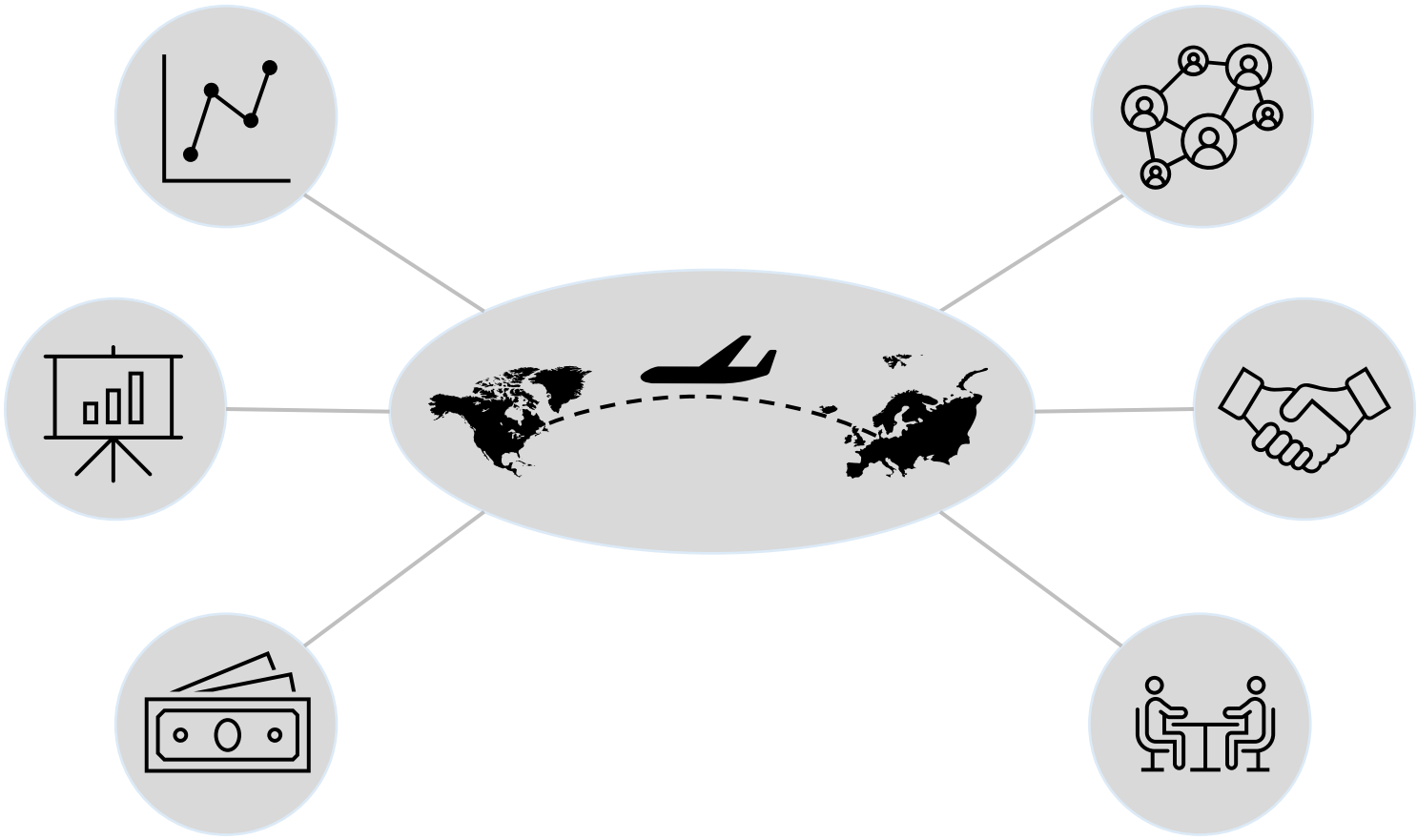
Ruteudviklingens kompleksitet - Mellem forecasting og networking



Et casestudie af flyruten mellem Aalborg - New York

Kandidatspeciale

Veje og Trafik

Forfatter:

Marius Lang Hindkjær

Vejleder:

Claus Lassen

AALBORG UNIVERSITY
DENMARK

Juni 04, 2025

Institut for Byggeri, By og Miljø
Thomas Manns Vej 23
DK-9920 Aalborg Ø
https://www.build.aau.dk/

AALBORG UNIVERSITY
STUDENT REPORT

Titel:
Ruteudviklingens kompleksitet -
Mellem forecasting og networking

Tema:
Kandidatspeciale

Projektperiode:
Forår 2025

Forfatter:
Marius Lang Hindkjær

Vejleder:
Claus Lassen

Oplagstal:
1

Sidetal: 106

Afleveringsdato:
Juni 04, 2025

Synopsis:

Ruteudvikling beskrives ofte som en teknisk og økonomisk praksis, hvor fokus ligger på forecasting og finansielle beregninger. Dette speciale undersøger, hvilken betydning de sociale aspekter har for udviklingen af flyruter. Her sættes fokus på betydningen af netværk, relationer, tillid og møder igennem ruteudviklingsprocessen. Dermed er specialets problemformulering følgende: *Hvilken betydning har de sociale faktorer i ruteudvikling set i forhold til tekniske og økonomiske aspekter?* Gennem et casestudie om ruteudviklingsprocessen for flyruten mellem Aalborg og New York, vil seks interviews med centrale aktører fra forløbet belyse samspillet mellem de sociale, tekniske og økonomiske dimensioner i processen. Denne empiriindsamling anvendes til at konceptualisere en revideret forståelsesmodel for ruteudviklingsprocessen. Specialet konkluderer, at de sociale aspekter har en vigtig relation til, hvordan flyruter udvikles. Særligt fremstilles udviklingen af businesscasen, som en iterativ proces mellem flyselskabet og lufthavnen. I denne tilgang til ruteudviklingen inddrager lufthavnen sit netværk og relationer til at synliggøre efterspørgslen for nye ruter og dermed tiltrække flyselskaber til lufthavnen.

The content of this report is freely available, but publication (with reference) may only be pursued due to agreement with the authors.

Summary

Over time, route development has undergone major transformations. Governments used to decide which routes airlines could fly, and at what price. At the time, airports played a more passive role, mainly acting as infrastructure to facilitate passengers. Today, the aviation industry has become highly liberalized, with airlines operating "footloose" and managing their route network though a profit-driven optimized process. Consequently, airports have taken on a more active role in the industry, striving to attract airlines and establish new routes.

In this context, route development has traditionally been understood as a highly technical and economic practice according to existing literature. Concepts such as forecasting, market analysis, and cost-efficiency have dominated the primary knowledge. However, in recent decades, transportation research has undergone a shift, where the "mobility turn" and aeromobility have introduced a new, social dimension. The new mobility paradigm focuses on analyzing and understanding the sociological consequences of how humans move and transport themselves.

Despite this, most literature still presents the route development process as linear and rational. In recent years, however, new literature on route development is mapping out the social factors. Furthermore, route development conferences are becoming increasingly important, where airlines and airports meet to network and discuss new route possibilities. These interactions have, however, rarely been studied from a social perspective. This thesis sets out to explore that gap, with the research question:

What significance do social factors have in route development, compared to technical and economic factors?

To answer this question, a theoretical framework is developed, using concepts such as networking, trust, co-presence, face-to-face meetings and relationship-building. These are used to explore how social factors form the route development process in practice. The theories are applied to a case study of the route between Aalborg and New York, based on six interviews with key stakeholders involved in the process. This thesis maps out the full process behind the route, from the initial idea, through development and launch, to the closure of the route.

The analysis reveals that a strong and cohesive local stakeholder network can play a critical role in attracting airlines and establishing new routes. Social factors such as trust, personal relationships, and collaboration are shown to be essential complements to technical and economic considerations in route development. Furthermore, this thesis conceptualizes a new theoretical framework for understanding the route development process as a whole, combining the three

dimensions: technical, economic, and social. The development of the business case is portrayed as a particularly iterative and hermeneutic process between the airline and the airport. In this approach to route development, the airport draws on its network and relationships to demonstrate demand for new routes and thereby attract airlines to the airport.

Forord

Dette kandidatspeciale på Veje og Trafik er udarbejdet i tidsperioden mellem den 3. februar 2025 - 4. juni 2025. I forbindelse med projektet skal der lyde en stor og fornem tak til Claus Lassen for kyndige vejledning og faglige sparring under forløbet. Yderligere skal der rettes en tak til alle aktørerne, som har stillet op til interview og bidraget med værdifulde informationer til specialet:

- Aalborg Lufthavn
- Scandinavian Airlines
- Invest in Aalborg
- Destination Nord
- VisitDenmark
- Atlantic Link

Læsevejledning

Gennem projektet er Harvard-metoden blevet anvendt som kildehenvisningsmetode, kilderne opstilles således: [forfatter, udgivelsesår, sidetal]. De fulde kildehenvisninger kan findes under litteraturlisten til sidst i rapporten.

I forbindelse med udarbejdelsen af dette speciale er AI (ChatGPT) blevet anvendt, som en komplementerende inspirationskilde til indhold med afsæt i egne antagelser og idéer. Derudover er værktøjet benyttet til sproglige rettelser.

Figurer

1.1 "The Golden Triangle" - Partnerskabet mellem flyselskabet, lufthavnen og turistorganisationerne . . . 4
1.2 Overblik over ruteudviklingsprocessen i henhold til lufthavnens praksis . . . 6
1.3 Illustration fra Routes America 2023 af afholdelse af speed-dating møderne . . . 9

2.1 Aktørforholdet inden for den konventionelle tilgang til luftfartsplanlægningen . . 14
2.2 Illustration over den konventionelle og aeromobilitetstilgang til luftfarten . . . 16

3.1 Illustration over specialets forskningsdesign . . . 18
3.2 Fremgangsmåde for litteraturstudiet . . . 24
3.3 Uddrag af citeringskort . . . 25

5.1 Illustration af SAS' A321LR . . . 34
5.2 Tidslinje vedrørende ruteudviklingsprocessen for ruten mellem Aalborg Lufthavn og New York . . . 35
5.3 Graf over passagertal fra Aalborg Lufthavn til USA i 2019 . . . 36
5.4 Oversigt over fordelingen af transferpassagere fra Aalborg Lufthavn i 2019 . . . 36
5.5 Oversigt over aktørforholdet i ruteudviklingsprocessen for ruten mellem Aalborg og New York . . . 44
5.6 Oversigt over destinationsselskaberne i Nordjylland . . . 57
5.7 Oversigt over lokationer, som indgik i pressetur for amerikanske medier . . . 58
5.8 Billeder fra ruteåbningen mellem Aalborg og New York . . . 60
5.9 Oversigt over belægningsgraden pr. afgang på ruten mellem Aalborg og Newark 64
5.10 Totaltrafikken mellem Aalborg Lufthavn og USA fra 2019-2024 . . . 65
5.11 Procentvis ændring af totaltrafikken mellem jyske lufthavne og USA mellem 2022-2023 . . . 65
5.12 Totaltrafikken mellem jyske lufthavne og USA fra 2019-2024 . . . 66
5.13 Graf over fordelingen af passagerer pr. destination fra Aalborg Lufthavn til USA i 2019 . . . 68
5.14 Illustration over SAS' A321LR kabineindretning . . . 69
5.15 Billeder af SAS' A321LR tre kabineklasser . . . 69

6.1 Revideret model for ruteudviklingsprocessen . . . 75

B.1 Citeringsoversigt af litteraturstudiet . . . 88

F.1 Et eksempel på incentive scheme fra Københavns Lufthavn (CPH) 96

G.1 Passagertal på ruten mellem Aalborg og New York pr. afgangsniveau 98
G.2 Passagertal på ruten mellem Göteborg og New York 99

H.1 Kabineindretning af SAS' A321LR 100
H.2 Kabineindretning af Aer Lingus' A321LR 100
H.3 Kabineindretning af Iberia' A321XLR 100
H.4 Kabineindretning af Icelandair' A321LR 100
H.5 Kabineindretning af TAP Air Portugal' A321LR 101

I.1 Oversigt over de danske destinationselskaber 102

J.1 Programoversigt for presseturen med amerikanske medier 103

K.1 Visualisering af ruteudviklingsprocessen fra (STRAIR, 2005) 104
K.2 Visualisering af ruteudviklingsprocessen fra (Martin, 2009) 104
K.3 Visualisering af ruteudviklingsprocessen fra (Halpern and Graham, 2022) 105
K.4 Visualisering af ruteudviklingsprocessen fra (Halpern and Graham, 2016) 105
K.5 Visualisering af ruteudviklingsprocessen på baggrund af dette speciales besvarelse af problemstillingen - Egen figur 106

Tabeller

1.1 Oversigt over definitioner af ruteudvikling i den eksisterende litteratur 3

2.1 Oversigt over de to rationaler til luftfartsplanlægningen 15

3.1 Oversigt over de interviewede respondenter med informationer omkring interviewet 22
3.2 Emner i interviewguiderne 23

5.1 Oversigt over udvalgte flytyper fra SAS' flåde med rækkevidde og kapacitet . . . 33
5.2 Oversigt over mødeformen afhængig af typen af bekendtskab og typen af mødet 46
5.3 Kommunikationsformer og deres anvendelse i ruteudviklingsprocessen 51
5.4 Eksempel på informationsbaseret socialitet i ruteudvikling 52
5.5 Sammenligning af lufthavne i Danmark, Norge og Sverige ift. passertal og tidligere flyvninger til USA 55
5.6 Tidstabel for SAS' rute mellem Aalborg (AAL) og Newark (EWR) 66
5.7 Sædekonfiguration på flytypen A321LR(XLR) blandt europæiske flyselskaber . . 69

A.1 Oversigt over kilder, som beskriver processen for ruteudvikling 86

Indhold

Forord **iv**

1 Indledning **1**
1.1 Ruteudvikling - Et empirisk perspektiv . . . 2
1.2 Ruteudvikling i litteraturen: Et teknisk-økonomisk perspektiv . . . 5
1.3 Et socialt perspektiv på ruteudvikling . . . 8
1.4 Ruteudviklingskonferencer - Et mødested for networking, relationsopbygning og informationsudveksling . . . 8
1.5 Problemformulering . . . 9

2 Ruteudvikling i et aeromobilitetsteoretisk perspektiv **11**
2.1 Teoretiske rationaler indenfor transportplanlægning og luftfarten . . . 11

3 Videnskabsteori og metode **17**
3.1 Fortolkningsorienteret videnskabsteori . . . 17
3.2 Forskningsdesign - Eksemplets magt . . . 18
3.2.1 Casestudie: Flyruten mellem Aalborg-New York . . . 19
3.3 Dataindsamlingsteknikker . . . 21
3.3.1 Interview . . . 21
3.3.2 Litteraturstudie . . . 23

4 Mobilitetssociologisk teori til forståelse af ruteudvikling **26**

5 Ruteudviklingsprocessen bag ruten mellem Aalborg-New York **31**
5.1 Grundlag for ruteudvikling i Nordjylland . . . 31
5.2 Drømmen om en rute til Amerika . . . 32
5.2.1 Ny flytype udvider ruteudviklingspotentialet . . . 33
5.3 Ruteudviklingsprocessen for ruten mellem Aalborg - New York . . . 34
5.3.1 1. fase: En uformel sonderingsfase . . . 35
5.3.2 2. fase: Konkretiseringsfasen . . . 39
5.3.3 Annoncering af ruten . . . 54
5.3.4 3. fase: Markedsføring af ruten . . . 55
5.3.5 Lancering af ruten . . . 59
5.3.6 4. fase: Den operationelle drift . . . 60

5.3.7 5. fase: Lukning af ruten 62
5.4 Fremtiden for ruteudvikling i Aalborg Lufthavn 71

6 Konceptualisering af ruteudviklingsprocessen 73
6.1 Hvordan kan ruten mellem Aalborg-New York være med at udvikle forståelsen af ruteudvikling? 73

7 Konklusion 76

A Litteratur om ruteudviklingsprocessen 86

B Citeringskort over litteratur om ruteudviklingsprocessen 88

C Strategier for caseudvælgelse 89

D Interviewguide - Dansk 90

E Interviewguide - Engelsk 93

F Incentive scheme fra Københavns Lufthavn 96

G Passagertal fra Aalborg og Göteborg Lufthavn 97

H Sædekonfiguration på A321LR(XLR) 100

I De 19 danske destinationsselskaber 102

J Program for pressetur 103

K Visualiseringsmodeller af ruteudviklingsprocessen 104

1 | Indledning

Udviklingen af flyruter har gennemgået en markant omvæltning over tid. I dag tages det næsten for givet, at flyselskaber opererer "footloose" med fokus på at optimere deres rutenetværk ud fra kommercielle og profitorienteret hensyn (Thelle and Sonne, 2018). Det vil sige, at villigheden for at flyselskaber lukker en rute et sted og åbner et andet sted er blevet større. Dynamikkerne og relationerne mellem flyselskaberne og lufthavnene er i høj grad drevet af en intens konkurrence, hvor lufthavnene aktivt kæmper om flyselskabernes kapacitet (Halpern and Graham, 2015).

Historisk set har luftfartsbranchen været en stærkt reguleret sektor med monopoltilstande. Før USA's vedtagelse af "Airline Deregulation Act" i 1978 og den efterfølgende liberalisering i EU i 1990'erne, fastsatte staterne flyselskabernes ruter og priser (O'Connell and Williams, 2011). Med et sådant monopol på flyruterne var konkurrencen ikke-eksisterende, hvilket også betød, at lufthavnene indtog en passiv position. I relation til dette medførte bilaterale luftfartsaftaler mellem lande, at flyselskaber kun måtte betjene udvalgte lufthavne, hvilket ligeledes beskyttede lufthavnene og udpinte konkurrencen (Doganis, 2006). Lufthavnen var en offentlig infrastruktur, hvor formålet bestod i at facilitere passagerstrømmene (Barrett, 2004; STRAIR, 2005; Halpern and Graham, 2015). Disse dereguleringer markerede et vendepunkt for transportformen, herunder ruteudviklingen. Den lempede regulering udvidede flyselskabernes muligheder for at drive forretning ved selv at kunne bestemme deres ruter og priser (Button, 2004; O'Connell and Williams, 2011). Desuden medvirkede det til en opblomstring af en ny type flyselskab, nemlig Low-Cost-Carriers (LCC), såsom Southwest Airlines, Ryanair og EasyJet (Barrett, 2004; Graham, 2013).

Introduktionen af Low-Cost-Carriers har fundtementalt transformeret luftfarten og dens aktørrelationer på flere måder. Med en omkostningsfokuseret tilgang til at drive flyselskab, som medvirker til lave billetpriser presser de traditionelle Full-Service Network Carriers (FSNC), såsom SAS, KLM og Lufthansa til at optimere deres forretningsmodeller (Budd and Ison, 2020). Endvidere har indtoget af flere Low-Cost-Carriers medført, at lufthavnene er blevet en aktiv aktør indenfor ruteudvikling. Dette skyldes, at LCC'erne primært betjener sekundære lufthavne, hvor afgifterne og trængslen er mindre end ved større lufthavne, for at kunne holde deres omkostninger på et minimum (Barrett, 2004; Humphreys et al., 2006). Disse udviklinger har tilsammen ført til, at lufthavnene nu er tvunget til at engagere sig aktiv i en intens konkurrence om at tiltrække flyselskabernes kapacitet og derigennem passagererne. Lufthavnene har styrket deres kommercielle fokus på non-aeronautisk indtjening, hvilket er sket som effekt af det øgede passagertal i kølvandet på LCC´ernes opblomstring (Graham, 2013). Ikke mindst er flyselska-

bernes mere "footlose" tilgang, et resultat af luftfartsektorens overgang til en markedsdrevet branche med profitmaksimering, som det centrale mål (Thelle et al., 2012).

Dette økonomiske rationale for ruteudvikling medvirker til at den eksiterende litteratur i overvejende grad fokuserer på teknisk-økonomiske aspekter af ruteudvikling, såsom forecasting, efterspørgselsanalyser, scheduling og rutenetværksdesign (Swan, 2002; Weber and Williams, 2001; STRAIR, 2005; Martin, 2009; Halpern and Graham, 2015, 2016). Målet her har været at sikre hurtigere og bedre ruter fra A til B, som skal sikre økonomisk vækst (Goetz et al., 2015, s. 366). Italesættelsen af ruteudvikling bygger, derfor på en ensidig og konventionel fremstilling, hvor Yarde and Zhang beskriver denne tendens, som at:

> *"Route development" has tended to adopt a singular focus on airlines or airports without necessarily alluding to its dynamic, multifaceted, collaborative, and interdependent nature in the common pursuit of air connectivity growth. Therefore, the route development discussion has often overlooked elements of the broader strategic planning, destination marketing, and activism by destination stakeholders to create the appropriate environment that stimulates demand and stakeholder collaboration"* (Yarde and Zhang, 2025, s. 7)

Generelt set har luftfarten været en overset og undereksponeret transportsektor indenfor transportforskningen, hvilket blandt andet skyldes vanskelige vilkår for at analysér branchen grundet fortrolighed i et stærk konkurrencepræget marked (Lassen et al., 2020). Best practice inden for ruteudvikling bygger ofte på en kombination af teori og praksiserfaring, men forbliver samtidig anekdotisk og kun begrænset udbredt i branchen (Yarde and Zhang, 2025). Dermed kan det forklare, at tidligere studier af ruteudvikling belyser, at der er et hul mellem forskning og praksis i branchen (Halpern and Graham, 2015; Stephenson et al., 2018; Spasojevic and Lohmann, 2022; Wong et al., 2023; Hindkjær, 2025).

Indenfor for de seneste årtier er det velkendt i transportforskningen, at mobiliteten og måden mennesker transporterer sig på er funderet ud fra en social praksis (Urry, 2000; Sheller and Urry, 2006; Lassen, 2006; Cwerner, 2009; Jensen, 2013). Denne praksis udvider forståelsen af transportsektoren gennem en nødvendighed for at analysere branchen i en samlet helhed fremfor ud fra enheder (Sheller and Urry, 2006). Til trods for denne grundlæggende indsigt forbliver den sociale dimension af ruteudvikling i luftfartsindustrien en "black box". Dette skyldes, at den herskende praksisforståelse og eksiterende vidensgrundlag er overvejende baseret i tekniske og økonomiske tilgange. Derfor er der et behov for at udforske betydningen af den sociale dimension i ruteudviklingen og bidrage med en nuanceret forståelse af denne praksis.

1.1 Ruteudvikling - Et empirisk perspektiv

Indledningsvist er det vigtigt at afdække, hvordan definitionen og beskrivelsen af ruteudvikling fremgår ud fra den eksisterende empiri. Dette har til formål at give en indsigt i, hvordan ruteudviklingen italesættes, og hvilke elementer der er fremtrædende, når denne praksis betragtes. Termologisk benyttes flere betegnelser for ruteudvikling, hvor *Air Service Development*

(ASD) (Halpern and Graham, 2016; ASM and Routes, NA; Budd and Ison, 2020; Yarde and Zhang, 2025), *Air Route Development (ARD)* (Spasojevic and Lohmann, 2022) og *Route Development (RD)* (Feng et al., 2022; Graham, 2023; Yarde and Zhang, 2025) fremgår hyppigst i forskningslitteraturen (Hindkjær, 2025). Den empiriske litteratur til kortlægning af den eksiterende forståelse og udforskning af ruteudvikling er indsamlet igennem et litteraturstudie, hvor en tabel i Bilag A oplister den inddraget litteratur. Af den tilvejebragte forskningslitteratur indenfor ruteudvikling forsøger flere kilder at udarbejde en definition af, hvad ruteudvikling er termologisk, som fremgår af tabel 1.1.

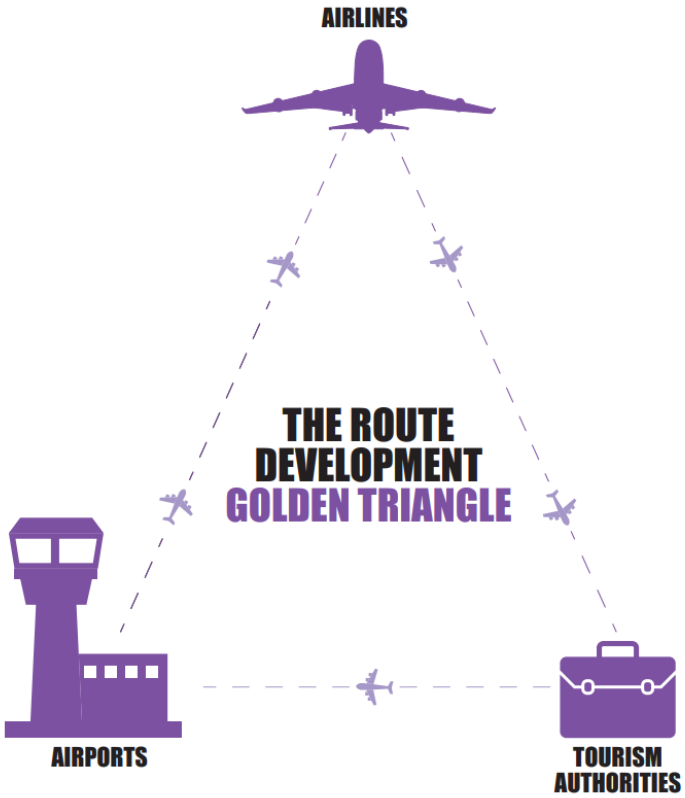
Tabel 1.1: Oversigt over definitioner af ruteudvikling fra relevante kilder omkring ruteudvikling - Hentet og revideret fra (Hindkjær, 2025).

Kilde	**Definition**
(Martin, 2009)	*A broad term that encompasses a variety of activities with the ultimate goal of retaining existing air service or improving air access and capacity in order to develop the economy of a community or region.*
(Thelle et al., 2012)	*Route development activities are those marketing activities undertaken by airports with the aim of attracting new routes, for example through participation in route development conferences, offering incentive schemes, meetings with airlines, producing bespoke reports for airlines etc.*
(Halpern and Graham, 2013)	*The overall task is to identify potentially viable routes that are not currently being served, and ultimately to produce route-by-route forecasts and a feasibility assessment.*
(Yarde and Zhang, 2025)	*Airlink development relates to the activities and tactics used by a network of destination stakeholders to influence the airline network planning and optimization process. It places greater emphasis on the connectivity gains that airline-destination relationships create as a result of strategic air access interventions than on the route itself.*

Med afsæt i disse termologiske definitioner kan ruteudviklingen anses fra flere synsvinkler. Det dækker både flyselskabernes, lufthavnenes og i blanding herimellem. Men fællesnævneren for alle definitionerne er at det tager udgangspunkt i at optimere rutenetværket enten ved at tiltrække eller bevare eksisterende ruter. Både Martin (2009) og Thelle et al. (2012) anser ruteudviklingspraksissen centreret omkring lufthavnen. Derimod indholder Halpern and Graham (2013) og Yarde and Zhang (2025) aspekter af både et fokus på lufthavnen, men ligeledes flyselskaberne. Herudover fremhæver Thelle et al. (2012), at ruteudvikling er en markedsføringsaktivitet. Dette er i tråd med Graham (2023), som tillige fremstiller, at ruteudvikling er et led i lufthavnens markedsføring for at gøre sig attraktiv over for flyselskaberne.

