River Cruise Directory

IG River Cruise
The European River Cruise Association

Inhaltsverzeichnis

1. Über die IG RiverCruise und die Idee zu diesem Directory 4
2. Generell 5
2.1 Geschichte der Flusskreuzfahrten 5
2.2 Die Entwicklung bis heute und in der Zukunft 6
Die Zukunft 7
2.3 Flusskreuzfahrt-Fahrtgebiete Übersicht (Europa und weltweit) 9
2.4 Der Markt 10
2.5 Die Schiffstypen 12
2.5a. Kleine Schiffe unter 110 Metern 12
2.5b. Schiffe mit 110 Metern Länge 13
2.5c. Schiffe mit 135 Metern Länge und 11,5 Metern Breite 13
2.5d. Schiffe mit 135 Metern Länge und einer Überbreite (mehr als 11,5 m) 14
2.5e. Spezialformen und -designs 14
2.6 Die Betriebsmodelle 15
Schiff MS NEWTIME 16
2.7 Das Schiff als Arbeitsort 17
Hotel/Tourismus 17
Nautisch 18
2.8 Weiterführende Literatur 19
3. Operativ 20
3.1 Die Liegestellen 20
Was will das Schiff an einer solchen Anlegestelle? 20
Was kann die Landseite von einer Anlegestelle bzw. dem besuchenden Schiff erwarten? 20
Welche Erwartungen werden nicht erfüllt? 21
3.2 Die Lieferanten auf den Schiffen 22
3.3 Geschäftsbeziehungen mit den Schiffen 23
Wie kommen Sie zu den Adressen? 24
3.4 Was bringt die Flusskreuzfahrt den Anliegergemeinden? 25
4. Politik und Flusskreuzfahrten 27
4.1 Die grössten Sorgen der Flusskreuzfahrtenindustrie 27

Hinweis der Autoren:

Diese – erste – Fassung des «Directorys» ist nicht vollständig. Informationen, die fehlen oder die ebenfalls in ein solches Werk gehören, nimmt die Redaktion gerne entgegen:

Redaktion «Directory»: info@igrivercruise.com

Verantwortlich für den Inhalt ist die PR-Gruppe der IGRC (Daniel Thiriet, Ben Wirz, Lucas Sandmeier und Marco van Ingen).

1. Über die IG RiverCruise und die Idee zu diesem Directory

Die Idee zu diesem Directory entstand zu der Zeit, als die Flusskreuzfahrtenindustrie bedeutend genug geworden war, um immer mal wieder ins Zentrum von Diskussionen zu rücken. Sei es in den Medien, bei der Bevölkerung von Anliegerorten oder -städten, sei es in der Politik. Die im Jahre 2000 gegründete Interessengemeinschaft der führenden Flusskreuzfahrt-Reedereien in Westeuropa – kurz IG RiverCruise (IGRC) – fand sich immer wieder in der Rolle der Ansprechpartnerin für die Industrie. Bei diesen Gesprächen allerdings wurde des Öfteren festgestellt, dass der Informationsstand über das Funktionieren unserer Industrie nicht immer derselbe war – ja oft nicht genügte, um Verständnis für die Prozesse in unserem Gewerbe aufzubringen.

Deshalb hat sich die IGRC entschlossen, einen «lebendigen» Directory zu entwerfen, dessen 1. Auflage hier vorliegt. Der Gedanke ist, dass wir mit diesem Papier ein Grundwissen über unsere «Industrie» vermitteln. Und zwar in einer gut lesbaren Form, sodass auch branchenfremde, aber an unserer Arbeit interessierte Leserinnen und Leser einen leicht verständlichen Einblick erhalten. Die Idee ist, dass wir das «Directory» jedes Jahr aktualisieren und letztlich auf der Web-Site der IGRC zur Verfügung stellen.

Anregungen, Ergänzungen oder Korrekturen nehmen wir selbstverständlich gerne entgegen. Auch Fragen, falls dann noch welche offen sind….

IG RiverCruise, Sommer 2019

2. Generell

2.1 Geschichte der Flusskreuzfahrten

Die Geschichte der Flusskreuzfahrten reicht über 100 Jahre zurück und beginnt wahrscheinlich auf dem Rhein. Wir beschränken uns in diesem Directory aber auf «historische» Zusammenhänge, welche die heutigen Strukturen auf den westeuropäischen Flüssen verständlich machen.

Wir unterscheiden in Europa die Zeitrechnung vor und nach 1992. 1992 wurde der Main-Donau-Kanal, welcher die zwei bisherigen Fahrtgebiete (Rhein/Mosel/Main/Holländische Wasserwege auf der einen und die Donau auf der anderen Seite) miteinander verbindet.

Vor 1992 wurden auf dem Rhein und auf der Donau Flusskreuzfahrten angeboten. Aus der Sicht der europäischen Gesetzgebung gesehen noch nicht interessant. Die Reedereien, meist auf nur einem Fahrtgebiet tätig, setzten sich mit mehr oder weniger lokalen Gesetzen und Regulatorien auseinander. Es gab zwei grössere Reedereien (Köln-Düsseldorfer auf dem Rhein und die Donau Dampfschifffahrtsgesellschaft DDSG auf der Donau), welche sich den Kuchen mit ein paar wenigen kleineren Schiffsbesitzer teilten.

1992 wurde der MDK eröffnet und fortan veränderte sich die ganze Industrie. Zuerst wurden grössere Schiffe gebaut, welche die Breitenmasse der Main-Donau-Kanal-Schleusen (11,5 m Breite) bis zum letzten Zentimeter ausnützten. Damit konnte man den Gästen die sensationellen Fahrten über den ganzen Kontinent anbieten (theoretisch von Amsterdam bis ans Schwarze Meer). Dann wuchs die Anzahl der Schiffe von ca. 50 (vor 1992) weit über 300 (2019). Und natürlich wuchsen damit die Passagierzahlen und die Begehrlichkeiten von Städten, Kommunen und Behörden. Es wurde reguliert, abkassiert und gesteuert. Zuerst buhlten die Anliegerstädte auf den Tourismusmessen jahrelang darum, dass die Schiffe in ihren Dörfern und Städten anlegten und ihre Passagiere dazu brachten, touristische Euros in ihre Kassen zu spülen – und heute gibt es bereits Bestrebungen, um die Flut der Passagiere einzudämmen.

Zusätzlich erforschten die kreativen Reedereien neue Fahrtgebiete: Die Flüsse Po, Douro, Seine, Rhône, Saône, Garonne, Elbe, Theis und sogar Küstengebiete wurden mit Flusskreuzfahrtschiffen erkundet. Einige dieser Fahrtgebiete sind noch heute im Angebot. Andere sind aus wirtschaftlichen Gründen wieder verschwunden.

