat arengut ja tõusutrendi ilmestab fakt, et eelmisel kuul, oktoobris 2009, registreeriti Tez Touri kontserni ka oma lennufirma I-FLY.

Lõpetuseks lisab Marina Laikjõe ühe olulise firmat iseloomustava juhtmõtte: „Rahvusvahelise reisikorraldajana nr 1 võtab Tez Tour vastutuse oma klientide puhkuse igakülgse õnnestumise eest.”



Tez Touri Egiptuse bussides saavad kliendid kasutada wifi-ühendust.

Seitseteist aastat – neljast reisisist kaheksaja kahekümneni

Ja saamegi hakkama – kõigega, kõigiga, kõikjal...

AS Tensi-Reisid on üks vanimaid kultuurireiside korraldajaid Eestis. Alustati 1993. aastal kahe marsruudi (Norra ja Hispaania) ning nelja reisiga. Tänavuseks on jõutud 220 reisini aastas. Reisiteed hõlmavad tervet Euroopat, Põhja-Aafrikat ja Lähis-Ida.

Rääkisime Tensi-Reiside eilsest, tänasest ja homsest ühe firma omaniku ja tegevjuhi Sirje Kurrikoffiga.

Eesti kapital areneb koos klientidega

Tensi-Reisid on üks vähestest täielikult Eesti kapitalil põhinevatest reiskorraldajatest. Tal on olemas oma müügiesindused Eesti suuremates linnades (Tallinnas, Tartus ja Pärnus) ning samuti mitmed edasimüüjad.

Kasvatud ja arenetud on koos klientidega. Tensi-Reiside tegutsemise algusaastatel olid populaarsed bussireisid, sest inimestel oli vähe raha, kuid reisisoov väga suur. Viimastel aastatel on pöhitähelepanu suunatud lennureisidele, kus sihtkohta lennatakse kiiresti ja mugavalt ning kohapeal toimub juba põhjalik ringreis Tensi-Reiside bussi ja kogenud giidiga.

Samas ei ole unustatud ka neid kliente, kes endiselt eelistavad bussireise, sest Euroopas on palju paiku, kuhu ka laeva ja bussiga on Eestist juurdepääs kiire ja mugav.

Läbi aastate on Tensi-Reisid mõelnud perele, kes tahavad ühiselt lastepäraseid kohti külastada. „Muumimaa Soomes on kõige väiksematele, saab minna ka külla Pipile Rootsist ning lustida Legolandis Taanis, Disneylandis Pariisi lä-



AS Tensi-Reisid

ASUTATUD: 1993. aastal

OMANIK: Sirje Kurrikoff

TÖÖTAJAJID: 12 inimest kontorites + 24 giidi

OLULISEMAD REISISUUNAD: Skandinaavia, Ida- ja Lääne-Euroopa, Põhja-Aafrika, Lähis-Ida

TARTU, Ülikooli 4
tel/faks 734 4207

TALLINN, Estonia pst 5a
tel/faks 670 3000

PÄRNU, Ringi 10
tel/faks 442 6305

tensi@tensireisid.ee
www.tensireisid.ee

Palju kultuurielamusi Itaaliast.



hedal ja mujal. Kui aga keegi soovib oma puhkuse veeta rahulikult mere ääres, tasub küsida meilt kindlasti ka traditsioonilisi puhkuse-reise,” loetleb Sirje Kurrikoff mitut võimalust.

Kvaliteetsed kultuurireisid aina kasvavale sõpruskonnale

„Tensi-Reiside eesmärk ei ole olla iga hinna eest mingi näitaja järgi suurim, küll aga tahame olla kvaliteetseim ja usaldusväärseim,” ütleb Sirje.

Nii pakutaksegi igal aastal välja midagi uut, et kõik huvilised leiaksid sobiva ja hingelähedase reisi. Aasta-aastalt on täienenud temaatiliste reiside marsruudid erisoovidega rühmadele. Mõned näited: teemareisid talunikele, aiandushuvilistele, laulukooridele, keskaja päevade armastajatele, gurmaanidele, aga ka inseneridele.

Kogemus näitab, et sellisest koostööst sünnivad sageli uued ideed ja huvitavad marsruudid.

Leidke endale hingelähedane sihtkoht.

did, mida saab hiljem edukalt ka teistele pakuda, leiab Sirje.

Kõiki Tensi-Reiside gruppe saadavad kogenud giidid, kellest mitmed töötavad firmas selle algusaastatest peale – seega on neil 17 aastat töökogemust. Millised on siis eelised koos kogenud giidiga reisis? „Professionaalidena tutvustavad giidid lisaks sihtkoha ajaloole kohalikku kultuuri, kombeid, igapäevaelu, mis omal käel reisijal sageli märkamata jääb. Tensi-Reiside kultuurireiside suur väärtus on see, et need on algusest lõpuni välja töötanud meie inimesed, kelle jaoks rändamine on sügav kiindumus ja huvi. Juba 17 aastat on kõik reisiprogrammid ise välja töötatud, korraldatud, neid ka pidevalt täiustatud-parandatud, oma giidid välja õpetatud ja töötajad koolitatud,” selgitab Sirje.

Väga tänulikud ollakse oma reisijõpradele, kelle tagasiside ja head soovid on aidanud reiskorraldaja tööd paremaks ja tõhusamaks muuta. Parim tasu selle töö eest on aina kasvav sõpruskond, kes reisib Tensi-Reisidega juba 17 aastat. „Kaks kolmandikku meie klientidest ongi püsikliendid. Komplimendiks meie tööle on ka see, et paljud varem teiste firmadega sõitnud reisijad on viimastel aastatel leidnud tee meie juurde ja siia ka jäänud. Järelikult on nad teenuste ja pakumistega rahul. Mitmed teised reisifirmadki on aastate jooksul Tensi-Reiside programme kasutusele võtnud ja enda soovide järgi kohendanud. Ju on seegi kiitus firma tööle,” on Sirje rahul.



Kaunimad loodusvaated Šveitsist.

Hetkeseis ja pilk tulevikku

„Viimastel aastatel on kahjuks hakatud reise liiga hilja ostma. Ilmselt kardavad inimesed nii oma töökoha kaotust kui ka turismifirmade pankrotti. Kahjuks ei saa kultuurireise tellida viimasel minutil nagu puhkuse-reise nn viimase hetke reise,” leiab Sirje Kurrikoff.

Reis on elamuskingitus: väljapääs tööst ja argipäevast, et naasta puhanuna, positiivsete emotsioonide, uute ideede ja tegutsemistahtega.

Põhjus on see, et klienti saab reisile registreerida hiljemalt kuu enne reisi. Lennu- ja laevapiletid broneeritakse konkreetsele reisile ja seltskonnale ning muudatusi saab teha hiljemalt kuu enne väljumist.

Tensi-Reisid lubavad, et nemad kestavad

Halba kuulsust on toonud reisiärisse ka üsna suurte reiskorraldajate ootamatu pankrot, mis on vähendanud usaldust reisifirmade vastu. Kardetakse, et tasudes varakult reisi eest, on oht jääda ilma nii reisisist kui ka rahast. Tensi-Reisid lubavad, et nemad on olemas. Jäävad veel

Meie ühised lemmiksihtkohad

- Endiselt on populaarsed „vanad head tutvustavad”: Itaalia ringreis koos Capri saarega, Austria-Baierimaa, Inglismaa-Šotimaa, Šveits, Prantsusmaa ja Pariis, Norra, Gotland, Ahvenamaa.
- Pikaajalistele püsiklientidele, kes on Tensi-Reisidega kümneid kordi sõitnud, pakutakse igal aastal paar täiesti uut sihtkohta. Selle aasta uudisreisid, mis viivad kultuurihuvilised Madeirale, Moseli jõe piirkonda Saksamaal ja Toscanasse, osteti väga kiiresti välja.
- Kaugemate ja eksootilisemate reiside austajad on üles leidnud reisi Iraani, Jordaaniasse, Jeemenisse, Tuneesiasse, Türgisse, Etioopiasse, Süüriasse-Liibanoni.
- 18. hooaja uued sihtkohad on Sardiinia-Korsika, Šveits-Liechtenstein-Tirool, Holland-Belgia, Taani, Rootsi väikelinnad.
- Kaamoses väsinud eestimaalastele sobivad hästi Prantsuse Riviera, Hispaania, Portugal, Itaalia, Horvaatia, et end päikesenergia laadida.

kauaks kestma! Ikka selle nimel, et oma sõpradele meeldivad reisimuljeid ja unustamatuid kultuurielamusi pakkuda.

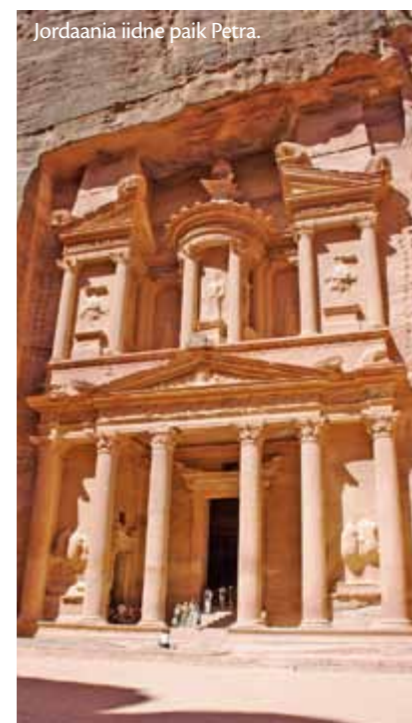
Muutunud majanduslike olude tõttu plaanisid nad tänavu suveks eelnevatest aastatest veidi vähem reise. Otsustati mitte ülemäära riskida. Selline tegutsemine õigustas ennast ja andis jätkuvalt positiivse tulemuse.

Sirje selgitab: „Kõik meie töötajad ja giidid on alles ning firmas ei ole vaja koondamisi ette võtta ka lähiaastatel. Oleme säilitanud stabiilsuse.”