I et mere generelt perspektiv om ruteudvikling bygger den eksisterende empiri i overvejende grad på enten et udelukkende lufthavnsperspektiv Halpern and Graham (2015, 2016) eller i kombination med flyselskaberne og turistorganisationerne (STRAIR, 2005; Martin, 2009; Spasojevic et al., 2017; Stephenson et al., 2018; Spasojevic et al., 2019; Spasojevic and Lohmann, 2022; Feng et al., 2022; Yarde and Zhang, 2025). Det er kun Hindkjær (2025), som udelukkende afdækker flyselskabernes ruteudviklingsproces, mens Yarde and Zhang (2025) har et flyselskabsudgangspunkt, men behandler ruteudvikling i relation til turistorganisationer. Forklaringen på dette kan skyldes, at lufthavne er blevet en aktiv aktør i ruteudvikling i modsætning til tidligere, hvor lufthavnene var passive i deres ruteudvikling og overlod dette til flyselskaberne (Halpern and Graham, 2015; STRAIR, 2005, s. 16). Denne praksis har ændret sig efterfølgende, hvor lufthavnene kan se værdien ved at skabe synlig om deres eget marked, hvor flyselskaberne før i tiden var den styrende aktør (STRAIR, 2005, s. 18) (Graham, 2023, s. 415).

Yarde and Zhang fremhæver, at ruteudvikling med tiden er blevet *"increasingly viewed as a critical stakeholder engagement activity extending beyond airlines and airports"* (Yarde and Zhang, 2025, s. 2). Forfatterne henviser til at ruteudvikling i dag, ikke kun er en relation mellem flyselskabet og lufthavnen, men at turismeorganisationerne ligeledes er del af dette partnerskab. Dette skyldes, at turismeudviklingen er afhængig af flytilgængeligheden. Særligt LCC´ernes forretningsmodel med at betjene point-to-point ruter til turismedestinationer med leisurerejsende (Graham, 2013). Denne tripartielle kombination mellem de tre aktører, betegnes som den såkaldte "The Golden Triangle", som illustreret på figur 1.1.



Figur 1.1: Her fremgår de 3 hovedaktører inden for ruteudvikling vedrørende luftfarten, som er flyselskaberne, lufthavnene og turistorganisationerne (ASM and Routes, NA).

"The Golden Triangle" giver et overblik over den typiske kerne af aktører, som indgår i ruteudviklingsarbejdet. Det skal understreges, at konstellationen kan omfatte yderligere aktører, der har en væsentlig indflydelse på udviklingen af en rute. Foruden turismeorganisationer kan flere af lokalområdets aktører tage del i processen, såsom erhvervsorganisationer, kommunale organisationer og private organisationer (STRAIR, 2005; Martin, 2009; Yarde and Zhang, 2025). Disse aktører vil i høj grad have en understøttende rolle ift. at være behjælplige for lufthavnen med at synliggøre efterspørgelsen i området for en rute (Martin, 2009).

1.2 Ruteudvikling i litteraturen: Et teknisk-økonomisk perspektiv

Indledningsvist har kapitlet belyst, at ruteudvikling er et samspil mellem flyselskaber, lufthavne og turistorganisationer, som arbejder for at etablere og fastholde flyruter i en given region. Ved et nærmere blik på selve ruteudviklingsprocessen tegner der sig et klart billede af, at disciplinen i høj grad er forankret i et teknisk-økonomisk rationale. Det er dog væsentligt at understrege, at dette ikke nødvendigvis afspejler den egentlige virkelighed, men snarere er et resultat af, hvordan ruteudvikling fremstilles og italesættes i den eksisterende litteratur. Det fremstår næsten som en selvfølge, at ruteudvikling overvejende betragtes ud fra et proces- og økonomiorienteret perspektiv. Denne forståelsesramme kommer tydeligt til udtryk ved at genbesøge definitionen fra Halpern and Graham (2013) om ruteudvikling i table 1.1:

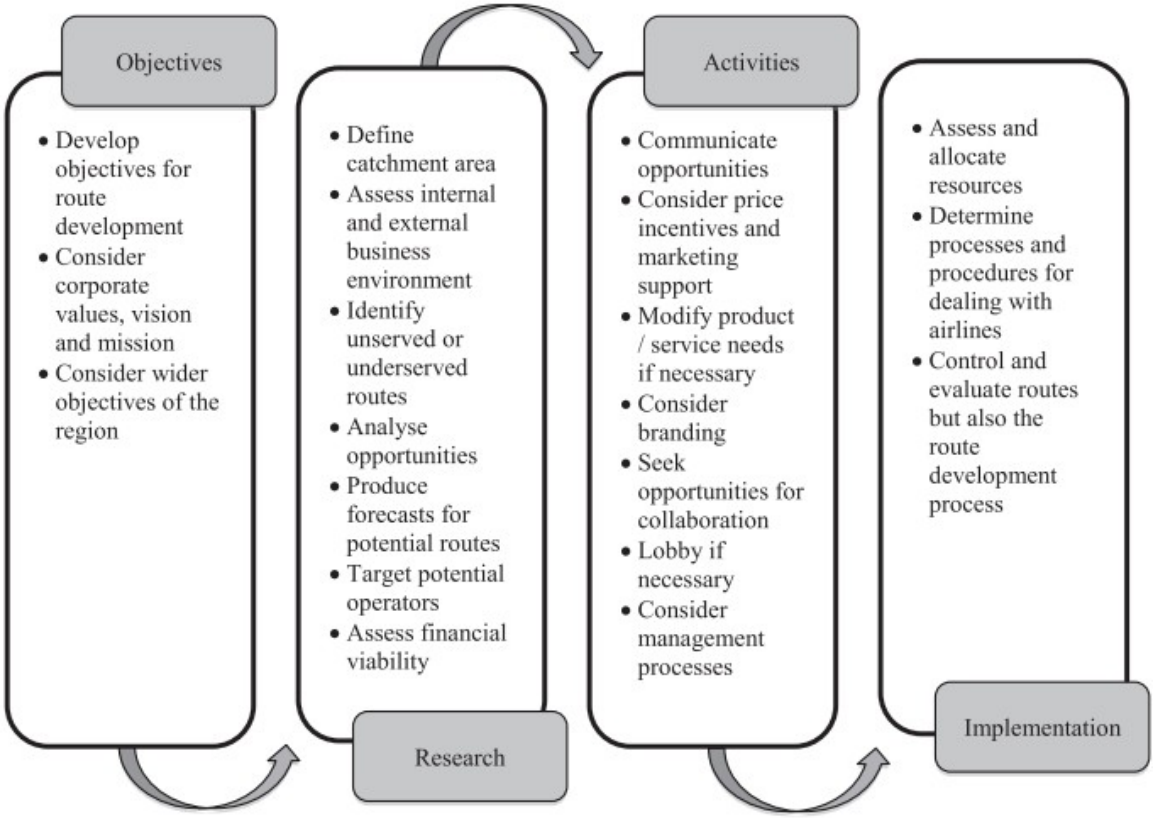
> *"The overall task is to identify potentially viable routes that are not currently being served, and ultimately to produce route-by-route forecasts and a feasibility assessment"* (Halpern and Graham, 2013, s. 66)

Heri ligger allerede et rationale om, at ruteudvikling er funderet ud fra en logik, som er teknisk og økonomisk. Det fremgår, at drivkraften for ruteudvikling består af en ambition om at identificere ruter ud fra en økonomisk rentabilitet (Halpern and Graham, 2013). I samme ombæring opstiller Halpern and Graham ruteudviklingsprocessen fra en lufthavns synspunkt, som er revideret i 2022-udgaven (Halpern and Graham, 2022, 89):

- Define catchment area[1]
- Undertake market assessment and leakage analysis
- Indentify unserved or underserved routes
- Produce growth forecast for potential routes
- Choose possible airlines to operate the routes
- Undertake a financial viability assenessment of the route
- Present the business case to the airline and follow-up on it

[1]Et oplandsområde omkring lufthavnen, hvor det potentielle passagergrundlag undersøges. Dette oplandsområde er defineret ikke ens, men er typisk efter 2 timers kørsel eller 100 km fra lufthavnen (Halpern and Graham, 2022; Europa Kommissionen, 2014).

Det fremgår tydeligt, at disse trin tilsammen udgør en struktureret og analystisk tilgang til arbejdet med at tiltrække og fastholde ruter. Endvidere opstiller både Best Practice-guides og forskingsartikler modeller for, hvordan processen forløber sig i en kronolgisk rækkefølge (STRAIR, 2005; Martin, 2009; Halpern and Graham, 2016, 2022). Disse visualiseringsmodller af ruteudviklingsprocessen er opsummeret i Bilag K, som giver et overblik over udviklingen af forståelsen af denne praksis. Særligt Halpern and Graham har bidraget til kortlægningen af processen, hvor forfatterne tager udgangspunkt i lufthavnens indsats. Eksempelvis har Halpern and Graham (2016) opstillet en visualisering af ruteudviklingsprocessen, som fremgår af figur 1.2. Denne 4-trins model fremstiller ruteudviklingen, som en logisk og sekventiel proces, men den i realiteten er en kompleks praksis med flere arbejdsstrømme samtidig (Halpern and Graham, 2016, s. 69).



Figur 1.2: Dette er et overblik over ruteudviklingsprocessen i henhold til lufthavnens praksis, som er udarbejdet af (Halpern and Graham, 2016).

Der vil ikke blive gået i detaljer med figur 1.2, da formålet primært er at give et overblik over, hvordan ruteudviklingsprocessen typisk fremstilles. Som den logiske model illustrerer, består processen dog af en række centrale elementer og faser, der tilsammen udgør strukturen i ruteudviklingsarbejdet i en lufthavn. Dermed afdækker visualiseringen sammen med den resterende litteratur en konsekvent forståelse af, at ruteudvikling er forankret i et teknisk-økonomisk perspektiv.

Litteraturen beskriver ud fra et økonomisk aspekt, at ruteudviklingen består af detaljeret passagerlækageanalyser på baggrund af passagergrundlag ud fra bookingdata, såsom MIDT (Market Information Data Transfer) og DDS (Direct Data Solutions), som udmunder et endeligt

forecast, som vurderer rutens levedygtighed (STRAIR, 2005; Martin, 2009; Halpern and Graham, 2022). Disse er med til at angive en forventning om, hvor mange passager der forventes at flyve på den pågældende rute flere år ud i fremtiden ud fra passagertyper og kabineklasse.

Dertil er lufthavnenes brug af *incentive schemes*, altså incitatmentsprogrammer, hvor flyselskaber eksempelvis får rabatter på start-og landingsafgifter, et centralt element for ruteudviklingen, hvor Malina et al. (2012), Allroggen et al. (2013) og Feng et al. (2021) udforsker effekten af disse. I Bilag F fremgår et eksempel på, hvordan et incentive scheme kan udformes fra Københavns Lufthavn (CPH). Det fungerer, som en økonomisk gulerod for at lokke flyselskaberne til lufthavnen og regionen og derved skabe mere trafik (Graham, 2023). Ydermere har dette tiltag til hensigt at dele den finansielle risiko ved at åbne en rute, eftersom omkostninger for flyselskabet oftest er høje ved en rutelancering (STRAIR, 2005; Halpern and Graham, 2022, s. 214). Dette incitament er et signal fra lufthavnen om, at de over de sidste årtier har udviklet sig til en central aktør i ruteudviklingen (Graham, 2023).

Det kan undre, at ruteudviklingsprocessen i så høj grad er blevet behandlet, som en række tekniske adskilte discipliner. I praksis består ruteudvikling ofte af flere specialiserede "søjler", nærmere bestemt forskellige afdelinger med specifikke opgaver. I et flyselskab eksempelvis varetages network planning, scheduling, reveneue management, salg og marketing typisk i deres respektive afdelinger (Hindkjær, 2025). Dette kan måske forklare noget, hvorfor meget af litteraturen har haft et snævert fokus på netop den tekniske-økonomiske dimension. Eksempelvis har forecasting en central plads i forståelsen af ruteudvikling, hvilket er logisk i en branche præget af profitoptimering. Forecastingens betydning i ruteudvikling fremlægges relativt nøgternt i guiden *Passenger Air Service Development Techniques*, som forklarer:

> *"The route forecast is a critically important part of any proposal that will be presented to a target airline. It represents the culmination of the analysis that the ASD team has completed"* (Martin, 2009, s. 129).

Citatet understeger, hvordan den teknisk-økonomiske forståelse af ruteudvikling er centreret omrking forecasting. Samlet set afspejler litteraturen en forståelse af ruteudvikling, som en rationel, datadrevet disciplin. Det er primært gennem brug af kvantitative metoder til at forudsige og forbedre en rutes økonomiske præstation og sikre, at de nødvendige tekniske faciliteter er på plads.

I takt med lufthavnenes mere aktive rolle i ruteudvikling, synes det relevent at overveje, hvorvidt litteraturen beskriver praksissen i et samlet perspektiv. Som illustreret med "The Golden Triangle" opererer flyselskaberne ikke længere i et vakuum, men må forholde sig til samarbejdet og relationerne til lufthavnene og turistorganisationerne. Det rejser en overvejelse om, hvorvidt den sociale dimension herunder betydningen af eksempelvis networkning, realtioner, tillid af ruteudvikling har været overset.

1.3 Et socialt perspektiv på ruteudvikling

Inden for den seneste årrække er der opstået en voksende interesse for at undersøge de sociale aspekter af ruteudvikling. Især aktørengagementet og relationelle faktorer er blevet udforsket for at belyse betydningen af den sociale dimension i ruteudvikling. Særligt australske empiriske studier beskriver sociale aspekter af ruteudviklingen mellem flyselskaber, lufthavne og turistorganisationer. Eksempelsvis beskriver Spasojevic et al. (2019); Spasojevic and Lohmann (2022), hvilke ledelses- og styringsegenskaber, som er relevante under forskellige stadier i ruteudviklingsprocessen. Her fremgår det, at tillid, lederskab og effektiv kommunikation er vigtige komponenter for en stærk ruteudvikling ud fra interviews med australske lufthavne, flyselskaber og turistorganisationer (Spasojevic and Lohmann, 2022). Dertil afdækker Stephenson et al. (2018) aktørforholdet mellem flyselskaberne, lufthavnene og turistorganisatioenrne og dens betydning ift. at kunne udvikle succesfulde ruter. Endvidere bidrager Yarde and Zhang (2025) med en nuanseret forståelse af ruteudvikling med afsæt i flyselskabets ruteudvikling, hvordan aktørforholdet til de andre partnerer påvirker ruteudviklingen.

Foruden den empiriske litteratur, der i stigende grad peger på ruteudviklingens sociale dimension, eksisterer der allerede i praksis en form for institutionaliseret social aktivitet, nemlig ruteudviklingskonferencerne. Derfor belyses denne praksis i det følgende, med det formål at skabe indsigt i, hvordan det sociale allerede er til stede i branchen. Det sker selvom dens reelle betydning fortsat er underbelyst i forskningslitteraturen.

1.4 Ruteudviklingskonferencer - Et mødested for networking, relationsopbygning og informationsudveksling

Med henblik på at kunne forstå og undersøge de sociale processer i forbindelse med ruteudviklingen omfatter der en beskrivelse af ruteudviklingskonferencer. Med den stigende opmærksomhed fra lufthavne på ruteudvikling, som førhen var en passiv og neutral facilitator (Halpern and Graham, 2015, s. 213), er der kommet et større fokus og grundlag for ruteudviklingskonferencerne. Siden den første konference opstod i Cannes (1995), har det flere gange årligt været muligt for flyselskaber, lufthavne, turistorganisationer samt andre relevante aktører at mødes og snakke og diskutere ruteudvikling (Budd and Ison, 2020). Tidligere studier har henvist til ruteudviklingskonferencer, som et væsentligt aspekt i ruteudviklingsprocessen (Hindkjær, 2025). I Larsen et al. (2016, s. 7) beskrives ruteudviklingskonferencerne, som *"et organiseret mødested for netværksopbygning imellem flyselskaber og lufthavne"*. Udover at "mingle" og networke med hinanden udgør en central af eventet at afholde møder med specifikke flyselskaber, lufthavne eller turistorganisationer. Disse samtaler tager afsæt efter et "speed-dating"-koncept, hvor interessenter har en dialog på 20 minutter inden de skal videre til næste møde for at præsentere deres businesscase (Graham, 2023). Dermed er tale om et salgsevent, som fungerer relativt lavpraktisk, hvor konceptet er illustreret på figur 1.3.

Ydermere danner møderne grundlag for at besøge samarbejdspartnere, men ligeledes passe og pleje forholdet til sine eksisterende partnere. Ruteudviklingsaktørerne kan deltage i flere forskellige ruteudviklingskonferencer af forskellige afholdere, hvor arrangøren *Routes* organiserer både en international konference, samt events dedikeret til de forskellige kontinenter såsom Europa, Amerika og Asien. Et yderligere forum fra Routes er *Routes 360*, som er en platform, hvor ruteudviklere fra flyselskaber og lufthavne kan slå nye ruter op til mulige interesserede (Routes, 2025). Desuden findes konferencen *CONNECT* på europæisk plan (CONNECT Aviation, 2025) og *JumpStart*, der retter sig mod Nordamerika (Budd and Ison, 2020, s. 125).

Ruteudviklingskonferencen - Routes

Den største arrangør af ruteudviklingskonferencer er *Routes*, der samlede 719 organisationer i 2024 til den globale konference i Bahrain, herunder flyselskaber, lufthavne, turistorganisationer og andre interessenter relateret til ruteudvikling (Routes, 2024).

Figur 1.3: På billedet fremgår, hvordan konceptet med speed-dating på 20 minutter er opsat og afholdelse fra Routes America 2023 (Routes, 2023).

1.5 Problemformulering

På baggrund af ovenstående kapitel er blevet belyst, at ruteudviklingsprocessen har en velkendt praksis omkring de tekniske og økonomiske aspekter. Der er en forståelse af, hvordan aktørerne tilgår processen til at udarbejde en businesscase, som kan præsenteres for den modsatte part. Til gengæld peger opsummeringen af litteraturen med et socialt perspektiv på, at ruteudviklingen har sociale og relationelle faktorer er integreret i ruteudviklingsprocessen. Men disse fremhæver ligeledes, at der manglende fokus og forståelse for betydningen af sociale faktorer i ruteudviklingen. Det er i denne sammenhæng værd at bemærke, at den begrænset mængde af litteratur i overvejende grad er de samme forfattere, som har bidraget med indblik i de sociale perspektiver af ruteudviklingen. Dette bevidner ydemere om, at kortlægningen og udforskningen af et sociologisk blik på ruteudvikling ikke er bredt forankret i litteraturen. Til trods for, at studier konkluderer det er vigtig at inddrage et bredt udvalg af interessenter til ruteudviklingsforløbet, er den reelle proces underbelyst ift. vigtigheden af at være fysisk tilstede ved møder og have face-to-face samtaler og relationsopbygning. Endvidere er ruteudviklingskonferencerne en væsentlig

bestanddel af praksissen for udvikling af ruter, hvor betydningen af menneskers interaktion og networking er kerneelementer, men underbelyst ift. deres roller i forløbet. Derfor vil dette speciale tage afsæt ud fra følgende problemformulering:

Hvilken betydning har de sociale faktorer i ruteudvikling set i forhold til tekniske og økonomiske aspekter?

Med henblik på at besvare denne overordnede problemstilling ses der nærmere på to følgende delspørgsmål:

1. Hvad er relationen mellem de sociale dynamikker og processer i forhold til tekniske og økonomiske forhold i ruteudviklingsprocessen? (Analytisk niveau)
2. Hvordan kan dokumenteringen af den sociale dimension bidrage til en dybere forståelse af ruteudvikling både i praksis og i forskningen? (Diskussionsniveau)

Det første delspørgsmål behandles primært igennem et dybdegående casestudie af ruten mellem Aalborg og New York. Her rettes fokus mod både etableringen af ruten samt de faktorer, der medvirkede til lukning af ruten efter en enkelt sæson. I den forbindelse foretages interviews med lufthavnen, flyselskabet og andre relevante aktører for at opnå et indgående kendskab til den sociale dimensions relation til ruteudvikling sammenlignet med de tekniske og økonomiske dimensioner. Dernæst behandles andet delspørgsmål gennem en diskussion af, hvordan de eksisterende ruteudviklingsmodeller fremstiller og italesætter ruteudvikling holdt op imod den indsamlede empiri fra Aalborg-New York casen. Dette har et formål at udarbejde en revideret konceptuel og teoretisk forståelse af ruteudviklingspraksissen, således beslutningstagere og praktikere inden for branchen kan udvide deres kendskab til ruteudvikling.

2 | Ruteudvikling i et aeromobilitetsteoretisk perspektiv

Med henblik på at besvare problemformuleringen vil dette kapitel opstille en række teoretiske "briller", som ruteudviklingen kan analyseres igennem. Dette har til formål at sikre en ramme for dokumenteringen og undersøgelsen af ruteudviklingsprocessen. I bestræbelsen på at undersøge ruteudviklingen kan et teoretisk fundament give en kontekstforståelse for den sociale dimension i ruteudviklingsprocessen. Endvidere skal teoretiseringen af ruteudviklingen bidrage til, hvordan den kan videreudvikles og forholde os kritisk til den. Derfor vil dette kapitel give en indflyvning til den konventionelle tilgang i luftfartsplanlægningen, hvilket leder frem til det nye mobilitetsparadigmet, som er en ny og udvidet måde at forstå transportsektoren og mobiliteten på. Dette giver mulighed for at præsentere begrebet aeromobilitet, herunder de sociale faktorer, som indgår i transport- og luftfartssektoren.

2.1 Teoretiske rationaler indenfor transportplanlægning og luftfarten

Luftfarten har historisk ses været en transportform, som har forbundet verden gennem globalisering og medvirket til økonomisk væskt samt kulturel udveksling. For at kunne forstå luftfarten i en større sammenhæng, er det nødvendigt at inddrage den generelle transportforskning og praksis, hvor luftfarten indgår som en underkategori. Transportforståelsen tager udgangspunkt i en praksis, hvor det har været nødvendigt at dimensionere og planlægge infrastrukturen, herunder veje og jernbaner for at kunne imødekomme den stigende trafikmængde. Denne tilgang omtales typisk, som *Den konventionelle trafikplanlægning*, som har et ensidigt fokus på et optimere og effektivisere transportnettet. I denne sammenhæng er *predict&provide*-tilgangen ofte associeret med den konventionelle transportplanlæning, som omhandler at fremskrive og modellere trafikken, således kapaciteten i infrastrukturen sikres i fremtiden. Foruden et fokus på at løse trængseludfordringer begyndte et stigende fokus på de afledte effekter af transportsektoren og påvirkningerne på miljøet og samfundet (Oldrup, 2000).

Mobilitetsparadigmet

Den konventionelle transportforskning kritiseres for at være en "black box", som er et output af andre samfundsmæssige aktiviterer og processer (s. 208 Sheller and Urry, 2006; Urry, 2003, s. 156). Dermed lyder kritikken, at den konventionelle transportplanlægning har manglet en forståelse af, hvorfor trafik opstår og skabes i en samfundsmæssig konteskt. Urry (2003) argumenter for, at det konventionelle rationale for transportplanlægning har ignoreret og nelegeret den sociale dimension af transporten. Denne kritik er med afsæt i at transportplanlægningen primært har haft et monofagligt og ensidigt fokus på tekniske aspekter, hvilket begrænser mulighederne for at forstå de samfundsmæssige dynamikker inden for transporten. Særligt den britiske sociolog John Urry var kritikker af den konventionelle tilgang, hvor udgivelsen af bogen *Sociology beyond societies: Mobilities for the twenty-first century* var første led i denne kritik. Her påpeger Urry, at mobiliteten skal forstås og analyseres, som kernen i samfundet (Urry, 2000). Denne tilgang til at betragte mobiliteten, herunder transportplanlægningen bygger Sheller and Urry videre på og udformer begrebet *Det nye mobilitetsparadigme* i *"The new mobilities paradigm"* (Sheller and Urry, 2006). Begrebet er funderet på baggrund af et tværdisciplinært fokus mellem *"anthropology, cultural studies, geography, migration studies, science and technology studies, tourism and transport studies, and sociology"* (Sheller and Urry, 2006, s. 208). På den måde omhandler mobiliteten om mere end blot den fysiske rejse fra A til B, men er en praksis som inddrager social, kulturelle, økonomiske og tekniske aspekter (Jensen, 2013). Dermed udvides rammeforståelsen for transportens indvirkninger i samfundet ved at inddrage den sociale dimension af mobiliteten, og transportens elementer bliver i stigende grad betragtet, som en helhed fremfor en isoleret enhed.

I denne sammenhæng er det værd at bemærke, at mobilitet skal forstås i flertal, da der findes flere former for mobiliteter og ikke kun den fysiske. Urry fremlægger, at mobilitet kan forstås gennem fem mobilitetsformer, hvorpå mennesker, objekter, medier, informationer og kommunikation bevæger sig:

1. Fysiske rejser af mennesker
2. Fysiske bevægelser af objekter
3. Imaginære rejser gennem billeder og visuelle medier
4. Virtuelle rejser gennem internettet
5. Kommunikativ rejser ved kommunikation mellem personer med breve, kort, telefoner, e-mails og videomøder

(Urry, 2007, s. 47)

Urry anskuer transportsplanlægningen og mobiliteten, den måder vi bevæger og transporteres os på med et sociologisk perspektiv. Dermed tages der udgangspunkt i, hvorfor er rejser vi og hvad er bevæggrundene for det (Urry, 2007). Foruden Urry, fremføres flere perspektiver om, hvordan mobiliteten i samfundet skal forestås (Castells, 1996; Bauman, 1999; Kaufmann, 2002; Urry, 2007; Cwerner, 2009). Mobilitetsparadigmet forsøger at skabe en forståelsesramme for

mobiliteten i samfundet og de aktiviteter, som sker heri. Dermed kan betegnelsen *Mobilitetens sociologi* anvendes til at undersøge transportforskningen i et holistisk udgangspunkt, som kan beskrives følgende:

"Mobilitetens sociologi er studiet af de muligheder og begrænsninger, den fysiske og virtuelle mobilitet skaber for sociale handlinger og betydningsmønstre" (Lassen and Jensen, 2004, s. 245).

Flere argumenterer for, at undersøgelser af de sociale processer inden for transportsforskningen ikke har været sædvane (Urry, 2003; Lassen, 2005), hvor der mere har været fokus på klare rationelle problemstillinger såsom minimering af uheld, støj eller maksimere mobiliteten (Oldrup, 2000; Lassen, 2005). Modsat den konventionelle tilgang er mobilitetsparadigmet mangefacetteret og forsøger at forstå årsager til mobiliteten gennen tværfaglige metoder og tilgange. Herved står det til kontrast til det monofaglige blik den konventionelle transportforskning anskues igennem. Endvidere skal det pointeres, at mobilitet ikke kun omhandler at bevæge sig fysisk fra A til B, men skal også forstås, som mobilitet af netværk, varer og informationer.