2.2 Die Entwicklung bis heute und in der Zukunft

Es gibt drei offensichtliche Entwicklungsgebiete in unserer Industrie: Einerseits die **Passagiere** und ihre Anzahl, die Rückschlüsse auf den Markterfolg des Produktes «Flusskreuzfahrten» zulässt, dann die technische Entwicklung bei den **Schiffen** und letztlich eine gewisse Entwicklung bei den **Fahrtgebieten** bzw. Fahrstrecken. Natürlich entwickelt sich die ganze Industrie laufend auch in kleineren Gebieten. Wir beschränken uns nun auf die für Aussenstehende offensichtlichen Veränderungen:

Passagiere: Während man vor 1992 noch von europäischen Passagieren hauptsächlich aus Deutschland, Frankreich, Holland und der Schweiz lebte – amerikanische Gäste gab es auch, aber dieser Quellmarkt steckte vor der Kanalöffnung noch in den Kinderschuhen – sind seit 2016 die Gäste aus Übersee (USA/Kanada) deutlich in der Überzahl (vgl. Studie «Der Flusskreuzfahrt-Markt»; DRV/IGRC). Die Passagiere bleiben durchschnittlich länger auf den Schiffen und geben im Durchschnitt mehr Geld aus. Während vor dem Kanalzeitalter vielleicht 150'000 Passagiere während 30 Wochen im Jahr befördert wurden, sind es heute geschätzte 470'000 Menschen, die sich jährlich eine Schifffahrt auf den westeuropäischen Flüssen gönnen.

In der heutigen Zeit hat sich auch die Demografie der Passagiere stark verändert: Die Passagiere sind jünger und aktiver geworden (insbesondere jene aus Amerika). Das färbt auf das Angebot ab (z.B. Biketours) oder sogar auf das Schiffsdesign (U by Uniworld).

Schiffe: In den 60er – 90er Jahre des letzten Jahrhunderts waren die Schiffe entweder gross und geräumig (z.B. die Flaggschiffe der KD, die bis zu 200 Passagiere transportieren konnten oder jene auf der Donau) oder eher klein und gegen Ende der 80er Jahre bereits «kanaltauglich». Ihre Einrichtung war für damalige Verhältnisse wohl luxuriös. Grosse Fenster, die man – ab dem ersten Deck – bereits etwas öffnen konnte. Grosszügige Restaurants und Sonnendecks.

Die Entwicklung der Schiffe hat mit dem Interesse der amerikanischen Gäste am Produkt Schritt gehalten. Die Schiffe wurden klimatisiert, erhielten französische und/oder vollständige Balkone, TV und Internet in den Kabinen sind heute ein Muss. Die gastronomischen Leistungen sind auf den Luxus-Schiffen mit den Angeboten an Land vergleichbar: Während früher oft nur «Fleisch oder Fisch» zur Auswahl stand, sind es heute «à la carte»-Wünsche, die erfüllt werden. Die Sicherheit an Bord wird gross geschrieben. Auch im Aussehen haben sich die Schiffe verändert. Das Design wird immer mehr zum Verkaufsargument. Die 135-Meter-Schiffe sind allgegenwärtig und nicht selten findet man einen Whirl- oder Indoorpool, ein «Putting-Green», eine Outdoor-Laufstrecke und Wellnessbereiche (Massage, Fitness, Friseur) sowie Shops an Bord. Die «älteren», einfacheren Schiffe dienen zur Abdeckung des Low-Price-Segments und werden ebenfalls gut nachgefragt.

Fahrgebiete und Programme: Auch in diesem Segment gab es in den letzten 20 Jahren einen Quantensprung. Während man früher die Strecken Basel – Amsterdam (v.v.) und Passau – Budapest – Passau als «Rennstrecken» bezeichnete und der Grossteil der Schiffe diese auch befuhren, entwickelten sich langsam aber stetig neue Strecken. Je mehr Anbieter, desto mehr Kreativität musste man im «kleinen europäischen Markt» an den Tag legen. Während sich später die Amerikaner mit ihren Hauptstrecken

zufriedengaben, wurde für die anderen Gäste mutig geprüft: Berlin – Prag, Berlin – Stralsund (dazu brauchte es kleinere Schiffe), Ems-Kanal, Theis, Cremona – Venedig, Bordeaux/Bordeaux; Basel – Trier oder Saarbrücken; Heidelberg – Trier (3 Flüsse Fahrt) und viele andere Städte und Strecken wurden ausprobiert. Auch die früher üblichen 7-Nächte-Fahrten wurden plötzlich variiert: Amsterdam – Budapest in 15 Nächten. Basel – Amsterdam – Basel in 10 Tagen.

Ebenso sind die Nebenprogramme weiterentwickelt worden. Waren es früher zum grössten Teil eine einfache Stadtführung oder ein Besuch im Museum, in einem Schloss oder die Teilnahme an einer Weinprobe, sind es heute Biketouren, kurze Wanderungen oder gar Workshops. Die Passagiere werden auch vermehrt an Bord unterhalten oder durch Referenten informiert.

Die Zukunft

Der Blick auf die Vergangenheit zeigt, dass die Zukunft spannend werden wird. Natürlich ist die Vorhersage der Zukunft ein Blick in die Kristallkugel. Aber wenn man Tendenzen verfolgt, die Passagiere «liest», die Angebote der Städte und Länder auswertet und die Kraft eines attraktiven Marketings versteht, dann lassen sich Aussagen machen, die Sinn ergeben – auch wenn sie heute noch utopisch daherkommen. Wir getrauen uns, folgende Aussagen an dieser Stelle niederzuschreiben mit der Gefahr, dass wir uns in 10 Jahren darüber ärgern, wenn sie dann ganz falsch waren…

Wie sieht die Flusskreuzfahrtenindustrie in 15 Jahren aus?

- Die alten Flusskreuzfahrtschiffe werden höchstens als Retrodampfer unterwegs sein. Die Mehrheit der Schiffe sind mit umweltschonenden und nachhaltigen Antriebstechnologien ausgerüstet und werden damit die Anforderungen der Anliegerstaaten erfüllen. Abgasreinigung, Abwasserreinigung, Mülltrennung und dessen Komprimierung gehören zum Standard.
- Es werden die ersten rein elektrisch betriebenen Schiffe unterwegs sein.
- Die Schiffslänge wird bei 180 Metern angekommen sein. Die ersten dieser langen Schiffe werden auf dem Rhein oder Donau verkehren. An ihren Endstationen können sie zum Anlegen in zwei Hälften getrennt werden.
- Die Schiffe werden zu Entertainmentcenters mit Virtual Reality Einrichtungen und Sportzonen an Bord.
- Das Design und die Funktionalität der Schiffseinrichtungen wird sich stetig weiterentwickeln. Die gemütliche, mit Stühlen befüllte Lounge wird durch eine Wohlfühl-Landschaft ersetzt werden.
- Das Durchschnittsalter der Gäste wird sinken. Es werden vermehrt Schiffe und Programme auf Familien - mehrheitlich aus Amerika – ausgerichtet.
- Das Angebot an Bord wird auch gastronomisch vielfältiger sein.
- Die Angebote landseitig werden sich auf die geänderten Bedürfnisse der Gäste anpassen: Anstatt ein Rundgang durch das Stift Melk, wird ein «Abendessen mit Mönchen» angeboten. Anstelle einer Weinprobe, wird das Traubenlesen oder das Anpflanzen eines Rebberges durchgeführt.

