

Volle Segel für Vollcharter

Das Geschäft mit **Incentives und Tagungen** auf Kreuzfahrtschiffen brummt. Davon können auch Reisebüros profitieren.

CHRISTIANE VON PILAR

Fünf Tage lang sollte die Feier in einem Luxushotel dauern, das der Kunde für mehr als 100 Personen komplett anmieten wollte. Doch die edle Location lehnte ab. In der Hochsaison, hieß es, wolle man das Haus nicht exklusiv vergeben. Der Kunde orientierte sich um und ließ die Feier von Christian Mühleck durchführen. Er ist der Chef der auf exklusive Schiffscharter im Mice-Segment spezialisierten Agentur Oceanevent und konnte helfen: Die Feier fand auf einer Luxusyacht von Seadream statt.

„Ein typischer Fall“, sagt der Unternehmer. Christian Mühleck versteht sich als Spezialist für „maritime Events“, vom

Teambuilding Event auf einem Kreuzfahrtschiff über der Außendiensttagung eines Automobilherstellers bis zur kleinen, aber sehr feinen Geburtstagsparty auf einer Luxusyacht. Die Gästezahl reicht von 50 bis 1500. Und das Geschäft wächst.

DAS SEHEN AUCH die Platzhirsche Aida und TUI Cruises so. Wie groß das Segment von Mice-Veranstaltungen auf hoher See ist, dazu gibt es keine Angaben. Aber für die Vertriebsstrategen der Reedereien nimmt es einen immer höheren Stellenwert ein. „Für Aida ist der Charter-Bereich ein wichtiger Baustein im Vertriebsmix“, sagt Jörg Burtscheidt, Vice President

Direct Sales & E-Commerce bei Aida. „Er ermöglicht neuen Zielgruppen den Zugang zur Kreuzfahrt und damit zu Aida.“

Auch bei TUI Cruises hat das Interesse an Voll- und Teil-Charter in den letzten Jahren stark zugenommen. Die Meinschiff-Betreiber haben im Bereich Group Sales eine eigene Abteilung für dieses Geschäft eingerichtet, die sich schon früh Slots für Fremdcharter oder eigene Event-Reisen sichert. Einer der spektakulärsten Charter war zweifellos die 100-Jahr-Feier der Kultmarke Nivea auf der Mein Schiff 2, bei der das Schiff komplett auf die blau-weißen Erlebniswelten ausgerichtet war. Dabei ist es nicht nur die schon früh

Kleine Luxusyachten eignen sich besonders gut für exklusive Privatfeiern.



OCEANEVENT GMBH



OCEANEVENT GMBH

„Kreuzfahrtschiffe sind eine All-in-One-Location. Die Effizienz bei Konferenzen und Incentives ist enorm.“

Christian Mühleck, Inhaber des Charter-Spezialisten Oceanevent in Starnberg

garantierte Auslastung eines Kreuzfahrtschiffs, die das Chartergeschäft so attraktiv macht. Es bringt auch Gäste aufs Schiff, für die eine Kreuzfahrt bisher nicht die bevorzugte Urlaubsform war. „Viele Firmenkunden, die bei einer Veranstaltung positive Erfahrungen gemacht haben, bleiben auch als Urlauber Aida treu“, sagt Jörg Burtscheidt. Auch TUI Cruises zieht damit neue Zielgruppen heran.

Für Oceanevent-Chef Christian Mühleck ist das Mice-Geschäft durchaus noch ausbaufähig. Sein Unternehmen vermittelt die Charter zu etwa 70 Prozent im Corporate-Bereich, 30 Prozent geht an Privatkunden. Genau diesen Kundenkreis möchte er vergrößern – auch über Reise-

büros. „Mit dem Wunsch nach einer exklusiven Location für eine Familienfeier werden auch Reisebüros konfrontiert“, sagt er. „Aber viele wissen nicht, dass man Schiffe exklusiv chartern kann.“

Mühleck und sein Team in Starnberg vermitteln ausschließlich Exklusivcharter, in der Regel auf kleineren Luxus Schiffen wie die von Seadream. Aber auch Schiffe wie die Aida Mar haben eine „perfekte Größe für viele Firmen“ wie er sagt. Gerade für große Konferenzen sei ein Kreuzfahrtschiff mit seinen Tagungs- und Showräumen, den kurzen Wegen zur Kabine und die abwechslungsreichen Destinationen ideal.

„Ein Kreuzfahrtschiff ist ein perfektes All-Inclusive-Produkt für den Mice-Bereich“, sagt er. „Die Effizienz für die Kunden ist enorm.“ Bezahlt wird Oceanevent über eine Broker-Fee von den Reedereien, ein einträgliches Geschäft, auch wenn er seine Umsätze nicht nennen will. Die Wiederholerrate seiner Kunden ist jedenfalls mit 93 Prozent extrem hoch.