2010. aastal jääb reiside maht samaks, mis tagab ka reisijatele suurema kindlustunde. „Plaanides oma puhkust varakult, saab kindel olla, et ostetud reis ka väljub,” peab Sirje Kurrikoff olulisimaks klientidele kindlustunde pakumist.

Lõpetuseks võiks lisada siia paar Tensi-Reiside juhtumit: „Jüdishimu on üks asi, mis eristab inimest teistest elusolenditest. Seega on reisiimine igati loomulik nähtus ja meil Põhjalas elavatel inimestel on selleks veel üks oluline põhjus: pääseda hallusest, külmast ja vihmast sooja päikese alla.”

Kinkige endale ja oma armsale inimesele midagi imelist!



Jordaania iidne paik Petra.

Valik 18. hooaja kultuurireisidest

Vaata lisaks: www.tensireisid.ee

- HOLLANDI LILFESTIVAL 8 p (laev/buss) 21.-28.04
- HOLLANDI LILFESTIVAL 5 p (lennureis) 21.-25.04
- UUDIS! HOLLAND-BELGIA 7 p (lennuk/buss) 18.-24.08
- POOLAT AVASTAMA 7 p (buss) 18.-24.07
- KULDNE PRAHA JA TŠEHHIMAA VÕLUD 7 p (buss) 27.06.-03.07
- UNUSTAMATU UNGARI 6 p (buss) 11.-16.07
- AUSTRIA KAUNID PAIGAD (Nartsissifestivaliga) 9 p (laev/buss) 25.-02.06
- ROMANTILINE BAIERIMAA 7 p (laev/lennuk) 30.06.-06.07
- ROMANTILINE BAIERIMAA JA AUSTRIA 7 p (lennureis) 24.-30.07
- SAKSAMAA VÕLUVAD VÄIKELINNAD JA REINIMAA 8 p (laev/buss) 06.-13.06
- SAKSAMAA VÕLUVAD VÄIKELINNAD, HARZ JA BERLIIN 6 p (lennureis) 09.-14.07
- HORVAATIA-SLOVEENIA 8 p (lennureis) 17.-24.07; 07.-14.08
- ŠVEITS JA MAINAU SAAR 6 p (lennureis) 17.-22.07
- ŠVEITSI ALPID, LIECHTENSTEIN JA TIROOL 9 p (laev/lennuk) 28.06.-06.07
- PARIS – IGAÜHELE MIDAGI (Fontainebleau või Disneyland) 4 p (lennureis) 08.-11.07
- PRANTSUSMAA RINGREIS JA PARIIS 6 p (lennureis) 11.-16.07
- PRANTSUSE RIVIERA, PROVENCE JA ALPID 8 p (lennureis) 24.-31.07; 31.07.-07.08
- IMELINE ITAALIA (lennureis) 24.-31.07; 31.07.-06.08; 03.-11.09
- PÄIKESELINE TOSCANA 8 p (lennuk/buss) 11.-18.09
- UUDIS! SARDIINIA-KORSIKA-TOSCANA 8 p (lennureis) 10.-17.07
- IRAAN, MUISTNE PÄRSIA 15 p (lennureis) september
- JORDAANIA KUNINGRIIK JA DAMASKUS 9 p (lennureis) 19.-27.04
- SÜÜRIA-LIIBANON 13 p (lennureis) oktoober
- KREEKA RINGREIS 8 p (lennureis) 09.-16.08
- PARADISISAAR MADEIRA 8 p (lennureis) 24.04.-01.05; 18.-25.09
- PORTUGAL 7 p (lennureis) 16.-22.08
- SUUR HISPAANIA RINGREIS 8 p (lennureis) 17.-24.07
- ŠOTIMAA-INGLISMAA-LONDON (Edinburgh'i festival) 8 p (lennureis) 02.-08.08; 08.-15.08
- WALES JA CORNWALLI POOLSAAR 9 p (laev/lennuk) 24.07.-01.08
- IIRIMAA RINGREIS 8 p (lennureis) 15.-22.07
- ISLAND – TULE JA JÄÄ SAAR 5 p (lennureis) 26.-30.07
- KESKÖÖPÄIKE PÕHJA-NORRAS 8 p (laev/buss/laev) 28.06.-05.07
- PÕHJA-NORRA (NORDKAP) 10 p (laev/buss/laev) 15.-24.07
- KESK-NORRA 7 p (laev/buss/laev) 03.-09.07; 04.-10.08
- KESK-NORRA 9 p (laev/buss/laev) 10.-18.07; 24.07.-01.08
- UUDIS! TAANIMAA LOSSID JA VÄIKELINNAD 6 p (laev/buss/laev) 08.-13.06; 31.07.-05.08
- TAANI LEGOLAND 6 p (laev/buss/laev) 17.-22.07
- LÖBUS REIS PIPIMAALE JA KOLMÄRDENI LOOMAAEDA 5 p (laev/buss/laev) 28.07.-01.08
- MUUMIMAA JA CARIBIA VEERPARK 3 p (laev/buss/laev) 24.-26.07
- LUMMAV AHVENAMAA 4 p (laev/buss/laev) 01.-04.07; 06.-09.07; 15.-18.07; 29.07.-01.08; 12.-15.08; 19.-22.08
- SALADUSLIK SAAR GOTLAND (keskajafestival) 6 p (laev/buss) 06.-11.08; 07.-12.08
- BORNHOLM – LÄÄNEMERE ROHELINE PÄRL 6 p (laev/buss/laev) 12.-17.07
- UUDIS! VANA HEA ROOTSIMAA 5 p (laev/buss/laev) 26.-30.07
- KOLMÄRDENI LOOMAAED 3 p (laev/buss/laev) 05.-07.06
- SOOME-ROOTSI-NORRA 5 p (laev/buss/laev) 15.-19.05
- UUDIS! SOOME – TUHANDE JÄRVE MAA 2 p (laev/buss/laev) 15.-16.07; 28.-30.06; 26.-28.07
- PETERBURI (buss) 25.-27.03; 15.-18.07; 29.07.-01.08
- PETSERI-PIHKVA-NOVGOROD-MIHHAILOVSKOJE (buss) 14.-17.07; 06.-08.08; 25.-26.09
- PALANGA – NERINGA POOLSAAR 3 p (buss) 18.-20.06; 01.-04.07
- SUVINE LÄTIMAA 2 p (buss) 07.-08.08

Meie suurim suusareiside korraldaja

Algus

Esimesed suusagrupid viis Alpiexpress Alpidesse talvel 1994/95. Enamik tolle aja huvilistest oli mäesuusatamise maitse suhu saanud endise suure kodumaa avarustel. Vähestel oli selline võimalus olnud ja nendestki ainult osa oli võimeline endale reisi Alpidesse lubama.

Tegu ei olnud mingi moeasjaga, reisile tulid tõsiselt suusapikuga nakatunud. Mäele mindi tavaliselt esimese tõstukiga ja sõideti sisuliselt lõunapausideta kuni viimase lifti sulgemiseni.

Esimesed reisirühmad bussiga ja viisid põhiliselt Austriasse. Tolle aja tõeline maailmanimi ja kuum kaup ka eestlaste hulgas oli Saalbach. Just seal olid 1991. aastal toimunud maailma-meistrivõistlused.

Neli aastat hiljem oli klientide arv ja nende rahakoti sisu sedavõrd kosunud, et Tallinnast väljusid Eesti esimesed otselennud-suusatšarterid Salzburgi ja Genfi. Reisisihiks olid siis Austrias Mayrhofen ja Söll ning Prantsusmaal Meribel. Esimesel tšarteri-talvel käis Alpides kokku neli lennukit suusahuvilisi, kellest enamik on jäänud Alpiexpressi klientideks tänaseni.

Tänane päev

Alpiexpress on Eesti suurim suusareiside korraldaja, hõivates üle poole tšarterreiside väga spetsiifilisest turust. Turuliidri kohta aitavad hoida äärmiselt hoolikalt valitud sihtkohad ja tõelistest oma ala fännidest koosnev tiim. Suur osa püsiklientuuri kasvatamisel on grupi-



Alpiexpress

ESIMENE REIS: 1994. aastal

KÄIVE 2008. a: 38,8 mln kr

TÄISKOHAGA TÖÖTAJAJAID: 6

GRUPIJUHTE HOOAJAL: 8

TALVISEID SIHTKOHTI: 16

SUURIMAD EDASIMÜÜJAD:

Estravel

VIP Reisid

Reispass

Kaleva Travel

Reisiekspert

Alpiexpressi koostööpartner

HAWAII EXPRESS

juhtidel. Tihti valitakse reisi sihtkoht just nende järgi. Kõik Alpiexpressi grupijuhid-esindajad on läbi aastate andnud tasuta suusatamise algõpet ja julgustanud iga alustaja esimesi samme. Algusaastate laps-klientidest on saanud emad-isad, kes oma lapsedki Alpiexpressi suusakooli toovad.

Iga müüdav reis peab olema nagu endale tehtud!

Kõik reiseid sihtkohad, arvestades nende hooajalist eripära ja muid nüansse, on valitud oma maitse ja töekspidamise järgi. Reise planeerides lähtutakse sellest, kuhu ja kuidas tahetakse ise suusatama minna. Olles välja valinud pika-aegsele kogemusele tuginedes parimad suusakülad, hotellid, restoranid ja pubid, pole pidanud ka kliendid neis pettuma.

Alates esimesest reisist tolaeagessse tippkuurorti Saalbach on suusakeskuste valikul alati lähtunud nende arengust. Üritatakse pakuda neid suusakülasid, mis on oma arengusse rohkem investeerinud ning seeläbi paremaks ja kliendisõbralikumaks muutunud.

Praegune, kuueteistkümnend hooaeg on venitatud maksimaalselt pikaks: igalaupevased lennud algavad juba enne jõule ja kestavad kuni märtsi lõpuni. Reisikavas on kuusteist suusakeskust, mis jagunevad nelja põhilise Alpiiriigi vahel. Juba aastaid on populaarseim suusariik Alpides Austria, kuhu saadetakse üle 2/3 suusatajatest. Populaarsuselt järgnevad Prantsusmaa, Itaalia ja Šveits.

