

8. Finnjet Matti Orama

“Die Indienstellung der FINNJET im Jahre 1977 setzte ohne Zweifel einen der markantesten Meilensteine in der internationalen Fährschiffahrt. Allein die Tatsache, dass sieben Jahre von der ersten Idee bis zur Jungfernfahrt benötigt wurden, zeigt auf, welche Anstrengungen von den Vätern der FINNJET unternommen werden mussten, um dieses Schiff zu dem zu machen was es heute vor 20 Jahren wurde: Der mit Abstand moderneste, schnellste und größte Fährliner der Welt-vollbepackt mit den neuesten technischen und architektonischen Innovationen.”

“Die überraschende Entscheidung der Silja Line, die direkte Ostseeroute von Travemünde nach Helsinki am 14. September 1997 vorerst einzustellen, ereilte uns während der redaktionellen Arbeiten zu diesem Heft.”

“Uns bestärkt diese Entscheidung in der Auffassung, die FINNJET als einem der wichtigsten Teile der Schiffahrt zwischen Deutschland und Finnland über die letzten 20 Jahre hinweg zu dokumentieren.

Lainaukset on otettu Welt der Fährschiffahrt nimisen kustantamon julkaisusta “Gasturbinenschiff Finnjet”vuodelta 1997. Se, että tällainen 60-sivuinen A4 kokoinen kirjanen ylipäättään julkaistiin, on jo osoitus Finnjetin erityisestä asemasta ja roolista merenkulussa.

Kesäliikennettä Saksan ja Suomen välillä jatkettiin Finnjetillä aina vuoteen 2003 saakka ja kesäperiodit 2004 ja 2005 operoitiin siten, että Finnjetin ajaessa reittiä Rostock-Tallinna-Pietari matkustajille tarjottiin liityntävaihtoehtoa Tallinnan ja Helsingin välillä Silja Linen nopeakulkuisilla Super Sea Cat aluksilla.

“Hansatie” kehittyä

Nykyaikainen matkustaja-autolautta liikenne Saksan ja Suomen välillä alkoi v. 1962 Hansa Expressin tullessa liikenteeseen. Kehitys oli nopeaa ja vuonna 1966 tulivat Finnlines varustamon liikenteeseen Finnhansa ja Finnpartner sekä Suomen Höyrylaiva Osakeyhtiölle (SHO) Finlandia v 1967. Näkymät 70-luvulle olivat lupaavia mm matkustuksen lisääntymisen ja kehittymisen suhteen, mutta samanaikaisesti haastavia mm matkustusmukavuuteen ja palvelutasoon sekä erityisesti palvelutarjonnan laajuuteen liittyen. Tältä pohjalta seuraavien alusten suunnitteluun ryhdyttiin Finnlinesissa jo vuosikymmenen vaihteessa. Muut haasteet uudelle alukselle konkretisoituivat vasta myöhemmin.

Finnhansaa korvaavaa alustyyppiä etsittäessä tehtiin vertailu neljän erityyppisen aluksen kesken. Vaihtoehto Finnjet osoittautui tässä vertailussa ylivoimaiseksi voittajaksi:

- Pääoman tuotto oli kaksinkertainen seuraavaksi parhaimpaan vaihtoehtoon
- Nopeuden ja suhteellisen suuren kokonsa tähden Finnjetin vuosikapasiteetti oli lähes kaksinkertainen muihin verrattuna ja se kykenisi yksin tyydyttämään matkustajaliikenteen kysynnän kasvun riittävän pitkäksi aikaa
- Nopeus mahdollisti asiakasystävällisen, paremmin myytävän aikataulun niin

matkustajille kuin rahtiasiakkaillekin

- Suuren nopeuden edellyttämä pitkä runko mahdollisti entistä suuremmat ja monipuolisemmat matkustajatilat ja autokannen.

Kerrassaan mainiot lähtökohdat yksityiskohtaisemmalle suunnittelulle, jonka tuloksena syntyi uusi ja innovatiivinen matkustaja-autolautta konsepti.

Tilaussampanjat juotiin 5.12.1973, keskellä ensimmäistä nk öljykriisiä. Enne tai ei, joka tapauksessa polttoaineen hintakehitys tuli vaikuttamaan ratkaisevasti moniin Finnjettiin liittyneisiin päätöksiin. Jo aluksen rakentamisen aikana 1974-1977 toimintaympäristö yleisemminkin muuttui.