  (Es werden sich weitere Entwicklungen in der weltweiten Industrie ergeben, wie z.B. neue Fahrtgebiete. Diese werden an dieser Stelle nicht behandelt).

Voraussetzung für obige Punkte ist eine stabile, politische Lage in Europa und – da sind wir uns leider nicht ganz sicher – eine stabile klimatische und damit hydrologische Basis für unser Business. Die extremen Wetterlagen der vergangenen Saisons können zu extremen Klein- oder Hochwasser führen, welche zu unausweichlichen Anpassungen in den Fahrgebieten führen können.

2.3 Flusskreuzfahrt-Fahrtgebiete Übersicht (Europa und weltweit)

(Quellen: Diverse, The River Cruise Fleet; Hader und Hader 2017, Katalog Phoenix Reisen)

* Nicht für alle Schiffsgrössen geeignet

Europa

DE	Rhein	Basel - Amsterdam
DE	Moselle	Koblenz - Trier
DE	Saar	Trier - Saarlouis*
DE	Neckar	Mannheim - Heidelberg/Stuttgart
DE	Main	Mainz - Bamberg*
DE	RMD Canal	Bamberg - Kehlheim
DE	Elbe	Melnik - Berlin - Hamburg*
DE	Havel	Berlin - Neubrandenburg*

Diverse	Donau	Kehlheim (DE) bis Giurgiu (RU)

NL	NL-Wasserwege	diverse Destinationen

FR	Seine	Paris - Le Havre
FR	Rhône	Lyon - Arles/Port-Saint-Louis-du-Rhône
FR	Saône	Lyon - Châlon sur Saône
FR	Gironde (Garonne)	Region Bordeaux

IT	Po	Cremona/Chioggia - Venice

PT	Douro	Porto - Barca d'Alva*

Russland

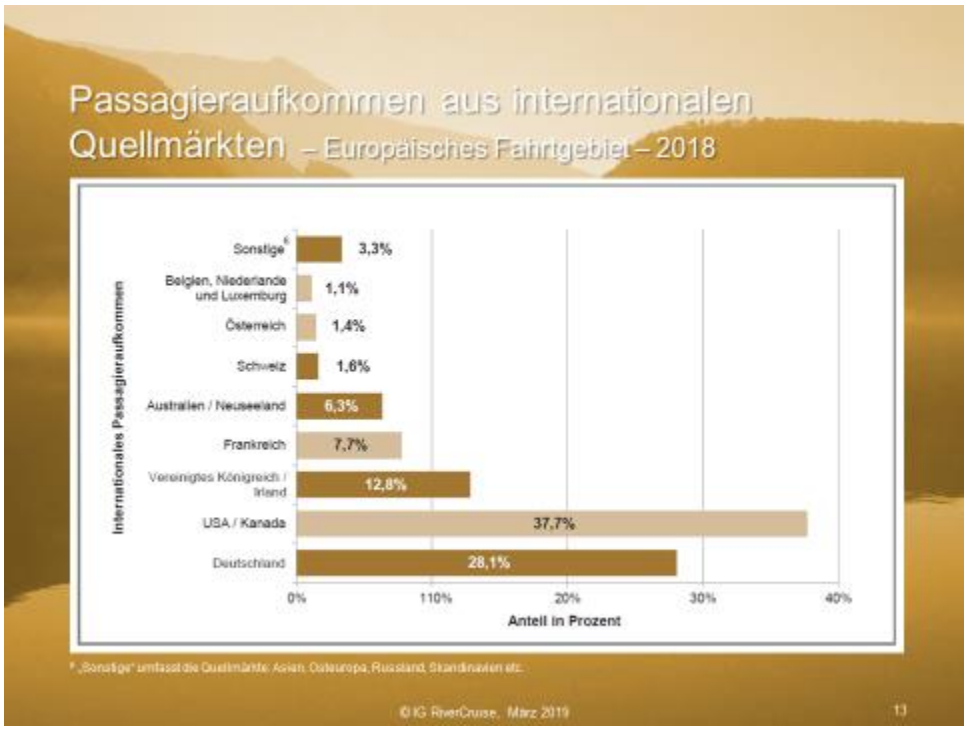
RU	Diverse	St Petersburg - Moskaw

Weltweit (Auszug der bedeutendsten Wasserwege)

EG	Nil	Luxor - Aswan
CH	Yangtze	Chongqing - Shanghai
Asien	Mekong	Various
BU	Irrawaddy	Various
IN	Ganges und andere	Kolkata - Munger
Afrika	River Chobe	Kasane (Botswana) - Viktoriafälle Region

2.4 Der Markt

(Quellen: The River Cruise Fleet, Hader & Hader; Studie DRV und IGRC; Diverse)



Die regelmässigen Erhebungen im Auftrag der IG RiverCruise und des DRV zeigen die Vormachtstellung der amerikanischen Gäste vor den deutschen Passagieren, die zusammen einen Anteil von gut 65 % aller Passagiere auf den europäischen Flüssen ausmachen. Werden die Australier noch dazugezählt, sind 70 % des Marktes unter diesen drei Regionen aufgeteilt. Erwähnenswert sind noch die Engländer und die Franzosen. Alle anderen Quellmärkte fallen nicht ins Gewicht.

Aus der obigen Tatsachen leiten wir folgende, für die Zusammenarbeit mit der Industrie eminent wichtige Punkte ab:

- Die beiden Hauptmärkte «Übersee» und «Deutschland» sind technisch und demografisch sehr verschieden. So sind es auch die Ansprüche der Gäste. Ansprüche an die Schiffe und Landleistungen, Sprache, Auftreten, Kenntnisse über die Region, kulinarische Ausrichtungen – in allen diesen Punkten unterscheiden sich die Gruppen oft diametral.

- Die verantwortlichen Auftraggeber von den verschiedenen Reedereien sind ebenfalls nicht uniform. Da gibt es deutsche oder französische Reiseveranstalter mit einer grossen Flotte. Es gibt europäische Reedereien, deren Ursprung in Amerika oder in Neuseeland sind. Bei den Arbeitsweisen bestehen Unterschiede, die es zu beachten gilt. Es gibt dafür kein Handbuch, sondern es zählen die persönlichen und direkten Kontakte.