Alpiexpressi suusatšarteritega reisirühmade arv on kasvanud umbes kahe tuhandeni. See arv oli aasta või paar tagasi isegi natuke suurem.

Reisid sama hinnaga nagu 15 aastat tagasi

Võib väita, et suusareiside hinnad on olnud üsna stabiilsed läbi aastate. Kui Alpiexpress alustas bussireisidega, oli lihtsa majutusega reispaketi hind 5000–6000 krooni. Samasse suurusjärku jääb hind ka tänastel vähestel alles jäänud bussireiside tegijatel.

Esimesed lennureisid Alpidesse maksid alates 10 000 kroonist. Sama raha eest saab suusamõnuseid nautida tänagi.

Muutunud on reispaketi kulude struktuur. Majutused Alpides on iga aasta kallinenud. Seevastu tänu pikematele lennuseeria-tele ja suurematele lennukitele on läinud odavamaks lendamine. See on aidanud lõpphinnad tasakaalus hoida.

Klient valib hotelli

Palju on muutunud klientide eelistused hotellide valimisel. Kui algusaastatel oli peaaegu ai-



Austria, vaade Söll'i nõlvalt.



Prantsusmaal Val d'Isere'i nõlval.

nuke kriteerium odavam hind, siis nüüd lähtutakse hoopis teistest teguritest.

Praegu enim müüdavad nädalaste reispakettide hinnad jäävad vahemikku 12 000–20 000 krooni. Hinnatase tuleneb majutusest.

Tähtsaimaks kriteeriumiks suusareisi valikul on hotelli asukoht. Eelistatakse külakeskust ja tõstuki lähedust kallimast hinnast hoolimata. Rohkem küsitakse ka ainult hommikusöögiga hotelle, sest üha rohkem soovitakse õhtustada erinevates restoranides. Mugavuste eest ollakse nõus raha välja käima: saunad, basseinid ja spaad on leidnud suusareisidel oma kindla koha.

Paberivabalt reisima

Kes meist tahaks puhkuse ajal mingite paberitega tegeleda? Ilmselt vähesed. Juba aastaid on Alpiexpress suutnud korraldada klientide jaoks kogu protsessi reisi tellimisest kuni tagasi koju jõudmiseni paberivabalt. Klient ei pea muretsema lennupiletite pärast, sest lennukisse pääseb ID-kaardiga. Hotellides pole vaja esitada mingeid voucher'eid, sest sisseregistreerimise eest hoolitseb grupijuh. Samuti ei ole vaja paberil tõestada lisa-teenuste eest tasumist. See info on grupijuhil alati olemas.

Suvised reidid

Sportlikud ja aktiivsed inimesed soovivad ka suvel Alpides käia.

Juba mitmendat aastat organiseerib Alpiexpress rattareise, mis viivad Austriasse, Šveitsi, Liechtensteini ja Saksamaale. Need reidid on inimestele, kes ei pea paljaks ennast puhkuse ajal natuke liigutada.

Rattareisi osaleja ei pea olema „naabrist parem“ spordifanaatik, küll aga sportlik inimene, kellele meeldib aktiivselt liikuda ja uusi kohti avastada ning samal ajal värsket alpiõhku hingata.

Reisikalender talvel 2009/2010

19.–26.12	Mayrhofen	Austria	al 9990.–
26.12.–02.01	Mayrhofen	Austria	14 990.–
	St Anton	Austria	müüdnud
	Sölden	Austria	22 990.–
02.–09.01	Obertauern	Austria	müüdnud
	St Anton	Austria	müüdnud
	Serfaus	Austria	müüdnud
09.–16.01	Obertauern	Austria	al 9990.–
	St Anton	Austria	al 9990.–
	Ischgl	Austria	müüdnud
16.–23.01	Obertauern	Austria	al 9990.–
	Flachau	Austria	al 8990.–
	Ischgl	Austria	müüdnud
23.–30.01	Ramsau	Austria	al 9990.–
	Schladming	Austria	al 8990.–
	Flachau	Austria	müüdnud
30.01.–06.02	Ischgl	Austria	müüdnud
	Ramsau	Austria	al 9990.–
	Schladming	Austria	müüdnud
06.–13.02	Val Gardena	Itaalia	al 9990.–
	Alpituur	Austria	al 9990.–
	Söll	Austria	al 8990.–
13.–20.02	Val Gardena	Itaalia	müüdnud
	Ischgl	Austria	al 9990.–
	Söll	Austria	al 8990.–
13.–20.03	Val Gardena	Itaalia	müüdnud
	Ischgl	Austria	al 9990.–
	Söll	Austria	al 8990.–

Grupijuhid Söllis.



20.–27.02	Serfaus	Austria	al 9990.–
	Val Gardena	Itaalia	al 9990.–
	Ischgl	Austria	al 9990.–
27.02.–06.03	Serfaus	Austria	al 9990.–
	Sölden	Austria	al 9990.–
	Mayrhofen	Austria	al 9490.–
06.–13.03	Serfaus	Austria	al 9990.–
	Sölden	Austria	müüdnud
	Mayrhofen	Austria	al 9490.–
	St Anton	Austria	al 9990.–
13.–20.03	Monterosa	Itaalia	al 9990.–
	Meribel	Prantsusmaa	al 9990.–
	Val d'Isere	Prantsusmaa	al 9990.–
13.–20.03	Zermatt	Šveits	müüdnud
	Monterosa	Itaalia	al 10 990.–
	Meribel	Prantsusmaa	al 11 490.–
13.–20.03	Val d'Isere	Prantsusmaa	al 10 990.–
	Zermatt	Šveits	müüdnud

Meeldivad reisielamused kogu eluks

Baltimaade suurim reiskorraldaja Novatours tähistas tänavu oma viiendat tegevusaastat Eestis. Kui inimese jaoks on viis aastat lasteaiaiga, siis reiskorraldusettevõtte jaoks on see vanus juba tõsiselt arvestatav näitaja. Vestlesime firma tegemistest Novatoursi asutajaliikme Raimondas Ušeckase, tegevjuhi Andree Uustali ning turundus- ja suhtekorraldusjuhi Olev Riisbergiga.

Novatoursi põhiline tegevusala on puhkuse- ja kultuurireiseid korraldamine tšarterlendudega Tallinnast, Riist ja Vilniusest. Ettevõtte peamine eesmärk on pakkuda reisijatele kvaliteetset ja usaldusväärset reise teenust ning mitmekesist sihtkohavalikut.

„Meie soov on pakkuda kvaliteetset reise teenust ning pidevalt tõsta oma teeninduse taset. Samuti pakkuda inimestele puhkust ja kinkida emotsioon, mis algab reisi soetamise hetkest ning kestab veel kaua pärast soojalt maalt naasmist. Meeldivad elamused kogu eluks on asendamatu osa Novatoursi reispaketist,” sõnab Novatoursi turundus- ja suhtekorraldusjuht Olev Riisberg.

„Novatoursi peamine väärtus on meie kliendid. Ilma nende usalduse ja toetuseta ei saaks me täna tunda uhkust oma saavutuste üle ega kanda rõõmuga juba viiendat aastat järjest Eesti juhtiva reiskorraldaja tiitlit. Kliendid on meie



Novatours Grupp

ASUTATUD: 1999. aastal

ENAMUSOSALUS: Enterprise Investors

EESTIS ALATES: 2004. aastast

GRUPI KÄIVE 2008. a: 1,94 miljardit krooni (124 miljonit eurot), millest Eesti osa 370 miljonit krooni

REISIJAIK 2008. a: 214 000, millest Eesti osa 41 000 reisijat

firma põhivara ning kui nemad on rahul, on see meie parim tunnustus,” selgitab Riisberg.

Kümme aastat Baltikumis ja viis aastat Eestis

„Kui Novatours 2004. aastal Eesti turule tuli ning otseselt mitmetesse puhkusesihtkohtadesse pakkuma hakkas, oli selge, et sellest kasvab välja eriline ja pikaajaline side reisisõprade ja -korraldaja vahel,” meenutab Olev Riisberg ja tõdeb rõõmuga, et lootused on täitunud ning aastatega kliendivõrgustik pidevalt kasvanud ja arenenud. „Kõos klientidega oleme kasvanud ja arenenud ka meie. Viie aastaga on palju juurde õpitud ning nüüd oskame juba paremini oma klientide soovidele vastata, pakkudes reisiühilistele põnevaid ja üllatuserohkeid elamusi nii täiesti uutest kui ka juba hästi tuttavatest sihtkohtades. Selleks et kliente veel paremini teenindada, panustame jätkuvalt oma meeskonna arendamisse ja koolitamisega. Novatoursi edasimüüjatelt reisi ostes võite olla kindlad, et saate kvaliteetse ja meeldiva teeninduse.”

Alates 2007. aasta aprillist on Novatours Eesti turismifirmade liidu (ETFL) põhiliige. „Liikmestaatus suurendab firma usaldusväärsust ning aitab meil paremini lahendada turismivaldkonna kitsaskohti,” märgib Riisberg.

Näha ja kogeda võimalikult palju

Novatours kutsub kõiki nägema ja kogema nii palju kui võimalik. „Meie välisriikides toimuvaid ekskursioone korraldavad Novatoursi professionaalsed eesti ja vene keelt kõnelevad reisisindajad,” räägib Riisberg. „Giidid töötavad sihtkohtades mitmendat aastat ning seetõttu ei piirdu nende juhitud ekskursioonid ainult ajalooliste detailidega, vaid sisaldavad ka põnevaid tähelepanekuid kohalike inimeste igapäevaelust ning teistest turistidele märkamatuks jäävatest üksikasjadest külastatava riigi kohta.”

Populaarseimad suvesihtkohad olid sel aastal sarnaselt eelmise aastaga Türgis asuv Alanya ja Kemer piirkond, samuti Kreet ja Rhodose saar ning Bulgaaria puhkepiirkonnad. Talvehooaja lemmik on endiselt Egiptus oma laitmatu päikesegarantiiga, igavese kevade saar Tenerife jääb tugevale teisele kohale.