Finnjetin “ensimmäinen elinkaari” 1977-1986

Kilpailutilanne Itämeren pitkässä matkustajaliikenteessä oli selkeytynyt 1970 luvun puolivälissä kun SHO luopui tästä toiminnasta ja se siirtyi kokonaan Finnlinen hoidettavaksi. Tällä oli keskeinen merkitys Finnjet liikenteelle.

Suomeen suuntautuva matkustus Saksasta oli samoihin aikoihin kääntynyt laskuun, pääosin maamme heikentyneen hintakilpailukyvyn johdosta. Tätä kehitystä osaltaan vahvisti matkustajalaivakapasiteetin tarjonnan pieneneminen 1970 luvun puolivälin jälkeen.

Asiakkaat kuitenkin reagoivat positiivisesti uuteen konseptiin liikenteen alusta lähtien: vuoden 1976 aikana Finlandia ja Finnhansa kuljettivat tällä reitillä yhteensä n 75.000 matkustajaa ja Finnjet 1977 vajaan 8 kuukauden aikana n 145.000 matkustajaa! Matkustajamäärien kasvu jatkui vahvana myös seuraavina vuosina. Myös asiakastyytyväisyys oli hyvällä tasolla.

Finnjet oli ilmiselvästi lunastanut siihen kohdistuneet odotukset Suomen ja Saksan välisessä matkustajaliikenteessä ja sillä oli alusta lähtien tunnustettu asema maamme matkailussa, ei pelkästään kuljetusjärjestelmänä ja palvelutuotteena vaan myös yleisempänä profiilia luovana matkailubrändinä ja vetovoimatekijänä.

Omistajan kannalta tilanne oli täysin erilainen. Aluksen rakentamisen aikana polttoaineen hinta oli jatkuvasti noussut, jopa yli pessimististen arvioiden. (Toinen öljykriisi ajoittui heti liikenteen alun jälkeiseen aikaan.) Myös muilla kustannusalueilla olivat vuosittaiset nousut Suomessa kaksinumeroisia!

Alkuperäisiä tavoitteita niin matkustajamäärien kuin lippuhintojenkin suhteen oli edellä mainituista syistä rakennusprojektin aikana nostettu. Ne jäivät saavuttamatta ja taloudellinen tulos oli pettymys.

Korjattujen tavoitteiden tasosta ja “hyväksyttävyydestä” voidaan aina keskustella. Omistajan kannalta tilanne on kuitenkin yksinkertainen: tietyllä aikajänteellä sijoitetulle pääomalle on saatava riittävä tuotto.

Finnjetin matkalipun hintaa, erityisesti kesäkaudella, pidettiin sinänsä korkeana, mutta suurelle osalle kohderyhmää hinta oli oikeassa suhteessa saatuun palveluun ja laatuun. Asiakkaiden määrä ei vaan ollut riittävä uusien tavoitteiden ajatellen.

Hintamielikuvaan ja hintatasoon käytännössä vaikutti myös se, että alukselle ei otettu kansimatkustajia. Uuden konseptin mukaisesti kaikilla tuli olla oma hyttipaikka. Erityisesti alempaan hintatasoon ja matkustusmukavuuteen tottuneet matkustajat kokivat uuden tuotteen hinnan liian korkeaksi. Seuraavan kerran näin suurta rakennemuutosta Itämeren matkustajalauttaliikenteessä yritettiin Silja Serenaden tullessa liikenteeseen (13 vuotta myöhemmin) 1990 luvun alussa. Silloin asiakkaat "mukisematta" hyväksyivät sen, valtaosa taisi jopa vaatia sitä. Näin aika tekee tehtävänsä!

Hyppäys perinteisestä Finnansasta uuteen innovatiiviseen Finnjettiin oli itse asiassa valtava. Finnjet oli suunniteltu ratkaisuksi, joka toimisi ja tyydyttäisi asiakkaiden tarpeet pitkälle tulevaisuuteen, ei vaan sen aikaista lautasukupolven ikää, 5-8 vuotta.

Hyppäys olisi pitänyt jo ennakkoon vaiheistaa tai rytmittää, jotta asiakkaiden olisi ollut helpompi hyväksyä se. Olosuhteiden pakosta tähän jouduttiin jälkikäteen. Aika tuttua rohkeille ja liian paljon aikaansa edellä oleville innovoijille! Kuka sen vaan kertoisi etukäteen?

Finnjetin menestys pohjustetaan

Ensimmäisen operointivuoden jälkeen oli selvää mihin tulee ryhtyä: Finnjetin polttoainetalous oli saatava terveelle pohjalle ja asiakassegmentin riittävyys on varmistettava. Toki paljon muitakin asioita tuli "trimmata".