- Landseitige Angebote werden aufgrund der verschiedenen Herkunftsgruppen der Gäste unterschiedlich gestaltet. Es ist nicht dasselbe, ob eine Gruppe europäischer Gäste ein Museum besucht, oder ob die Passagiere aus Übersee stammen. Die Intensität, das Interesse, das Vorwissen: es bestehen grosse Unterschiede. Gewinner sind jene Angebote, die sich auf diese verschiedenen Interessen einlassen können.

2.5 Die Schiffstypen

Es existieren viele unterschiedliche Schiffstypen. Wir beschränken uns auf eine Auswahl von Schiffstypen, die sich stark unterscheiden und noch oft zu sehen sind:

2.5a. Kleine Schiffe unter 110 Metern

MS Swiss Ruby

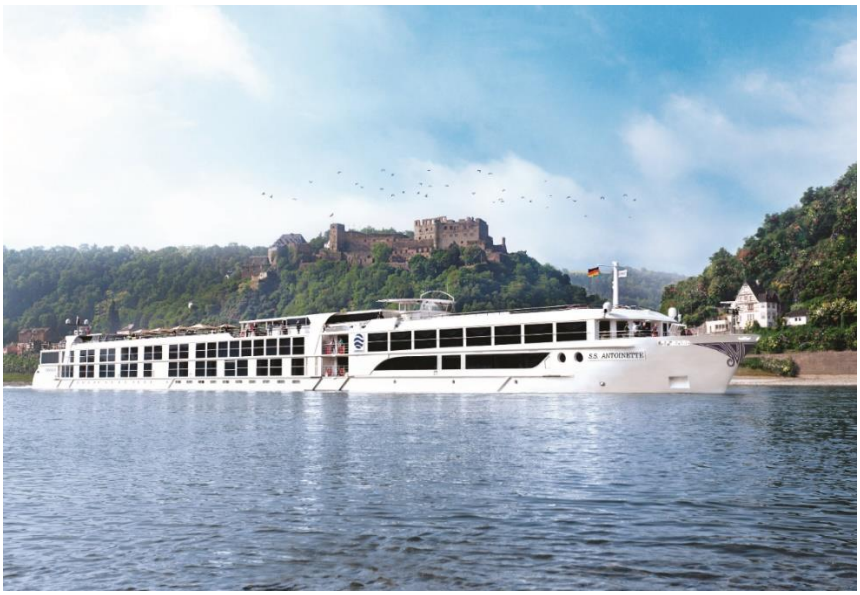
Herkömmliche Schiffe älterer Bauart, meist unter 110 Metern in der Länge und oft auch schmaler als 11 Meter. Wurden oft auf den «exotischen» Flüssen, die keine grossen Schiffe zulassen, eingesetzt. Keine Balkone. Unteres Preissegment. Heute werden diese Schiffe kaum mehr gebaut, da sie zu wenig Passagiere transportieren können, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

2.5b. Schiffe mit 110 Metern Länge

MS AmaLyra

110-Meter-Schiffe gibt es schon seit vielen Jahren. 110 Meter war in den ersten Jahren dieses Jahrtausends die ursprüngliche Maximal-Länge bei einer Breite von 11,5 Metern (Maximalbreite in den Kanalschleusen). Bei diesen Schiffen kann man schon solche finden, die mit «französischen Balkonen» oder echten Balkonen ausgerüstet sind.

2.5c. Schiffe mit 135 Metern Länge und 11,5 Metern Breite



S.S. Antoinette

Schiffe mit einer Gesamtlänge von 135 Metern und einer Maximalbreite von 11,5 Metern sind momentan die längsten Schiffe auf den Gewässern.

2.5d. Schiffe mit 135 Metern Länge und einer Überbreite (mehr als 11,5 m)

MS AmaMagna

Wenn ein Schiff nicht für die Kanal-Durchfahrt vorgesehen ist, d.h. entweder auf dem Rhein oder der Donau bleibt, kann das Schiff auch breiter als 11,5 Meter sei. So gibt es Schiffe, die 17, 20 oder gar 23 Meter breit sind und somit den Passagieren viel mehr Platz in den Kabinen einräumen. Es gibt auch ältere Schiffe mit einer «Überbreite». Das sind meist solche östlicher Herkunft, die seit ihrer Indienststellung auf der Donau gefahren sind.

2.5e. Spezialformen und -designs

- **Longships:** So nennen sich – angelehnt an die historische Vergangenheit der Wikinger – die Schiffe der modernen Viking-Flotte mit ihrem extravaganten Design («Scheinwerfergesicht»). Sie haben ein «Normalmass» mit Ausnahme jener in Portugal auf dem Douro, wo alle Schiffe kürzer sein müssen (schleusenbedingt).
- **Twincruiser:** In den frühen Jahren 2000 wurde ein Schiffstyp entwickelt, welcher aus zwei Teilen bestand: Der Antriebsteil, welcher den Hotelteil schiebt. Dieses System hat den Vorteil der vollständigen Laufruhe. Es wurden fünf dieser Schiffe gebaut.
- **Katamaran-Bauweise:** Im Moment fahren zwei überbreite Schiffe mit einem katamaranähnlichen Körper

- **Schaufelrad-Schiffe:** Die französische Reederei CroisiEurope hat den Schaufelradantrieb modernisiert und wieder in ausgewählte Schiffe ihrer Flotte eingebaut. Es soll den Tiefgang der Schiffe vermindern und sie somit auf wasserstandunsicheren Flüssen (z.B. Elbe) einsetzbar machen.

2.6 Die Betriebsmodelle

Zu Beginn der «Flusskreuzfahrten» war das Betriebsmodell recht simpel:

Der Reeder/die Reederei X baut ein Schiff, sucht sich Nautik- und Hotelpersonal um es zu betreiben und verchartert das Schiff an ein Reisebüro oder an einen Reiseveranstalter, falls er die Kabinen nicht selber verkaufen will/kann.

Das hat sich grundlegend geändert. Wir versuchen hier die heute zum Teil recht komplexen Gebilde zu beschreiben:

- Inzwischen sind einige grosse Reiseveranstalter in Deutschland und vor allem in Übersee dazu übergegangen, Schiffe nicht mehr zu chartern, sondern selber zu bauen. Da aber ein Touroperator – z.B. in Amerika – weder das Know-how noch die Zeit hat, eine «Reederei» zu betreiben, haben sich einige davon Zweigniederlassungen in Europa, meist in der Schweiz (Flaggenfrage), geleistet.

- Da aber auch diese Tochterfirmen in der Schweiz kein Know-how betreffend Personal oder Technik hatten, wurden sogenannte «Dienstleisterfirmen» aktiv. Bei ihnen können die amerikanischen Besitzer die «Hotelleistungen» und die «Nautikleistungen» einkaufen.