Heategevus koos reisijatega

„Novatours Eesti initsieerib ja rahastab aktiivselt heategevusprojekte ja kampaaniaid,” tutvustab Riisberg. „Nii näiteks aitasid reisiühilised Novatoursi kaasabil koguda Pelgulinna sünimajaja toetusfondile üle 77 000 krooni. Pelgulinna sünimajaja toetusfond alustas koos reiskorraldajaga 2006. aasta novembris heate-



Novatoursi tegevjuht Andree Uustal.

gevuskampaaniat, mille tulemusel osteti sünnitusmajale rasedusuuringute jaoks vajalik aparaat. Esimese toetuse uue aparaadi ostuks tegi reiskorraldaja Novatours, kandes toetusfondile iga 2006. aasta augustis tehtud reisibronneeringu eest 100 krooni. Sel moel koguti reisiühiliste abiga kokku 77 300 krooni.

2007. aastal annetas Novatours Eesti pimedate liidule 90 800 krooni, mille eesmärk oli parandada nägemispuudega inimeste puhkamisvõimalusi. Nii kandis reisifirma iga 2007. aasta septembris tehtud reisibronneeringu eest liidule 100 krooni. Novatoursi annetatud toetussumma eest tegi pimedate liit oma puhkebaasis Läänemaal Ridala vallas Topu külas asuvas Jursu puhkebaasis renoveerimistööd.

Selle aasta heategevuskampaania raames toetas Novatours Pelgulinna sünnitusmaja perekeskuse loomist, mille heaks koguti ligi 21 000 krooni.”

Uus juht

Oktoobris sai Novatoursi tegevjuhiks Andree Uustal, kes osutus valituks tänu oma edukale juhtimiskogemusele müügi- ja tootearendusvaldkonnas.

Novatours Eesti asutajaliikme ja senise tegevjuhi Raimondas Ušeckase sõnul korraldas ettevõtte põhjaliku konkursi uue juhi leidmiseks ning kandidaatide seast paistis kõige rohkem silma Uustal, kellelgi sõlmiti kuu aja eest tööleping.

„Esimesed nädalad Novatoursi tegevjuhi ametipostil on esile toonud Andree tugevad

küljed: ta oskab suurepäraselt meeskonda motiveerida ning teeb julgeid ja loomingulisi otsuseid, mis on ülitähtsad juhiomadused turismivaldkonnas,” kinnitab Ušeckas.

Andree on ennast tõestanud müügi- ja turundusdirektorina hulgikaubandusfirmas AS Haljas, kus juhtis ettevõtte müügimeeskonda ning andis oma panuse mitmesajamiljonilise käibe suurendamisse. Enne seda töötas ta ProBalt Grupp OÜ müügi- ja arendusdirektorina, kus juhtis aastate jooksul kinnisvarategevuste mitmeid võtmevaldkondi.

Uustali sõnul kavatseb ta panustada Novatoursi müügimeeskonna arendamisele, uute toodete ja teenuste rakendamisele ning turule toomisele. „Kavatseme oma turuosa Eestis veelgi kasvatada ja liidripositsiooni tugevdada. Selleks rakendame olemasolevaid ressursse ning lähiajal laiendame haaret veelgi, tuues turule lisaks uue reiskorraldamiskontseptsiooni,” ütleb Novatoursi värske juht.

Olevik ja prognoosid

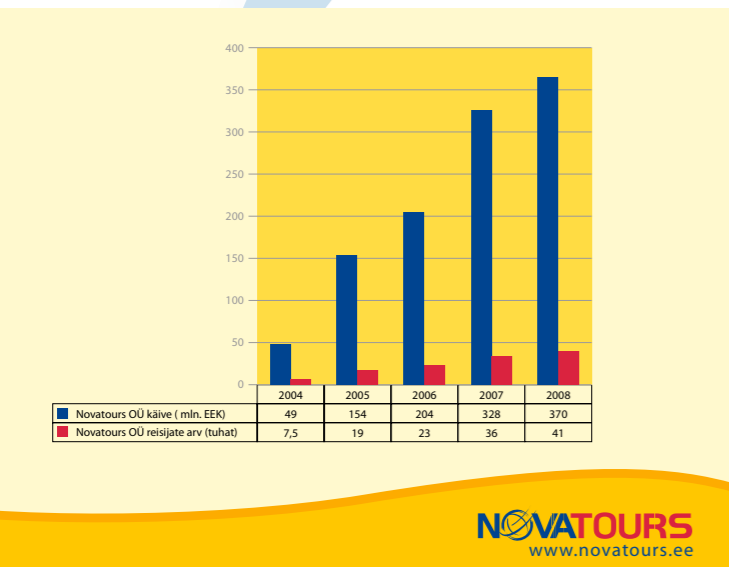
„Möödas on aeg, kui teenusepakkujad valisid, kellele oma tooteid ja teenuseid müüa. Nüüd peab iga reiskorraldaja erilist tähelepanu pöörama oma toote arendamisele ja tulema klientidele senisest rohkem vastu. Pikemas perspektiivis on selline suhe teenusepakkuja ja kliendi vahel palju tervem, sest viib ettevõtte arengut edasi ning aitab firmal konkurentsivõimelisena püsida,” mõtiskleb Olev Riisberg.

Novatours on väiksema reisijate arvu tingimustes keskendunud kvaliteedi tagamisele. „Meil on vähe kahtärnihotelle, kuid need, mis valikusse jäänud, on kontrollitud ja väga heas seisus. Soovime tagada reisijale mõnusa, sujuva ja probleemideta puhkuse, kus kõik lubatud vastab reaalsusele ning on oodatust paremgi. Lühidalt öeldes – meie eesmärk ei ole kõige madalama hinna jahtimine, vaid rahulolev ja korralikult puhunud klient.”

Novatours prognoosib reiskorraldajate arvu vähenemist Eesti turul ning elujõuliste tegijate senisest suuremat paindlikkust ja leidlikkust klientide teenindamisel. „Tšarterturismi turul on näha veidike elavnemise märke, kuid kriisielne tase ei taastu veel vähemalt kaks aastat. Selle aasta alguses püstitasime tavalisest tagasihoidlikumad eesmärgid ning nüüd võime väita, et meil läks oodatust paremini,” kinnitab Riisberg.

Uuendused on Novatoursi tugev külg. Oktoobri algusest pakub firma oma klientidele uuenduslikku teenust – interaktiivset reispaketite veebimüügisüsteemi eSales. Uus süsteem annab klientidele võimaluse valida ja broneerida reis internetis, tasuta netipangas ning trükkida piletid ise välja. Riisberg soovib lisaks tutvuda Novatoursi e-kataloogiga.

Reisimist julgustava kampaania „Julge reisisida – ära karda kaotada töökohta!” käigus tagastab Novatours alates juulist koondatud klientidele soovi korral reisiraha.



Miljon transpordilahendust ühest firmast

1996. aastal asutatud AS Hansabuss on üks Eesti juhtivamaid bussiettevõtteid. Hansabuss Gruppi kuulub kolm firmat: AS Hansabuss, AS Mulgi Reisid ja Hansabuss Latvia SIA, mis opereerivad kokku viie kaubamärgiga (Hansabuss, Hansabuss Business Line, Hansarent, City Tour ja Mulgi Reisid). Hansabuss Grupi masinaparki kuulub ligi 200 bussi ja veidi üle 80 rendisõiduki. Töötajaid on grupis kokku 365.

Uurisime turundusjuht Helen Kalbergilt Hansabussi tegemiste ja tulevikuaarengu kohta.

Ületades klientide lootusi

Helen Kalberg: „Aastaid tagasi võttis Hansabuss oma missiooniks otsida ja leida transpordilahendusi, mis ainult ei täidaks, vaid ka ületaks klientide ootusi.“ Baltikumi kõige kliendisõbralikum bussifirma ei pea paljaks mõelda ka sellistele nüanssidele nagu vihmavarjud bussides. „Väikesed asjad ei ole Hansabussi jaoks tõesti pisiasjad,“ kinnitab Helen Kalberg.

Paindlikud lahendused kõigile

Algselt just hõbedaste eliit-väikebussidega tuntuks saanud firma on tänaseks laiendanud oma tellimusvedude kuvandit, pakkudes nüüd transporditeenust nii kõrget kvaliteeti ja pisaasju hindavale kliendile kui ka hinnatundlikumale tellijale, kes eelistab lihtsamaid busse ja soodsamat hinda.

Helen Kalberg selgitab: „Hansabuss on seadnud omale eesmärgiks pakkuda paindlikke transpordilahendusi kõigile soovijatele – see tähendab bussivalikut alates väikesest 8kohalistest bussidest kuni päris suurte 59kohalisteni ning seda koguni neljas hinnaja kvaliteediklassis.“

Lisaks tellimusvedudele tegutsetakse liiniduses (Mulgi Reisid, Tallinna-Riia Business Line ning Tartu ja Kuressaare kommertsliinid), auto-



Hansabuss AS

(koos tütarettevõtete Mulgi Reisid ASi ja Hansabuss Latvia SIAGA)

ASUTATUD: 1996. aastal, tol ajal nimega Larnekt AS

OMANIKUD: Eesti eraisikud

KÄIVE: prognoositav käive 2009. aastal 189 miljonit krooni

REISIAJAD: 4,97 miljonit

LÄBISÕIT AASTAS: 12,7 miljonit kilomeetrit

TÖÖTAJAJAID: 365

Olulisemad reisisuunad: talvel suusareisid (peamiselt Skandinaaviasse), ettevõtete talvapäevad, konverentsid, koolitused.

Suvel on rohkem puhkuseturiste, suuremad grupid, pikemad tuurid Euroopas, Baltikumis, Skandinaavias.

Enim levinud piirkonnad: Eesti-sisesed reisid, Baltikumi sõidud, Peterburi, Skandinaavia, ülejäänud Euroopa.