Mobilitetens sociologi nye sociale teorier

Castells argumenterer for, at mobiliteten skal forstås, som et netværkssamfund, hvor mobiliteten "flyder" som strømme af kapital og informationer med begrebet *"spaces of flows"* (Castells, 1996). Dermed tager det afsæt i at mobiliteten ikke behøver at bevæge sig mellem fysiske geografiske steder, men i et globalt netværk af strømme for viden og data. I forlængelse af dette pointerer Urry, at disse netværk og strømme er med til at bryde den traditionelle sociale struktur (Urry, 2000).

Hvorimod Castells ser mobilitet i samfundet, som et netværk af strømme, tager Bauman udgangspunkt i et mobilitetshierarki. Her er fokus på, hvordan individets mobilitet er påvirket af strukturer inden for magt, sociale og økonomiske aspekter, hvor ikke alle har samme adgang til ressourcer. Bauman præsenterer personer i toppen af det gloabe mobilitetshieraki, som nogle der har fri adgang til ressourcer og dermed kan bevæge sig uhindret og uden forpligtelser. I kontrast hertil er personer nederst i mobilitetshierakiet styret af de omkringliggende strukturer, som medvirker til, at vedkommende er nødsaget til enten at blive eller flytte sig under nødvendighedens pres (Bauman, 1999). I forlængelse heraf giver Kaufmanns begreb om *Motilitet* en forståelseoptik for individets evne til at være mobil på. Dette dækker ikke kun over den fysiske mobilitet, men også i relation til det potentiale til at være mobil gennem de ressourcer og muligheder, der er til rådighed (Kaufmann, 2002, s. 37). Pointen i den nye moblitetetsteori er altså at produktionen og forbruget af bevægelse er et samfundsmæssigt fænomen, som skabes forskelligt alt efter de sociale, struktuelle og materialle omstændigheder.

Den konventionelle luftfart

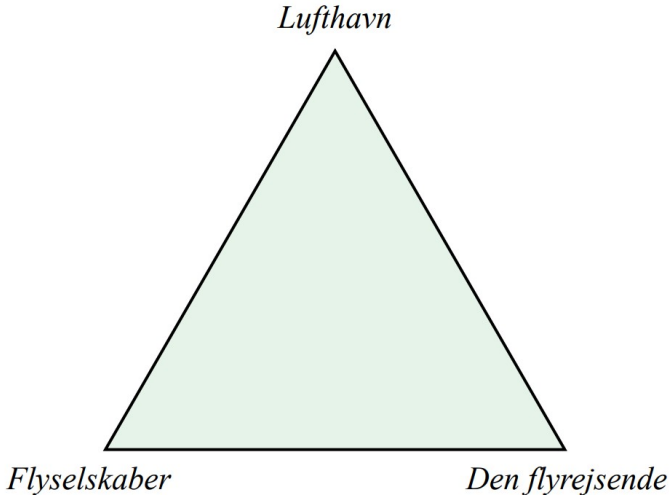
Med introduktionen af forskellige planlægningsrationer inden for transportsektoren, vil de følgende afsnit fokusere på luftfartens planlægningsmetoder- og rationaler. Tilgangen til at belyse luftfarten gennem forskning og operationel drift har i høj grad været centreret om en konventionel og rationel fremgangsmåde, med udgangspunkt i *predict & provide*-metoden. Som

Whitelegg formulerer det:

"Aviation is an outstanding example of a commitment to the widely discredited 'predict and provide' philosophy that dominated road building discussions until the early 1990s. Individual airlines and airport operators are deeply committed to the year-on-expansion of aviation without limit, and are prepared to invest large amounts of money to achieve this objective. Such a commitment to growth is fundamentally at odds with policy commitments to sustainable development" (Whitelegg, 1997, s. 88).

Tankegangen inden for luftfarten har traditionelt været at anvende værktøjer og metoder til at forudsige, hvilke ruter der er hensigtmæssige at betjene. Dette er baseret på forecasts og kapacitetsvurderinger, som er gængse metoder i branchen. Disse metoder har været en fast del af luftfarten, selvom rammerbetingelserne inden for sektoren har udviklet sig med tiden. Forståelsen af de strukturelle ændringer kan bidrage til at forstå luftfarten i dens konventionelle form. Luftfarten har udviklet sig fra at operere under et stært reguleret marked, mere præcist et monopol, hvor det var fastlagt, hvilket flyselskaber der måtte betjene bestemte ruter til fastsatte priser. Dette var en del af en politisk dagsorden, hvor staterne besluttede, hvilket selskaber der måtte beflyve specifikke lande. Aktørforholdet var derfor relativt enkelt, hvor staterne dikterede flyselskabers ruter og lufthavnene fungerede udelukkende som intrastrukturelle facilitatorer (O'Connell and Williams, 2011).

Frem til i dag, hvor lufthavne har fået en mere aktiv og fremtrædende rolle ift. at tiltrække ruter ud fra flyselskabernes kapacitet. Den konventionelle tilgang til luftfarten er således i dag baseret på et tre-delt aktørforhold mellem flyselskaber, lufthavne og passagerer (Larsen et al., 2016). Den konventionelle forskningsmæssige tilgang til luftfarten skal forstås, som et lukket økonomisk system, hvor formålet er at fremskrive flytrafikkens udvikling gennem fysisk mobilitet og derved sikre tilstrækkelig kapacitet (Larsen et al., 2016). Dermed har luftfarten været præget af en overvejende rationalistisk fremgangsmåde i sin metode til at forudsige fremtidige passagertal. Som følge af den konventionelle tilgang til flyforskningen og luftfartsbranchen som helhed kan dette medvirke til en "grundlæggende rationalistisk forståelsesramme-(Lassen, 2005, s. 47).



Figur 2.1: Aktørforholdet inden for den konventionelle tilgang til luftfartsplanlægningen (Larsen et al., 2016, S. 5).

Aeromobiliteten

Ligesom den konventionelle luftfartsplanlægning tager sit afsæt i den konventionelle transportplanlægning, udspringer aeromobiliteten af størmmningerne fra det nye mobilitetsparadigme (Lassen, 2006, s. 303). Aeromobiliteten er en subkategori af de tanker og ideer, som danner fundamentet for det nye mobilitetsparadigme. Dermed findes to rationaler for luftfartsplanlægningen, som opstillet i tabel 2.1: Den konventionelle og aeromobiliten.

Cwerner (2009) giver et overblik over, hvordan aeromobiliteten i fremtiden skal arbejdes med metodisk ud fra fem fokuspunkter. Aeromobilitetsforskningen skal først og fremmest intregrere tværfaglige dicipliner og metoder til for at belyse en bred palette af samfundsproblemstillinger. Dertil skal aeromobiliteten integreres i forskellige empiriske felter, som har til formål at skabe en forståelse af at et emne er afhængigt af et andet. Yderligere skal fremtidens aeromobilitet fokusere på at forstå luftfartens rolle i dagligdagen, altså eksempelvis, hvorfor flyver folk eller ej. Ikke mindst må aeromobiliteten kobles til feltet af mobilitetsstudier, som skal give et nuanseret billede af virkeligheden med inddragelse af den sociale dimension og andre mobilitetsformer. Femte og sidste fokuspunkt er, at aeromobiliteten for fremtiden ikke må generelisere flyrejser, som en universiel forståelse. Flyforskningen skal undersøge den stratifikation, som findes indenfor feltet af flyrejser (Cwerner, 2009, s. 9-11).

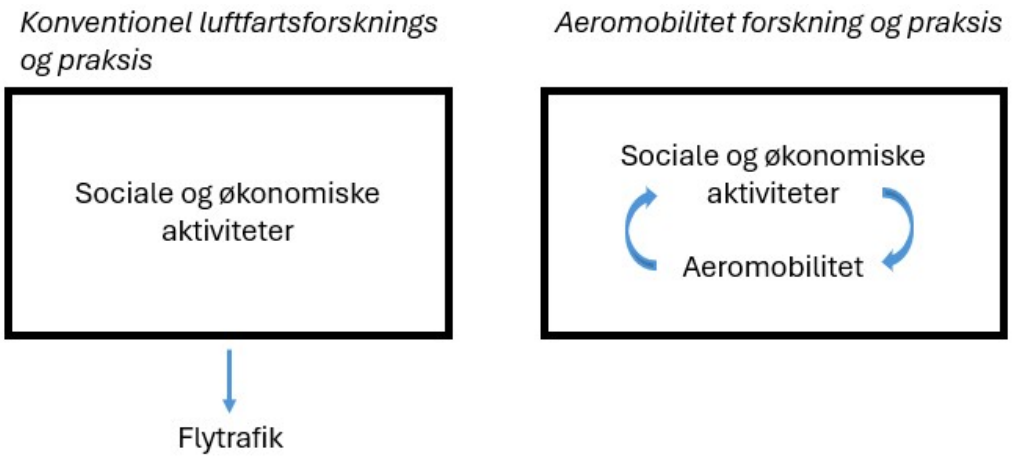
Dermed kan det argumenteres for, at to de rationaler kan opstilles efter et hvordan og hvorfor spørgsmål henholdsvis for den konventionelle transportplanlægning og mobilitetsparadigmet herunder aeromobiliteten. Altså, den konventionelle tilgang forsøger at tilgå en problemstilling med et "hvordan" løses den, eksempelvis ved udbygning af veje eller justering af kapaciteten for en bestemt flyrute ud fra efterspørgslen. Modsat med den sociale dimension i mobilitetsparadigmet og aeromobiliteten, der rejser spørgsmålet "hvorfor" rejser vi, og hvad er bevæggrundene for den efterspørgsel på at bevæge og flytte sig i samfundet.

Tabel 2.1: Oversigt over de to rationaler til luftfartsplanlægningen (Larsen et al., 2016, s. 9).

	Konventionel flyforskning	**Aeromobilitetsforskning**
Forskningstilgang	Mono-faglig	Tværdisciplinær
Fokus	At vurdere og fremskrive flytrafikken med henblik på at tilvejebringe kapacitet	At forstå produktionen og forbrugsmønstre bag flytrafikken
Metoder	Model og fremskrivning	Forskellige kvalitative, kvantitative og visuelle datametodikker
Teoretisk udgangspunkt	Forecasting Fysisk flymobilitet Flytrafik af objekter fra A til B	Det ny mobilitetsparadigme Fysisk flymobilitet i samspil med forskellige mobilitetsformer Flytrafik er mere end fra A-B

Aktør- og systemfokus	Lukket system bestående af flyselskaber, flyrejsende og lufthavne	Åbent samfundsmæssig system der udover flyselskaber, flyrejsende og lufthavne rummer en række andre samfundsmæssige aktører
Sted	Neutrale trafikknude punkter	Fokus på destinationsudvikling og stedrelationer

Med henblik på at fremme forståelsen af aeromobiliteten illustrerer figur 2.2, hvordan aeromobiliteten adskiller sig fra den konventionelle praksis. En virkelighed, hvor den konventionelle luftfartsplanlægning praksissers er flytrafikken et produkt af de sociale og økonomiske aktiviteter, som foregår i samfundet. I relation til ruteudvikling indebærer den konventionelle tilgang til luftfarten, at feltet primært forstås som snævert knyttet til lufthavne, flyselskaber og passagerer. En aeromobilitetstilgang derimod anlægger et bredere perspektiv, hvor ruteudvikling ses som en integreret del af samfundets aktiviteter på linje med andre sociale praksisser. Den teoretiske implikation heraf er, at ruteudvikling må analyseres og forstås inden for en bredere samfundsmæssig ramme end den, den konventionelle tilgang traditionelt foreskriver.



Figur 2.2: Illustration over den konventionelle og aeromobilitetstilgang til luftfarten (Lassen, 2024a).

3 | Videnskabsteori og metode

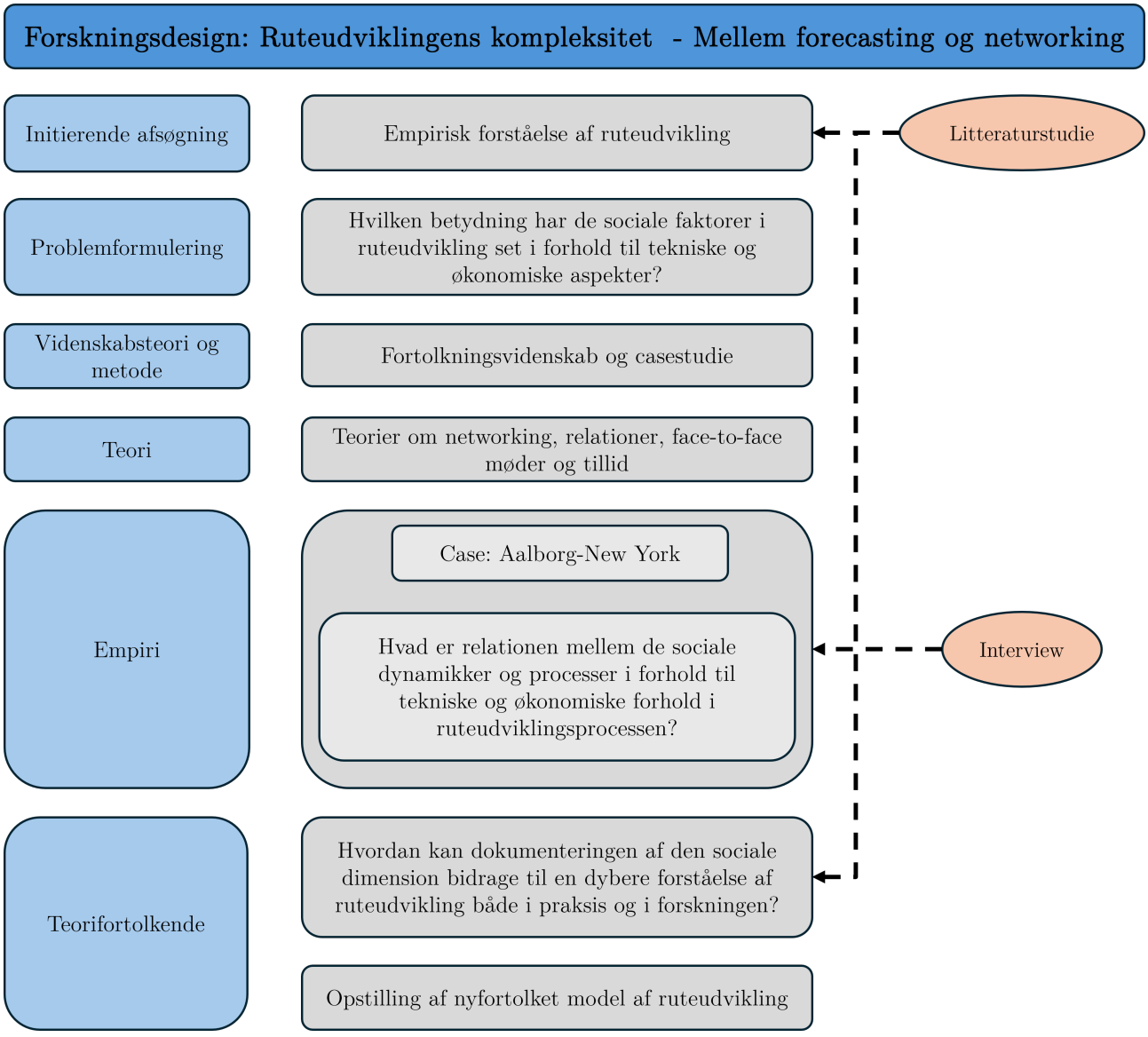
Dette kapitel vil danne ramme for den videnskabteoretiske forståelse af, hvordan specialet tilgå besvarelsen af problemstillingen. Med et socialt afsæt for problemformuleringen vil den fortolkningsorienteret videnskabsteori blive udfoldet, der muliggør en undersøgelse af aktørernes oplevelser og praksisser i ruteudviklingsprocessen. Tillige bliver fremgangsmåden for besvarelsen af problemstillingen visualiseret gennem forskningsdesignet, hvor en abduktiv tilgang benyttes til at undersøge ruteudvikling ud fra en iterativ proces. Her skal et casestudie give en dybdegående empiriindsamling fra én ruteudviklingsproces forsøge at forstå den sociale dimensions relation i forløbet. Denne gennemgang komplmenteres af en beskrivelse af dataindsamlingsteknikkerne interview og litteraturstudie samt hvordan disse metoder har medvirket til udforskningen af ruteudviklingsprocessen og dens tekniske, økonomiske og sociale dimension.

3.1 Fortolkningsorienteret videnskabsteori

Ud fra en fortolkningsmæssig tilgang er undersøgelsen således designet som et casestudie i forhold til at afdække den opstillede problemformulering. Her spiller både hermenutikken og fænomenologien en rolle for at konkludere og reflektere på de indsamlet empiriske data. Hermeneutikken er et princip om en uklar forståelse af et fænomen. Gennem en iterativ proces analyseres forskellige dele af fænomenet, for at disse fortolkninger danner en ny forståelseshelhed (Kvale and Brinkmann, 2009, s. 233). En hermeneutisk tilgang skal bidrage til at sikre en fælles forståelse af specialets resultater og konklusioner ud fra fortolkning af casestudiets interviews. Med henblik på at fortolke den indsamlet empiri igennem den iterative proces sker det ud fra et fænomenologisk livssyn. Fænonomenlogien omhandler, at ud fra interviewpersonens erfaringer og perspektiver skal bidrage til en indsigt i sociale fænomener (Kvale and Brinkmann, 2009, s. 44). Det sker ud fra et indblik interviewpersonens livsverden, altså dennes dagligdag (Kvale and Brinkmann, 2009, s. 47). Den fænonomenlogiske ramme skal danne fundamentet for at kunne forstå de sociale faktorer i ruteudviklingen gennem dens dynamikker og mekanismer blandt aktørerne i branchen. Denne videnskabsteori skal medvirke til at skabe grundlag for de teoretiske "briller" specialet bliver anskuet igennem. Et fænomenologisk udgangspunkt er afstemt med specialets anvendelse af abduktion, der gennem teorifortolkning af empiriske interviewudtalelser, som danner en ny forståelse af virkeligheden.

3.2 Forskningsdesign - Eksemplets magt

Dette afsnit vil give en indsigt i, hvordan problemformuleringen vil blive besvaret ud fra forskningsdesignet, som er illustreret på figur 3.1. Visualiseringen skal give et overblik over specialets forskningspraksis og -tilgang. Som det fremgår af figuren har der forskningsmæssigt været tale om en abduktiv tilgang, hvor den eksisterende teori først er besøgt for at opnå en forståelse for state of the art inden for ruteudviklingen. Derefter er ruteudviklingen empirisk analyseret via et dybdegående casestudie af en konkret ruteudvikling i Aalborg Lufthavn. Efterfølgende er teorien, så med udgangspunkt heri afslutningsvist genbesøgt og nuanceret i forhold til undersøgelsens vigtigste fund.



Figur 3.1: Illustration over specialets forskningsdesign - Egen figur

3.2.1 Casestudie: Flyruten mellem Aalborg-New York

I ovenstående afsnit om forskningsdesignet blev det fremlagt, at casestudiet vil danne rammen for besvarelsen af problemformueringen. Dette afsnit vil derfor give en uddybende beskrivelse af typen af casevalget for undersøgelsen, og hvordan dette gavner besvarelsen af problemformuleringen. Men først og fremmest er det værd at beskrive formaliteterne omkring casen inden, der dykkes ned i valget af den. For at kunne afdække betydningen af de sociale faktorer i ruteudviklingen ift. de tekniske og økonomiske aspekter vil specialet anvende flyruten mellem Aalborg-New York, som afsæt for udforskningen af problemstillingen. Helt bestemt er det flyruten mellem Aalborg(AAL)-New York(EWR), som SAS opererede mellem den 27. april 2023 og 26. oktober 2023. Denne flyrute var speciel, fordi den både var en langdistance rute fra en regional lufthavn og det var den første oversøiske rute uden for København.

Der kan opstilles forskellige strategier for at udvælge den rette case for ens undersøgelse, hvor Flyvbjerg fremlægger flere typer af case-valg, som fremgår af Bilag C. Her opstilles *Tilfældig udvælgelse* og *Informationsorienteret udvælgelse*, hvor sidste nævnte er særlig velegnet til at denne undersøgelse af problemstillingen. En informationsorienteret udvælgelse bygger på *"at maksimere nytte af information fra små stikprøver eller enkeltstående cases"* (Flyvbjerg, 1991, s. 150). Derved tager det afsæt i en forventning om at tilegne sig værdifulde informationer og vurderinger af nøglepersoner, som kan give et komplekst billede af casen (Flyvbjerg, 1991). Dertil for at kunne udforske problemstillingen på bedste vis tages der udgangspunkt i en ekstrem og afvigende case, som forsøger *"at opnå information om usædvanelige cases, som f.eks. kan være særligt problemfyldte eller særligt vellykkede i en nærmere defineret forstand"* (Flyvbjerg, 1991, s. 150). Med problemformuleringens fundering om at undersøge betydningen af de sociale faktorer i ruteudvikling, er det væsenligt ikke at undersøge flere gennemsnitlige cases fremfor en enkelt ekstrem case. Det er ud fra et synspunkt om, at disse typiske cases sjældent indholder nok information til at kunne analyser og generalisere ud fra (Flyvbjerg, 1991). Faktisk er det således, at:

> *"Atypiske og extreme cases viser sig ofte at give mere informaiton, fordi de aktiverer flere aktører og mere grundlæggende mekanismer i den studerede situation"* (Flyvbjerg, 1991, s. 149).

Denne argumentationskæde beskriver, hvorfor det netop har været væsentligt for problemformuleringen, at ruten mellem Aalborg-New York blev udvalgt, som den rette case. Det er en ekstrem case ift. at sådan en long-haul-rute aldrig har været opereret før fra Jylland. Dermed bryder den strukturen for, at internationale oversøsiske ruter er centraliseret ud fra København. Desuden har et højt antal aktører været involveret, hvilket har bidraget til et klarere billede af ruteudviklingsprocessen. Dette skyldes også et bevidst valg fra projektgruppen om at undlade at undersøge flyruter fra Københavns Lufthavn (CPH). Baggrunden er, at CPH som en enorm, socio-teknisk og offentlig infrastruktur ville gøre ruteudviklingen unødvendigt kompleks og "mudret" at analysere. I stedet blev en jysk lufthavn foretrukket, primært, fordi trafikken hertil ikke er givet på forhånd i modsætning til København. Dette betyder, at der kræves en større indsats for at tiltrække et flyselskab til en jysk lufthavn. Herved er det muligt at observere de

dynamikker og mekanismer, der er i spil, mere tydeligt og direkte.

Den udvalgte case om ruteudvikling mellem Aalborg og New York har til formål at forstå de delelementer, der foregik før, under og efter rutens etablering og nedlæggelse. Udvælgelsen af casen er gjort på baggrund af en forundersøgelse af potentielle casemuligheder. Denne undersøgelse er baseret på snakke med vejleder, forskellige personer i branchen og ikke mindst udsendt en forespørgsel til udvalgte danske lufthavne om, hvorvidt de havde en rute, hvor der har været et samarbejde mellem flere aktører herunder lufthavn, flyselskab og turistorganisationer. Aalborg Lufthavn besvarede forespørgslen og foreslog ruten Aalborg-New York, grundet en case med mange samarbejdspartnere. Samtidig gør rutens rammevilkår, casen yderligere interessant, eftersom det er en long-haul rute, som kan være mere kompleks og flere elementer kan spille en rolle end ved en short-haul rute. Ligeledes betjente SAS ruten, som er en Full-Service Network Carrier og opererer ud fra et hub-and-spoke rutenetværk, der kan give et ekstra element til casens kompleksitet.

Casen inkluderer følgende aktører, som er blevet udpeget ud fra en forespørgsel til Aalborg Lufthavn om at identificere relevante interessenter, som havde en rolle i ruteudviklingsprocessen. Disse beskrives nedenfor med en formalia om hver interessent:

- **Aalborg Lufthavn:** Lufthavnen er en dansk regional lufthavn og havde ift. 2023, hvor ruten var i drift, 1.4 mio. passagere. Aalborg Lufthavn betjener indenrigsruten til København, som både SAS og Norwegian betjener med flere daglige afgange. Desuden har lufthavnen afgange til KLM, Oslo, Nice, Malaga, Færøerne, Reykajvik og Grønland af direkte ruter samt flere charterdestinationer.
- **Scandinavian Airlines (SAS):** SAS betjente somsagt ruten mellem Aalborg-New York. Foruden ruten mellem Aalborg(AAL)-New York(EWR) åbende SAS tilsvarende ruten Göteborg(GOT)-New York(EWR) i samme tidsperiode. Flyselskabet opererer efter hub-and-spoke tilgangen, hvorved deres rutenetværk er centreret om hubs i København, Oslo og Stockholm. Rutenetværket bliver betjent af en flåde på omtrent 100 fly af variende størrelser, alt fra Embraer E195LR til Airbus A350-900. Disse fly betjener ruter indenfor Skandinavien og det europæiske kontinent, samt long-haul flyvninger til primært nordamerikanske destinationer, samt til asiatiske byer. På daværende tidspunkt, hvor ruten var i drift indgik SAS i alliancen Star Alliance, men overgik pr. 1. september 2024 til alliancen SkyTeam, hvor selskaberne som KLM og AirFrance findes, hvilket er medejer i SAS med 19,9 %.
- **VisitDenmark:** Denne organisation er den nationale turismeorganisation i Danmark, hvor deres formål er at tiltrække turister til Danmark. Dette sker igennem at skabe kendskab og interesse for Danmark, som turismedestinaiton i udlandet, således folk holder ferie i landet. Dermed er VisitDenmark paraplyen over de 19 destinationsselskaber, hvor Destination Nord er en af disse.
- **Destination Nord:** Dette er en af de 19 danske destinationsselskaber, der arbejder på tværs af 4 kommuner; Aalborg Kommune, Frederikshavn Kommune, Brønderslev Kommune og Læsø Kommune og derved er kommunalt finansieret. Deres fokus omhandler,

at skabe tiltrækning, synliggørelse og udvikling af destinationer inden for de 4 kommuner.

- **Invest in Aalborg:** Organisationen er Aalborg Kommunes investeringsfremme indstats, som har til formål at tiltrække investeringer og udenlanske virksomheder til Aalborg Kommune.
- **Atlantic Link:** Dette er et PR- og Marketingsbureau, som med deres "Air Link"ekspertise hjælper rejsebureuer, flyselskaber og lufthavne med udvikling af flyruter og i at etablere nye forbindelser mellem disse aktører samt til andre eksterne partnere.