RUND 100 KREUZFAHRTSCHIFFE und Luxusyachten kommen nach Mühlecks Erfahrung für Exklusivcharter in Frage. Da bei einigen Reedereien die Mindestabnahme bei sieben Nächten liegt, verhandelt Oceanevent auch so genannte „Shared-Charter-Raten“, mit denen die Vollcharter auf mehrere Kunden aufgesplittet werden. Eins ist aber klar: Das Kleingeld, das dafür nötig ist, kann einen sechsstelligen Betrag ausmachen – für drei Nächte auf einer Luxusyacht. **fvw**

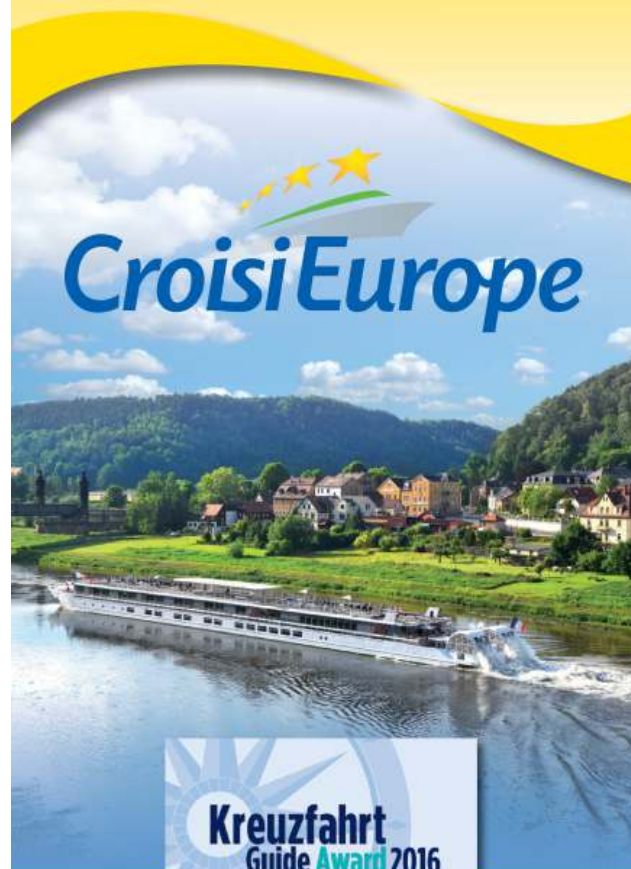


Incentives auf See – ein Segment mit Potenzial

Wie der Reisebüro-Vertrieb mit dem Mice-Segment (Meetings, Incentives, Conventions, Events) auf Kreuzfahrtschiffen Geschäft machen kann, zeigt die Kreuzfahrt-Veranstaltung **fvw Cruise Live**, die am **8. September 2017 in Hamburg** stattfindet. Dort wird sich Oceanevent-Inhaber Christian Mühleck den Fragen stellen. Seine These: Viele Kunden wissen gar nicht, dass man Schiffe exklusiv chartern kann. Außerdem im Programm: die Keynote von Aida-Chef Felix Eichhorn über die Chancen und Herausforderungen des Kreuzfahrtmarkts, eine Podiumsdiskussion über die verschiedenen Facetten von Expeditions-kreuzfahrten und die Vorstellung der fvw-Exklusivstudie Kreuzfahrten 2017. Außerdem wird Thomas Schmidt-Ott, Entertainment-Chef von TUI Cruises, selbst auf der Bühne performen. Informationen und Anmeldung unter www.fvw.de/cruiselive.

Flusskreuzfahrten

auf den schönsten Flüssen Europas



CroisiEurope



PREISGEKRÖNT!

Die Reederei mit dem Flussschiff des Jahres 2016

Viele Extras inklusive:

- Vollpension an Bord inkl. Tisch- und Bar-Getränke**
- alle Ausflüge und Bordprogramm***
- Treibstoffkosten Preisgarantie****
- WLAN auf allen Schiffen**
- Live-Musik auf allen Kreuzfahrten**
- Audio-system bei Ausflügen**

Gerne stehen wir Ihnen für Fragen zur Verfügung. Tel. 0681 3032-555

CroisiEurope wird in Deutschland exklusiv vertreten durch:
Anton Götten GmbH, 66111 Saarbrücken, Faktoreistr. 1
Telefon 0681 3032-555 · Fax 0681 3032-217
info@croisieurope.de · www.croisieurope.de

* bei fast allen Flusskreuzfahrten
** Die Treibstoffkosten-Preisgarantie auf den Kreuzfahrtenanteil gilt bis zu \$ 142 / Barrel