Ka Hansabussi juhid ei pea paljaks pöörata oma töös tähelepanu teeninduse pisiasjadele.



rendis (Hansarent) ning opereeritakse Tallinnas ja Riias kaubamärgiga City Tour, mis annab nii kohalikule elanikule kui ka turistile võimaluse 24 tunni Hop-on-hop-off piletiga nii Riia kui ka 2011. aasta kultuuripealinna üsna põhjalikult tundma õppida.

Taas on võimalik mõelda kasvust ja laienemisest

Nüüd võib eelkõige Eesti ja Baltikumi, aga ka Skandinaavia ja Venemaa klientide teenendamisele suunatud firma öelda, et majandussurutis on nende jaoks valdavalt möödas ning tulevik paistab üsna kirkastes värvides. Seda näitab ka taas suurenev tellimusvedude arv jõulupidudeks ja suusareisideks. Firma kinnitab, et õigel hetkel tarvitusele võetud meetmed tasuvad täna ennast ära ning nii on taas kord võimalik mõelda kasvust ja laienemisest. Teisalt lisab Helen Kalberg, et tänu majandusliku öitsengu ajal tehtud julgetele investeeringutele on firmal uus ja kvaliteetne bussipark.

Klient on võitnud

Hansabuss usub, et praegustes oludes on eelkõige võitjaks klient, sest majanduskasvu ajal suurendasid ja uuendasid oma bussiparki kõik vähegi suuremad bussitranspordifirmad. Paljud head bussijuhid, kes mõned aastad tagasi läände läksid, on nüüdseks kodumaale tagasi pöördunud, ja seetõttu on heade bussijuhtide vablik siin praegu tunduvalt suurem kui mõni aeg tagasi. Kuna kütuse hind on langenud ning ka konkurents turul järjest tugevam, on tarbijal võimalik saada tõesti head teenust äärmiselt taskukohase hinnaga.

Helen Kalberg lisab: „Rääkides üldisemalt Eesti riigi või Tallinna võimalikust panustamisest turismi arengusse, siis eks igal pool ole omi plusse ja miinuseid. Kindlasti on Eestil suurtel turismisihktohtadelt veel päris palju õppida, aga samas on juba väga palju ka ära tehtud selleks, et Eestit turismisihktohtana atraktiivsemaks muuta.“

Hansabussi kui transpordifirma üks peamine mure on busside parkimiskohtade vähesus suuremates linnades, eriti Tallinnas. Samuti loodetakse koostööle Tallinna linnaga, et muuta City Touri peatused turisti jaoks nähtavaks ja lihtsalt leitavaks.“

Positiivse poole pealt soovib Kalberg kindlasti esile tõsta nii EASi kui ka Tallinna tutvustuskampaaniad, mis võimaldavad ühtlasi kohalikel ettevõtetel ennast sihtturgudel paremini tutvustada. Samuti on äärmiselt tänuväärased EASi turundustoetused, tänu millele sai näiteks ka 2005. aastal käima lükatud Tallinn City Tour, mis võitis samal aastal parima turismiobjekti auhinna.



City Touri bussid tutvustavad soovijale aasta läbi 2011. aasta kultuuripealinna võimalusi ja võlusi.

Kas teate, mis oli esimene Tallinna käsitöögild?

Sellele ja väga paljudele teistele põnevatele Tallinna ja Eestit puudutavatele küsimustele on võimalik saada vastus taasavastades Tallinna koos Tallinn City Touriga. Kahekoruselised Londoni-stiilis ekskursioonibussid sõidavad iga päev ja iga ilmaga kolmel marsruudil. Bussid sõidavad päevas kokku 63 kilomeetrit ja läbivad 25 peatust. Liinid sõidavad läbi kesklinnast, Lasnamäelt, Rocca al Mare, Piritalt ja hõlmavad seega peaaegu terve Tallinna. Hop-on-hop-off tähendab, et külastaja võib 24 tunni jooksul kõigile City Touri liinidele peale ja minna maha nii palju kordi, kui soovib. Mida ühes või teises peatuses vaadata ja teha saab, seda soovib reisijale audiogiid.

Audiogiid tutvustab Tallinna vaatamisväärsusi ning annab ülevaate huvitavamate faktidest Tallinna ja Eesti ajaloo kohta kümnes keeles (inglise, saksa, soome, rootsi, vene, prantsuse, hispaania, eesti, jaapani, itaalia keeles). Kuna audiogiide uuendatakse igal aastal enne hooaega, ei ole kartust, et info võib olla ekslik või aegunud. Kõik tekstid on koostanud professionaalid ning sisse lugenud vastavat keelt emakeelena kõnelevad diktorid.

Neidsamu tekste on kiitnud ka väga paljud Tallinna külastanud ja mujal maailmas palju reisinud turistid – miks mitte kasutada City Touri näiteks ka omapärase võimalusena keele- või ajalootunniks?

City Tour bussid alustavad oma ringe Viru väljakult Pritsumaja juurest ning kolm liini on jaotunud järgmiselt:

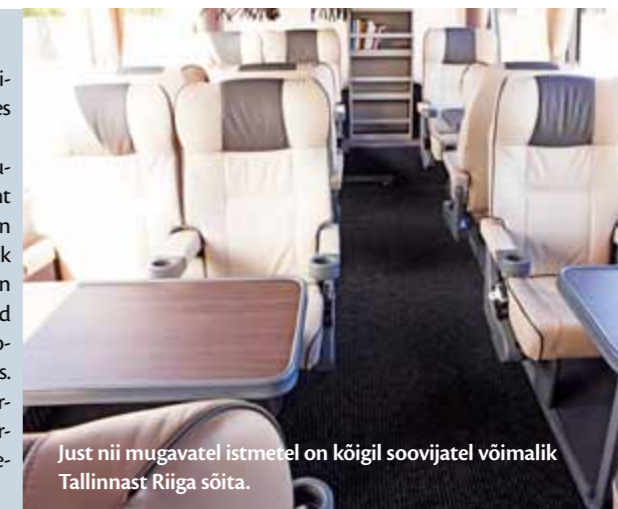
- 1) punane liin ehk kesklinna ring tutvustab vanalinna, Toompead, Kadriorgu ja ka veidi Lasnamäge;
- 2) roheline liin ehk Piritat tutvustab linna kõige rohelisemaid alasid: Piritat, botaanika-aeda, teletorni, Kloostrimetsa parkmetsa, lauluväljakut jpm;
- 3) sinine liin ehk Rocca al Mare ring viib reisijad tutvuma Kalamaja, Rocca al Mare vabaõhumuuseumi ja loomaaiaga.

Midagi enam kui buss!

Hansabuss Business Line on üks luksuslikum ja uuenduslikum transpordilahendus kogu Baltikumis. Business Line'i bussid on mõeldud inimesele, kes oskab hinnata mugavust, head teenindust ja kõrget kvaliteeti.

Tallinna ja Riia vahel sõitvaid busse ei võrrelda mitte ilma asjata lennuki äriklässiga. Tänu Business Line'i pakutavatele mugavustele ei kaota klient päevast mitte ühtegi minutit – mugavate nahkistmetega avaras bussis on alati käepärast reisisaataja, kes lahendab kõik tekkinud küsimused, võimalik on tellida toitlustust, kuumi ja külmi jooke, kogu tee levib wifi, võimalus on laadida arvutit ja telefoni ning isegi printida. Bussis on alati olemas värsked päevalehed, meelelahutuslikku või erialast lugemist leiab bussis raamatukogust. Soovi korral võib Business Class Lounge'i välja rentida ka konverentsiks.

Kõigi mugavustega bussid väljuvad nii Tallinnast kui ka Riist kolm korda päevas ning graafikud on seatud nii, et meie klient saaks veeta täisväärtusliku päeva naaberriigi pealinnas, muretsemata teeolude, auto korrasoleku või parkimise pärast.



Just nii mugavatel istmetel on kõigil soovijatel võimalik Tallinnast Riiga sõita.

Värvikamaid momente Hansabussi ajaloost

- **Auto asemel bussiga:** Veel president Lennart Meri ajal kohtusid Tallinnas neli presidenti, kes pidid Riia edasi sõitma. Nagu turvanõuded ette näevad, oli igal presidentil vastas oma turvaauto. Ükski president aga neisse ei jõudnudki, sest Lennart Meri kamandas kõik bussi ning sõit Riia poole algas hoopis pressile mõeldud saatemasinana.
- **Ka kuninganna sõidab bussiga:** Kui valmisid meie uued, Euroopas ainulaadse planeeringuga Business Line'i bussid (mis praegu Tallinna ja Riia vahet sõidavad), külastas Hollandi kuninganna Beatrix ühega neist Kuressaaret. Saarlaste hämmastus oli suur, kui pärast esimesi saateautosid saabus raekoja ette turismibussi välimusega sõiduk ning sealt astus välja Hollandi kuninganna. Kuninganna bussisõitu kajastas nii Saaremaa kohalik leht kui ka Kanal 2 uudistesaadete „Reporter“.
- **Hinnalised saapad:** Hansabuss on aegade jooksul transportinud väga mitmeid Tallinnas esinenud suuri staare, nende hulgas ka Alice Cooperit, kes unustas meie bussi oma esinemisaapad. Kuna korraldajatest keegi saabaste vastu huvi ei tundnud, olime jõudnud rokkari saapad juba pidulikult kontorisinale riputada, kui lõpuks, kuu aega hiljem, siiski omanik kadunud vara taga igatsema hakkas.
- **Andrus Värniku autogrammiga sõidu-leht:** Kui Andrus Värnik Helsingis maailma-meistriks tuli, mindi tippsportlasele vastu Tallinn City Touri bussiga ja nii sai kaup kiirelt kokku: bussijuhi värsked maailma-meistri autogramm ja maailmameistrile omakorda Tallinna tutvustav linnaring.
- **Parimad juhid:** Kahel aastal järjest on Hansabussi juhid võitnud autoettevõtete liidu korraldatud autojuhtide kutsemehislikkuse konkursi „Aasta autojuht“ tiitli.