3.3 Dataindsamlingsteknikker

For at kortlægge og undersøge de sociale faktorer i ruteudviklingen vil dette speciale omfatte interviews og litteraturstudie til at afdække problemformuleringen fra flere vinkler. Denne triangulering er afgørende for at sikre en dybdegående og nuanceret forståelse af de undersøgte fænomener, da det giver mulighed for at belyse problemstillingen fra flere perspektiver og dermed øge validiteten og pålideligheden af resultaterne.

3.3.1 Interview

I forbindelse med analysen af flyruten mellem Aalborg og New York har gennemførelse af interviews med de seks beskrevene aktører været afgørende for at få et indgående indblik i de dynamikker og mekanismer, som skete under udviklingen af ruten. Med fænomologien in mente kan denne bruges, som afsæt til gennem interviewene at skabe en forståelse af deres livsverden og dagligdag. Derfor har der under udarbejdelsen af interviewguidem været et fokus på at gøre spørgsmålene så beskrivende, som muligt. Det har til formål at forsøge at give respondenten de bedste betingelser for at kunne fortælle om dennes erfaringer og oplevelser med længere beskrivende forløb af processen. I tabel 3.1 fremgår baggrundsoplysninger fra de afholdte interviews med respondentens rolle i organsationen, dato, interviewlængde og lokationen. De afholdte interviews er udført med en gruppe af mennesker, som er eksperter indenfor deres felt og deres kendskab til rutudviklingsprocessen af Aalborg-New York ruten er højt.

At interviewe personer med en vis ekspertise kræver, at interviewer har et indgående kendskab til problemstillingen (Kvale and Brinkmann, 2009, s. 167). Forud for dette specialet, har projektgruppen på forrige semester udarbejdet et projekt om flyselskabers ruteudvikling. Dermed trækker dette tråde til det nuværende speciale, som belyser et lignende tema omkring processen inden for ruteudvikling i luftfarten. Endvidere har projektgruppen været på et 5 ECTS kursus *Air Transport Management* udbudt gennem Aalborg Universitet på forrige semester, hvorved forforståelsen for specialets problemstillinger øges. Dermed er projektgruppen blevet fortrolig med ruteudviklingens fagsporg og skaber en synergi mellem interviewerens og respondentens viden, hvilket kan skabe respekt fra respondentens side (Kvale and Brinkmann, 2009, s. 167). Interviewformen er udført efter et semi-strukturet princip, hvor det bidrager til, at respondenten kan tale frit om egne erfaringer og oplevelser og kan ende på et sidespor, men hvor en interviewguide skal sikre at projektgruppen får de nødvendige og efterspurgte data og viden fra

respondenten. Som grundlag for interviewene fungerede interviewguiden, som en tjekliste, der skulle medvirke til at alle emner under interviewet blev gennemgået (Brinkmann and Tanggaard, 2010).

Tabel 3.1: Oversigt over de interviewede respondenter med informationer omkring interviewet

Organisation	Respondent	Dato	Interviewlængde	Lokation
Aalborg Lufthavn	Ruteudviklings-direktør	24/04-25	1T 45 Min	Aalborg
		07/05-25	36 Min	
Scandinavian Airlines	Senior Network Manager	02/05-25	1T 14 Min	Videomøde
VisitDenmark	Markedschef for UK & US	23-04-25	45 Min	Videomøde
		15-05-25	16 Min	
Destination Nord	Head of Marketing & Development	11/04-25	45 Min	Aalborg
Invest in Aalborg	Head of Foreign Direct Investments	10/04-25	1 T 15 Min	Aalborg
Atlantic Link	Direktør	13/05-25	15 Min	Videomøde

Der er udarbejdet en fælles interviewguide for alle aktørerne, hvor interviewguiden er lavet på både dansk og engelsk, da en af respondenterne ikke talte dansk, som kan findes i Bilag D og E. Alle interviewene tog udgangspunkt i samme interviewguide, dog blev ikke alle spørgsmål anvendt for alle aktører under interviewene. Det gælder særligt spørgsmålene under emne syv “Eksterne faktorer", som omhandlede alt fra økonomisk støtte til ruten til slots i Newark, som er relative specifikke fagligheder, som ikke alle aktørere forventes at kunne besvare. Set bort fra dette emne blev alle emner berørt for at sikre nok empiri til at kunne besvare problemforstillingen om, hvilken betydningn de sociale faktorer har for ruteudviklingen. Emnerne for interviewet fremgår af tabel 3.2.

Under afholdelsen af interviewene har det været prioriteret at afholde fysiske face-to-face møder, for at kunne aflæse deres interaktioner og skabe en mere naturlig relation fremfor gennem et medieret format (Boden and Molotch, 1994). Derfor er interviewene afholdt ved organisationernes kontor i Aalborg med henholdsvis Aalborg Lufthavn, Destination Nord og Invest in Aalborg. Til gengæld er interviewet med SAS, VisitDenmark og Atlantic Link afholdt over Microsoft Teams, grundet en større geografisk afstand mellem intervieweren og interviewpersonen. Endvidere var interviewet med Atlantic Link planlagt, som et fysisk møde i København, men det måtte ændres til et virtuelt møde med reduceret varighed af interviewet, grundet ændringer i de praktiske omstændigheder. Ved citering af interviewet med SAS laves citeringen i det orginale sprog, engelsk, for at sikre den mest korrekte betydning og undgå usikkerhed om citeringens betydning ift. oversættelse til dansk.

Af tabel 3.1 fremgår der to datoer ved henholdsvis Aalborg Lufthavn og VisitDenmark, hvilket kan ses i et hermeneutisk perspektiv. Under analysen af interviewene opstod opfølgende spørgsmål

grundet uklarheder i første interview eller udtalelser fra andres interview, som rejste nye spørgsmål til casen. Dette gjorde, at det var nødvendigt at skrive til flere af interviewpersonerne, for at sikre en fælles forståelse af udsagnene. Denne iterative proces fortsatte indtil, der var opnået en synergi mellem interviewerens og respondentens forståelsen af emnet.

Tabel 3.2: Emner i interviewguiderne

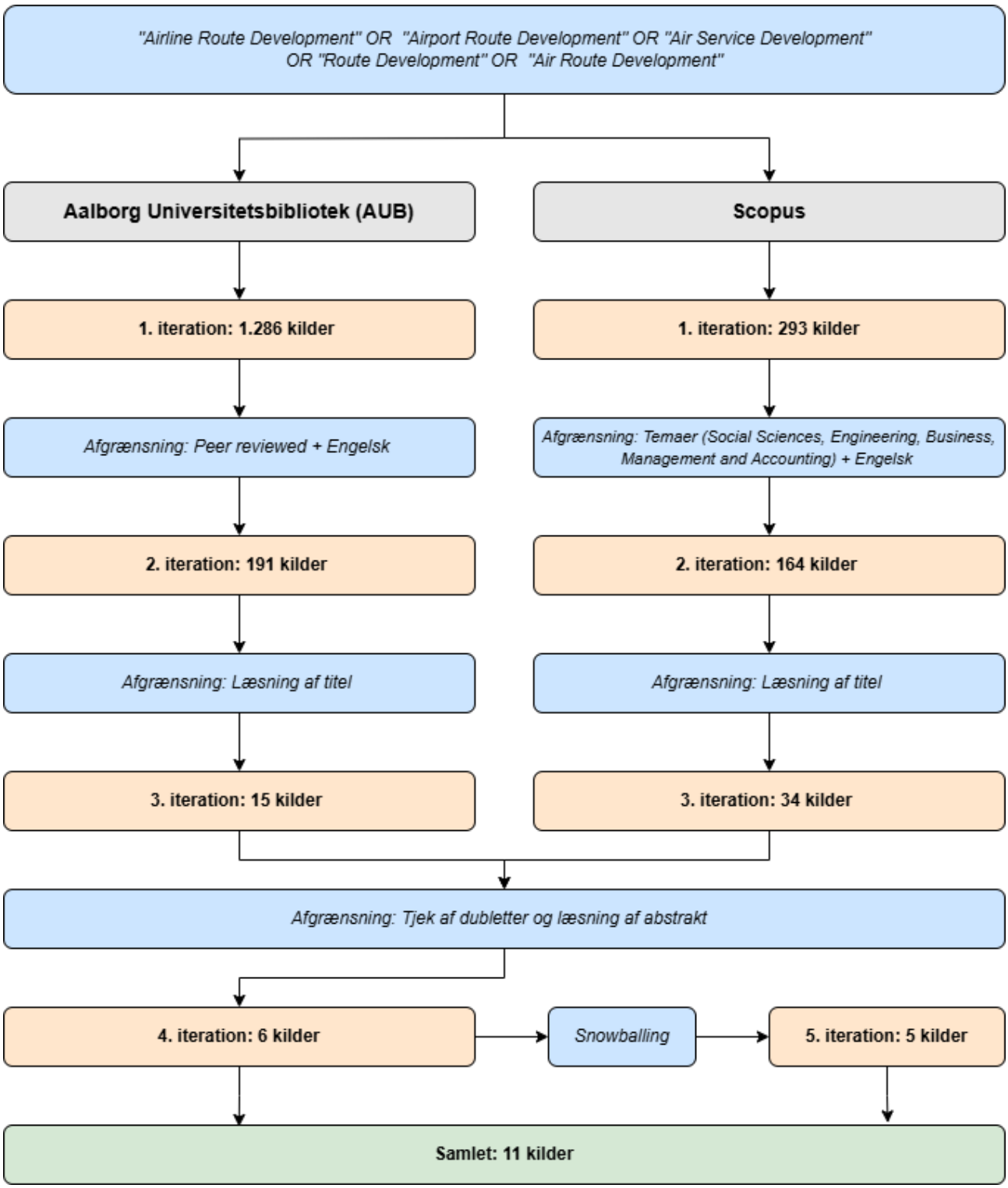
Dansk	Engelsk
1. Generelt om interviewperson og organisation 2. Opstartsfase 3. Businesscase 4. Aktørinddragelse 5. Møder 6. Relationer 7. Eksterne faktorer 8. Erfaringer fra ruten og fremtidige perspektiver	1. General information about the interviewee and the organization 2. Start-up phase 3. Business case 4. Stakeholder involvement 5. Meetings 6. Relationships 7. External factors 8. Experiences from the route and future perspectives

3.3.2 Litteraturstudie

I forbindelse med kortlægningen af den eksisterende viden om ruteudviklingsprocessen har et litteraturstudie været anvendt, for systematisk at afdække omfanget af denne litteratur. Med en forforståelse fra et tidligere projekt om ruteudvikling var projektgruppen bevidst om, at der var en begrænset mængde litteratur, som har udforsket ruteudvikling ift. hele processen. Fremgangsmåden for indsamlingen af litteraturen til specialet er illustreret på figur 3.2 og vil blive beskrevet nedenfor.

Litteraturstudiets søgninger tager afsæt i to databaser; Aalborg Universitetsbiblioktek (AUB) og Scopus. Den første søgning bestod i en generel søgning på ruteudvikling, hvilket fra tidligere erfaringer kan omfatte flere betegnelser. Derfor blev den boolske operator “OR“ anvendt for at sikre en bred søgning, hvor søgeordene Airline Route development, Airport Route development, Air Service Development, Route Development og Air Route Development indgik. Dertil blev hvert søgeord indlejret i en "..."for at sikre en præcis søgning på ordstillingen. De benyttede søgeord kunne indgå i alle felter, såsom titel, abstrakt, emne osv. Efter første iteration gav det henholdsvis 1.286 kilder på AUB og 293 kilder på Scopus.

Efterfølgende blev søgestrengen mere specificeret for at afgrænse litteraturen mere. Her skulle AUB-søgningen kun inkludere peer reviewed kilder og disse skulle være engelsksproget for at understøtte reliabiliteten. I Scopus-søgningen blev engelsksproget litteratur tilvalgt samt emneområder inden for social sciences, engineering og business, management and accounting udført for at afgrænse af søgningen. Med dette fokus gav dette således 191 kilder på AUB, mens søgningen ved Scopus resulterede i 164 kilder.

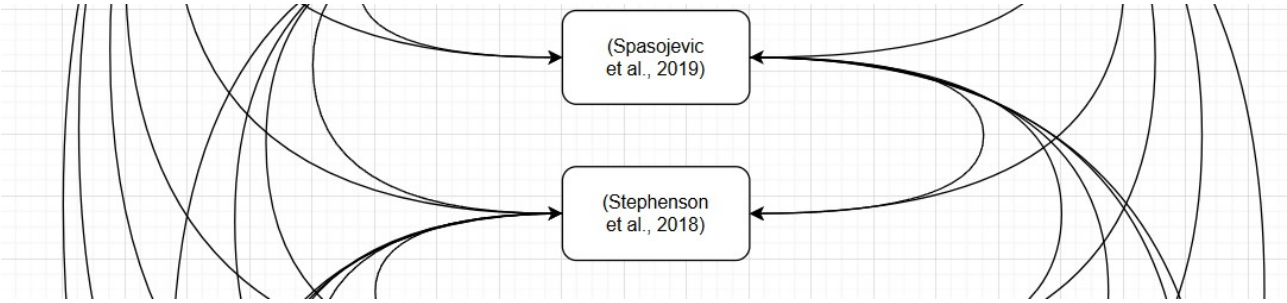


Figur 3.2: Oversigt over fremgangsmåde for litteraturstudiet - Egen figur

Herfra blev den fremsøgte litteratur sorteret ud fra titlen på litteraturen, som medvirkede til at efter 3. iteration var antallet kilder fra AUB 15 stykker, mens Scopus udgøre 34 kilder. I 4. iteration blev litteraturen samlet i en fælles pulje, hvor der blev tjekket for dubletter og efterfølgende læst abstrakt igennem for at opnå den endelige afgrænsning af litteraturen. Det skal bemærkes, at af de 34 kilder fra Scopus udgør 12 af dem kapitler fra samme bog, hvoraf den samlet bog er taget med, som én kilde. Efterfølgende er der fortaget snowballing af de 6

kilder, som søgningerne og afgrænsningerne havde fundet, for sikre at relevant litteratur, som ikke indgår i databaserne bliver fundet. Denne 5. iteration tilføjede 5 kilder til den samlede liste, som fremgår af tabel A.1.

Dermed ender litteraturstudiet på 11 kilder, som beskriver ruteudviklingsprocessen. Desuden fremgår det af figur B.1, hvordan litteraturen er forbundet mellem hinanden gennem citering. Et uddrag af denne kan ses på figur 3.3. Dette indikerer endvidere, at litteraturen i høj grad henviser til den eksiterende viden om ruteudvikling, hvilket er med til at sikre reliabiliteten af litteraturstudiet og dermed ligeledes for specialets udgangspunkt for analysen og dens resultater og diskussioner.



Figur 3.3: Uddrag af citeringskort – Egen figur

4 | Mobilitetssociologisk teori til forståelse af ruteudvikling

Med henblik på at dokumentere de sociale faktorers indvirkning på ruteudviklingen, er det centralt at opstille et teoretisk værktøj med afsæt i mobilitetssociologiske teorier. Dermed vil dette kapitel skabe en analytisk forståelsesramme for at kunne kortlægge den sociale dimension af ruteudviklingen. Det har til hensigt at udvide opfattelsen af ruteudvikling fra en udelukkende teknisk og økonomisk disciplin, til at give et mere holistisk perspektiv til arbejdet med ruteudvikling. Hermed skal sammenfatningen af de mobilitetssociologiske teorier medvirke til at analysere, hvordan den sociale dimension indgår i ruteudviklingsprocessen bag ruten mellem Aalborg og New York gennem sociale interaktioner. Kapitlet vil med andre ord udmunde i en begrebsliggørelse af et teoretisk værktøj, der kan anvendes til at analysere praksisser, dynamikker og mekanismer, som er afgørende for rutens realisering. De centrale begreber, som bliver udfoldet i kapitlet vil blive markeret med fremhævet typografi.

Med afsæt i mobilitetsteorien præsenteret i afsnittet Mobilitetsparadigmet rettes fokus nu mod at forstå behovet og nødvendigheden for at være mobil. Formålet for denne præsentation af mobilitetssociologiske teorier er med til at skabe indsigt i, hvorfor mennesker har et behov for at mødes fysisk. Denne nødvendig spiller ind i, hvordan den sociale dynamik og interaktion mellem mennesker foregår. I den forbindelse fremstiller Urry seks **forpligtigelser**, der beskriver bevæggrunde til menneskers mobilitet, altså, hvorfor mennesker bevæger sig og nødvendigheden for at mødes med fysisk nærvær. De seks forpligtelser er følgende oplistet:

1. Legale, økonomiske og familiære forpligtigelser
2. Sociale forpligtigelser
3. Tidslige forpligtigelser
4. Stedslige forpligtigelser
5. Live forpligtigelser
6. Objekt forpligtigelser

(Urry, 2002, s. 262-263)

Urrys forpligtigelser illustrerer på forskellig vis, hvilket incitamenter der er gældende for, at mennesker mødes fysisk på samme geografiske lokation. Denne praksis er nærmere beskrevet

af Boden and Molotch, som **co-presence**, altså samtidig tilstedeværelse, som betegnet som "urstedet for socialitet" (Boden and Molotch, 1994, s. 258). Urry fremlægger selv begrebet co-presence, som et centralt element for at forstå behovet for at mødes fysisk et specifikt sted på et bestemt tidspunkt. Urry beskriver tre typer af udgangspunkter for at være fysisk tilstedeværelse:

1. Face-to-face
2. Face-the-place
3. Face-the-moment

(Urry, 2002, s. 262)

Ved at betragte de tre tilstedeværelsesformer, giver de forskellige bidrag til behovet for fysisk samvær. Først og fremmest indebærer **face-the-place** en nødvendighed om at besøge eller opleve kontrekte steder. Derimod tager **face-the-moment** udgangspunkt i nødvendigheden af at deltage i konktrete begivenheder, såsom konferencer, sportbegivenheder, koncerter. Her er en live forpligtigelse til at være tilstede, idet personen ikke vil misse eventet, som foregår i en tidsbegrænset periode (Urry, 2002). Den mest væsentlige af de tre grundlag for fysisk tilstedeværelse er **face-to-face**, nemlig, nødvendigheden for at mødes med andre mennesker. Den samtidige tilstedeværelse med face-to-face medvirker til at kunne opbygge tillid blandt partnerne gennem muligheden for at folks mimik, kropssprog og udveksling af informationerne. Dermed er der tale om en social forpligtigelse for at være mobil og flytte sig for at se andre face-to-face (Urry, 2003, s. 163). Som Goffman (1963) påpeger, fungerer co-presence, dvs. samtidig tilstedeværelse, som en katalysator for opbygningen af tillid og relationer i sociale interaktioner. Yderligere beskriver Boden and Molotch samtidig tilstedeværelse som "thick" grundet mængden af informationer, der udveksles i momentet. Dette er ikke udelukkende mundtlige ord, men ligeledes ansigtsudtryk, kropssprog og stemmeføring samt flere dertil (Boden and Molotch, 1994, s. 259)

I en globaliseret verden, hvor virtuelle kommunikationsformer spiller en rolle ift., hvordan tilld og relationer opbygges og vedligeholdelse, er det centralt at forstå forholdet mellem fysiske og virtuelle møder og betydningen af menneskers interaktion derimellem. Betydningen af relationer opbygget på tillid skal ikke undervurderes, hvor Urry (2007) arumenterer på baggrund af Boden and Molotch (1994), at:

> *"Personalized trust relationships are essential for virtual team-working, and while trust relationships can be to some degree sustained virtually, face-to-face sociability is required to etablish trust in the first place"* (Urry, 2007, s. 166).

Dermed tegner der sig et billede af at virtuelle kommunikationsformer kan vedligeholde forbindelsen og relationen til andre, men kan vanskeligegøre opbygningen af dem. Samtidig spiller dette inden i opbygningen af et netværk, hvor midlertidige fysiske face-to-face møder er nødvendige for at vedligeholde ens relationer. Med andre ord kræver et **netværk** at mennesker genbesøger sine "weak ties", og holder forbindelserne til hinanden varme (Urry, 2007, s. 231). Tillige til Castells netværkssamfund fremfører Wittel (2001) begrebet **Netværkssocialitet**, som er et

udtryk for at sociale relationer har bevæget sig fra stabile relationer baseret på narrativer af erfaringer og fælles historie til informationbaseret relationer, som *"primarily on an exchange of data and on "catching up"* (Wittel, 2001, s. 51). Her er relationerne flygtige og kortvarige og opstår ud fra en projekt-til-projekt tilgang.

Denne forståelse er i forlængelse af Bauman (2000), som præsentere begrebet "flydende modernitet" og skal forståes ved at i senmoderne samfund bl.a. instutitioner og relationer er mere flydende, fleksible og ustabile. Dermed handler det om at udveksle information i en kortvarig periode inden der flygtes videre den næste i netværket. Denne informationsbaseret tilgang har endvidere betydning for tilliden mellem relationerne. Den er bygget på iterationer af kortvarige samarbejder og dermed opstår tilliden ud fra relationens bidrag af ressourcer og kan refereres til Anthony Giddens begreb "aktiv tillid" (Beck et al., 1994). Altså, tillid som dannes ud fra gentagende interaktioner af samarbejde og gensidig kendskab til hinanden, fremfor den er givet på forhånd ud fra personens karakter (Beck et al., 1994; Wittel, 2001, s. 67-68).

Yderligere fremstiller Wittel (2001, s. 57), hvorfor et netværk er blevet et elementart aspekt, fordi det cirkulerer information, viden, kapital, arbejdskraft, kunder og produkter. Der er tale om et sikkerhedsnet, forstået på den måde at ved at opbygge relationer, skaber det strømme af ressourcer, som kan understøtte én selv. Dette kan sammenkobles til Urry' netværksfremlægning, hvor et netværk fungerer kun, hvis det med jævne mellemrum bliver "aktiveret" gennem samtidig tilstedeværelse (Urry, 2007, s. 231). Endvidere kan denne aktivering af netværket ses i sammenhæng med mobilitet og accelerationen af hastigheden i sociale møder medvirker til at "samle op" med relationer er en vigtig praksis (Wittel, 2001, s. 68). At genbøge sit netværk hænger sammen med teorien om "weak-ties", altså svage bånd/relationer. Granovetter beskriver disse bånd, som enten svage eller stærke afhængig af relationen:

> *"**Weak ties** provide people with access to information and resources beyond those available in their own social circle; but **strong ties** have greater motivation to be of assistance and are typically more easily available"* (Granovetter, 1983, s. 209).

De svage bånd kan være med til at bygge bro til andre klynger eller grupper, hvor informationer og ressourcere ellers ikke er tilgængeligt i sin egne kredse af stærke bånd (Urry, 2007, s. 214). Med grundindsigten i netværksforståelsen udarbejder Urry en kapitalform, der integrerer Bourdieu's kapitalformer; økonomisk, social, kulturel og symbolsk kapital. Denne betegnes **Netværkskapital**, som tager afsæt i argumentationen om, at netværket er en væsentlig ressource, fordi den muliggør adgang til viden, mobilitet og økonoiske ressourcer gennem sociale relationer og giver følgende definition af netværkskapital:

> *"Network capital is the capacity to engender and sustain social relations with those people who are not necessarily proximate and which generates emotional, financial and practical benefit"* (Urry, 2007, s. 197)

I sammenhæng med introduceringen af begrebet netværkskapital, er det værd at udholde fænomenet, konferencer. Urry (2003) henviser til David Lodge's *Small World*, som beskriver blandt andet konferencer, som *"complex, multi-layered and richly gossipy"* (Urry, 2003, s. 156).

Disse konferencer er med til at understøtte vedligeholdelsen af ens netværk, som skal "aktiveres" med samtidig tilstedeværelse. Dette medvirker til at der en "mobilitets byrde" ved denne aktivitet, eftersom der en forpligtigelse til at rejse for at mødes fysisk med andre, som Urry forklarer det (Urry, 2007, s. 231). Dertil fremhæver Lassen (2005, s. 141), at konferencerne udgør *"en vigtig 'arena' for at få sat ansigt på andre og knytte kontakter"*. Dette kan understøttes af Wittel (2001, s. 67), som forklarer det handler om at blive set og se andre mennesker og samle op med mennesker. Denne dynamik, der forekommer på blandt andet konferencer definerer Lassen for **organiseret tilfældighed**. Det er nærmere bestemt:

> *"Muligheden for 'tilfældigt' at møde nye mennesker, se gamle bekendte eller få sat ansigt på et navn man har kommunikeret med via mail, eller kender gennem andre"*

Konferencerne er derved en organiseret mødested, som muliggør uformelle samtaler og uforventede forbindelser. Mødestedet på konferencerne, som forekommer et par gange årligt er med til at iscenesætte begrebet **Meetingness**. Konceptet med meetingnees tager udgangspunkt i:

> *How often the network or some sub-network meets up, the exchanges of information, gossip and informal pleasure that occur, the significance of meetings in producing outcomes and generalizing trust, and the degree to which weak ties extend through such intermittent but selective meetings"*(Urry, 2003, s. 161).

Citatet fremhæver, at eksempelvis at jo højere meetingness individer eller netværk har, jo hyppigere mødes disse, hvor der skabes stærkere og tillidskabende relationer gennem mødernes indhold.

De anvendte sociale begreber

Denne indflyning over mobilitetsociologiske teorier med fokus på netværks- og relationsforståelse samt betydningen for fysisk samvær i en virtuel globalisering. Det har skabt en analytisk ramme for at afdække ruteudviklingens sociale dimension. I denne ramme vil begreber om forpligtelser, samtidig tilstedelseværese, face-to-face, networkning, relationer, tillid, meetingness og organiseret tilfældighed være centrale.

På baggrund af ovenstående introduktion af de mobilitetessociologiske teorier vil dette afsnit kort opsummere de centrale begreber for teorien og som vil danne den analystiske ramme for, hvordan den sociale dimension er integreret i ruteudviklingsprocessen.

- **Forpligtigelser:** En forståelse af, hvorfor mennesker har et behov for at mødes fysisk og være tilstede samtidig (Urry, 2002, 2003, 2007).
- **Face-to-face, face-the-place og face-the-moment:** Måder at forstå nødvendigheden af fysisk tilstedeværelse (Urry, 2002, 2007).
- **Co-presence:** Samtidig tilstedeværelse, at være fysisk tilstede samtidig på samme lokaiton. Dette kan muliggøre og skabe tillid gennem udveksling af informationer og analyse af kropssprog og stemninger (Boden and Molotch, 1994; Urry, 2002, 2003, 2007).

