



CRUISE



Bra flyt i kryssningsindustrin

"There is always a good reason to travel by train."

- Paris / Marseille** with TGV *in 3h00*
- Paris / Geneva** with TGV Lyria *in 3h05*
- Paris / London** With Eurostar *in 2h15*
- Paris / Amsterdam** with Thalys *in 3h18*

Your holidays start in the train.
... at high speed, in comfort and without borders.

High Speed Trains take you to any destination in minimal time. Enjoy the comfort and services on board as part of any successful trip through France and Europe. Book with Rail Europe, world n° 1 distributor for European rail products.

Take the High Speed Train, a new dimension to travel.
Booking ►

For reservation please contact :

RailEurope Scandinavia phone: +46 8 55 691 53

RailEuropesales.scan@aviareps.com

RAILEUROPE
High speed travel through Europe



■ Frågor till ledande företrädare för kryssningsbranschen i Sverige ger en klar bild av en bransch i fortsatt stark utveckling.

Särskilt den svenska marknaden utvecklas väl. Man räknar med en utveckling på minst 15 procent under innevarande år och till och med kanske 20 procent under nästa år.

Fler och fler fartyg dyker upp i Östersjöns farvatten och de stora hamnarna slår rekord efter rekord när det gäller anlöp. Detta är inte bara av godo för rederierna utan också en stor inkomstkälla för affärsverksamheten i hamnstäderna. Och när fler utgår från Svenska farvatten ökar intäkterna på land bland annat inom hotellnäringen. Ofta stannar passagerarna också ett par dagar före eller efter själva kryssningen.

Man kan givetvis fråga sig om återkommande kryssningsgäster väljer samma rederi eller vill man pröva ett annat. Vi låter frågan gå till ett par olika ansvariga. Anders Svensson på Globetrotter menar att man speciellt inom premium- och lyxsegmentet är trogna ett och samma rederi. Det instämmer Thomas Harisson på Silversea i, ett av de mest prestigefyllda rederierna, som också menar att de har en stor repeatfaktor bland sina svenska gäster. Claes Tamm på MSC anser däremot att det ställs högre krav nu för att behålla kunden. Därför erbjuder man många olika ruter och har självklart bra erbjudanden till återkommande kunder. Andreas Söderqvist på RCCL ser att en del av resenärerna ändrar fokus och väljer en annan typ av fartyg inom rederiet.

Något alla verkar vara överens om är att svensken nu kostar på sig lite mer. Det innebär att man nu är mer benägen att boka en balkonghytt. Det kan i och för sig bero på att prisskillnaden minskar mellan hytt med eller utan balkong. Men lyxsegmentet verkar överhuvudtaget växa snabbare än övriga typer av kryssningar.

Anders Svensson menar att priserna är mycket fördelaktiga idag, beroende på den starka svenska kronan. Men också oroligheterna i arabvärlden har påverkat bokningarna. Framförallt har amerikanska resenärer backat ur och det påverkar priset nedåt på grund av mer lediga hytter i främst västra Medelhavet dit många fartyg flyttats. Detta anser också Claes Tamm som ändå tror på en stabilisering av prisnivån framöver. Alla sänker emellertid inte priset utan ger mer värde för pengarna istället. Silversea är ett exempel på detta enligt Thomas Harisson. Gemensamt för de olika aktörerna är att man tror på ökad verksamhet i Norden med fler anlöp och fler fartyg. Andreas Söderqvist säger att man kommer att ha ytterligare ett fartyg, Brilliance of the Seas, nu från Köpenhamn nästa år. Marie Krafft på det svenskägda rederiet StarClippers berättar också att man kommer att segla här i Norden nästa sommar med Star Flyer – ett av världens största segelfartyg. Så vi lär se en fortsatt intressant utveckling inom kryssningsindustrin. ■