Oskus trendide luua ja tunnetada

„Tänapäeva infotulvas tuleb osata trende tunnetada ja neid ka luua ehk teisisõnu tekitada inimestes soovi reisida uutesse sihtkohtadesse,” sõnastab Wris Reisibüroo juhatuse liige Krista Esta tänapäevase reiskorralduse põhimõtte.

Wris Reisibüroo teenuste valik on lai ja mitmekülgne: siit leiab sobiva puhkuseviisi nii ainulaadse tellimusreisi eelistaja kui ka mõnevõrra piiratuma eelarvega puhkuse reisi tellija.

Krista Esta kinnitab, et kuigi Eesti reiskorraldajate valmisreisid otselendudega päikeselisse sihtkohtadesse on reisirajate seas jätkuvalt populaarsed, tuleb tõdeda, et järjest enam tuntakse huvi ka veidi kallimate, kuid eksootilisemate sihtkohtade, nagu Bali, Maldiivid, Sri Lanka, Kariibi mere saared, Malaisia ja Mauritius, vastu. „Kõikidesse nendes paikadesse on Wris Reisibüroo abil võimalik sõita. Selle aasta vaieldamatu hitt-toode on puhkus Bali saarel, mida meie abil naukis sadu inimesi.

Kuna Wris vahendab mitmete reiskorraldajate pakkumisi, saame inimestel aidada leida just nende soovide järgi sihtkohta ja hotelli, sest kõiges pakutavas on päris keeruline orienteeruda ja leida just endale sobiv.”



Wris Reisibüroo

ASUTATUD:	1991. aastal
OMANIK:	Holostov Kinnisvara AS
KÄIVE:	150 miljonit krooni
REISIAJAD:	30 000
TÖÖTAJAJAD:	31
VEEBIAADRESS:	www.wris.ee

19 edukat aastat

„Wris Reisibüroo on Eesti kapitalil põhinev 31 töötajaga ettevõtte, mis loodi aastal 1991. Esimese Eesti reisibüroona omistati Wrisile aastal 1992 rahvusvahelise õhutranspordi assotsiatsiooni (IATA) akrediteering. Oleme Eesti turismifirmade liidu (ETFL) põhiliige ning rahvusvahelise reisibüroo võrgustiku International Travel Partnership (ITP) liige,” meenutab Krista Esta firma algust ning kiiret sisseelamist rahvusvahelisel turismiturul.

„Algusaastatel tegeles Wris Reisibüroo peamiselt ärireiside korraldamisega, nüüdseks oleme jõuliselt kasvanud ka puhkuse reisi suunal, pakudes reiskorraldajate valmispakettidele lisaks kontsertrise ja tellimusreisina valminud individuaalreise eksootilistesse kohtadesse.

Möödunud aastal ületas meie teenuste kogumaht 150 miljoni krooni. Meie bürood on klientidele avatud Tallinna kesklinnas (üks büroo Narva maanteel, teine Tornimäe ärikeskuses), Pärnus, Jõhvis ja Kuressaares.”

Aja ja arengutega kaasas

Loomulikult on 19 aastaga muutunud palju. Ühe suurema organisatoorse muutusena

toob Krista Esta välja tõsiasi, et reisibürood ei ole enam ammu ainult piletimüügi kontorid, vaid põhitöök on hoopis reisinõustamine ja eripakettide koostamine vastavalt tellija soovitud sihtkohale ja reisi eesmärgile.

Areneb majandus, areneb infotehnoloogia ning ka ajad turismimaastikul on kiiresti muutunud. Tänapäeval ei kujuta reisi planeerimist ilma internetita ette vist mitte keegi. Kuidas on kiiresti muutuvate aegade ja võimalustega kaasas käinud Wris Reisibüroo?

„Möödunud aastal uuenes täielikult meie koduleht www.wris.ee ning keskendusime puhkuse reisi müügi arendamisele. Lisaks puhkusepakettidele saab klient lugeda infot sihtma kohta ning sooritada ostu meie e-poe kaudu kodust väljumata. Kord nädalas saadame meililistiga liitunud uudiskirja parimate reispakkumistega,” räägib Krista Esta.

„Sageli küsitakse meilt, miks peaks reisi ostma reisibüroost, sest on ju sadu veebivõimalusi. On kindlasti, kuid reisibüroost ostes on inimesel kindlus tekkida võivate probleemide suhtes, nagu muudatused lennugraafikus, piisav ajavaru lendudevahelisel ajal jne. Eriti puudutab see reise, mis eeldavad mitut ümberistumist enne sihtkohta jõudmist. Reiskonsultant oskab anda informatsiooni hotellide, ekskur-

sioonide, söögikohtade ja muude reisi seotud küsimuste kohta, millele ise vastuseid otsides kulub väga palju aega.”

Koostöö lisab atraktiivsust

Wris Reisibüroo üks suur tugevus on koostöö paljude teiste riikide reiskorraldajatega. Nii suudetakse siinsetele klientidele pakkuda võimalikult kompleksset ja variatsioonirohket teenust.

„Põnevaid tooteid saame pakkuda tänu oma koostööpartneritele kogu maailmas,” selgitab Krista Esta. „Suurbritannia reiskorraldaja Dragoman pakub seiklusreise üle maailma, huvitavamad avastamisretked ootavad huvilisi Lõuna-Ameerikas ja Aasias. Rail Europe'i kaudu saab osta rongipileteid mitmetesse suurlinnadesse, mis võimaldavad ühe reisi jooksul soodsalt külastada mitut linna. Rail Europe'i kaudu saab osta ka Amtraki rongipileteid Põhja-Ameerikas.”

Põnevaid reispakette koostab ka Wris Reisibüroo ise. Krista Esta lisab: „Peale puhkusepakettide on väga populaarne kontsertide ja spordivõistluste (vormel 1, golf, tennis) külastamine mitmel pool maailmas. Harrastussportlastele oleme abiks, kui soovitakse ühendada puhkus hobiga ning leida sobivate harjutamisvõimalustega sihtkoht. Ka gurmaanid saavad meie kaasabil oma kogemuste pagasit laiendamas käia.”



Wris pakub: RÜHMAREISID

1. MAAELU- JA KULTUURIREIS IISRAELI
2010. a märts, 8 päeva. Orienteeriv hind 25 000 kr.
2. MAAELU- JA KULTUURIREIS TOSCANA MAAKONDA ITAALIAS
2010. a aprill, 7 päeva. Orienteeriv hind 25 000 kr.
3. REIS IMEILUSATESSE BRITISH COLUMBIA AEDADESSE KANADAS (VANCOUVER, BC)
28.07.–06.08.2010. Orienteeriv hind 35 000–40 000 kr.
4. PÖLLUMAJANDUSREIS AMERIKA ÜHENDRIIKIDESSE (SH FARM PROGRESS SHOW' KÜLASTAMINE)
23.08.–02.09.2010. Orienteeriv hind 35 000–40 000 kr.
5. PÖLLUMAJANDUSREIS KANADASSE (SH ROYAL WINTER FAIRI KÜLASTUS)
04.–14.11.2010. Orienteeriv hind 35 000–40 000 kr.
6. PÖLLUMAJANDUSREIS: AUSTRALIA / UUS-MEREMAA
2011. a märts/aprill. Orienteeriv hind 40 000–50 000 kr.

INDIVIDUAALREISID

1. LÜHIPUHKUS KAUNITES EUROOPA LINNADES: PRAHA, PARIIS, ROOMA, BERLIN, LONDON, MILANO jm
3–4 päeva. Hind alates 3775 kr.
2. SRI LANKA – INDIA OKEANI PÄRL.
Rannapuhkus kombineerituna mõnepäevase ringreisiga kohapeal või lisapeatusega Maldiividel
10–15 päeva. Hind alates 15 775 kr.
3. NOSTALGIAHÕNGULINE KUUBA
Rannapuhkus või kombineerituna ringreisiga.
10–15 päeva. Hind alates 22 500 kr.
4. MAURITIUS – MAAPEALNE PARADIIS
10–15 päeva. Hind alates 22 500 kr.
5. LUKSUSLIKUD KRUIISID KARIIBI MEREL JA LÄÄNEMEREL, ORIENT EXPRESSI NING ROVOS RAILI EKSKLUSIIVSED RONGIREISID jpm

Mehhikot avastamas.



Vaade Toscana maalilisele maastikule.



Lummavad mäed kutsuvad reisima.

Traditsiooniline merereis

Rederaktiebolaget Eckerö rajati 1961. aastal, arendamaks laevaliiklust Rootsi, Soome ja Ahvenamaa vahel. Tänapäeval on sellest firmast kujunenud kontsern, mille üks osa – Eckerö Line – osaleb Tallinna-Helsingi vahelises laevaliikluses. Teised Eckerö ettevõtted on Eckerö Linjen, Williams Buss, Birka Cruises ja Birka Cargo. Uurisime Eckerö Line'i tegemiste kohta Eckerö Line AB OY Eesti filiaali turundusjuhilt Triin Hiedel-Kuksilt.

Millega Eckerö Line täpsemalt Eestis tegeleb?

Eckerö Line'i tegevusvaldkond on laevaliiklust Tallinna ja Helsingi vahel. Regulaarliiklust alustati 26. augustil 1994. aastal, seega tähistati tänavu oma 15. sünnipäeva. Lisaks reisilaevale m/s Nordlandia on liinil kaubalaev m/s Translandia.

Miks valida sõiduks Soome just Eckerö Line?

Seepärast, et Eckerö Line pakub traditsioonilist laevareisi soodsaimate hindadega! Parvlaev m/s Nordlandia viib Soome aasta ringi. Traditsiooniline reisilaev mahutab 2000 reisijat ja kuni 300 sõiduautot. Reis kahe pealinna vahel kestab kolm kuni kolm ja pool tundi.