- **Netværk:** En samling af relationer af både svage og stærke bånd, som skal aktiveres ved fysisk samvær (Castells, 1996; Wittel, 2001; Urry, 2007).
- **Weak-ties:** Svage bånd eller løse relationer, som giver adgang til nye informationer og ressourcer, der er uden for det tætte netværk af relationer (Granovetter, 1983).
- **Strong-ties:** Stærke og længerevarende relationer, eksempelvis familie, venner, nære kollegaer i sin tætte omgangskreds (Granovetter, 1983).
- **Netværkskapital:** Henviser til de ressourcer, en aktør kan trække på gennem sit netværk, som indbefatter relationer, informationer, økonomi og mobilitet (Urry, 2007).
- **Netværkssocialitet:** En måde, hvorpå mennesker integrerer med hinanden i et netværkssamfund, hvor relationer er flydende og møder ofte er baseret på informationer fremfor narrativer og erfaringer (Wittel, 2001).
- **Meetingness:** Et begreb, som forklarer betydningen af at mødes ofte med sit netværk og derigennem udveksle informationer, opbygge tillid, pleje sit netværk og udvide antallet af relationer (Urry, 2003, 2007).
- **Organiseret tilfældighed:** Beskriver fænomenet under eksempelvis konferencer, hvor mennesker er samlet under organiseret rammer, men har mulighed for ved tilfældighed at træffe forskellige personer af enten bekendte eller ukendte relationer (Lassen, 2005, 2022).

5 | Ruteudviklingsprocessen bag ruten mellem Aalborg-New York

Dette kapitel indeholder en analyse og kortlægning af ruteudviklingsprocessen bag flyruten mellem Aalborg Lufthavn og Newark Liberty International Airport betjent af SAS i sommersæsonen 2023. Med afsæt i den eksiterende litteratur om ruteudvikling, som har et dominerende fokus på de tekniske og økonomiske faktorer, vil denne analyse give et indblik i, hvordan de sociale faktorer har en betydning for ruteudviklingen. Dette udfoldes ved at følge hele ruteudviklingsprocessen fra start til ende, hvor hver del på tidslinjen vil blive afdækket. Analysen følger udviklingen kronologisk fra de første idéer og visioner om en regional long-haul-rute fra Aalborg Lufthavn, over arbejdet med at udvikle en businesscase og synliggøre ruten efter annonceringen, til lanceringen af ruten og den efterfølgende operationelle drift frem til ruten lukkes. Kortlægningen vil belyse overvejelserne og drivkræfterne bag beslutningerne, som træffes under processen. Det gælder alt fra den personlige relation mellem mennesker til det samfundsmæssige niveau.

5.1 Grundlag for ruteudvikling i Nordjylland

For at forstå og analysere ruteudviklingsprocessen for ruten mellem Aalborg og New York er det vigtigt indledningsvist at se på rammevilkårene for udviklingen af denne nye rute. Nærværende afsnit sætter derfor fokus på tidligere erfaringer med long-haul-ruter fra Aalborg Lufthavn samt hvorfor lufthavnen herunder ruteudvikling er relevant for Nordjylland i en samfundsmæssigt kontekst. I Nordjylland har luftfarten en vigtig betydning for at styrke regionens tilgængelighed og attraktivitet over for erhvervslivet og turismeerhvervet. Head of Marketing & Development ved Destination Nord beskriver således, at lufthavnen i Aalborg *"er jo en af portene til Nordjylland"* (Destination Nord, 2025). I forlængelse heraf beskriver respondenten også, at den geografiske position kan være et benspænd, men luftfarten sikrer en anden tilgængelighed:

> *"Nordjylland er jo ligesom for enden af det europæiske kontinent (...) vi er altså det nordlige Danmark, altså man kommer ikke, hvis man kører med enten tog eller bil, man kommer ikke bare tilfældigt forbi her. (...) Vi er jo ikke kør-gennem destination med mindre man er på vej til Norge og tager færgen. (...) Så vi er jo lidt for enden af vejen, så det at vi har en lufthavn, det gør jo faktisk at vi lige pludselig har en helt anden tilgængelighed"* (Destination Nord, 2025).

Tilgængeligheden gennem luftfarten, er på den måde med til muliggøre udviklingen der sker i en region (SAS, 2025), fordi den bidrager med direkte adgang til regionen *"uden alle mulige mellemveje og forhindringer"* (Destination Nord, 2025). I tillæg til dette pointér Invest in Aalborgs Head of Foreign Direct Investments, at lufthavnen er efter Aalborg Universitet et af de stærkeste kort byen har, *"fordi det er adgangen til hele verden"* (Invest in Aalborg, 2025). Endvidere har høj flytilgængelighed en vigtig betydning i et turismeperspektiv for en dansk kontekst. Det skyldes, at kendskabet til Danmark er relativt ukendt, hvilket medvirker til at markedsføringen udenfor København er begrænset, hvis tilgængeligheden ikke følger med (VisitDenmark, 2025). Derfor har Aalborg Lufthavn en afgørende rolle ift. at sikre ruter til Nordjylland og derved styrke regionens tilgængelighed, understøtte investeringer i erhvervslivet og dansk turisme (Aalborg Lufthavn, 2025b). Luftfarten er samtidig med til at gøre verdenen mindre, hvorved det bidrager til, at *"vi lige pludselig kan tale for eksempel til amerikanere eller til folk fra England eller Frankrig eller Italien, som lige pludselig kommer meget tættere på"* (Destination Nord, 2025).

I henhold til Aalborg Lufthavns strategi beskriver ruteudviklingsdirektøren, at udviklingen skal ske organisk, *"så det skal gerne være markeder, der jo helst kan forblive i mange år i lufthavnen"* (Aalborg Lufthavn, 2025b). Aalborg Lufthavn har bl.a. forbindelser med SAS og KLM, som via hubs i København (CPH) og Amsterdam (AMS) kan bringe nordjyder ud i verden, men *"vi vil jo hele tiden godt kunne tilbyde både en hurtigere løsning og mere convenient løsning"* (Aalborg Lufthavn, 2025b). I den sammenhæng består arbejdet og visionen i lufthavnen om at kunne tilbyde direkte ruter til europæiske storbyer, der kan udvide netværket fra Aalborg Lufthavn (Aalborg Lufthavn, 2025b). Lufthavnen sigter også mod at kunne tilbyde direkte ruter udenom de større hubs for at sikre en hurtigere og mere bekvemmelig rejse (Aalborg Lufthavn, 2025b). Denne ambition understøtter arbejdet med udviklingen af eksempelvis ruten mellem Aalborg-New York, som dette speciale tager afsæt i. Samme idé har SAS haft om en mere effektiv og komfortabel rejseoplevelse, hvor passagerer tilbydes muligheden for at flyve direkte på long-haul-ruter fra regionale lufthavne og derved uden om selskabets hubs i København, Stockholm og Oslo (SAS, 2025).

5.2 Drømmen om en rute til Amerika

Ideen om long-haul-ruter fra Aalborg har været på tegnebrættet før SAS begyndte at betjene ruten til New York. Første forsøg på at etablere en long-haul-rute var til det amerikanske kontinent med charterselskabet *Comefly*, som forsøgte at opstarte flyvninger mellem Aalborg og Florida, samt fra København i 2011. Ruten indfriede ikke forventningerne grundet lav efterspørgsel og måtte lukke ned efter 5 flyvninger fra Aalborg, mens flyvningerne fra København aldrig blev en realitet (CHECK-IN, 2011). I 2015 omtalte den daværende CEO for Norwegian, Bjørn Kjos, at flyselskabet havde planer om at flyve til New York fra Aalborg, når muligheden var der. Dette var betinget af, at Norwegian fik leveret Boeings 737 MAX 8 fly, som skulle muliggøre ruten (Christensen, 2015). Ruten blev aldrig realiseret, grundet flere faktorer såsom forsinket levering af de nye fly samt prioritering af andre ruter. Årsagen var, at ruten fra Aalborg lå på

grænsen af flyets rækkevidde og derfor flyttede Norwegian flyene til andre ruter med kortere flyafstand (Krog, 2017). Derudover medførte COVID-19-pandemien en global nedlukning, hvilket yderligere vanskeliggjorde realiseringen af ruten. Samtidig må det antages, at destinationen i USA ville være en perifer lufthavn omkring New York, nærmere bestemt Stewart International Airport, som er beliggende ca. 100 km fra "The Big Apple", på baggrund af Norwegians andre flyvninger fra Europa til New York (Christensen, 2017).

5.2.1 Ny flytype udvider ruteudviklingspotentialet

Et centralt og afgørende aspekt for at SAS' rute mellem Aalborg og New York kunne virkeliggøres er den teknologiske udvikling af flyene. Som beskrevet med Norwegians planer om long-haul-flyvninger fra Aalborg afhang dette af levering af en ny flytype. Den teknologiske udvikling har med tiden udvidet mulighederne for ruteudvikling, hvor eksempelvis størrelsen på flyene steg indtil 1985. Herfra har udviklingen af flytyper stagneret angående størrelse, men et øget fokus på at effektivere brændstofforbruget og forlænge rækkevidden af flyene (Weber and Williams, 2001; Swan, 2002, s. 349). I 2018 gennemførte Airbus jomfruflyvingen med deres A321 Long Range (A321LR), som var et skridt på vejen til at udvikle long-haul narrow-body flytyper (Airbus, 2018). Af tabel 5.1 fremgår en oversigt af de forskellige flytyper, som SAS anvender til long-haul-ruter. Af tabellen viser SAS' nuværende long-haul flytyper med Airbus A330 og A350, samt den nye flytype A321LR. Endvidere er Airbus A320neo, som SAS anvender til deres short-haul-ruter inddraget for at give et sammenligningsgrundlag. Dette illustrerer, at SAS har fået et ekstra kort på hånden med A321LR, som kan udfylde "hullet", hvor enten passagertallene ikke kan matche en kapacitet til en typisk long-haul eller de eksisterende narrow-body flytyper ikke har rækkevidde til at nå.

Tabel 5.1: Oversigt over udvalgte flytyper fra SAS' flåde med rækkevidde og kapacitet (SAS, 2024b,c)

Flytype	**Rækkevidde (km)**	**Passagerkapacitet**
Airbus A320neo	4.600	180
Airbus A321LR	7.000	157
Airbus A330-300	10.100	266
Airbus A350-900	13.800	300

SAS leasede og investerede i 3 stk. A321LR i 2019 (SAS, 2019), som visualiseret på figur 5.1. Selskabets variant er konfigureret med plads til 157 passagerer fordelt på tre kabineklasser. De første 22 sæder indgår i Business Class (SAS Business), efterfulgt af 12 Premium Economy sæder (SAS Plus) samt med 123 Economy sæder (SAS Go) bagerst i det langtrækkende fly (SAS, 2019). Ambitionerne for SAS var, at flytypen skulle fremme muligheden for udvidelse af rutenetværket til mindre byer eller ved at forbinde kendte destinationer med mindre byer og derved servicere nichemarkeder (SAS, 2019, 2025). Med denne investering valgte Aalborg Lufthavn at genoptage arbejdet med at udvikle en businesscase til New York. Ruteudviklingsdirektøren i Aalborg Lufthavn forklarer, at flytypen A321LR kunne indgå i en synergi med lufthavnens egne ambitioner. Dette skyldes både, at flytypen *"netop kan flyve meget langt, men ikke har forfærdeligt mange*

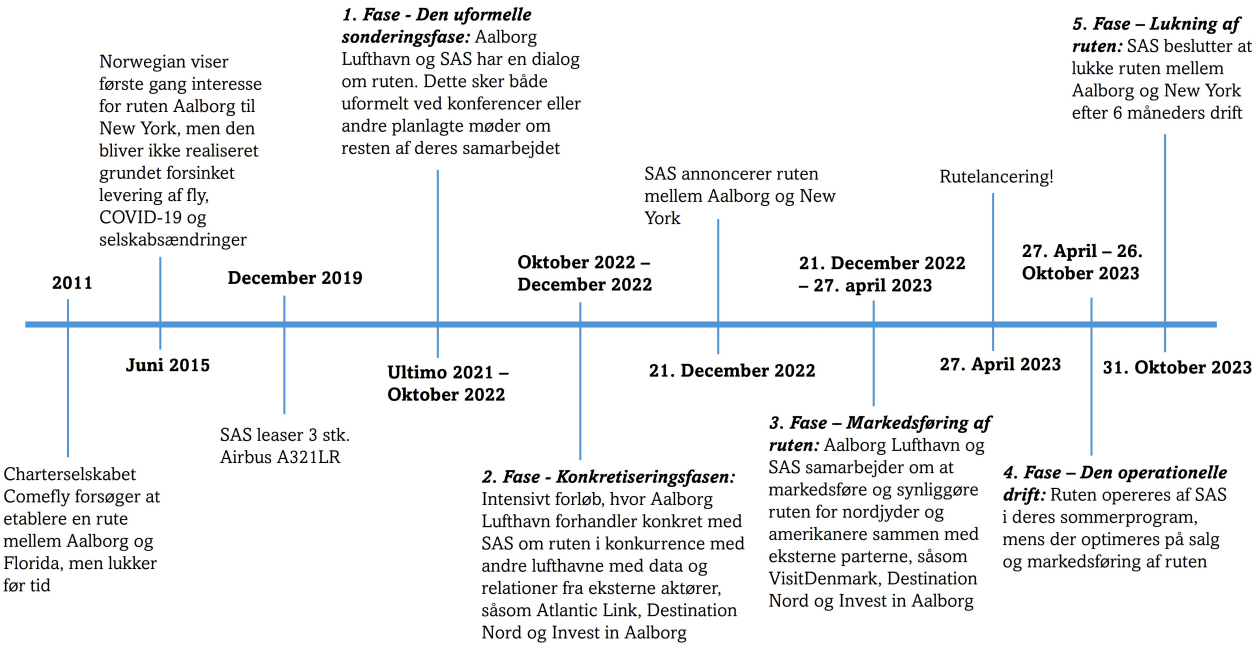
sæder ombord" og SAS var allerede en aktiv operatør i lufthavnen med ruten mellem Aalborg-København på daværende tidspunkt (Aalborg Lufthavn, 2025b). Dermed giver flyets egenskaber mulighed for at betjene ruter med et mindre catchment area, hvilket kan være gavnligt for Aalborg Lufthavn.

Figur 5.1: Illustration af SAS' A321LR (SAS, 2021).

5.3 Ruteudviklingsprocessen for ruten mellem Aalborg - New York

Med en indflyvning over konteksten og rammebetingelserne for udviklingen af en long-haul-rute fra Aalborg, danner det afsættet for at kunne analysere ruteudviklingsprocessen for ruten mellem Aalborg og New York. Dette afsnit giver et indgående indblik i hele ruteudviklingsforløbet og undersøger særligt den rolle, som den sociale dimension har spillet i processen ud fra de mobilitetssociologiske teorier. På figur 5.2 er hele ruteudviklingsprocessen kortlagt i et tidsmæssigt forløb, der illustrerer de forskellige elementer og faser, som handlingsforløbet omfatter. På baggrund af de gennemførte interviews med aktørerne tegner der sig et billede af, at ruteudviklingsfasen for denne rute består af fem hovedfaser. Disse er følgende:

- 1. fase: En uformel sonderingsfase
- 2. fase: Konkretiseringsfasen
- 3. fase: Markedsføring af ruten
- 4. fase: Den operationelle drift
- 5. fase: Lukning af ruten



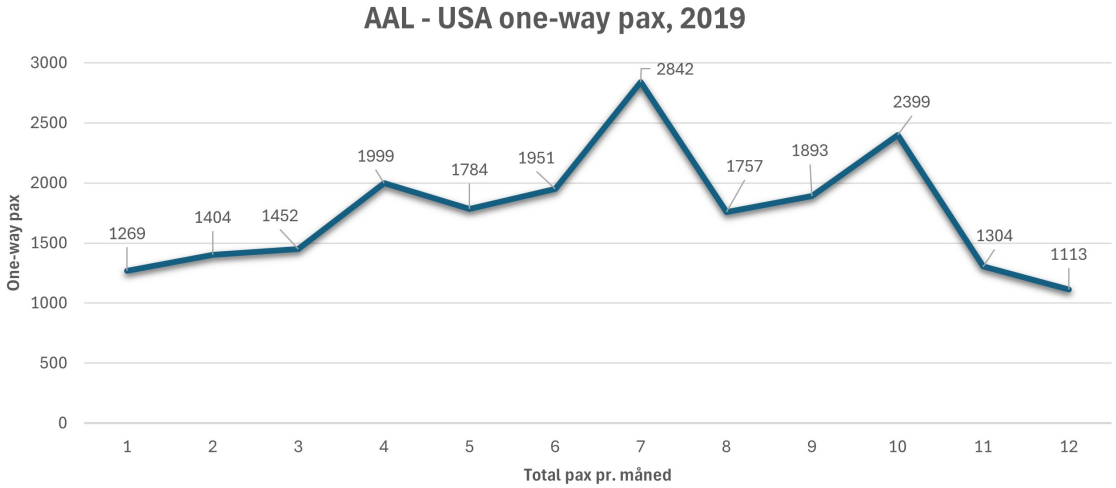
Figur 5.2: Tidslinje vedrørende ruteudviklingsprocessen for ruten mellem Aalborg og New York - Egen figur

5.3.1 1. fase: En uformel sonderingsfase

Den indledende fase til en potentiel rute er relativ udefinerbar i et tidsmæssigt perspektiv. Både SAS og Aalborg lufthavn forklarer, at ideen og visionen for en rute til New York har været drøftet i flere år før den blev lanceret mellem parterne (SAS, 2025; Aalborg Lufthavn, 2025b). Dermed kan den første dialog om en potentiel rute over atlanten være svær at udpege. SAS' ruteudvikler udtaler, at disse flerårige samtaler på et overordnet strategisk niveau har været forankret i en idé om at etablere ruten fra Göteborg (SAS, 2025). Sidenhen har ideen spredt sig til at inkludere Danmark, da SAS kunne se, at *"Denmark is quite a wealthy area with a lot of business there, strong companies that have corporates that have relationship with New York"* (SAS, 2025). I den forbindelse er det essentielt at pointere at SAS anså Danmark, som et samlet hele og ikke de tre jyske lufthavne Billund, Aalborg og Aarhus hver for sig. Til sammenligning har Göteborg samme størrelse catchment area, som de tre jyske lufthavne tilsammen, hvad angår passagertal (SAS, 2025). Samtidig kunne selskabet se, hvordan passagerene fra Danmark og Göteborg rejser med dem via deres hubs i København og Stockholm. Derfor så de muligheden for at gøre rejsen til New York mere komfortabel med en direkte rute uden besværligheder med transfer. Dette skulle øget potentialet for at tiltrække passagerer til regionale lufthavne fra både deres egne hubs, men også fra konkurrenternes hubs med KLM (Amsterdam (AMS)) og Lufthansa (Frankfurt (FRA) og München (MUC)) (SAS, 2025). Foruden passagerene til New York omhandler ruten ligeledes om de videre forbindelser til resten af USA, hvor SAS på daværende tidspunkt var medlem af Star Alliance, hvor United Airlines havde hub i Newark (EWR), som kunne sikre denne forbindelse (SAS, 2025).

Ruteudviklingsdirektøren fra Aalborg Lufthavn beskriver, at den initierende proces er foregået på et højt strategisk niveau, hvor snakken om detaljerede passageranalyser fylder i et begrænset

omgang. Det vil typisk være at henlede flyselskabets opmærksomhed til, hvad er det generelle status for trafikken til USA. Figur 5.3 belyser nogle af de historiske passagertal, som lufthavnen blandt andet har præsenteret for SAS i det indledende stadie i 2022. Det er værd at bemærke at disse tal stammer fra 2019, hvilket skyldes at COVID-19-pandemien medvirker til at 2020 og 2021 ikke giver et retvisende billede af udviklingen, som følge af nedlukningen af samfundet (Aalborg Lufthavn, 2025b).



Figur 5.3: Graf over passagertal fra Aalborg Lufthavn til USA i 2019, som har været en del af lufthavnens input til SAS (Aalborg Lufthavn, 2022).

Samtidig fremstiller figur 5.4, hvordan andelen af passagerer, som har anvendt de forskellige hubmuligheder for at komme til USA i 2019. Her fremgår det, at omtrent 3/4 af de rejsende har anvendt Amsterdam (AMS), mens København (CPH) står for 1/4, hvor Oslo (OSL) kun udgør 2‰ af den samlede trafik.

Month	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
AMS	705	1009	967	1460	1233	1492	2209	1269	1406	1714	871	729	15065
CPH	562	395	484	535	549	459	630	488	480	680	421	358	6041
OSL				4	2		3		4	5	12	15	45
Total	1267	1404	1452	1999	1784	1951	2842	1757	1890	2399	1304	1102	21152

Figur 5.4: Dette giver et indblik i fordelingen af, hvilke lufthavne passagererne i 2019 har benyttet for at komme fra Aalborg Lufthavn til en destination i USA (Aalborg Lufthavn, 2022).

Strategien med at fremlægge den generelle tendens og udvikling for markedet er at vække interessen blandt flyselskaberne. Dette er bevidst, da *"hvis vi (red. Aalborg Lufthavn) starter hernede i de dybe analyser er de (red. flyselskabet) ikke interesserede"* (Aalborg Lufthavn, 2025c). Dermed omhandler det at gøre det spiseligt for de flyselskaber lufthavnen henvender sig til, således businesscasen virker interessant for flyselskabet. I den forbindelse er det væsenligt at de tilsendte data er troværdige, fordi den initerende fase omhandler at opbygge tillid mellem hinanden (Spasojevic and Lohmann, 2022). Desuden er gentagende møder nødvendige for at kunne fastholde interessen og gøre sig relevant. Med hensyn til ruten mellem Aalborg-New York, var denne på dagsorden og blev italesat på forskellige mødeforaer mellem Aalborg Lufthavn

og SAS. Dette tæller blandt andet ved regulære møder mellem de to parter, for at have dialog om det eksisterende samarbejde og mulighederne for short-haul segmentet. I den sammenhæng har der været hintet til potentialet for ruten på møderne, uden at der arbejdes konkret med deltaljerne af ruten (Aalborg Lufthavn, 2025b; SAS, 2025). Foruden disse møder har ruteudviklingskonferencerne eksempelvis *Routes*, hvor de mødes ca. 2 gange årligt med fysisk deltagelse, hvor fremtiden for ruten blev drøftet under en uformel samtale (Aalborg Lufthavn, 2025b; SAS, 2025). Ruteudviklingskonferencerne fungerer som et forum, hvor flyselskaber og lufthavne mødes og udveksler informationer om rutemuligheder. For praksissen, hvor lufthavne præsenterer potentielle ruter i forskellige sammenhænge, er velkendt i branchen. Ifølge ruteudviklingsguiden for lufthavne *Passenger Air Service Development Tech* beskriver, at *"attracting airline service is an ongoing process, not a one-shot event. Making an initial contact with an airline at an industry conference, and then following up with the airline at a headquarters meeting, can be a fruitful approach"* (Martin, 2009, s. 11). Samtidig fremhæves pointen af Halpern and Graham (2015, s. 219), som beskriver det som en udbredt praksis, at lufthavne præsenterer nye ruter enten på ruteudviklingskonferencer eller direkte hos flyselskabernes hovedkvarter.

Under de forskellige møder på kontoret eller konferencer har medarbejdere fra både SAS og Aalborg Lufthavn deltaget i en række konstellationer på tværs af det vertikale organisatoriske niveau. Det har blandt andet omfattet møder på direktørniveau, network planning niveau samt med forskellige nøglepersoner i SAS med særlig viden eller ansvar i relation til vurderingen af en potentiel rute (SAS, 2025; Aalborg Lufthavn, 2025b). Det er i den forbindelse værd at bemærke, at den interviewede ruteudvikler fra SAS ikke deltog i de indledende møder om ruten (Aalborg Lufthavn, 2025c). Denne variation i mødedeltagere peger på, at ruteudvikling ikke udelukkende foregår, som en dialog mellem to specifikke afdelinger, typisk network planning, men snarere kræver inddragelse af flere funktioner og personer i flyselskabet. Det antyder, at beslutningsprocessen omkring nye ruter potentielt involverer flere organisatoriske niveauer og kræver aktivering af forskellige beslutningstagere på forskellige tidspunkter i forløbet. Et tværgående samarbejde i ruteudviklingsprocesen er forventeligt, eftersom ruteudviklingsarbejdet først og fremmest består af flere facetter, herunder network planning, sheduling, marketing, revenue management osv. Samtidig er afdelingen for ruteudvikling i et flyselskab typisk en mindre afdeling (4-20 personer). Denne organisering medfører til et gennemgående samarbejde på tværs af afdelinger (Hindkjær, 2025).

I denne sammenhæng pointerer både SAS og Aalborg Lufthavn, at det er en iterativ proces, hvor der aldrig forelægger en færdig businesscase, som lufthavnen præsenterer for flyselskabet. SAS' ruteudvikler fortæller, at *"we are having regular conversations with pretty much every airport that is reasonable for us to fly to every year at Routes (...) so we can form our ideas way in advance"* (SAS, 2025). Citatet kan understøttes af netværksteorierne fra Urry (2007, s. 231), at et vilkår for at et netværk kan fungere er periodiske "aktiveringer" gennem samtidig tilstedeværelse. I denne sammenhæng har begrebet *meetingness* en væsentligt betydning, fordi disse aktiveringer kræver en høj grad af meetingness end normalt. Herved giver det en forpligtigelse for flyselskabet og lufthavnen at være "mobile", både fysisk eller virtuelt for at opretholde forbindelsen til hinanden.

Som udfoldet i det mobilitetssociologiske kapitel 4 opstiller Urry seks forpligtelser til, hvorfor mennesker er mobile og har et behov for at mødes ved fysisk samvær. Her er både den tidslige og stedslige forpligtelse essentielt, grundet ruteudviklingskonferencerne, som foregår et par gange årligt. Her er der mulighed for at snakke businesscases igennem på kryds og tværs mellem flyselskaber og lufthavne, hvor Urry ud fra David Lodges *Small World (1983)* fremlægger generelt konferencer, som *"complex, mulit-layered and richly gossipy"* (Urry, 2003, s. 161). Det er en live forpligtelse og et face-the-moment at deltage i eventet, eftersom ruteudviklerne formodentligt ikke vil misse rygter eller spekulationer om nye rutepotentialer, som kan gavne ens egen lufthavn. Samtidig omhandler konferencerne om at blive set og "samle op" blandt bekendte i sit netværk (Wittel, 2001, s. 67). Foruden at konferencerne fungerer som et forum for netværkspleje, består disse ligeledes af *organiseret tilfældighed*, hvor muligheden *"for 'tilfældigt' at møde nye mennesker, se gamle bekendte eller få sat ansigt på et navn man har kommunikeret med via mail, eller kender gennem andre"*, er stor (Lassen, 2005, s. 141). Citatet taler ind i at konferencerne er *"et organiseret mødested for netværksopbygning imellem flyselskaber og lufthavne"* (Larsen et al., 2016, s. 7). En sådan "tilfældighed" er nærmest nødvendig i ruteudviklingsbranchen, eftersom ruteudviklerne er "tvunget" til at kunne udvide eller bevare til sit rutenetværk. Dermed er ruteudviklingskonferencerne en "arena", som indeholder væsentlige interaktioner på mikroniveau, som kan have en betydning for ruteudviklingsprocessen.