- Auch die Eigentümerschaft kann verschieden sein: Wie oben beschrieben kann ein amerikanischer Touroperator den Preis für ein Flusskreuzfahrtschiff (zwischen 18 und 25 Millionen EUR, je nach Grösse) aus dem eigenen Kapital nehmen und das Schiff selbst bezahlen. Will er es aber fremdfinanzieren, so kommt es zu Finanzierungen durch Banken, Leasinggesellschaften oder Fondsgesellschaften, die dann Eigentümer der Schiffe sind, diese aber dem Auftraggeber (Touroperator z.B. in Amerika) per Leasing zur Verfügung stellen.

Es gibt unzählige Kombinationen. Der Marktleader bei den Flusskreuzfahrten hat sich dazu entschieden, alles im eigenen Haus zu produzieren (Schiffsbau, Ausrüstung, Personalrekrutierung, Verkauf der Reisen etc.). Unter seinen Mitbewerbern gibt es aber ganz verschiedene Ansätze.

Ein Betriebsmodell in der Flusskreuzfahrtindustrie kann heute also wie folgt aussehen:

Schiff MS NEWTIME

Besitzer:	Rheinbank-Leasing AG, Schweiz
Betreiber:	Ship Holiday GmbH, Basel (Tochter von Ship Holiday LLC, St. Louis, US)
Verkauf Reisen:	Ship Holiday Tours, St. Louis, US
Hotelmanagement:	Hotels on River, GmbH, Europa (Hotelpersonal und Dienstleistung)
Nautik:	Nautik on River GmbH, Zaandam, Holland (technisches Personal und Dienstleistung)

Das ist – wie gesagt – ein Beispiel. Die Kombinationen sind heute sehr vielfältig und oft auch schwer durchschaubar. Es ist daher kein Wunder, dass sowohl Gewerkschaften wie Steuerbehörden die Systeme oft nicht mehr verstehen und skeptisch werden.

Klar ist, dass das Businessmodell von 1990 – der Reeder kümmert sich um alles (z.B. um jedes einzelne Zimmermädchen) - überholt ist. Die Flotten sind zu gross und die Beschaffung von qualifizierten Personal ist viel zu schwierig geworden.

2.7 Das Schiff als Arbeitsort

Es kann nur geschätzt werden: Nehmen wir an, auf den westeuropäischen Flüssen verkehren rund 350 Flusskreuzfahrtschiffe mit durchschnittlich 40 Mann/Frau Besatzung (nautische und Hotelbesatzung). Dann sprechen wir von 14'000 Arbeitsstellen. Es sind aber tendenziell mehr, weil die «kleinen Schiffe» mit 25 Crewmitgliedern immer weniger, dafür die grossen Schiffe, die bis zu 80 Crewmitgliedern mitnehmen, immer häufiger werden.

Diese 14'000 Stellen werden besetzt mit Menschen aus der EU und auch von Drittlandstaaten wie z.B. Indonesien, China oder den Philippinen. Vor 30 – 40 Jahren konnten die Reeder ihre Crew problemlos in Holland, Deutschland oder Belgien rekrutieren. Das ist längst vorbei.

An Bord eines – durchschnittlichen – Flusskreuzfahrtschiffes (135 m; 160 Gäste) gibt es die folgenden, meist mehrfach besetzten Funktionen:

Hotel/Tourismus

(die deutschen Funktionsbezeichnungen sind männlich, gelten aber durchaus und sehr oft für Frauen)

- Hoteldirektor (Hotelmanager)
- Zahlmeister (Purser)
- Rezeptionist (Receptionist)
- Nachtwache (Night Watch)
- Küchenchef (Chef)
- Sous Chef
- Chef de partie
- Bäcker (Bäcker)
- Konditor (Pastry)
- Konditor Assistent (Commis Pastry)
- Küchenhilfen (Commis de cuisine)
- Abwäscher (Utility)
- Kreuzfahrtdirektor (Cruisemanager)
- Reiseleiter (Tourguide)
- Alle Funktionen im Restaurant: Restaurant Chef, Chef Kellner, Kellner, Weinkeller, Barkeeper
- Butler
- Kabinendienst (Cabin Stewardess)
- Wäschereimitarbeiter
- Masseur
- Friseur
- Musiker

Nautisch

- Kapitäne (1. – 3. Kapitän)
- Steuermann
- Maschinisten
- Matrosen

2.8 Weiterführende Literatur

Das vorliegende «Directory» soll eine zusammenfassende Informationssammlung für «Branchenoutsider» sein. Deshalb wurden viele Kapitel vereinfacht dargestellt oder nur die wichtigsten Zahlen wurden notiert.

Selbstverständlich gibt es weiterführende Literatur und Quellen, die alle Themen vertiefen. Wir zählen einige auf:

- **The River Cruise Fleet, 2017/2018, Arnulf Hader –** «Der Hader» ist die vielleicht umfangreichste und vollständigste Sammlung aller Flusskreuzfahrtschiffe auf den westeuropäischen Flüssen (und den wichtigsten ausserhalb), die es zur Zeit gibt. Arnulf Hader und sein Sohn Ulrich geben diese «Bibel» seit Jahren im Eigenverlag heraus. Früher eine Broschüre und heute eine spiralgebundene Dokumentation. Etwas handgestrickt, aber ziemlich ergiebig und umfangreich. Man findet in dem Buch alles zu allen Schiffen (Namen, Baujahr, Masse, Kosten, Betreiber, Reedereien, Einsatzgebiete und sogar ein Bild pro Schiff!) Die vielleicht interessanteste Tabelle ist jene, wo die «ehemaligen Namen» eines umgetauften Schiffes ersichtlich sind. Einzigartig! Das Werk kostet 150 EUR und ist ausschliesslich beim Autor erhältlich (arnulf.hader@gmx.de).

- **Der Flusskreuzfahrtmarkt 2017, IG RiverCruise und DRV –** Diese Studie entsteht aus den Daten der Reedereien bzw. Reiseveranstalter. Sie wird jährlich herausgegeben und zählt zum Referenzwerk für Statistiken über die Flusskreuzfahrtenindustrie. Sie gibt Auskunft über Passagierzahlen, Fahrtgebiete, Aufenthaltsdauer, Tagesraten u.v.m. Die Studie kostet 149 EUR und ist erhältlich bei der IG RiverCruise in Basel (info@igrivercruise.com) und beim DRV Deutschen Reisebüro Verband (info@drv.de).