Vaevalt aga kellelgi on mahti seda tähele panna, sest laev pakub seal veedetud aja sisustamiseks mitmekülgset meelelahutust: laevas on pubi, baar, tantsurestoran, buffet- ja à la carte restoran, suur ja laia valikuga Eckerö Market. Rikkalikult kaubavalikut leiab igäüks endale sobiva kingituse odavamalt kui Tallinnast või Helsingist.

Kuidas on komplekteeritud laevameeskond ja kes on teie peamised reisijad?

Laeva kogenud meeskonna eesmärk on pakuda usaldusväärset ja sõbralikku teenindust. Laev sõidab Soome lipu all ja teenindavaks personaliks on soomlased. Kuna 95 protsenti Eckerö Line'i reisijatest ongi soome rahvusest, on ka laeva sõidugraafik koostatud nende soove arvestades. Eestlaste jaoks on laev eeskätt transportivahend, küll aga tasuks eesküü võtta meie põhjanaabritelt, kes oskavad seda kasutada ka vaba aja veetmise kohana ja tulevad nautima n-ö merepuhkust.

Mida pakub Eckerö Line Eesti reisijale?

Eesti reisijale pakub Eckerö Line eelkõige soodsaid hindu. Samuti pakutakse „ujuva hotelli“ teenust ehk teisisõnu – võimalust laevas ööbida. See on mugav ja soodne neile, kel soovida edasi soojamaa reisile, minna lennureisile või kel lihtsalt vaja juba varahommikul Helsingis olla. Laevast saab väljuda kogu öö jooksul, ja näiteks Põhja-Soome suusatama minejad lahkuvad tihti juba viie ajal hommikul.



M/s Nordlandia.

ECKERÖ LINE

Eckerö Line

ASUTATUD: 1961. aastal (Tallinna-Helsingi liinil aastast 1994)

OMANIK: kontsern Rederaktiebolaget Eckerö

KÄIVE: 61 miljonit eurot (Eckerö Line, aastast 2008)

REISIAID: oktoobri lõpu seisuga 737 455 reisijat (2008. aastal oli kokku 734 300)

TÖÖTAJAJAID: umbes 300

www.eckeroline.ee

www.eckeroline.fi

Kuidas on lood hindadega?

Meil on klientidele pidevalt mitmesuguseid pakumisi. Momendil on soodushinnaga tekipilet ja autopakett. Detsembrist on superhind ööbimiskjutite ja perepaketele. Hinnakirja koostamisel on mõeldud ka püsiklientidele: seeria-piletid annavad soodsaid varieerimisvõimalusi. Kokkuleppehinnad rühmadele.

Mida Eckerö Line veel Eesti reisihuvilistele pakub?

Eckerö Line korraldab rühmareise imekauni loodusega ja huvitavate vaatamisväärsustega paikadesse.

Tuleval suvel ja varasügisel jätkab Eckerö Line populaarseks saanud rühmareiside korraldamist Ahvena- ja Saimaale. Rühmi saatva giidi laialdased teadmised ja kogemused muudavad need reisid huvitavaks ja meelde jäävaks. Reisipaketi hind sisaldab laevapileteid m/s Nordlandial, rikkalikku öhtusööki ja majajooke laeva buffet-restoranis ning hommikusööke laeval ja kämpingutes. Kogu reisi vältel on rühma kasutuses mugavustega reisibuss. Reis on sobilik ka eakamale reisihuvilisele. Rühmadele tehakse reise ka eritellimusel.

Vali sobiv reis ja tule osa saama!

Hinnad, ajagraafik ja täpsem reisiprogramm jõuab uue aasta algul kodulehele www.eckeroline.ee.

Informatsioon ja piletite broneerimine telefonil 664 6000.

Infot jagame ka turismimesil „Tourest 2010“ 12.–14. veebruaril 2010.

Ahvenamaa on küll väike, aga siiski suur üllataja

Loodus on Ahvenamaa suurim rikkus. Keset saarestikku leiata eest rohetavad laiud, saarestiku äärealadelt aga punased, mere poolt lihvitud, kidura loodusega kaljud.

Ja muidugi rohkelt päikeselisi suvepäevi! Ahvenamaa saarestik, rootsi keeles Åland, paikneb Soome ja Rootsi vahel Botnia lahe lõunaosas. Ahvenamaa on Soome koosseisu kuuluv demilitariseeritud autonoomne lään. Ahvenamaalased räägivad emakeelena rootsi keelt, neil on oma lipp, postmargid ja isegi oma parlament.

Ahvenamaa jaotub administratiivselt 16 valdaks. Pealinn Mariehamn on saarestiku ainuke linn. Soome keeles kutsutakse linna Maarianhaminaks. Seal asub ka Eckerö peakontor.

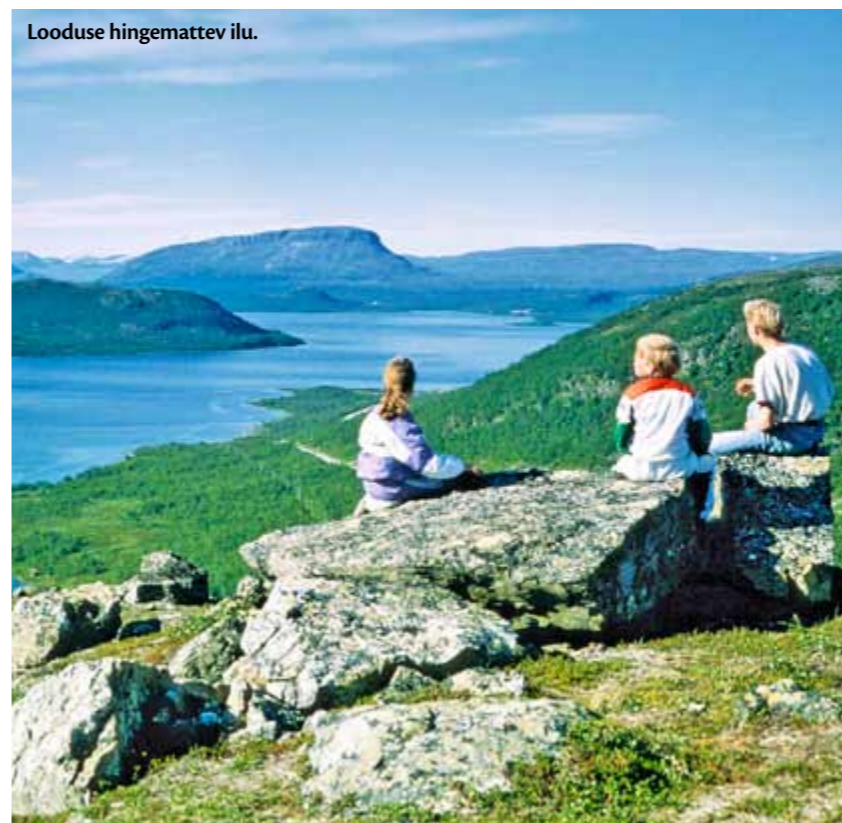


Ahvenamaa.



Saimaa järvistu .

Looduse hingemattev ilu.



Saimaa järvistu

Saimaa on järv Soome kaguosas. Kuna järv on hästi kaldajoonega liigestatud ja saarterohke, siis tajutakse selle osi eraldi järvedena ning järve nimetatakse ka Saimaa järvistuks. Kogu järve pindala on 4400 km². Tegu on Soome suurima ning Euroopa suuruselt neljanda järvega.

Imatra kosk

Imatra linna kuulsaim vaatamisväärsus on Imatra kosk, mida on käidud imetlemas juba mitusada aastat. Tänapäeval toodab kosk elektrit ja avatakse vaatamiseks ainult suveõhtuti. Arhitektuurihuvilistele on maiuspalaks minimalistlikus stiilis maailma modernistliku arhitektuuri ajalukku läinud Kolme Risti kirik ehk Vuoksenniska kirik, mille on projekteerinud 1956.–1958. aastal Soome tuntuim arhitekt Alvar Aalto.

Savonlinna

Savonlinna on Haapavesi ja Pihlavesi järvede vahel kolmele saarele ehitatud 28 000 elanikuga linn. Savonlinna on maailmakuulus iga-aastase juulis toimuva ooperifestivali poolest. Siis sõidab linna kokku üle 70 000 turisti kogu maailmast.

ECKERÖ LINE

Laevafirma Eckerö Line piletite edasimüüjad on reisibürood Eestis, Lätis ja Leedus.

Samuti interneti broneerimissüsteemis www.laevapiletid.ee.

Eckerö Line on öla alla pannud Eesti suusaspordile. Toetatakse noori kahevõistlejaid ja suusahüppajaid. Kahekordne maailmameister ja olümpiavõitja **Andrus Veerpalu** koos perega saab sõita m/s Nordlandiaga nüüd ja ka tulevikus alati tasuta.

20 aastat parimat reisisiteenust

Baltic Tours on pakkunud reisisiteenuseid juba 20 aastat. Praegusel juubeliaastal on neil rohkem kui kunagi varem põhjust meenutada oma Eesti mõistes pika ajaloo vältel toimunut, vaadates samas tulevikku. „Firma areng on olnud küll kiire ja kuigi vahel tundub, et oleme peaaegu „valmis saanud“, siis nii ei ole see kindlasti mitte,” usub firma turundusjuht Andres Pihor.

Mida siis tehakse täna ja homme? Nendele ja paljudele teistele küsimustele katsumegi koos Baltic Toursi turundusjuhi Andres Pihoriga mõned vastused leida.

20 aastat on Eesti tingimustes ettevõtte jaoks väga tõsine vanus. Kasutaks võimalust ja küsiks sissejuhatajateks, mis on võrreldes teie firma algusaegadega olnud suurimateks muutusteks.