Forpligtelsen ved at deltage i en konference fremmer forståelsen af at networking ikke er uden omkostninger, men mere bestemt en mobilitetsbyrde, som Urry (2007, s. 231) formulerer det. Tillige er ressourcerne for at mødes fysisk og have samtidig tilstedeværelse, med til at synliggøre at partnerne er engageret og investeret i samarbejdet (Denstadli and Gripsrud, 2010, s. 217). Derfor kræver vedligeholdelse af ens netværk en vis solid indsats, hvorved det på sigt kan gavne egne interesser og visioner. Ikke mindst har den sociale forpligtelse betydning, fordi det underliggende formål foruden at diskutere rutemuligheder, omhandler konferencerne om at mødes fysisk. Denne tilstedeværelse medvirker til at kunne analysere hinandens kropssprog, udveksle informationer og viden, hvilket er et grundlæggende fundament for at opbygge tillid mellem parter (Goffman, 1963; Urry, 2002, s. 262). Ligeledes giver face-to-face muligheden for at tilegne sig den nyeste viden og feedback (Boden and Molotch, 1994). Dette tillidsopbyggende element som forekommer i den initierende del af en ruteudviklingsprocessen, afspejles i Spasojevic and Lohmann (2022, s. 5), hvor et flyselskab pointér, at *"the first thing to sell is you, as the first thing your partner will trust is you; later you can sell the product"*. Med tiden, som ruteudviklingskonferencerne er blevet en integreret del i ruteudviklingsprocessen, kan der være tale om en institutionaliserede forpligtelse. Argumentet for dette er, at konferencerne er blevet en normalitet og forventet praksis at udøve for at styrke ruteudviklingerens personlige netværk, men ligeledes lufthavnens rutenetværk. Denne tilgang er funderet ud fra at lufthavnene har fået en øget aktiv rolle ift. ruteudvikling gennem tiden, som nu kæmper om flyselskabernes kapacitet.

Dermed fremstår denne fase, som en uformel sonderingsfase, hvor flyselskabet i dette tilfælde SAS undersøger mulighederne for, hvordan de mest hensigtsmæssigt kan anvende deres nye flytype A321LR. SAS' ruteudvikler nævner ligeledes, at:

> *"It's always a comparison between different things. So in this case it's Aalborg-New York, but it was also Gothenburg-New York, but it was also can we potentially do more Copenhagen-New York, or can we do something else, so it's always competing elements"*(SAS, 2025).

Udtalelsen viser, at ruteudvikling ikke kun tager udgangspunkt i den enkelte lufthavn. Afsøgningsfasen anvender flyselskaberne til at kigge bredt på mængden af mulige lufthavne, som kan indgå i deres rutenetværk. Det bliver yderligere styrket af flytypen A321LR's mindre størrelse og længere rækkevidde ift. de typiske long-haul-flytyper, hvilket medvirker til at den kan dække flere formål. Den initierende fase for ruten mellem Aalborg og New York handler først og fremmet om at fange SAS' interesse for ruten fra lufthavnens side. Dernæst handler det om at SAS har brug for yderligere oplysninger om den lokale kontekst foruden passagertallene for at kende til den egentlige efterspørgsel. Her for fortæller SAS' ruteudvikler, at det sker i fuld fortrolighed, grundet konkurrencen mellem de potentielle lufthavne:

> *"Hey, it's likely that we're going to do this, how can you support us in this? What can you do from your side to make this a success with local involvement, local tour operators, local communities, destination marketing companies, can they support as well the loans of the route? What activities are they going to launch to ensure that we can materialize that stimulation that we've put on the business case for instance? "* (SAS, 2025).

Citatet illustrerer et bredt udvalg af oplysninger, som SAS vil være interesseret i at kende til for at opnå kontekstforståelsen af området. Dermed sker der et skifte i ruteudviklingsprocessen, da forløbet nærmere sig efteråret 2022. Processen er trådt ind i en ny fase, som skal være med til synliggøre og konkretiser efterspørgslen ud fra forskellige informationer.

5.3.2 2. fase: Konkretiseringsfasen

I denne 2. fase af ruteudviklingsprocessen sker en gradvis konkretisering af de overordnede idéer og strategier for ruten mellem Aalborg og New York. Der sker et skifte i fokus, som flyttes fra de overordnede passagertal til at fremføre konkrete eksempler på at der en egentlig efterspørgsel på ruten fra Nordjylland. Afsnittet vil blive opdelt efter inspiration fra temaerne i det mobilitetessociologiske kapitel 4, som derved afdækker, hvordan den sociale dimension kommer til udtryk i denne fase. I det følgende afsnit undersøges, hvordan et tæt netværk af aktører spillede en central rolle i at drive processen for udviklingen af ruten. Endvidere belyses betydningen af tidligere bekendtskaber og den gode relation mellem de involverede parter, som havde betydning for tilliden og fremdriften i forløbet. Afslutningsvis rettes fokus mod mødernes funktion, som en fortolkningsramme for businesscasen.

En hektisk proces

I efteråret 2022, efter en længere periode med markedsundersøgelser omkring den optimale placering af et af SAS' A321LR-fly, ændres fokus og hastigheden af processen. SAS skal træffe et definitivt valg om, hvilke lufthavne der skal bruges i strategien om at forbinde sekundære lufthavne i Skandinavien med den amerikanske storby New York. Årsagen til dette skyldes, at SAS er nået til deres interne tidspunkt i planlægningen af sommersæsonen 2023:

> *"OK, we really need to get going with next summer and it's then when we say, OK, we need to clarify what's gonna happen with this (...) We always had the idea that we could ideally develop into regional Scandinavia directly to New York. We probably found that at that point in time that was the right thing to do" (SAS, 2025).*

Denne proces bliver beskrevet både som intens, hektisk og pressende af flere aktører, som varer fra ca. oktober 2022 frem til annonceringen af ruten den 21. december 2022 (Destination Nord, 2025; Invest in Aalborg, 2025; Aalborg Lufthavn, 2025b). Respondenten fra Aalborg Lufthavn uddyber, at *"der var dælme drøn på at de (red. SAS) skulle have data og det skulle være hurtigere. Der var ikke meget tid til at lave det"* (Aalborg Lufthavn, 2025b). Den hektiske proces op til annonceringen af en rute vækker genklang i Hindkjær (2025), hvor en ruteudvikler fra et regionalt flyselskab beskriver, at tidsperioden for ruteudviklingen kan være vanskeligt at vurdere, fordi *"did that process then take years, or was it just a matter of stepping into a market opportunity within a short time? "* (Hindkjær, 2025, s. 34). Altså, SAS har først og fremmest overvåget mulighederne for sådan en rute i årevis, og vurderede i efteråret 2022 at nu var det rette tidspunkt at eksekvere på. SAS begrunder den hektiske proces med at *"internally we have to be quite private in what's communicated within the company and what may leak outside, because obviously all of this has to remain confidential"* (SAS, 2025). Samtidig forklarer Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektør, at:

> *"Den der hemmeligholdelse omkring sådan en ruteannoncering, den er bare så sindssyg (...) Fordi man er så bange for at den der nyhed den skal sive. Der er nogen, der kommer til at sige noget og at så bliver hele den store annoncering spoleret af, at der er en journalist, der har fundet ud af det"* (Aalborg Lufthavn, 2025b).

I denne kontekst fungerer den tilskyndende proces desuden som en indikator for, at det primært er flyselskaberne, der sætter tempoet og bestemmer, hvornår en potentiel rute tages op til overvejelse. Lufthavnen indtager dermed en venteposition, hvor der sideløbende iværksættes en form for charmeoffensiv rettet mod flyselskabet. SAS' ruteudvikler pointerer, at:

> *"We will always have the final decision. So it will always be us driving the conversation or the discussion because airports as helpful as they can be, they will never be fully aware of what our timelines are, when we're thinking that we're gonna lanuch something. We can of course, let them know in advance, hey, this is going to management this date or we need this information. But it's the airlines, who are going to be on the driving seat of the decisions"* (SAS, 2025).

I takt med at ruteudviklingsprocessen intensiveres, bliver det afgørende for Aalborg Lufthavn at kunne aktivere sit netværk, som det kommende afsnit vil afdække. Gennem samarbejde med relevante aktører kan lufthavnen indsamle og formidle de informationer, som er nødvendige for at imødekomme SAS' behov og forventninger i beslutningsfasen.

Et netværk af aktører

En afgørende forudsætning for at ruten til New York kunne virkeliggøres, har været hængt op på et netværk af aktører. Her har Aalborg Lufthavn fungeret som samlingspunktet eller nærmere en mediator mellem regionen og flyselskabet. Lufthavnen har en rolle i at tiltrække flyselskaber herunder ruter til området, som gavner hele regionen. I den forbindelse inddrager Aalborg Lufthavn de lokale aktører, såsom Destination Nord og Invest in Aalborg som sparringspartner til at kunne synliggøre en efterspørgsel for ruten til SAS.

For at forstå behovet af et aktørnetværk indenfor ruteudvikling, må en sammenligning mellem regionale lufthavne og hub-lufthavne finde sted. Forskellen i deres karakteristika har en direkte indvirkning på, hvordan lufthavene skal agere for at tiltrække trafik. Eksempelvis er Københavns Lufthavn en hub-lufthavn, altså et knudepunkt både geografisk og i det internationale luftfartssystem (Bloch, 2018). Her genereres en stor del af trafikken automatisk, dels som følge af byens internationale attraktionsværdi som Danmarks hovedstad, og dels fordi flere flyselskaber herunder SAS og Norwegian anvender lufthavnen som et centralt omdrejningspunkt for videre forbindelser. Dette illustrerer den såkaldte hub-and-spoke-model, hvor ruter fra mindre destinationer "føder" passagerer ind til hubbet, hvorefter de kan transfer til andre destinationer (Cook and Goodwin, 2008). SAS opererer i høj grad efter denne tilgang (SAS, 2024a). Rammevilkårene for en regional lufthavn, som Aalborg, er dermed markant anderledes. Aalborg Lufthavn er placeret mere perifert, både i en dansk og international kontekst. Dens funktion er primært at levere passagerer til større hub-lufthavne, som København og Amsterdam (Larsen et al., 2016). Derfor er det i modsætning til hub-lufthavne, ikke givet på forhånd at trafikken genereres i regionale lufthavne. Der skal i stedet for arbejdes aktivt for at tiltrække ruter og skabe grundlaget for trafik, hvor aktørnetværket bliver en væsentlig komponent i den proces for regionale lufthavne (Halpern and Graham, 2016; Spasojevic and Lohmann, 2022).

I denne sammenhæng kan Castells teori om netværkssamfundet med *"spaces of flows"* understøtte analysen af Aalborg Lufthavns brug af aktører. Netværkssamfundet er struktureret omkring strømme af information, kapital og mennesker, der er koncentreret i bestemte globale knudepunkter (Castells, 1996). I denne analyse fremstår Aalborg Lufthavn som perifert placeret i forhold til disse strømme, i modsætning til eksempelvis Københavns Lufthavn, der fungerer som et centralt knudepunkt i netværket. Herved begrænses Aalborg Lufthavns motilitet, med henvisning til Kaufmann' begreb om mobilitetspotentialet, af både dens geografiske og institutionelle afstand til de centrale netværksstrømme. Det er således ikke udelukkende den fysiske infrastruktur herunder transportsystemet i catchment area, men ydermere i abstrakt forstand en netværkskapital, der er bestemmende for ruteudviklingspotentialet.

Denne teoretisk-analytiske gennemgang har til formål at fremhæve grundet Aalborg Lufthavns mindre motilitet i udgangspunktet må inddrage aktører, som Atlantic Link, Destination Nord, Invest in Aalborg og VisitDenmark. Disse interessenter bidrager med et netværk af strømme i form af særligt social- og netværkskapitel, der er med til at levere relationsbaseret data, som grundlag for rutens etablering. Hvis det geografiske aspekt fjernes, fremstår lufthavnen som et knudepunkt eller en mediator i aktørforholdet, eftersom alle informationer skal igennem lufthavnen.

I forbindelse med konkretiseringen af ruten hjælper eksempelvis Destination Nord med at kvalificere udviklingen og potentiale for turismen i Region Nordjylland. Head of Marketing & Development ved Destination Nord forklarer, at der har *"været en tradition for, at fokusset har været lidt meget på det man kalder outbound og ikke så meget på det man kalder inbound, hvor vi jo arbejder primært med inbound"* (Destination Nord, 2025). Dermed har Destination Nords rolle været et ben af mange for Aalborg Lufthavn til at styrke indsatsen for at tiltrække amerikanske turister. Samtidig pointerer Destination Nords respondent, at det i høj grad er fagligheden som sparringspartner, der har været fokusområdet udover at kunne levere tal om turismepotentialet. Samtidig har Invest in Aalborg, der ellers kun bidrager med datarelateret information til Aalborg Lufthavn i en typisk ruteudviklingscase, anvendt deres netværk i casen (Invest in Aalborg, 2025). Det er faktisk først gang at den kommunale erhvervsorganisationen brugte hele sit netværk, fordi denne var så speciel (Invest in Aalborg, 2025). Head of Foreign Direct Investments fra Invest in Aalborg forklarer, hvordan grundlaget for deres arbejde fungerer: *"Jeg har en by og jeg har en masse relationer, og jeg har en viden om, hvad det er der fungerer. Så vi laver det der hedder relationsbaseret investeringsfremme"* (Invest in Aalborg, 2025).

Særligt netværket og relationerne på Invest in Aalborgs side har spillet en rolle i det samlede puslespil med at synliggøre en efterspørgsel på ruten, da forløbet nåede frem til november 2022. På dette tidspunkt kontaktede Aalborg Lufthavn dem, da SAS efterspurgte konkrete estimater for det forventede salg af businessbilletter. Flere aktører fremhæver, at der udover leisuresegmentet var en klar forståelse af, at businesssegmentet ville være afgørende for ruten. Der var det væsentligt at nordjyske virksomheder i høj grad udtrykte en opbakning til ruten for at sikre den nødvendige belægning (Destination Nord, 2025; Aalborg Lufthavn, 2025b; Invest in Aalborg, 2025). Under fortrolighed om den potentielle rute gennemførte Invest in Aalborg i november måned virtuelle og telefoniske møder med omkring 30 virksomheder. Her blev virksomhederne bedt om at angive et estimat for deres potentielle brug af ruten. I den sammenhæng skulle oplysninger såsom navn, titel, e-mail og telefonnummer på kontaktpersoner indsamles, uanset om virksomheden kunne angive et konkret antal rejsende eller ej. Ifølge Invest in Aalborg blev opgaven i høj grad muliggjort af den tillid, der var opbygget gennem organisationens netværk gennem tiden (Invest in Aalborg, 2025). Dette indblik illustrerer tydeligt netværkets betydning for en lufthavn, som Aalborg med en begrænset mængde ressourcer. Invest in Aalborgs repræsentant pointerer, at deres arbejde omhandler at udnytte netværket og det ikke er muligt blot at 'banke på en ny dør' og forvente noget retur og beskriver nærmere:

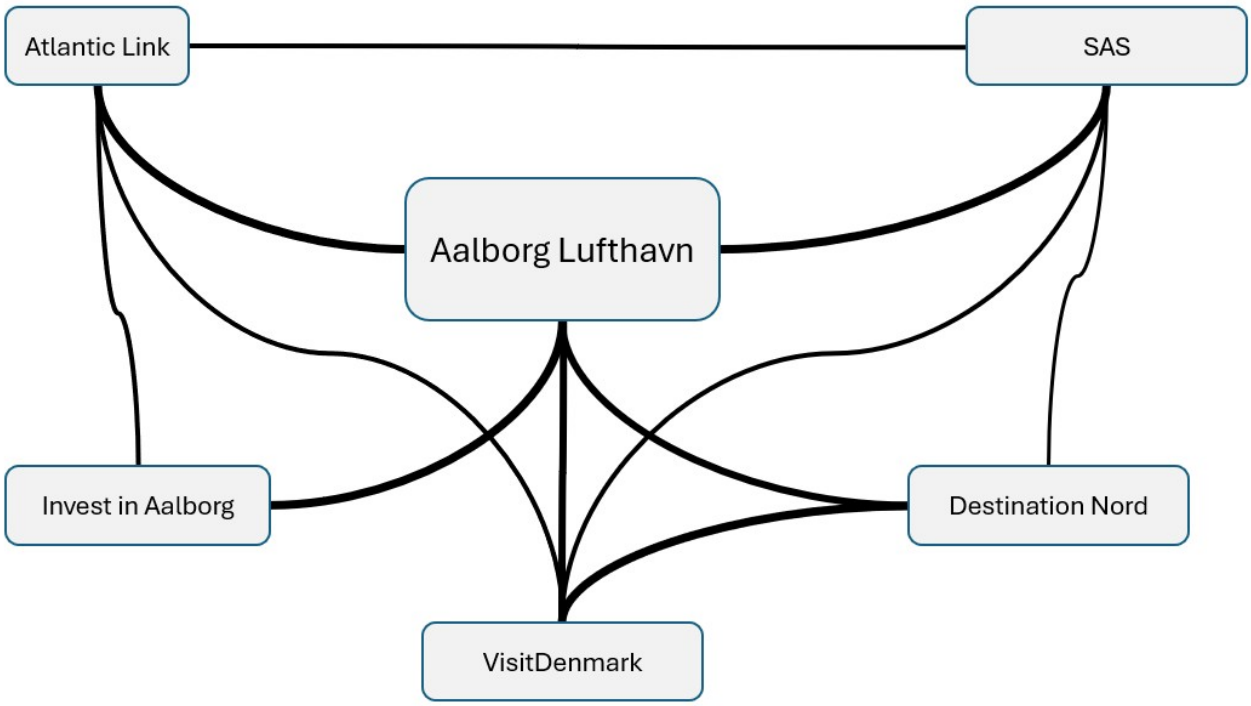
> *"Så skal jeg have ham (red. en virksomhedsejer) til at sige noget omkring noget han tror, og så skal jeg også lige fortælle ham, og så afleverer jeg i øvrigt lige dit navn,*

> *titel, e mail, telefonnummer, det du har sagt nu til SAS. Altså, det kræver tillid. Og det kræver, at han er fuldstændig klar over, at når (red. Invest in Aalborgs Head of Foreign Direct Investments) ringer og spørger om det her og (red. lufthavnsdirektøren) er med, så er det fortroligt og det kan jeg roligt gøre, for det bliver ikke misbrugt. For mig at se er det et key-element i det her, for ellers så havde vi ikke fået folk til at udtale sig"* (Invest in Aalborg, 2025).

Derfor må det forventes, at denne opgave ville have været mere vanskelig for lufthavnen selv, fordi de stærke relationer og den gensidige tillid Invest in Aalborg har til sit netværk letter adgangen til de reelle estimater for billetsalget fra virksomhederne. Ikke mindst har relationen til Atlantic Link medvirket til at kunne række ud til deres netværk for at skabe en forbindelse til virksomheder i erhvervslivet, turoperatører og rejsebureauer, således alle aktører indgår i en samlet synergi om opbakningen til ruten (Atlantic Link, 2025). Derudover forklarer direktøren for Atlantic Link, at *"netværk er alfa og omega"* i deres arbejde med at matche de forskellige aktører (Atlantic Link, 2025). Ruteudviklingsdirektøren fra Aalborg Lufthavn fremhæver endda ift. at få inddraget rejsebureauerne og turoperatørerne har deres netværk *"haft en rigtig stor betydning, og det arbejde ville have været noget nær umuligt i den her case, uden Invest in Aalborg og Atlantic Link"* (Aalborg Lufthavn, 2025b). Repræsentanten fra Aalborg Lufthavn henviser til at det var vigtigt ift. at håndgribligere rutens efterspørgsel (Aalborg Lufthavn, 2025b).

Desuden ser Destination Nord en vigtig værdi i over for SAS at regionen fremstod som et stærkt øko-system. Altså netværk, som står sammen og udtrykker villigheden til at etablere ruten (Destination Nord, 2025). Samtidig beskriver Head of Marketing & Development at samarbejdet mellem aktørerne var en dialog, hvor det var muligt at byde ind med sine relevante inputs, som kunne gøre casen stærkere (Destination Nord, 2025). Invest in Aalborgs respondent forklarer ligeledes, at de kun er et ben i det samlede hele, som understøtter Aalborg Lufthavn med oplysninger (Invest in Aalborg, 2025). Af figur 5.5 fremgår et forsøg på at kortlægge, hvordan aktørforholdet var mellem de interviewet aktører. Det er værd at pointere at projektgruppen har kendskab til at der har været flere aktører involveret i processen, men deres placering i netværket kan ikke angives, grundet manglende informationer. Men af figuren er det tydeligt, at lufthavnen er et bindeled mellem alle aktørerne. Dermed er Aalborg Lufthavn et knudepunkt i netværket af aktørerne og strømmene af viden og informationer. Tilgengæld er det ligeledes visualiseret at der er der er forbindelser mellem de andre aktører, nogle stærkere end andre, som tykkelsen af linjer forsøger at fremhæve.

Det er her bemærkelsesværdigt, at Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektør fremhæver, at det er første gang inddragelsen af aktører har været så omfattende (Aalborg Lufthavn, 2025b). I tillæg til det fortæller Invest in Aalborgs respondent, at de under normale omstændigheder leverer data ift. virksomhedsoplysninger og forbindelser til udlandet i Nordjylland, men *"med New York-ruten involverede vi også på en helt, helt anden måde, men det var fordi vi kunne se potentialet i det* (Invest in Aalborg, 2025). Dette rejser en række overvejelser om årsagerne til at en sådan praksis ikke synes at være mere rutineret i lufthavnens ruteudvikling.



Figur 5.5: Oversigt over aktørforholdet i ruteudviklingsprocessen for ruten mellem Aalborg og New York. Figuren er udarbejdet ud fra udtalelserne fra interviewene med aktørerne - Egen figur

Dermed viser denne case, at det handler om at kunne aktivere sit netværk og engagere aktører, der er villige til at tage initiativ og bidrage til at skabe en efterspørgsel blandt potentielle rejsende. Her viser teorien om Granovetter's weak-ties sig relevant til at kunne forstå, at Aalborg Lufthavns netværk af relationer skaber "broer" til andre knudepunkter med strømme af viden og information, som ellers normalt er uden for rækkevidde. Dette illustrerer ydermere, at Urry' netværkskapital spiller en rolle, grundet at Aalborg Lufthavn kan anvende sit netværk og relationer, som en strategisk ressource, der giver adgang til ellers utilgængelige informationer, viden og støtte. Ikke nok med at have et netværk, som kan kontaktes, så har forudgående relationer mellem aktører ligeledes i en rolle denne proces, som afdækkes i det kommende afsnit.

Tidligere bekendtskaber

Som afdækket forinden består ruteudvikling af et omfattende netværk på tværs af aktører, hvor nogle af disse relationer i netværket består af tidligere bekendtskaber. Dermed rækker ruteudvikling ind i det enkelte individs netværk, hvilket kan have betydning for mulighederne for at udvikle nye ruter. Eksempelvis har ruteudviklingsdirektøren fra Aalborg Lufthavn tidligere arbejdet i anden lufthavn og dermed trækker på og har gavn af bekendtskaberne, som blev stiftet på daværende tidspunkt (Aalborg Lufthavn, 2025b). Denne case viser, hvordan relationer gennem et netværk af tidligere samarbejdspartnere kan gøre processen mere overskuelig. Det skyldes, at aktørerne allerede har en fælles historik og indbyrdes tillid, hvilket reducerer behovet for at "starte fra nul". Eksempelvis fremhæver Destination Nords repræsentant, at dette aspekt kan gøre de indledende øvelser i samarbejdet til en mere smidig proces:

> *"Så er man hurtigere i team, fordi man skal ikke over de der første barrierer ved først sådan lærer hinanden at kende eller forstå, men hvem er du og man skal lige sådan se, uhh, er du min ven eller er du ikke eller hvor har jeg dig henne, men man har hurtigere et klart billede af, okay, hvem er der rundt om bordet? Og okay ja, det er nu nogle folk jeg kan stole på og der er høj tillid på forhånd"* (Destination Nord, 2025).

Et forudgående kendskab har herved en effekt af at gensidige relationer i højere grad er tilbøjelige til at dele informationer med hinanden. Det relationelle grundlag for at forhandle om en rute fra Aalborg til New York fremgår tydeligt ved at eksempelvis kender ruteudviklingsdirektøren i Aalborg Lufthavn SAS gennem sit tidligere arbejde i en anden lufthavn, som ruteudvikler og har et kendskab til SAS' forretningsmodel og måden de opererer på. Tilmed har direktøren for Aalborg Lufthavn tidligere arbejdet i en årrække hos SAS og fungerer desuden, som en af de 25 ambassadører for Invest in Aalborg, som har medført flere samarbejder mellem dem (Aalborg Lufthavn, 2025b; Invest in Aalborg, 2025). Desuden har ruteudvikleren fra SAS et forudgående kendskab til ruteudviklingsdirektøren i Aalborg Lufthavn fra vedkommendes tidligere ansættelse i et andet flyselskab (SAS, 2025). Ikke mindst havde repræsentanten fra Destination Nord været tidligere beskæftiget i VisitDenmark sammen med repræsentanten fra VisitDenmark, hvorved de havde en forudgående relation (Destination Nord, 2025).

Denne opremsning af bekendtskaber fremstår som et komplekst netværk af forbindelser, der krydser på tværs af organisationer og tidligere samarbejder. Adgangen til tillid og samarbejdsvillighed er ikke givet på forhånd, men skal opnås gennem eksisterende forbindelser og et etableret netværk. Nærmere præciseret "samler Invest in Aalborg op" på deres relationer i deres arbejde eller beskrevet, som periodisk aktivering af ens netværk (Invest in Aalborg, 2025; Urry, 2007). Men det kan være vanskeligt at vurdere den konkrete betydning af de specifikke bekendtskaber ift. valget af lufthavn til brug af New York-ruten. Til gengæld er denne ruteudviklingsproces med til at fremhæve betydningen af eksisterende bekendtskaber og personlige relationer, muliggøre i højere grad anvendelsen af virtuelle kommunikationsformer i en professionel sammenhæng. Flere af interviewrespondenterne forklarer, at de grundet de personlige relationer de havde forud for forløbet med ruten mellem Aalborg og New York kunne samarbejde virtuelt (Destination Nord, 2025). Dermed kan det relateres til Boden and Molotch (1994); Urry (2007), at tillidsbaseret relationer er væsentlige for at kunne deltage og samarbejde i et virtuelt miljø. Pointen bliver styrket af SAS' ruteudvikler:

> *"I think, there is this point in time when we've known the airport representative for so many years, that a Teams call is gonna be very close to a face to face call because you have that trust in that relationship"* (SAS, 2025).