Hinnoittelua uusittiin, lepovuode/tuoliosasto otettiin käyttöön kesämatkustuksessa, myyntiä ja markkinointia terävöitettiin jne. Aluksen miehistön kanssa yhteistyössä päästiin tehostamaan laivatoimintoja ja ennen kaikkea polttoainetalous saatiin terveelle pohjalle 1981 rakennetun dieselkoneiston ja muutetun talvi ajan liikennemallin avulla. Markkinat vetivät edelleen ja vuodesta 1983 eteenpäin tuloskin pysyi ihan oikealla puolella 0-viivaa.

Vastuu operoinnista ja matkustajapalveluista sekä myynnistä ja markkinoinnista oli v 1982 siirretty varta vasten perustetulle Finnjet Line Ltd:lle. Finnlinesilla oli edelleen keskeinen rooli aluksen telakointeihin, ylläpitoon ja tekniseen kehitykseen liittyvissä kysymyksissä sekä tulevan elinkaari investoinnin suunnittelussa ja toteutuksessa.

"1. luokkaa ja erilaistettua palvelua kaivattiin edelleen"!

Finnjet konsepti poikkesi edeltäjistään mm siinä että 1.luokkaa ei enää ollut eikä nk "paremmalle väelle" tarkoitettua tupakkasalonkiakaan! Niiden oli katsottu kuuluneen menneeseen aikaan. Melko pian kuitenkin ilmeni, että yksilöllisemmälle ja paremmin erilaiset matkustajat huomioivalle palvelulle oli tarvetta. Tämä ja joukko muita keskeisiä asiakashavaintoja pohjusti mittavaa muutostyötä, joka koski itse alusta ja matkustajatiloja mutta myös palvelukonsepteja.

Ensimmäinen omistaja, Enso Gutzeit Oy ei päässyt nauttimaan kovan puurtamisen ja uhrausten hedelmistä. Toiselle omistajalle, Suomen Höyrylaiva Osakeyhtiölle ja Silja Linelle Finnjet oli vuosina 1987–1997 todellinen menestys, niin markkinoilla kuin taloudellisestikin. Kohtuullisen hyvää tulosta se teki senkin jälkeen monen vuoden aikana.

Finnjet siirtyi Suomen Höyrylaiva Osakeyhtiön omistukseen kesällä 1986 ja Silja Linen liikenteeseen alkuvuodesta 1987.

Finnjet toisella elinkaarellaan, liikenteen kultakausi, 10–20 vuotta liikenteen alun jälkeen!

Finnjetin muutostelakointi toteutettiin 6 viikon aikana vuoden 1986 alussa. Sen tavoitteena oli luoda uudet puitteet tulevien vuosien tarpeisiin soveltuvalle palvelukonseptille. Muutos koski myymälöitä, ravintoloita ja baareja sekä muita yleisiä tiloja, mutta ennen kaikkea hotelliosastoa.

Aluksen kapasiteetti ja vuoteiden määrä kasvoi selvästi sekä keskitasoisessa (B-hytit) että uudessa korkean laatutason kategoriassa, Commodore luokassa. Commodore luokkaan rakennettiin 29 kahden hengen mini-sviitti tyyppistä hyttiä, joissa lisäksi pari lasta yöpyi mukavasti.

Commodore osasto sisälsi myös oman lounge -alueen, nk olohuoneen baareineen, saunaosastot sekä aurinkokannen. Kaikki nämä tilat oli tarkoitettu ainoastaan osaston matkustajien käyttöön. Tämä osasto oli ensimmäinen laatuaan matkustaja-autolautoilla ja osoittautui kaiken kaikkiaan erinomaiseksi. Investointi maksoi itsensä runsaassa vuodessa ja asiakkaat olivat siihen erittäin tyytyväisiä! Monestakin syystä!

Osastolla työskentelevä henkilökunta oli hyvin sisäistänyt sen, mitä asiakkaat palvelulta ja osastolta odottivat: vähän sitä samaa mitä Hansatien alkuajoina 1960 luvulla, mutta tietenkin nykyaikaisemmissa raameissa. (Seuraavat Commodore osastot rakennettiin Silja Serenadelle ja Symphonylle hyvin pitkälle Finnjetin mallin mukaisesti.)