Eks muutunud on kindlasti palju, aga samaselt kõikide teiste valdkondadega, kus interneti laialdane kasutamine on teinud „maailmarevolutsiooni“, on sellel olnud kindlasti suurim mõju ka reisimisele. Maailm on jäänud kõvasti väiksemaks, klient saab vähese vaevaga leida endale ise majutuse Borneol või broneerida lennupiletid Alaskale. Oleme ümber hinnanud oma rolli reisisiteenuste vahendamisel, rõhutades lisaväärtusi, mida pakub reisibüroo võrreldes ise internetis toimetamisega. Võrreldes 1989. aastaga, mil Baltic Tours oma tegevust alustas, on

BalticTours

BalticTours

ASUTATUD: 1989. aastal

100% Eesti kapital

KÄIVE 2008. a: 178,5 miljonit krooni

TÖÖTAJAJID: 43

ESINDUSED 3 RIIGIS: Eestis, Lätis, Venemaal

REISIAJID 2008. a:

53 000

SIHTKOHARIIKE 2008. a: 102

eestlaste reisimisvõimalused tänaseks muutunud olematutest piiramatuteks.

Kuidas on Baltic Tours interneti kiiret tulekut-levikut firma ja kliendi huvides ära kasutanud?

Kliendilähedus on alati olnud meie prioriteet, seda ka internetis. Kui varasematel aastatel oli kodulehe tööks eelkõige kuvada infot, siis meie uus veebikeskkond toimib ka e-kontorina. See võimaldab kliendil olla iseenda reisikorraldaja – valides sobivaima puhkuse Eesti suurimast veebi-reisikataloogist, broneerides lennupileteid ja autorenti ning vormistades reisikindlustust. Selle asemel et kammida läbi kodulehti, on teil lihtne ja mugav reisiotsingut kasutades leida sobiv puhkusepakett ja lugeda infot nii sihtkoha kui ka riigi kohta.

Meie puhkuse e-kataloog uueneb reaalajas, tagades seega vabade kohtade olemasolu, ja sisaldab pea kõiki puhkuse sihtkohti, kuhu Eestist otse lennuga võimalik sõita. Lisaks leiate sealt Soome reisikorraldaja Aurinkomatkat viimase hetke pakkumised algusega Helsingist. Siinkohal võime olla uhked, et Baltic Tours oli Eesti turismiturul sellise lahendusega esimene.

Mida teeb tänapäeval inimene esimesena, kui tekib mõte puhkama sõita, küsib Andres ja vastab kohe ka ise, et ilmselt toksib puhkuse sooviga seotud sõna mõnda otsingumootoris-

se ja saab tuhandeid vasteid. Ometigi oleks ju nii hea, kui kõik vajalik ja tähtis oleks koondatud ühte kohta. Seda arvestades oleme viimasel aastatel rõhku pannud enda esindatusele internetis, avades mitmeid tootegrupispetsiifilisi keskondi. Näiteks puhkuse sisaldava veebikataloogi leiab aadressilt www.puhkusereisid.ee. Lehekülj www.citybreak.ee annab laialdase ülevaate mitmetest linnapuhkuse sihtkohtadest: vaatamisväärsused, kohalik transport, sisseostu- ja söögikohad – kogu vajalik info ühes kohas.

Spaasõpradele mõeldes oleme avanud lehe www.spabreak.ee, kuhu on koondatud soodsad spaapakkumised nii Eestis kui ka mujal maailmas. Eelkõige ärireisijatele mõeldes oleme loonud www.messireisid.ee, kust leiab messikalendri ja mugava -otsingu, samuti pakkumisi laiatarbemessidele Soomes ja mujal.

Mis oleks viimased uuendused, mis puudutavad kliente juba täna-homme-ülehomme?

Neid on liiga palju, et ühte vastusesse kokku suruda. See oleks ka üsna raske ja samas tarbetu, sest loetelu tuleks liialt pikk ja raskesti jälgitav. Meie eesmärk on jätkuvalt panustada Eesti turismimaastiku põnevamaks ja mitmekesisemaks muutumise ning pakkuva uusi online- ja offline-lahendusi meie era- ja äriklientidele. Lähiajal plaanime üllatada kliente uue lennupileti ja hotellide veebibroneerimissüsteemiga, mis on varasemast veelgi kasutajasõbralikum ning saanud mitmeid põnevaid täiendusi, muu hulgas ka võimaluse tasuda oma tellimuse eest kohe mugavalt internetipangas.

Samuti julgustame oma kliente avastama uusi sihtkohti, pakkuvas juba täna Suurbritannia reisikorraldaja Kuoni Travel reise enam kui sajasse eksotilisse sihtkohta üle maailma. Lisaks laiale valikule on nende reiside puhul kahtlemata plussiks väga mõistlik hinnatase.

Julgustame inimesi sportima ja oleme alustanud maratonireiside projektiga. Loomulikult aitame reisihuvilisi endiselt laeva-, bussi- ja rongipiletite, autorendi, kindlustuste, viisade ja kõikvõimalike muude reisimist puudutavate teenustega.

Olgu, proovime siis osade kaupa. Mida pakub Baltic Tours täna just äriklientidele?

„Tere, mina olen teie isiklik reisikorraldaja!“ See on lühidalt meie sõnum äriklientidele täna ja tulevikus. Baltic Tours on täisteenus pakkuv reisibüroo, ja äriklientide staatusega kaasnevad veel mitmed kasulikud eelised ja lisateenused, mis on kõik suunatud klientfirmade reisikorralduse sujuvamaks ja soodsamaks muutumisele. Muu hulgas teenindab äriklienti alati sama reisikonsultant, kelle üks ülesanne on õppida põhjalikult tundma klienti vajadusi, mis võimaldab meil erisoovidega arvestada juba enne pakkumise tegemist: tulemus on kiirem, parem ja kõik on õnnelikumad.

Jätkuvalt peame tähtsaks oma äriklientide koolitamist, mille käigus anname ülevaate võimalustest ja süsteemidest, maailma turismimaastikul toimuvast ning sellest, kuidas muuta reisibüroo kasutades oma ettevõtte reisisaajamine kiiremaks, soodsamaks ja mugavamaks. Kasutada uusimaid tehnoloogiasid, jäädes samas personaalseks – see on meie moto.

Miks peaks Eesti inimene, kes otsib just kodumaal puhke- ja vaba aja veetmise võimalusi, pöörduma teie poole?

20 aastat tagasi Eestis siseturismi mõiste sisuliselt puudus. Kui algaastatel oli meie tegevus suunatud kruiisilaevadelt saabuvate välituristide teenindamisele, siis tänane argipäev sisaldab palju enam. Eestis on loodud palju atraktiivseid puhke- ja vaba aja veetmise võimalusi, mida ka eestlane on enda jaoks avastanud, ning see on avanud uusi väravaid meilegi.

Lisaks traditsioonilisele majutusteenusele on järjest populaarsemad mitmesugused vabaajareisid. Valikusse on lisandunud teatri- ja muude ürituste pakettid koos majutusega, lõõgastuspaketid Eesti spaades, aktiivne puhkus looduskatkel ja elamusreisidel.

Äriklientidele pakume ka seminaride ja konverentside, motivatsioonireiside ning kõikvõimalike firmaürituste korraldamist. Kokandus- ja hobikoolituste populaarsus näitab, et eestlased on endiselt õpimisele. Seda oleme meiega!

Saan aru, et välituristidega tegelemine on olnud Baltic Toursi üks oluline tegevusvaldkond juba firma alguaegadest peale. Kas see on jätkuvalt nii ning mida ja kuidas pakute välituristidele Eestis vaatamiseks-kogemiseks täna?

Tõepoolest, välituristide teenindamisest saigi Baltic Tours 1989. aastal alguse ja täna aknast

välja vaadates võime kinnitada, et nad ei ole kuskile kadunud. 20 aasta eest tervitasid turiste rahvariites näitsikud, linnaekskursiooni tehti lkarus-bussidega, toitlustust pakuti esindusrestoranides Tuljak ja Carina. Soomlaste ja rootslaste hulgas olid ülipopulaarsed revüüprogrammid Virus ja Tallinna varietees.

Kruisiturismis aastatega väga palju muutunud ei olegi. Endiselt on põhiobjektiks meie kaunis Tallinna vanalinn ja endiselt on kaunid meie rahvariites näitsikud. See, et ühepäevaturistile pakutakse lisaväärtusena „halli aja elamusi“ nõukogude tehnika näitusel, kulinaarsete iseärasuste tutvustamisel või miilitsaga kohtumisel, näitab et oleme ületanud ühe ajaloolise etapi.

Nõudlikumale ja teadlikumale turistile on tekkinud siiski väga palju uusi võimalusi. Uuenenud valikus on konverentsiturism, motivatsiooni- ja preemiareisid firmadele, Balti ringreisid, spaa- ja loodusturism. Eestis on endiselt atraktiivne ja meil on välismaailmale palju üllatavat pakkuva, arvaku kohalik mida tahes.

Ei saa me rahvariiteski hakkama ilma tehnoloogiata: oleme uuendanud oma inglise soomekeelsed veebikeskkonnad aadressil www.baltictours.eu. Seda ikka selleks, et oleksime laialt maailmast paremini nähtavad ja inimesed leiaksid tee Eestisse, loodetavasti meie kaasabil.

Mida sooviksite Baltic Toursi 20. tegutsemisajal meie lugejatele veel öelda?

Soovime tänada teid – meie klientid, koostööpartnerid, konkurendid, sõbrad ja tuttavad – selle eest, et olete olnud meiega kõik need 20 aastat, aidates meil kasvada ja areneda. Koos teiega saab minna ainult paremaks! Ootame teid külla meie uude peakontorisse Tallinnas Jõe 5, kuhu detsembri alguses kolime. Loomulikult olete alati oodatud ka Baltic Toursi esindustes Tartus, Riias ja Peterburis.

Heategevuslik suveüritus 2009. aastal koos Haiba lastekodu lastega.



Baltic Toursi turundustiim innovaatsel mobiilkoosolekul.



Meie aitame lihtsalt lennata!

Väldi järjekordi! Puuetundliku ekraaniga iseteeninduslikud check-in'i kioskid lennujaamas või veelgi lihtsam – registreeru lendudele internetis. Teenused kättesaadavad ka Tartu lennujaamas.

www.groundhandling.ee

Tallinn Airport GH

maapealne teenindus / ground handling