- **Zeitschriften, Magazine und Online-Medien –** Es gibt eine Handvoll informative Produkte, die sich intensiver mit den Flusskreuzfahrten und deren Beteiligten beschäftigen. Hier eine lose Aufzählung von Titeln, die nicht vollständig ist. Fehlende Werke werden gerne aufgenommen…
    - **An Bord**
    - **Schiffsreisen intern**
    - **Kreuzfahrt-magazin.info**
    - **Azur – Das Kreuzfahrtmagazin (azur.de)**

3. Operativ

3.1 Die Liegestellen

Die Liegestellen bzw. die Anlegestellen für die Kabinenschiffe in einer Stadt oder nahe einem touristischen Punkt sind die eigentlichen Kontaktstellen zwischen Landseite und Schiff. Die idyllisch am Ufer schwimmende Anlegestelle ist voller anspruchsvoller Themen…

Was will das Schiff an einer solchen Anlegestelle?

(Die Anforderungen richten sich nach der Aufenthaltsdauer des Schiffes; es ist ein Unterschied, ob das Schiff nur anlegt, um die Gäste für einen Ausflug von Bord zu lassen, oder ob das Schiff übernachtet)

- Legalität (alle Bewilligungen für die Liegestelle erteilt)
- Genügend Platz für das Schiff (bis zu 135 Meter)
- Gesichertes Anlegen und Anbinden des Schiffes
- Platz für den Auswurf der Gangway
- Sicheres Aussteigen bzw. Einsteigen der Passagiere ermöglichen (Licht, Bodenbeschaffenheit, Treppen)
- Stromanschluss
- Wasseranschluss
- Beleuchtung
- Zufahrt für Autos und idealerweise Busse
- Ev. Laden von Lieferungen an das Schiff (bis zu zwei LKW pro Schiff)
- Sicherheit, wenn mehrere Schiffe da sind
- Idealerweise touristische Informationen und Hilfestellungen für die Gäste

Was kann die Landseite von einer Anlegestelle bzw. dem besuchenden Schiff erwarten?

(Natürlich sind für eine Station wie Nürnberg – mit 10 Liegestellen – ganz andere Punkte wichtig als für ein Dorf mit gerade mal einer oder zwei Anlegestellen)

- Sorgsamer Umgang mit den Materialien (Steigeranlagen, Poller)
- Vermeidung von unnötigen Lärm- und Umwelt-Emissionen (Anlegen in der Nacht, Laufenlassen von Motoren)
- Bezahlung von Anlegegebühren
- Möglichkeit zum Anbieten von touristischen Leistungen
- Ev. Einbezug der lokalen Kultur
- Ev. Einbezug des lokalen Gewerbes (Souvenir, Restaurants, Läden etc.)
- Ev. Kostenbeteiligung an Bau und Unterhalt von Liegestellen *
- Rücksichtnahme auf andere Verkehrsmittel auf dem Fluss (Tagesschiffe, Fähren etc.)

* Verschiedene Reedereien haben sich zum Ziel gesetzt, «eigene» Anlegestellen zu bauen und diese dann zu betreiben und weiter zu vermieten. Dafür pachten sie das Land von Stadt oder Gemeinde und investieren mehrere Hunderttausend Euros für die Erstellung einer idealen Anlegestelle. Die Anfrage dafür kommt meistens von den Gemeinden selbst, die diese Investition nicht alleine tragen möchten.

Welche Erwartungen werden nicht erfüllt?

Dieses Papier wäre nicht komplett, wenn wir nicht auch auf die nicht immer erfüllbaren Erwartungen der «Landseite» eingehen.

Auf dem Schiff sind – angenommener Durchschnitt – 150 Touristen, vielleicht ausschliesslich Amerikaner. Sie besuchen, vielleicht, die nahgelegene Stadt. Natürlich werden sie in keinem Hotel übernachten oder – als individuelle Touristen – werden sie auch kaum in der Stadt ein viergängiges Mittagessen einnehmen, weil am Abend wieder eine ausgiebige Mahlzeit auf dem Schiff serviert wird.

Dass aber sehr wohl «Geschäfte» mit dem Schiff bzw. der Reederei, dem Touroperator und/oder den Gästen selbst vorkommen, wird im nächsten Kapitel behandelt.

3.2 Die Lieferanten auf den Schiffen

Zu Beginn dieses Kapitels merken wir gerne nochmals an, dass ein Flusskreuzfahrtschiff mit 160 Gästen zwar beinahe identisch aufgebaut und betrieben wird wie ein Hotel an Land. Mit dem entscheidenden Unterschied, dass es sich permanent bewegt und wohl keine zwölf Stunden an demselben Ort liegen bleibt. Das hat natürlich einen grossen Einfluss auf die Logistik. Deshalb ist es einfach erklärt:

- Die Betriebsmaterialien für den Hotelbetrieb auf dem Schiff (Essen, Getränke, Hotelmaterial) und für den nautischen Betrieb des Schiffes (Betriebsstoff, Öle, Werkzeuge etc.), werden von der Reederei zentral eingekauft und per Lastwagen an den jeweiligen Aufenthaltsort des Schiffes spediert. Das ist eine logistische Herausforderung, die, insbesondere bei unregelmässigen Wasserständen, sehr anspruchsvoll ist.

  Das Bild vom «Küchenchef», der mit dem Bastkörbchen am Arm mit ein paar Gästen über den lokalen Markt schlendert und Kräuter, Fisch oder Gemüse für das Abendessen einkauft, sind nicht realistisch (obwohl im TV gesehen…). Im Extremfall fährt er mit dem Taxi in den Grossmarkt und kauft eine Zutat, die bei der letzten Lieferung nicht oder nicht korrekt angeliefert wurde…

Aber man kann sehr wohl mit den Schiffen und ihrem Umfeld Geschäfte machen. Das kann auf längerer Basis sein oder kurzfristig, bei Notfällen oder Programmänderungen. Hier führen wir ein paar Beispiele auf. Eine Liste, die sicherlich nicht abschliessend ist:

- Lokale touristische Angebote, die in die Angebots- und Ausflugspalette des Touroperators passen: z.B. FremdenführerInnen, Fahrradverleih, touristische Fahrzeuge, Besichtigungen, Degustationen (Verkostungen), Vorträge, Musikdarbietungen auf oder vor dem Schiff, Souvenirs aus der Region u.v.a.m.
- Technische Unterstützung bei Notfällen an Bord (dringende Reparaturen, dringend benötigtes Material)
- Unterstützung bei grösseren Fahrplanänderungen (Hotelübernachtungen für zu früh/zu spät ankommende Gäste, Busse für Transfers bei Wasserproblemen)
- Dringend benötigtes Material für den Hotelbetrieb oder für Gäste (Papier, Medikamente, Arztbesuche, Krankentransporte etc.)

3.3 Geschäftsbeziehungen mit den Schiffen

Wir beschränken uns in diesem Kapitel auf Geschäftsbeziehungen mit Schiffen, die bereits im Einsatz sind.