Commodore osastolla ja onnistuneilla ravintolapuolen uudistuksilla Finnjet konsepti vakuutti myös korkeampitasoista palvelua ja laatua edellyttävät matkustajaryhmät eli Finnjetin "tarjooma" niin määrällisesti kuin laadullisestikin lopultakin oli sellainen, mikä mahdollisti hyvän taloudellisen tuloksen saavuttamisen. Mahdollisuutta ei seuraavien n 10 vuoden aikana jätetty käyttämättä!

Uuteen konseptiin kuului lisäksi Finnjetin matkojen hinnoitteluperiaatteiden ja hintojen muuttaminen. Silloisessa ajattelussa lähes vallankumouksellisesti yhden suunnan lipun hintaa alennettiin n 20%! Osittain tämän seurauksena pääsegmentin (keskieurooppalainen ja suomalainen autolomailija) matkustajamäärä kasvoi voimakkaasti ja myös sen suhteellinen osuus kokonaismatkustajamäärästä kasvoi sillä seurauksella, että liikenteen keskimääräinen lipputulo per matkustaja nousi n 15 %!

Tämän periodin aikana myös Suomeen saapuvien ja täällä yöpyvien saksalaisten kokonaismäärä saavutti uudet ennätystasot, joita tänä päivänäkään on tuskin päästy ylittämään.

Finnjet myötävaikutti tähän kehitykseen vahvasti. Niin matkoja tuottavat yritykset Kontinentilla kuin myös Suomen hotellielinkeino saattoivat rakentaa pitkäjänteisesti tuotantoaan ja myyntiään Finnjet liikenteen ja sen Keski-Euroopassa tapahtuneen markkinoinnin varaan.

Yhtenä kuriositeettina on syytä mainita vuosittaiset nk Eisfahrt matkat Saksasta tammi-maaliskuussa. Näistä matkoista tuli käsite ja tuote oli vuosikausia erittäin kysytty. Myös monelle Suomen incoming alan yrittäjälle Finnjetin talviajan liikenne ja sen mukanaan tuomat turistit olivat lähes elinehto heidän ponnistellessaan seuraavaa kesäsesonkia kohti.

Finnjet oli Suomen ja Saksan välisessä matkailussa keskeinen tekijä ja tunnettu brändi, yhtäläillä ulkomaalaisille kuin suomalaisillekin. Finnjetin liikenteen myötä myös useat suomalaiset matkanjärjestäjät laajensivat Lyypekkiin, Hampuriin ja muualle Saksaan ja Kontinentalille suuntautuvaa matkatarjontaaansa.

Aluksen haluttavuus ja maine vei sen useana vuonna muutamiksi syksyn viikoiksi myös toisille markkinoille eli Suomen nk 24 tunnin risteilyliikenteeseen, missä Finnjetin pikkujouluristeilyt muodostuivat käsitteeksi. Risteilyt toteutettiin pääasiassa marraskuun aikana eikä aluksen poissaolo varsinaisesta liikenteestä häirinnyt perusbisnestä.

Toistakymmentä risteilyä peräjälkeen ja jokaisella n 1300 matkustajaa! Jos milloinkaan niin näiden aikana Finnjetin henkilökunnan venymiskyky testattiin! Hämmästyttävää oli, että vaikka alus oli suunniteltu rytmiltään melko rauhalliseen Itämeren ylitykseen niin se toimi hyvin myös hektisessä 24 tunnin risteilyliikenteessä. Näillä kokemuksilla oli osaltaan vaikutusta myös siihen, että Finnjetin talviajan reitiksi v 1997 muutettiin Helsinki-Tallinna.

Kolmas “10-vuotiskausi” kestitkin vain 8 vuotta

14. syyskuusta 1997 Finnjet alkoi liikennöidä talvikaudet Helsingin ja Tallinnan välisellä reitillä. Syy oli hyvin rationaalinen: Silja Line oli luopunut Silja Skandinaviasta Turun ja Tukholman välissä liikenteessä. Tätä korvaamaan otettiin Silja Festival Tallinnan liikenteestä, johon liikenteeseen Finnjet talvikuukausiksi siirrettiin.

Finnjetin Tallinnan liikenteen aikataulu oli sopeutettu laivaliikennettä koskevaan nk 20 tunnin sääntöön. Lähtö oli myöhään iltapäivällä Helsingistä, risteilymatkustajat pääsivät maihin Tallinnassa aamulla ja alus lähti takaisin Helsinkiin alkuiltapäivästä. (Kokonaismatkustajamäärästä risteilijöitä oli lähes 90 %!). Verovapaita tuliaisia ei saanut tuoda Suomeen, ellei ulkomailla olo kestänyt tuota 20 tuntia.