Beskrivelsen om sammenhængen mellem virtuelle og fysiske møder kan henledes til, at Urry (2007, s. 167) fremlægger, at *"videoconferencing is a thinner version of physical meetings in terms of bodily idiom, sociality and affect"*. Dette understøtter, at ruteudvikling med nye aktører kan have vanskelige vilkår ved udelukkende at håndtere det virtuelt, eftersom der ikke eksisterer et forudgående kendskab, som ellers danner grundlag for aktiv tillid. Som det fremgår af

tabel 5.2 stemmer dette med, at et lavt bekendtskab med et formelt opstartende møde om nye ruter vil foregå fysisk, hvor der er tale om et længere samarbejde som *Situation 3* indikerer. Endvidere forklarer Lassen (2022) at ved eksempelvis konferencer, hvor mennesker træffer hinanden uformelt, som en del af en socialiseringsproces. I tillæg til dette hænger det sammen med at mennesker fortrækker at mødes fysisk, hvis interaktionen ikke er rutinepræget (Boden and Molotch, 1994, s. 277). Et uformelt møde på en konference er ikke blot en rutinepræget interaktion, men snarere en organiseret tilfældighed (Lassen, 2005). Her opstår et behov for fysisk tilstedeværelse, fordi samtidigheden i mødet er så informationsmættet, at det er nødvendigt selv at være til stede for at kunne opleve situationen direkte og vurdere, om der udveksles troværdige data. Dette opleves gennem Goffmanns begreb "focused attention", hvor mennesker kommunikerer og aflæser hinanden gennem kropssprog og signaler (Boden and Molotch, 1994, s. 259).

Relation to participants / Nature of the meeting	**High acquaintance**	**Low acquaintance**
Formal	Situation 1: Virtual meeting	Situation 3: Virtual or face-to-face meeting
Informal	Situation 2: Face-to-face or virtual meeting	Situation 4: Face-to-face meeting

Tabel 5.2: Oversigt over mødeformen enten fysisk eller virtuelt, som er afhængig af typen af bekendtskab og typen af mødet (Lassen, 2022, s. 288); se også (Lassen, 2005, s. 234)

Den gode relation

I arbejdet med ruteudvikling har de relationelle forhold mellem de involverede aktører en væsentlig betydning. Særligt tillid og troværdighed spiller en væsentlig rolle i opbygningen af en businesscase for en rute. Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektør pointerer, at flyselskaberne har et beskedent antal ressourcer til at analysere alle cases i dybden, hvor ruteudvikleren ser sig selv som, at *"jeg fungerer som sådan en slags udvidet analyseenhed for dem, og det skal de jo kunne stole på er rigtigt. Det er meget, meget vigtigt for mit arbejde"* (Aalborg Lufthavn, 2025b). At lufthavnen er et bindeled mellem flyselskabet og lokalområdet understøttes herunder af ruteudvikleren fra SAS, som formulerer, at:

> *"Unfortunately, I cannot be as close as they (red. lufthavnen) are to the local region. So in some way a trusted airport partner will always be our eyes in the local region, so they know much better than us"* (SAS, 2025).

Betydningen af tillidsopbygning og relationen mellem flyselskabet og lufthavnen kommer særligt til udtryk i udvekslingen af informationer om lufthavnens catchment area. Da flyselskabet investerer med et værdifuldt aktiv i form af flyet i lufthavnen og dens område, og dermed påtager sig en betydelig økonomisk risiko ved etablering af en ny rute, er troværdig information afgørende (SAS, 2025). Dette understreger et australsk flyselskab fra Spasojevic and Lohmann (2022) ligeledes på, at investeringsrisikoen i høj grad bæres af dem selv. Derfor er det afgørende, at der er en villighed fra lufthavnens side til at yde støtte til dem (Spasojevic and Lohmann,

2022). I den forbindelse sætter flyselskabet pris på lufthavnens forståelse for, at de ikke er den eneste konkurrent i opløbet, hvilket er gavnet af en stabil relation. Lufthavnen skal samtidig kunne positionere sig i forhold til konkurrenterne og argumentere for, hvorfor netop de bør vælges frem for andre:

> *"It's not always about what they tell you about your airport, but what you are learning from the conversations you are having with (...) it's not only that I will be asking, why should I choose you, but it's also why should I choose you ahead of someone else" (SAS, 2025).*

Det er således ikke tilstrækkeligt for lufthavnen blot at præsentere sig selv i et positivt lys, men troværdigheden opnås også gennem den tillid og forståelse, der gradvist opbygges i samtalerne mellem flyselskabet og lufthavnen. I ovenstående afsnit *Et netværk af aktører* fremgik det at Aalborg Lufthavns inputs var båret af bl.a. aktører i lokalområdet, som fremmer kontekstforståelsen af regionen. Foruden at forstå det relationelle forhold mellem de primære aktører i ruteudviklingsprocessen, som specialet fokuserer på, er det også vigtigt at have kendskab til forretningstilgangen hos de understøttende aktører, såsom Invest in Aalborg. Dette bidrager til at belyse, hvordan det relationelle spiller en rolle længere ude i netværket end ved knudepunktet omkring lufthavnen. Eksempelvis beskriver den kommunale erhvervsorganisationen, at deres arbejde:

> *"Det er fuldstændig relationsbåret, fordi altså, der er så meget tillid i det her og så meget der skal være fortroligt. Og det kan man ikke lave med mennesker man ikke bryder sig om eller relationer der ikke er ægte" (Invest in Aalborg, 2025).*

Dette indikerer ligeledes, at et grundlæggende fundament for samarbejde bunder i reelle personlige relationer, hvor dynamikken mellem aktørerne har en betydning. Tilsvarende fremhæver VisitDenmarks Markedschef for UK & US, at samarbejdsrelationen tager afsæt i en professionel tilgang til faget, mens det sociale aspekt i samværet mellem mennesker spiller også en rolle:

> *"Jamen, det er supervigtigt. Det er jo altafgørende, at man har nogle ordentlige personlige relationer som først og fremmest er hængt op på faglighed. Men det er selvfølgelig også rart, hvis folk også har lyst til at være sammen" (VisitDenmark, 2025).*

Citatet indikerer, at en forudsætning for det tværfaglige samarbejde mellem flere aktører, som ruteudviklingspraksissen i høj grad udgør, er at det relationelle aspekt ikke skal undervurderes. SAS' ruteudvikler påpeger, at ruteudvikling i høj grad er funderet i relationelle forhold til samarbejdspartnerne. Kort tid efter i interviewet fremhæver han dog, at beslutningsprocessen primært drives af tal og økonomiske vurderinger, som nedenstående sammenligning illustrerer:

*"It's a very much **relationship-based business** or I value a lot having a good relationship with the counterpart. I will not make a decision based on that relationship, clearly. But being or having the confidence that your counterpart is going to work for this to be a success, obviously it's reassuring".*

⇳

*"If the numbers don't stack up then, I'm sorry, it cannot happen because we are a **numbers driven business** and our decisions have to be based on numbers on business cases that we believe are going to materialize, not based on how nice the counterpart is"* (SAS, 2025).

Dette illustrerer, at der tilsyneladende kan være tale om et paradoks, dog ikke i traditionel forstand, hvor to modstridende tilgange eller logikker fungerer side om side i praksis. I stedet er der tale om to samvirkende rationaler, et teknisk-økonomisk og et socialt, som understøtter hinanden i ruteudviklingsarbejdet. Den dominerende logik er den teknisk-økonomiske, som afsnit 1.2 belyste, er den primære drivkraft, hvor ruteudvikling italesættes gennem økonomiske nøgletal og analyser. Samtidig rummer ruteudvikling en social dimension, baseret på relationer, tillid og netværk, som er nedtonet i den eksisterende litteratur og generelt i branchen. Paradokset ligger i, at disse to logikker ikke anses som ligeværdige, selvom aktørernes udtalelser fra interviewene peger på det modsatte. Det kan tænkes, at ruteudvikling er så tal- og profitfokuseret, at SAS og andre aktører ikke er observante om det sociale aspekt og måske tager det for givet, selvom det tillægges en større betydning. Med det nedenstående citat fremgår det, hvordan tankegangen indenfor ruteudvikling omkring det sociologiske nedtones, eftersom de økonomiske tal er afgørende for beslutningskompentencen:

"When I'm looking at the business cases or looking at the numbers, their (red. lufthavne) relationship doesn't play a role because it is the numbers that have to stuck up. So, it's a nice to have, but not a need to have in some degree. We need to be based on what we believe the business case is going to or what we believe the new route is going to deliver. And when we are looking at comparing different options, we have to be as objective as we can. I would not be doing my job correctly if I was facing this on how well I get along with someone" (SAS, 2025).

Denne sammenligning er samtidig med til at synliggøre kontrasterne omkring luftfartplanlægningsrationalerne, konventionel og aeromobiliteten, som beskrevet i afsnit 2.1. Endvidere belyser det også en forståelse for at begge rationaler for ruteudviklingen, hverken er rigtige eller forkerte, men en blanding af begge. I denne sammenhæng medvirker det til at der et begyndende argument for at disse rationaler ikke skal opstilles dualistisk, som i tabel 2.1. Der kan argumenteres for at den teknisk-økonomiske tankegang er indlejret i en social dimension i et komplekst samspil med hinanden. Det er væsentligt i denne sammenhæng at forstå ruteudviklingens teoretiske udgangspunkt vil være bundet i den konventionelle logik med forecasting og transport af objekter fra A til B. Denne del kan ikke tages ud af ligningen, men at dertil kan adderes en forståelse af, hvordan flyselskabet og de andre aktører er indlejret i et åbent samfundsmæssigt system, hvor de integrerer med hinanden. I den kontekst har den sociale dimension en væsentlige rolle, fordi

den skaber de relationelle rammer, som muliggør netværk, relationer, samarbejde og tillid for at realisere og fastholde nye ruter.

Møder - En fortolkningsramme for businesscasen

I konkretiseringsfasen er formålet at præcisere indholdet af businesscasen i overensstemmelse med flyselskabets behov for informationer, før der træffes beslutning om valg af lufthavn. SAS' ruteudvikler understreger, at businesscasen *"it's key to the development of the route. I mean no route is gonna be approved without the proper business case"* (SAS, 2025). Samtidig gør ruteudvikleren det klart, at det er SAS, der kender det fulde overblik over businesscasen, idet lufthavnens bidrag er mere ensidigt, eftersom det er *"primarily a commercial side revenue type of proposal or idea. But then obviously we are the ones who incorporate the cost side of it and our own assumptions"* (SAS, 2025). I forrige afsnit 5.3.1 om den uformelle afsøgningsperiode for SAS blev det fremhævet, at ruteudviklingsprocessen er et iterativ forløb. Dette henleder opmærksomhed til hermeneutikken, som kan understøtte analysen af ruteudviklingsprocessen. Hermeneutikken er funderet ud fra en forståelse om at nye informationer og perspektiver med tiden tillægges forforståelsen, hvorved der sker en sammensmeltning af perspektiver og en ny samlet forståelse (Kvale and Brinkmann, 2009). SAS' ruteudvikler forklarer, at dialogen og møderne ikke tager udgangspunkt i en businesscase, men snarere en række antagelser som diskuteres for at udvikle deres egen businesscase (SAS, 2025). Mere interessant er det ift. at forstå den sociale dimension i ruteudviklingsprocessen er at lufthavnen ikke kun sender deres bud på en businesscase, men at den fortolkes. Ruteudvikleren fra SAS fortæller, at møderne med lufthavnen bruges til at få det fulde billede af rutens karakteristika (SAS, 2025). Følgende citat giver et uddybende indblik i mødernes formål:

> *"But I think it's very important that they not only send a business case, but we can challenge the business case and we can ask questions about, hey, why do you think this is like this? Why maybe I think this could be different? Why do you believe this is going to work? When is it going to be stronger, when less? Where is this demand going to come from? Have you discussed with this in confidence obviously with specific tour operators, how do they see this? "* (SAS, 2025).

Samtidig fremhæver ruteudviklingsdirektøren fra Aalborg Lufthavn vigtigheden af at kunne have en diskussion om de tilsendte data til et flyselskab, i dette tilfælde SAS (Aalborg Lufthavn, 2025b). Dette understøttes af Halpern and Graham (2022), som skriver at lufthavne skal forvente at diskutere businesscasen ud fra den originale ide. Netop at skulle diskutere businesscasen fremhæver kernen omkring den sociale indlejring i ruteudviklingsprocessen. Eftersom hvis denne udelukkende var en fuld teknisk-økonomisk proces, baseret på forecasting, ville der ikke have været et behov for at have en dialog om businesscasen. Dette kan kobles til det økonomiske begreb "economic man", som tager afsæt i at eksempelvis flyselskabet altid vil handle rationelt med fuld adgang til information. I praksis bliver businesscasen gennem diskussioner og samtaler formidlet og fortolket og herved er denne ikke længere neutral.

Teorierne om hermeneutikken og "economic man" er med til at nuancere forståelsen af ruteudvikling. Det er en rent rationalistisk praksis, hvor forecasting og økonomiske beregninger alene udgør grundlaget for flyselskabets beslutninger. Tværtimod består ruteudvikling af flere lag, hvor de tekniske og økonomiske analyser udgør fundamentet og kan dermed ikke undværes. De omkringliggende lag indeholder elementer af fortolkning, meninger og tillid, som tilsammen danner en kontekstforståelse for den given rute. Hermed understreger dette i henhold til rationalerne indenfor luftfarten, at ruteudvikling ikke kan forstås ud fra en konventionel tilgang og hvor det foregår i et lukket økonomisk system. Derudover må en interdisciplinær ramme ud fra aeromobilitetens tankegang inddrage luftfartens sociale og kulturelle forhold. Dette fremmer indsigten i kompleksiteten af ruteudvikling og dens interaktion med det øvrige samfund.

Disse diskussioner medvirker efterfølgende til en større mængde af opfølgende arbejde, hvor lufthavnen skal følge op på SAS' forespørgsler angående kendskabet til lokalområdet (Aalborg Lufthavn, 2025b). Som forklaret i afsnit 5.3.2 om relationerne er lufthavnen flyselskabets lokale øjne. SAS' ruteudvikler pointerer, at de selv har et kendskab til lokalområdet i Nordjylland gennem deres salgsafdeling (SAS, 2025). Hermed er det væsentlig, at en lufthavn afleverer realistiske oplysninger om lokalområdet, ikke udelukkende for at styrke rutens efterspørgsel, men ydermere opbygge troværdig tillid gennem informationsudvekslingen, som flyselskabets ruteudvikler fremhæver, *"it's all about those conversations where we here get sufficient understanding of what they see as the market that we gain trust"* (SAS, 2025). Yderligere er delingen af informationer med til at sikre parterne er *"on the same page"* (Spasojevic and Lohmann, 2022, s. 6), hvilket virkeliggøres af hermeneutikkens *"fusion of horizons"*. Denne tydeliggørelse af dialogens magt i ruteudvikling er med til at synliggøre, hvordan den ofte underbelyste sociale dimension har en reel betydning og indflydelse på beslutningsprocessen.

Dermed sker der igennem møderne en løbende udvikling af mødernes indhold og formål, hvor det typisk tager udgangspunkt på et højt strategisk organisatorisk niveau og efterhånden bliver konkret, efterhånden som flyselskabet bliver mere interesseret, hvilket Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektør fremlægger ved, at:

> *"Man starter ligesom med trafikefterspørgslen og så siger nå, det ser fornuftigt ud, vi vil gerne kigge lidt mere ind i det her, hvad har I så af virksomheder, siger flyselskabet til os. Jamen vi har så dem her, godt hvad har I så af turoperatører, vi har dem her, OK, hvad er der af støtte til os, jamen så kan vi gøre det her og så bliver man mere og mere konkret i de her snakke frem og tilbage"* (Aalborg Lufthavn, 2025b).

Disse samtaler om ruten er foregået i en kombination mellem fysiske og virtuelle møder, hvor størstedelen er foregået online. Først og fremmest har det fysiske møde med samtidig tilstedeværelse været en sjælden, men vigtig aktivitet i ruteudviklingsprocessen. Foruden ruteudviklingskonferencer, hvor aktører mødes fysisk et par gange årligt, besøger de ligeledes hinandens kontorer et par gange om året, hvilket læner sig op af guiden Martin (2009)' beskrivelser af mødehyppigheden. Denne frekvens af møder bidrager til at *"nothing really comes as new because we have, we get this business case proposals from them on a regular basis and then what we see is like*

constant iterations or updates of these business" (SAS, 2025). Dertil da Aalborg Lufthavn skulle præsentere deres "fulde" businesscase til SAS henimod, hvor beslutningen skulle tages, tog de til SAS' hovedkvarter i Stockholm, fordi:

> *"Vi ved jo af erfaring, at det at sætte sig ned omkring et bord og snakke sammen og have 2 timer sammen, eller hvor meget det nu er, det gør noget i stedet for bare at sende en powerpoint netop, fordi du er i stand til at få vendt nogle ting, som man ikke får vendt, når man bare har sendt et powerpoint afsted. Så det er da afgørende betydning, at man får de der møder"* (Aalborg Lufthavn, 2025b).

Her gør ruteudviklingsdirektøren i Aalborg Lufthavn det klart, at et fysisk møde er foretrukket, når lufthavnen forsøger at komme til Stockholm. Dette spiller ind i, at når afgørende momenter foregår og den mest vigtige kommunikation skal udføres foretrækkes den samtidige tilstedeværelse (Boden and Molotch, 1994, s. 277). Samtidig udtrykker det fysiske samvær en villighed til samarbejdet, eftersom der afsættes tid og ressourcer af til at mødes (Boden and Molotch, 1994, s. 263). Den objektive forpligtelse til at præsentere businesscasen i sin helhed, hvilket skaber et behov for at mødes, viser, at det ikke er gratis at vedligeholde relationer og sit netværk (Urry, 2007, s. 231). Formålene med det fysiske møde er opsummeret i tabel 5.3, som giver et overblik over de anvendte kommunikationsformer og deres anvendelse i processen. Heraf fremgår det at jo mere væsentlig den information som udveksles er, vil der "opgraderes" til den kommunikationsform, som er tættest på det fysiske møde (Boden and Molotch, 1994, s. 258). Dette vil kunne anvendes i fremtidige ruteudviklingsprocesser, hvor betydningen af det fysiske møde ikke skal undervurderes ift. udelukkende at bruge virtuelle kommunikationsformer. Urry forklarer dertil, at *"virtual spaces seem to depend upon moments of face-to-face co-presense for developing trustful relationships"* (Urry, 2007, s. 164). Citatet er interessant, da der i høj grad blev anvendt virtuelle kommunikationsformer, såsom videomøder, telefon eller e-mail for at holde kontakten.

Fysisk møde	**Videomøde**	**Telefon**	**E-mail**
• Præsentation af businesscase • Deltagelse i ruteudviklingskonferencer	• Erstatning for fysiske møder, grundet geografisk afstand mellem aktører • Præsentere materiale, som del af opfølgning på forrige møder	• Opfølgning af møder • Korte møder	• Opfølgning af møder

Tabel 5.3: Kommunikationsformer og deres anvendelse i ruteudviklingsprocessen - Egen tabel

Den helt lavpraktiske årsag til at samarbejdet i overvejende grad foregik virtuelt, var at alle aktørerne sad forskellige steder i verden, grundet ruteudviklingens internationale afsæt. Dermed muliggjorde internettet, at det var nemmere at mødes online (Destination Nord, 2025). Dette

taler ind i at nye teknologier, såsom videomøder, telefoner, emails gør individer og organisationer mere "footlose", altså en geografisk ubundethed (Boden and Molotch, 1994, s. 257). Teknologierne udvisker nemlig den såkaldte "afstandsfriktion", hvilket betyder at den geografiske afstand gøres irrelevant for at kunne samarbejde og kommunikere. Men samtidig nævner Destination Nords Head of Marketing & Development, at hvis personer havde været på samme fysiske lokation, ville man have prioriteret et fysisk møde, hvis det var vigtigt (Destination Nord, 2025). En prioritering af samtidig tilstedeværelse understøttes af Boden and Molotch (1994), der fremhæver, at mennesker stræber efter at nærme sig eller "opgradere" kommunikationsformen, så den kommer tættere på et fysisk møde. Denne tilstræben kan også relateres til det teoretiske kapitel 4, hvor samtidig tilstedeværelse ses som fundamentet for socialiteten, altså grundlaget for vores sociale interaktion med hinanden (Boden and Molotch, 1994, s. 258). Nærmere bliver det forklaret, at et fysisk møde i denne kontekst *"netop ville have været for kompliceret, fordi så skal man ligesom finde dato, så skulle folk flyve ind"* (Destination Nord, 2025). Dermed har dette samme ordlyd, som VisitDenmark der ligeledes forbinder det virtuelle samarbejde med en mere effektiv fremdrift på projektet (VisitDenmark, 2025). Med en afstandsfriktion som er sat ud af spil, har disse teknologiske innovationer muliggjort at netværket af aktører omkring ruteudviklingsprocessen smidiggøre arbejdet.

Samtidig pointerer VisitDenmarks Markedschef for UK & US, at de virtuelle møder medvirkede til at de kunne holde et højt tempo i processen. Den øget hastighed var nødvendigt, grundet den korte periode mellem offentliggørelsen af ruten til lanceringen af den (VisitDenmark, 2025). Ikke nok med, at processen skulle opretholdes i et vis tempo, kan det ligeledes være et bevis på at accelerationen i samfundet er steget grundet udviklingen af teknologiske muligheder. I denne sammenhæng beskriver Wittel (2001, s. 68), at hastigheden blandt sociale møder er steget, hvilket medfører en overgang til en *informationsbaseret socialitet*, hvor møder omhandler udveksling af informationer fremfor deling af erfaringer og narrativer, som kan været mere langsommeligt modsat informationsudveksling. Forfatteren fremlægger et eksempel på sådan en udveksling, hvilket har samme ordlyd, som Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektørs beskrivelse af samarbejdet omkring salg og marketing efter rutens annoncering, som fremgår af tabel 5.4.

(Wittel, 2001, s. 68)	(Aalborg Lufthavn, 2025b)
"A half-hour business meeting is a good example: participants have to get to the point as fast as possible, they have to be focused, they exchange information, not stories, discourses and narratives"	*"Så havde vi nogle jævnlige møder, hvor vi, nå hvad er status, hvad gør du, hvad gør vi, hvordan ser det ud, hvordan ser salget ud, en halv time færdig videre"*

Tabel 5.4: Dette viser, hvordan den informationsbaseret socialitet indgår, som en del af ruteudviklingen, hvor de virtuelle kommunikationsformer bidrager til en øget mødehastighed.

Det øget tempo af de sociale møder og den informationsbaseret socialitet giver respondenten fra VisitDenmark ligeledes udtryk for:

> *"Vi kunne kun gøre det ved at arbejde på den her måde og ved at arbejde online og ved at have rigtig, rigtig, rigtig mange møder og hele tiden få godkendelser for de ting vi lavede, så vi kunne komme videre"* (VisitDenmark, 2025).

Yderligere fremhæver Head of Marketing & Development ved Destination Nord betydningen af brugen af virtuelle kommunikationsformer i sådan et samarbejde ved, at *"det er jo vigtigt, at man netop har løbende dialog, og det går også hurtigt, så særligt når der er flere forskellige partnere, der er involveret, så er det også vigtigt, at vi hele tiden har alle med og er aligned"* (Destination Nord, 2025). Herudover muliggøre de telefoniske samtaler til en hyppigere kontakt, hvor eksempelvis Aalborg Lufthavn og Invest in Aalborg havde daglig telefonisk kontakt på direktørniveau i perioden op til at Aalborg bliver udpeget sammen med Göteborg af SAS (Invest in Aalborg, 2025). Samtidig fortæller Destination Nords repræsentant, at tiden op til at skulle starte udvikling af markedsføringskampagnen, så bestod det af samtaler flere gang om ugen med både videomøder og telefonisk. Den løbende organisering af møderne i ruteudviklingsprocessen indikerer, at det ikke er foregået efter en bestemt struktur, som aktørerne følger. Det er i høj grad baseret på opfølgende opgaver fra møder eller løbende ad-hoc opgaver på e-mail, når SAS har brug for nye oplysninger om ruten (SAS, 2025; Aalborg Lufthavn, 2025b). Invest in Aalborg pointerer dertil, at:

> *Det er ikke en proces man kan komme ned i et ark og nogle kasser og så gør vi sådan her og vi gør det også i øvrigt i morgen, som vi gjorde i går. Det kan man ikke med det her. Altså, der er det nødt til at være en agil proces, hvor vi sammen bliver enige om, det er her vi skal nå hen* (Invest in Aalborg, 2025).

Foruden selve de formelle aspekter af møderne, er det værd at undersøge betydningen af det uformelle i form af eksempelvis snak i pauser, ved kaffemaskinen, ved konferencer osv. For flere af aktørerne kan det være svært at afgøre betydningen af det uformelle aspekt i henhold til ruteudviklingen. Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektør fortæller, at *"det kan godt være du ikke kan pinpointe den til den enkelte case, men det er jo der, hvor hele relationsopbygningen kommer ind"* (Aalborg Lufthavn, 2025b). Men alligevel fylder det uformelle en væsentlig del af processen, fordi der hele tiden er fokus på at forbedre relationen til samarbejdspartnerne. Destination Nords respondent beskriver, at personen generelt set ikke har *"været til et eneste møde, hvor der ikke har været sådan nogle snakke. Det er jo mennesker alle sammen, så selvfølgelig betyder det noget at man møder hinanden"* (Destination Nord, 2025).

Efter et utal af møder og udveksling af informationer mellem et netværk af relationer og tidligere bekendtskaber spidser konkurrencen til mellem lufthavnene. Aalborg Lufthavn er i en form for venteposition efter de præsenterede i Stockholm, hvor:

> *"Vi præsenterede og der er som regel altid nogle follow-up ting, som de bad om og dem leverede vi så, og så havde vi en yderligere dialog, og så kom der nogle flere follow-up ting og selvfølgelig jo flere follow-up ting der kommer, og jo mere vi kunne*

> *fornemme det hastede, jo mere fornemmer man også, OK, vi går altså i retning af, at de er ved at tage en beslutning og de sagde også ret tydeligt, at de vil tage en beslutning inden jul"* (Aalborg Lufthavn, 2025c).

Derfra var det blot at håbe på SAS ville udpege Aalborg, som lufthavn ved annonceringen af ruten.

5.3.3 Annoncering af ruten

Den 21. december 2022 annoncerer SAS, at Göteborg og Aalborg bliver de valgte lufthavne, som skal være de regionale lufthavne, der betjener den amerikanske storby, New York (SAS, 2022). SAS' ruteudvikler fortæller, at ruten tiltræk en del opmærksomhed, fordi de var en af de første operatører med flytypen (SAS, 2025). Aalborg Lufthavn fik selv leveret nyheden telefonisk et par dage inden, således der kunne koordineres ift. pressemeddelelser osv. (Aalborg Lufthavn, 2025b). De årelange ambitioner og visioner om en rute til New York kunne nu virkeliggøres.

Hvorfor blev Aalborg valgt som lufthavn?