Grundsätzlich unterscheiden wir Geschäftsbeziehungen mit den Betreiber-Unternehmen auf den Schiffen (Besitzer, Nautisches Management und/oder Hotelmanagement) oder dem Touroperator/Charterer (Unternehmen, welches das Schiff für die Passagiere «gemietet» hat).

Dann wiederum können wir die Geschäftsbeziehungen nach «gegeben» oder «frei» unterscheiden:

Gegebene Geschäftsbeziehungen sind jene mit Ämtern und Behörden, die eingegangen werden, damit ein Schiff überhaupt eingesetzt werden kann: Liegegebühren, Bewilligungen, Steuern etc.

Freie Geschäftsbeziehungen sind jene, die mit den Schiffen eingegangen werden können, sofern Produkt und/oder Angebot stimmt:

Im nautischen Bereich: Betriebsstoffe (Schiffsdiesel, Öle), Werkzeuge, Unterhaltsarbeiten, Notfalleinsätze bei Maschinen (z.B. Geschirrwaschmaschine kaputt etc.), Schiffstechnik, Schiffsausbau-Reparaturen

Im Hotelmanagement Bereich: Lebensmittel, Hotelbedarf, Bürobedarf etc.

Im touristischen Bereich: Touristische Angebote (von Museen über Denkmäler bis hin zu Fahrradvermietungen).

Um als Anbieter Dienstleistungen oder Produkte anbieten oder liefern zu können, ist es von Vorteil, wenn der Touroperator, der Reiseleiter oder die Reederei wissen, dass der Anbieter existiert. Das kann durch Werbung, Teilnahme an touristischen Fachmessen, Schreiben an die Reederei etc. passieren. In den meisten Fällen findet das Schiffsmanagement die entsprechenden Adressen im Internet.

Als Leitfaden gilt: Wenn Geschäftsbeziehungen im **technischen/nautischen Bereich** angestrebt werden, sollte man sich an die Gesellschaft wenden, die das nautisch/technische Management betreibt.

Wenn Geschäftsbeziehungen im **Hotelbereich** (Food, Beverage, Administration) angestrebt werden, dann ist jene Stelle, die auf dem Schiff das Hotelmanagement betreibt, die richtige Anlaufstelle.

Für **touristische Angebote** soll der Touroperator (der Reiseveranstalter) angesprochen werden. Hier gilt es zu beachten, dass die Entscheidungsträger sehr wohl im fernen Ausland (Amerika, Australien, England) sitzen können.

Grössere Städte und/oder touristische Regionen organisieren ganze **Roadshows**, mit welchen sie z.B. durch Amerika reisen, um Reisebüros und Reiseveranstalter ihre Destination für Schiffstouristen anzubieten.

Wie kommen Sie zu den Adressen?

Hier hilft nur Geduld und Recherche. Die wohl zielführendste Art ist die direkte: Man nimmt Kontakt auf mit der offensichtlichsten Adresse auf dem Schiff (meistens der Reiseveranstalter/Touroperator) und hofft darauf, dass dieser dann den richtigen Ansprechpartner vermitteln wird.

Weitere Hinweise findet man auf der Web-Site der IG RiverCruise, auf der Web-Site der Reedereien und in der Fachpresse.

3.4 Was bringt die Flusskreuzfahrt den Anliegergemeinden?

Bereits in den vorhergehenden Kapiteln wurde aufgezeigt, dass man sehr wohl von den anliegenden Schiffen im eigenen Dorf oder der Stadt profitieren kann, wenn Angebot und Produkte stimmen.

Auch die Gäste auf den Schiffen geben Geld aus. Sie kaufen Souvenirs, kehren zu Kaffee und Kuchen ein oder besuchen das eine oder andere Geschäft am Platz. An den einen Orten ist das wenig zu spüren und an andern ist die «Belastung» durch Touristen schon wieder so gross, dass man die Schiffe bittet, nicht mehr anzulegen! Dies zu steuern ist nicht einfach!

Wenn wir aber die Wertschöpfung anschauen, die im Umfeld von Flusskreuzfahrten erzielt werden, dann sind die Touristen, die per Schiff ankommen, für anständige Umsätze verantwortlich.

Die ARGE Wirtschaftsregion Donaustädte (Regensburg, Straubing, Deggendorf, Passau, Linz) hat 2016 eine Studie in Auftrag gegeben. Sie sollte untersuchen, welche *Wertschöpfung für die Kabinenschifffahrt im Donauraum* vorhanden ist. Also: Wofür geben die Schiffspassagiere Geld aus und wieviel?

CenTouris – das Centrum für marktorientierte Tourismusforschung (Universität Passau) hat im Zeitraum vom Juni – Oktober 2016 Interviews mit Gästen von Flusskreuzfahrtschiffen durchgeführt und die Antworten auf die rund 40 Fragen ausgewertet. Dann wurden auch die Reedereien, Schiffsmanagementfirmen und Touroperator nach ihren Ausgaben befragt. Das Resultat nach diesen rund 1'400 Gesprächen war beeindruckend:

Die (befragten) Teilnehmer am Flusskreuzfahrten-Business (Gäste und Betreiber) haben der Region zwischen Regensburg und Wien in der Zeit vom Juli bis Oktober 2016 einen Nettoumsatz von mindestens **110,7 Millionen EUR** beschert! (davon 46 % für touristische Ausflüge, 17 % Zusatzausgaben der Passagiere, 19 % Einkäufe durch die Schiffsführung, 13 % Gebühren und 5 % für Parkgebühren und Transfer zum Schiff mit ÖV oder Taxi).

Damit ist nachgewiesen, dass der Profit der von den Kabinenschiffen besuchten Orte und Regionen da ist. Auch wenn die Schiffsgäste nur in Ausnahmefällen in der lokalen Hotellerie übernachten oder nur bei Events ausserhalb des Schiffes essen, bleiben sehr viele andere Möglichkeiten, um mit den «Schiffen» Geld zu verdienen.

Die Studie mit vielen Details ist erhältlich bei der ARGE Donau Österreich.

ARGE Donau Österreich
c/o WGD Donau Oberösterreich Tourismus GmbH
Lindengasse 9, 4040 Linz
Tel: +43 732 7277 800
Email: info(at)donau-oesterreich.at

Der Ausgewogenheit halber dürfen die Herausforderungen an die Landseite, die bei einer «Schiffsanlegestelle» bei einem Anliegerort entstehen, nicht unerwähnt bleiben:

Die bekanntesten davon sind sicherlich die Anforderung an die Erreichbarkeit der Anlegestelle. Für Ausflüge oder Ein- und Ausschiffung muss eine **Verkehrsplanung** existieren, die Zu- und Wegfahrt für Busse und allenfalls Logistik-LKW ermöglichen. Ebenso werden die Stell- und Ausladeplätze für Busse zur Herausforderung. Denn nicht immer ist die Distanz vom Schiff zum Dorfkern fussläufig erreichbar.