Kesät (huhti/toukokuusta syyskuuhun) 1998 – 2003 Finnjet liikennöi Suomen ja Saksan välillä perinteisen nopean aikataulun mukaisesti. Travemünde oli vaihtunut Rostockiin kesällä 1998. Rostock tarjosi liikenteellisiä etuja Travemündeen nähden, ajoaika oli lyhyempi ja mahdollisti taloudellisemman aikataulun sekä käynnin Tallinnassa joka matkalla. Finnjetin asiakas- ja markkinapotentiaali laajeni merkittävästi ja se vaikutti parantavasti liikenteen tulokseen. Suomessa Berliinin läheisyys koettiin positiivisena.

Saksa-Suomi reitin vuosikapasiteetti oli kuitenkin entistä alhaisempi. Se näkyi myös Suomeen saapuvien turistien määrän alenemisena. Finnjetin tarjonnan pieneneminen loi hyvät mahdollisuudet Finnlinesille ja myös uusille yrittäjille. V 2000 liikenteen aloitti Super Fast Ferries ropax tyyppisillä aluksilla.

Finnjetin aika Saksa-Suomi liikenteessä alkoi olla ohitse, mutta nouseva Venäjän liikenne avasi uusia hyviä mahdollisuuksia, joihin Silja Linen omistaja Seacontainers halusi panostaa.

Keväällä 2004 aluksen yleisiä tiloja uusittiin ja nykyaikaistettiin, isompia neljän hengen sisähyttejä rakennettiin pienten kahden hengen hyttien tilalle samoin kuin kaikkien hyttiosastojen yleisilmettä kohennettiin. Kansi- ja konepäällystö ja miehistö oli edelleen suomalainen. Muuksi miehistöksi oli Finnjetille ensimmäistä kertaa rekrytoitu ulkomaalaisia työntekijöitä. Kesäkuussa 2004 alus oli valmis uraa uurtavaan tehtäväänsä Pietari-Tallinna-Rostock reitillä.

Alkutaival oli vaikea riittävän kysynnän aikaansaamisen sekä uuden miehistön sisäänajamisen ohella erityisesti Venäjän rajamuodollisuuksien ja viisumikysymysten takia. Liikenne sujui alun jälkeen kuitenkin hyvin, samaten palvelut laivalla alkoivat toimia halutulla tavalla.

Talvikauden 2004/2005 ennakkovaraukset olivat kuitenkin niin alhaiset, että hyvin lyhyellä varoitusajalla päädyttiin Finnjetin seisottamiseen. Erityisesti Keski-Euroopassa tieto liikenteen väliaikaisesta katkaisemisesta tyrmistyi markkinat ja synnytti vahvan epäluulon tuotteeseen ja varustamoon. Tästä huolimatta liikenne seuraavana keväänä alkoi hyvin, kysyntä oli merkittävästi korkeammalla tasolla ja toiveet, joskin lopulta turhat, mahdollisuudesta jatkaa liikennettä alkoivat nousta!

Osana Silja Linen omistajan kamppailua olemassaolostaan liikenne lopetettiin uudelleen syyskuussa 2005, Finnjet siirtyi pois Itämereltä New Orleansin tuhoalueelle hotellialukseksi eikä ole tätä kirjoitettaessa enää liikenteessä.

Finnjet oli palvelukonseptina aikaansa edellä ja toimisi hyvin edelleenkin oikeantyyppisessä liikenteessä.

“Finnjet ryhmä” (Olavi Pylkkänen, Niilo Pellonmaa, Erkki Kallionpää ja Esko Riikonen tilaajan puolelta) yhdessä telakan avainhenkilöiden (mm Martin Saarikangas ja Kai Levander) ja nimekkäiden suunnittelijoiden ja arkkitehtien kanssa loivat tämän innovatiivisen konseptin. Sitä on voitu käyttää referenssinä ja mallina uusille aluksille ja alussukupolville, mutta myös opettavana casehistoriana. Energian hinnan moninkertaistumisen ja “jatkuvan öljykriisin” eliminoiminen olisi hitaassakin liikenteessä edellyttänyt selvästi suurempaa hytti- ja vuodekapasiteettia. Sen puute vaikeutti merkittävästi eri toimintamahdollisuuksien kunnollista hyödyntämistä.

Kirjoittaja Matti Orama on toiminut mm Finnlines Ltd:n matkustajaliikenteen myyntijohtajana, Finnjet Line Ltd:n varatoimitusjohtajana sekä useissa myynnin ja markkinoinnin johtotehtävissä Silja Line Oy:ssä.