Falls die Schiffe ihre Generatoren oder gar Motoren während des Aufenthaltes nicht laufen lassen können (Lärmemissionen), brauchen die Anlegestellen eine – meist kostspielige – **Zufuhr von Landstrom** zu der Anlegestelle.

Idealerweise stellt die Gemeinde die Möglichkeit einer **Müllentsorgung** zur Verfügung.

Bei einigen Orten stehen wir vor dem Problem des reellen oder auch gefühlten **«Overcrowdings»**. Gästegruppen, die durch eine pittoreske Innenstadt geführt werden, fallen auf. Es sind meistens Gruppen von 20 – 30 Personen, angeführt von einem lokalen Gästeführer. Sie tragen oft Kleidungsstücke (Caps) mit dem Logo der Reiseveranstalter und der Guide geht mit einem sogenannten Lollipop (Schild) voran. Die Gruppe kann breit marschieren, weil die Stimme des Guides per Funk zu jedem einzelnen Gast übertragen wird. Das fällt auf. Und wenn die «Innenstadt» beliebt ist und es mehrere Anlegestellen für Schiffe gibt, können das schon mal mehrere Gruppen sein, die durch das Städtchen marschieren. Dabei kann es zu Engpässen kommen.

Die Reedereien bzw. die Reiseveranstalter sind sich über diese Herausforderungen durchaus im Klaren und versuchen mitzuhelfen, diese zu lösen. Dazu arbeitet die IGRC in diversen Arbeitsgruppen mit und versucht Lösungen zu erarbeiten.

4. Politik und Flusskreuzfahrten

4.1 Die grössten Sorgen der Flusskreuzfahrtenindustrie

Die einst so einfache und problemfreie Idee, den Touristen per Schiff die Schönheiten von vielen Orten, Regionen und Ländern zu zeigen, ohne dass die Gäste das Schiff für Übernachtungszwecke verlassen müssen – diese Idee ist zu einem umfassenden Projekt geworden. Immer mehr Teilnehmer, Nutzniesser und Regulatoren mischen dabei mit und erreichen vor allem eins: Die Geschichte wird immer komplizierter und teurer.

Da wären zum Beispiel **die verschiedenen Gesetze** in den verschiedenen Ländern. Eine Schiffsreise von Amsterdam nach Budapest oder ans Schwarze Meer führt durch fünf bzw. sieben Länder. Das können – trotz EU – sieben verschiedene Auslegungs- und Formulierungsmöglichkeiten von Gesetzen über die Handhabung der Mehrwertsteuer, jene der Arbeitsbewilligungen, Visa- und Einreisebestimmungen, Abfall- und Abwasserregelungen etc. sein. Ein teilweise sehr verwirrender Dschungel. Die Reedereien beschäftigen ein Heer von Steuerberatern, alleine um die Mehrwertsteuerfragen korrekt zu lösen: An welches Land bezahlt man die Mehrwertsteuer, wenn die Reise durch sieben Länder führt? Wer stellt die Arbeitsbewilligung bzw. die Einreisevisa für Mitarbeitende ein, die auf dem Schiff leben und in jedem der sieben Länder wohnt und arbeitet?

Die nächste Herausforderung sind **die Kosten**. Sie steigen unaufhörlich und die Reiseveranstalter haben Mühe, diese Kosten auf die Reisenden umzulegen. So sind Schiffsbesitzer und -ausrüster konfrontiert mit immer neuen Steuern (Luxussteuer in Ungarn, Getränkesteuer in Holland etc.) oder Gebühren, die sich ausbreiten wie eine Infektionskrankheit. So führt eine Grossstadt am Rhein eine «Bettensteuer» ein, die jedem Schiff pro übernachtendem Gast eine Steuer verlangt. Kaum ausgesprochen, folgen Kleinstädte entlang allen Flüssen diesem Beispiel… Oder seit Jahrzehnten verlangen einige Städte sogenannte «Passagiergebühren». Während die einen dieses Geld u.a. in die Anlegestellen zurück investieren (z.B. Wien), versickert es in andern Städten irgendwo. Dazu kommen Kosten für technische Umrüstungen, damit die Schiffe die ständig wechselnden Grenzwerte von Umweltgesetzen einhalten können.

Weiter erwarten uns natürlich auch **«hausgemachte» Probleme**, die wir – als Branche – lösen müssen. Eines davon ist *der Platzmangel*: Mit der aufgrund der Beliebtheit der Reiseart «Schiff» und der ausserordentlich schönen Routen in Europa enorm gewachsenen Anzahl von Schiffen, verdichten sich die An- und Ablegungen an touristischen Hotspots (z.B. Wien, Amsterdam, Melk, Bamberg, Lyon etc.). Die Liegeplätze sind umkämpft und das grosse Aufkommen führt zu logistischen Problemen. Ebenso fällt das Thema «**Overcrowding**» in dieses Kapitel. Die Reiseveranstalter können nicht einfach neben Melk vorbeifahren, ohne die Gäste aussteigen zu lassen. Gelöst wird dieses Problem je länger je mehr durch alternative Anlegeplätze oder auch alternative Programme. Die Industrie hat auch mit Fachkräftemangel zu kämpfen (nautisches Personal u und Hotelpersonal). Lösungen hier wäre das *Rekrutieren der Crews* z.B. in Asien. Dies wird wiederum durch die länderspezifischen Gesetze erschwert (siehe Abschnitt: *Die verschiedenen Gesetze*…).

Erwähnenswert sind dann auch die Probleme der äusseren Einflüsse, die nicht beeinflussbar sind und immer mal wieder auf die Flusskreuzfahrt-Industrie (selbstverständlich nicht nur dort) Einfluss haben.

- **Wasserstände** (extreme Hoch- oder Kleinwasserperioden, die das programmgebundene Schifffahren nicht mehr zulassen. Die Folgen davon sind Annullationen, Umprogrammierungen – wobei dann die lokale Hotellerie eine sehr grosse Rolle spielen kann – und Rückerstattungskosten)
- **Technische Unterbrüche** (Schleusendefekte, Dammbrüche etc. – ähnliche Folgen wie bei problematischen Wasserständen)
- **Terroristische Anschläge** (haben Effekte auf die Buchungen aus Amerika - spürbar nach 9/11 oder den französischen Anschlägen in Paris)
- **Politische Unruhen** (z.B. Ukraine-Krise, Gilets Jaunes – verunsichern die Touristen)
- **Politische Instabilität** (eine neue Regierung, z.B. in Frankreich, kann innert kürzester Frist bisherige Gesetze und Entscheidungen kippen. Z.B. Steuern auf Schiffsdiesel – eine neue Verordnung und das Schiffsdiesel verteuert sich enorm; oder Ausbau eines Kanals – je nach Regierung wird er vorangetrieben oder gestoppt!)