Det var ikke udelukkende Aalborg Lufthavn, som var en del af forhandlingerne om, hvilken lufthavn SAS ville betjene med en New York-rute. Der var flere konkurrenter til ruten, som tæller Billund og Aarhus i Danmark, Bergen i Norge og Göteborg i Sverige (SAS, 2025). Nærmere detaljer om lufthavnene samt Aalborg fremgår af tabel 5.5. Af interviewene med Aalborg Lufthavn og SAS fremgår det, at til trods for Bergen var en mulig kandidat til ruten, havde lufthavnen opereret en ikke vellykket rute til New York i 2022 med United Airlines, som betjente ruten med en Boeing 757-200 (Christensen, 2021; SAS, 2025; Aalborg Lufthavn, 2025b). Samtidig stod det klart relativt tidligt i processen, at Göteborg vil blive en af de udvalgte regionale lufthavne (SAS, 2025). Til gengæld var der en konkurrence blandt de jyske lufthavne om, hvem der kunne annoncere en ny rute til New York. Flere faktorer har været i spil, da Aalborg blev udpeget fremfor Billund og Aarhus. SAS forklarer, at flyselskabet på daværende tidspunkt ikke havde flyvninger mellem Billund og København, hvorved:

> *"We also need to offer our customers an opportunity to come back to the same place via another option and the best option for us from the US is clearly Copenhagen, but there was no Billund-Copenhagen service back then"* (SAS, 2025).

I forlængelse af dette uddyber Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektør, at lufthavnen i Aalborg giver mere fleksibilitet for den rejsende, hvis passageren bliver forsinket, hvorved det modsat Billund vil være muligt at flyve videre til København med afgange op til flere gange dagligt (Aalborg Lufthavn, 2025b). Denne fleksibilitet medvirkede også til, at *"vi kunne da også se, at der faktisk var folk der fløj København-Aalborg-New York, hvilket jo ikke var intentionen med ruten"* (Aalborg Lufthavn, 2025b). Desuden pointerer ruteudvikleren fra SAS, at der var en større konkurrence fra selskaberne KLM, Lufthansa og British Airways i Billund, hvor de i denne sammenhæng, var på udgik efter en lufthavn, hvor de kunne samle hele efterspørgslen (SAS, 2025).

Endvidere havde infrastrukturen i Aalborg Lufthavns catchment area en indflydelse på SAS' valg af lufthavnen, hvor repræsentanten fra SAS fortæller, at Aalborg Lufthavn kunne være mere bekvemmelig at nå grundet opkoblingen på jernbanenettet og gratis parkering på daværende tidspunkt (SAS, 2025). Til trods for at Aalborg Lufthavn har en togforbindelse påpeger Destination Nords Head of Marketing & Development, at det danske togsystem er langsommeligt og besværligt at komme frem, og understreger vigtigheden af et godt tognet, kan være en styrke (Destination Nord, 2025).

	Danmark			**Norge**	**Sverige**
Lufthavn	Aalborg	Billund	Aarhus	Bergen	Göteborg
Passagertal (2024)	1.448.371	3.892.793	510.788	6.560.457	5.337.000
Tidl. USA-flyvninger	Nej	Nej	Nej	Ja	Nej

Tabel 5.5: Sammenligning af lufthavne i Danmark, Norge og Sverige ift. passertal og tidligere flyvninger til USA.

5.3.4 3. fase: Markedsføring af ruten

Med annonceringen af ruten den 21. december 2022 begyndte samtidig salget af ruten med 4 måneder til ruteåbning. Dette tidsinterval er bemærkelsesværdigt, fordi en long-haul-rute typisk vil have et længere bookningvindue, således passsagerne kan nå at booke rejsen (Aalborg Lufthavn, 2025b). SAS' ruteudvikler fortæller endda at ved en ny long-haul-rute vil de annoncere ruten 6-9 måneder i forvejen, hvis det er en destination selskabet har været ved før (SAS, 2025). Til sammenligning havde ruten mellem Bergen og New York i 2022 et bookingvindue på 7,5 måneder (Christensen, 2021). Dette lagde et pres på koordineringsarbejdet for at ruten kunne synliggøres, hvor de tidligere bekendtskaber og virtuelle kommunikationsformer sikrer en effektiv proces (Destination Nord, 2025; VisitDenmark, 2025). Samtidig skulle et større markedsføringsarbejde igangsættes, da Danmark er et ukendt turismeland i USA (SAS, 2019; VisitDenmark, 2025). SAS' ruteudvikler fortæller at forskellen til Danmark er, at *"we are a big brand in Denmark. People know about SAS. It's big news for a regional city to have a direct service to New York"* (SAS, 2025). Derfor var der en bevidsthed om, at det vil være sværere at tiltrække amerikanere, hvorfor det handler om at:

> *It's all about raising awareness. It's all about you can describe it as making noise about the route, it's about being out there in printed media, in online media, in every channel you can think of, it could be sales pitching to touroperators. It's everything you can think of, newsletters so that you communicate that there is a new route coming up* (SAS, 2025).

I den tredje fase indgår Destination Nord for alvor i samarbejdet om ruten, hvor de indtil nu har bidraget med sparring om turismepotentialet til Aalborg Lufthavn siden sommeren 2022 (Destination Nord, 2025). Ligeledes indgår VisitDenmark fremadrettet i projektet, for at tage den koordinerende rolle for markedsføringen af ruten. Det skyldes ligeledes, at Dansk Kyst- og Naturturisme, som står for fordelingen af midlerne i Vestdanmark Connected programmet, der

skal styrke ruteudviklingen i den vestlige del af Danmark gennem markedsføring uddeler nogle midler til ruten (VisitDenmark, 2025; Aalborg Lufthavn, 2025c; Dansk Kyst- og Naturturisme, 2025). Her er det VisitDenmark, som står for håndtering af disse midler. Det var dog ikke en selvfølge, at de kunne påtage sig denne rolle, hvis det ikke var for relationerne og dertil tilliden mellem aktørerne, som Markedschef for UK & US pointerer:

> *"Vi har aldrig nogensinde kunnet tage det der mandat, som var at styre hele projektet, hvis de helt grundlæggende ikke har haft tillid til os (...) Og det har de kun, fordi de personlige relationer er virkelig gode. De har det rigtige ophæng, som jo handler om faglighed først og fremmest"* (VisitDenmark, 2025).

Ikke mindst har betydningen af et netværk og endda et velkendt et af slagsen medvirket til at *"vi har kunnet mobilisere nogle flere ressourcer. Så det betyder, at vi har kunnet gennemføre de aktiviteter, som vi gerne vil gennemføre både hurtigt, men også med høj kvalitet"* (VisitDenmark, 2025). Det er et tydeligt bevis på netværkskapitalens indvirkning i ruteudviklingen, for at sikre en synliggørelse af ruten, således der tiltrækkes en tilstrækkelig mængde passagerer. Markedsføringen har haft en vigtig rolle til at skabe et kendskab til Danmark, som ikke udelukkende omhandler København (VisitDenmark, 2025). VisitDenmark, så dette som en mulighed for at vise Nordjylland frem og fremhæver attraktionerne, som regionen har at byde på (VisitDenmark, 2025). Head of Marketing & Development fra Destination Nord forklarer, at Nordjylland er en eksotisk destination og henvender sig derved til en bestemt målgruppe:

> *"Det er jo noget, hvor ens venner ikke har været. Vi skal jo ikke ud til dem, der bare vil tjekke en bucketlist og bare skal til Europa og skal se Mona Lisa og Eiffeltårnet. Vi har jo brug for dem, der faktisk er lidt eventyrlystne og gerne ville opdage noget, som andre ikke har opdaget endnu, i hvert fald af amerikanere"* (Destination Nord, 2025).

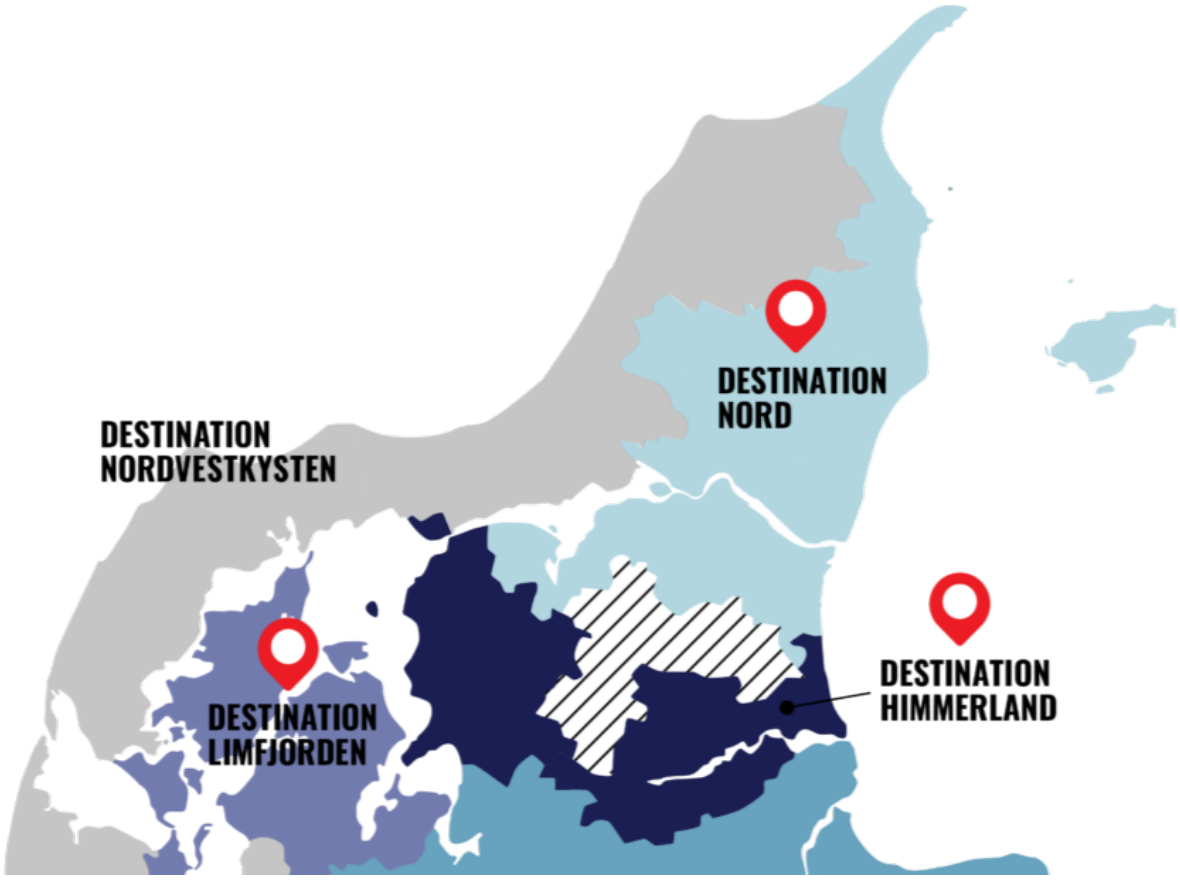
I den forlængelse uddyber Markedschefen for UK & US i VisitDenmark, at den typiske amerikanske turist:

> *"Helt overordnet, bor på de 2 kyster, så enten Østkysten eller Vestkysten. De har helt klart en højere husstandsindkomst end gennemsnittet og har helt klart også en højere uddannelse end gennemsnittet. De har en meget høj rejsefrekvens, så det at rejse betyder meget for dem"* (VisitDenmark, 2025).

I sammenhæng med dette pointerer VisitDenmarks repræsentant, at Danmark omfavner tidens trends efter COVID-19, hvor er der en interesse for at udforske nye steder og oplevelser (VisitDenmark, 2025). Endvidere fremhæver han, at:

> *"Folk vil gerne være gæster og ikke turister. Det betyder, at de vil jo godt forholde sig til og tage del i det der foregår lokalt. Det handler om meget mere end bare at kunne krydse Eiffeltårnet af. De vil gerne have en god blanding mellem nogle byoplevelser og nogle naturoplevelser"* (VisitDenmark, 2025).

Grundet et intens forløb og begrænset markedsføringsbudget, var fokus heriblandt på presserejser, som en del af markedsføringsstrategien (VisitDenmark, 2025). Her havde VisitDenmark til opgave at tilrettelægge et program sammen med destinationsselskaberne i Nordjylland, som fremhævede regionens kvaliteter. Men denne opgave kræver mere end som så, da hele ophænget bag destinationsselskaberne er et komplekst netværk af interesserer, som vil have at deres område bliver fremhævet (VisitDenmark, 2025). På figur 5.6 er en oversigt over de 4 destinationsselskaber i Region Nordjylland, hvor det skal bemærkes, at Rebild Kommune ikke indgår i et destinationsselskab. Dette skyldes, at det er frivilligt at deltage i destinationsselskaberne (VisitDenmark, 2025). I Region Nordjylland inddrages tilsammen 15 kommuner inkl. Rebild Kommune fordelt på Destination Nord (4)[1], Destination Nordvestkysten (5)[2], Destination Himmerland (2)[3] og Destination Limfjorden (3)[4].



Figur 5.6: Oversigt over destinationsselskaberne i Nordjylland (Danske Destinationer, 2025)

De mange interessenter gør koordineringsarbejdet til en kompleks proces, hvor alle gerne vil have deres del af kagen. Dette gør også at der kan opstå vanskeligheder i samarbejdet mellem destinationsselskaber. VisitDenmarks repræsentant forklarer, at dansk turisme kan indeholde "fnidder", fordi der er konkurrence mellem interessenterne (VisitDenmark, 2025). Men samtidig beskriver repræsentanten, at der blev opnået forståelse og konsensus om rutens vigtighed for

[1]Aalborg, Frederikshavn, Brønderslev og Læsø
[2]Hjørring, Jammerbugt, Thisted, Lemvig og Holstebro
[3]Mariagerfjord og Vesthimmerland
[4]Morsø, Skive og Struer

regionen. Dermed var det muligt at dæmpe uenighederne til fordel for en samlet indsats i at tiltrække amerikanske rejsende (VisitDenmark, 2025). Som beskrevet har den amerikanske målgruppe interesse for byoplevelser, kulinariske oplevelser og naturoplevelse. Af figur 5.7 fremgår det, hvordan fordelingen af lokationer ser ud, ift. attraktioner og seværdigheder, som den amerikanske presse oplevede lige efter lanceringen af ruten. Kortet indikerer en tydelig koncentration af aktiviteter i Destination Nord og Destination Nordvestkysten, hvilket vidner om en skævvridning ift. at Destination Himmerland og Destination Limfjorden er udeladt, hvor Rebild Kommune er inddraget grundet Regan Vest. VisitDenmarks Markedschef for UK & US fortæller, at:

> *"Det er klart, at alle destinationerne kan ikke få lige meget, for alle destinationerne er ikke lige interessante og Destination Nord, som blandt andet har Aalborg og Skagen (...) De (red. Destination Nordvestkysten) har bare mange interessante ting, så derfor skulle man også balancere, hvem har noget, der er interessant for amerikanerne"* (VisitDenmark, 2025).

Figur 5.7: Denne illustration giver indblik i presseturen for 4 amerikanske medier fra den 29. april til 4. maj 2023. Det er visualiseret, hvordan fordelingen af lokationerne er placeret i Nordjylland, som er blevet besøgt under presseturen (VisitDenmark, 2023). En detaljeret programoversigt kan findes i Bilag J.

Markedsføringen af ruten gennem pressen med presserejser har været en vigtig del af processen fremhæver både Destination Nord og VisitDenmark, hvor respondenten fra VisitDenmark forklarer, at:

> *"Man kan ikke undervurdere, at det er virkelig noget, der også giver rigtig meget værdi, fordi du har de rigtige medier, så er det jo noget mere troværdigt. Altså, hvis dit yndlingsmagasin eller medie siger at det her, det er en fed lokation eller det her, det er en fed destination. Jamen, så er du meget tilbøjelig til at vælge den"* (VisitDenmark, 2025).

Destination Nords respondent, fortæller at de har fokuseret deres egen markedsføring af ruten i Newarks catchment area i en afstand af 2 timers kørsel fra lufthavnen, således budgetterne ikke forsvinder grundet USA' størrelse (Destination Nord, 2025). Dertil skal det nævnes, at Destination Nord som det eneste destionationsselskab valgte at støtte økonomisk op omkring markedsføringsindsatsen for ruten (Destination Nord, 2025; VisitDenmark, 2025). SAS havde selv deres egne kampagner, eftersom de skal være mere konverterende til at de rejsende bestiller en billet, hvorimod turistorganisationernes opgave er at udbrede kendskabet til Nordjylland (Destination Nord, 2025). I dette arbejde indgik Invest in Aalborg ligeledes, hvor de reklamerede om Aalborg gennem deres LinkedIn-opslag (Invest in Aalborg, 2025). Ikke mindst havde Aalborg Lufthavn et ansvar for at få synliggjort ruten, som de havde et samarbejde med SAS om at markedsføre ruten, hvor det var lufthavnens marketingsafdeling, som stod for kontakten til flyselskabets salgsafdeling. Derudover afholdt lufthavnen i samarbejde med Invest in Aalborg en række møder med erhvervsfolk for at formidle vigtigheden af ruten. Der blev også afholdt møder med turoperatører sammen Atlantic Link, hvor de udnyttede deres netværk til at forbinde turoperatørerne og rejsebureauer med lufthavnen (Atlantic Link, 2025; Aalborg Lufthavn, 2025b). De mange parallelle arbejdsstrømme, der iværksættes efter offentliggørelsen af en rute, illustrerer tydeligt ruteudviklingens kompleksitet. Det kræver inddragelse af en bred vifte af faglige kompetencer, hvilket understreger, at ruteudvikling ikke blot er en teknisk-økonomisk praksis, men en tværfaglig proces.

5.3.5 Lancering af ruten

Den 27. april 2023 var en historisk dag for Nordjylland, som flere af aktørerne fremlægger det (Invest in Aalborg, 2025; Destination Nord, 2025). Invest in Aalborgs repræsentant beskriver den næsten absurde kontrast i at kunne cykle 20 min ud til lufthavnen og efterfølgende sætte sig til rette i flyet til New York og lande efter 7-8 timer (Invest in Aalborg, 2025). Samtidig har netværket og dens relationer gennem Atlantic Link muliggjort, at Aalborg Lufthavn har kunnet have en dialog med ambassaden i USA, hvorved ambassadøren kunne møde op til ruteåbningsdagen. Det skal være med til at sende et signal til SAS om, at lufthavnen har relationerne til at støtte sådan en rute (Aalborg Lufthavn, 2025b). Af figur 5.8 er det stemmingsbilleder fra åbningsdagen, som giver et indtryk af stoltheden og fællesskabet. Både direktørerne for SAS og Aalborg Lufthavn samt ambassadøren var tilstede og klippede den røde "snor" og dermed indviede et nyt kapitel for Aalborg Lufthavn og muligheden for at drive regionale long-haul-ruter.

Figur 5.8: Billeder fra ruteåbningen mellem Aalborg og New York (Aalborg Lufthavn, 2023; Pedersen, 2023).

5.3.6 4. fase: Den operationelle drift

Et godt samarbejde med stabile relationer er ikke kun vigtigt under etableringen af en rute. Det er ikke sådan, at der nu kan gives slip, når ruten er i drift. SAS' ruteudvikler pointerer, at relationerne skal forblive intakte, fordi arbejdet efter rutelanceringen først lige er startet:

> *"That's really, when the hard work happens, like how can we make sure that we achieve the objectives we had set for the market. So obviously we need to be able to work together and develop what we think the market has to develop or deliver"* (SAS, 2025).

Tillige forklarer Destination Nords Head of Marketing & Development, at *"etablering af ruten er jo kun starten, altså det er startskuddet for at arbejdet egentlig går i gang"* (Destination Nord, 2025). At det hårde arbejde først begynder, når ruten er lanceret, kan være et bidrag til at forstå at ruteudvikling ikke kun er en proces, hvor det omhandler at etablere nye ruter, men også at kunne bevare ruten. I en undersøgelse foretaget af Halpern and Graham, hvor 124 lufthavne deltog, fremgår det, at bevarelse af eksisterende ruter rangeres, som det fjerde vigtigste fokus ud af fem. De øvrige prioriteringer inkluderer tiltrækning af nye ruter med både eksisterende og nye flyselskaber, udvidelse af eksisterende ruter samt påvirkning af justeringer på allerede etablerede ruter. Artiklen konkluderer ligeledes, at mindre lufthavne har mere fokus på at bevare ruter end større lufthavn, da de kan have vanskeligheder ved at tiltrække nye ruter, grundet en mindre efterspørgsel på lufthavnen (Halpern and Graham, 2015, s. 217).

For at kunne bevare ruten er det væsentligt at gøre den velkendt for blandt andet den amerikanske befolkning. I den forbindelse beskriver Invest in Aalborgs Head of Foreign Direct Investments et møde i New York med turistorganisationen New York City Tourism, herunder deres direktør i oktober 2023. Mødet kom i stand igennem kontakter fra Atlantic Link (Invest in Aalborg, 2025). Dette sker før udmeldingen om, at SAS lukker ruten. Repræsentanten forklarer, at når Invest in Aalborg skal pitche Aalborg ude i verden tager de udgangspunkt i det:

> *"Vi kalder bløde værdier, som hård valuta, og det er fordi, det vi sælger ude i verden er ikke, hvad vi kan, det er hvem vi er. Hvad vi kan, det er der mange andre, der også kan. Så alt vi laver handler om samfundsværdier, relationer, demokrati, alt det der med at opføre sig ordentligt, tillid til hinanden"* (Invest in Aalborg, 2025).

Med denne fremgangsmåde til mødet, som har en times varighed i Rockefeller Center i New York får Invest in Aalborg præsenteret Nordjylland, Danmark og de danske værdier, som udenlandske turister kommer til Danmark for at opleve (Destination Nord, 2025; VisitDenmark, 2025). Efter en halv time inde i mødet:

> *"Så afbryder han, så siger han "can you give me two minutes?". Og så sætter han sig sådan her (red. foroverbøjet), og der tænker jeg, okay nu får du en sviner, det er helt way off, det er spild af min tid, farvel. Men det gør han ikke, han siger, "jeg har aldrig mødt nogen, der rammer mit hjerte så meget, fordi I taler om værdier"* (Invest in Aalborg, 2025).

Desuden fortæller respondenten, at direktøren fra New York City Tourism fællede en tåre under mødet og beskriver det som "syret" (Invest in Aalborg, 2025). Det endte med, at turistorganisationen var villig til at investere betydeligt i markedsføringen af ruten mellem Aalborg og New York for at sikre opbakning til projektet. Denne store villighed fra amerikansk side kan potentielt tydeliggøre en kontrast til Danmark, hvor beslutningsprocesser ofte kræver gentagne møder, før et konkret tilbud bringes på banen. Ydermere må det antages, at det fysiske setup til mødet kan have spillet en rolle, eftersom et virtuelt møde formodentlig ikke havde givet samme effekt. Her kan der trækkes tråde til Boden and Molotch (1994), som beskriver, hvordan det fysiske møde er rigt på information. Det er ikke kun gennem udveksling af oplysninger, men også via kropssprog, stemmeføring, der tilsammen skaber et rum for fysisk samvær (Boden and Molotch, 1994, s. 259). Det kan ikke udelukkes, at Invest in Aalborg havde oplevet samme entusiasme og villighed virtuelt, men det må vurderes at have været begrænset. Som Invest in Aalborg selv pointerer, at *"du kan ikke have et første møde med nogen, du skal snakke tillid og store investeringer med online, og du kan ikke mærke dem"* (Invest in Aalborg, 2025). Eftersom det var en ukendt relation med et formelt fokus, er det med til at styrke argumentet for et fysisk face-to-face møde, hvilket Lassen (2022) nævner vil være den typiske strategi.

Til trods for, at marketingsmødet ikke havde en direkte sammenhæng med selve ruteudviklingen mellem Aalborg Lufthavn og SAS, indikerer mødet, at ruteudvikling i bredere forstand ikke udelukkende handler om forecasting og teknisk planlægning. Det peger også på betydningen af netværk og relationer, som noget aeromobilitetens rationale i høj grad understøtter. Yderligere giver det en mere nuanceret forståelse af, at kommunikationen vedrørende ruteudvikling ikke kun er en informationsbaseret, men ligeledes har elementer af en narrativ og social tilgang. Dermed appellerer ruteudvikling sig ikke kun mod en rational logik, som et flyselskab typisk vil have, fordi de er drevet af profit. Fremstillingen af mødet i New York er med til at understøtte at den sociale dimension ikke er en modsætning til den informationsbaserede tilgang, men en komplimenterende.

Den fjerde fase handler foruden om markedsføringsdelen at afholde statusmøder for rutens performance. Her har SAS og Aalborg Lufthavn regulære møder, hvor:

> *We can have an update of, OK, this is how much we've sold. This is what we believe it would have been by this point in time. This is where the point of sale is. What makes us looking like at that point in time* (SAS, 2025).

Det er her, hvor den informationsbaseret socialitet kommer til udtryk, som tidligere beskrevet ud fra Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektørs udtalelser om mødeindholdene. Det er en hurtig udveksling af informationer om, hvordan ruten opererer og videre til næste møde, som muliggøres af de virtuelle kommunikationsformer. Ruten opererer henover sommeren og ind i efteråret med en forventning om, at ruten genoptages til næste forår (SAS, 2025).

5.3.7 5. fase: Lukning af ruten

Den 26. oktober 2023 fløj SAS' A321LR fra Aalborg til New York for sidste gang, eftersom ruten først og fremmest var en sæsonrute og dermed var planlagt til at opstarte igen i foråret 2024 (SAS, 2025). Men 4 dage senere meddeler SAS, at ruten mellem Aalborg og New York ikke bliver genopstartet til foråret 2024, hvilket også gør sig gældende for ruten fra Göteborg (Christensen, 2023). For Aalborg Lufthavns vedkommende blev meddelelsen overleveret fysisk face-to-face ved ruteudviklingskonferencen *Routes*, hvor ruteudviklingsdirektøren udtaler, at det var rart at beskeden skete fysisk (Aalborg Lufthavn, 2025c). Denne sociale interaktion kan tale ind i, at jo mere alvorlig indholdet af kommunikationen er, vil mennesker være mere tilbøjelig til foretage møder fysisk (Boden and Molotch, 1994). Flere af aktører føler, at det var en ærgerlig beslutning af SAS, når der investeres en større andel af ressourcer i projektet (Invest in Aalborg, 2025; VisitDenmark, 2025). Ruteudviklingsdirektøren fra Aalborg Lufthavn beskriver, at *" man kan se hver ny rute, som at det er en lille ny virksomhed, der bliver startet op"* (Aalborg Lufthavn, 2025b). Derfor kan det være lidt forundrende, at SAS lukker ned for ruten efter 6 måneders operationel drift, hvilket ikke er typisk for branchen, som gerne ser en rute drives i flere sæsoner, for at vurdere udviklingen (Hindkjær, 2025). SAS fortæller, at ruten var planlagt til at fortsætte den efterfølgende sommersæson, og *"of course we don't do something only for a season, but we expect that to continue"* (SAS, 2025). Dette afsnit vil belyse de primære faktorer, som har medvirket til SAS traf beslutningen om at frigøre kapaciteten på Aalborg - New York ruten.

Belægningsgrad og passagertal

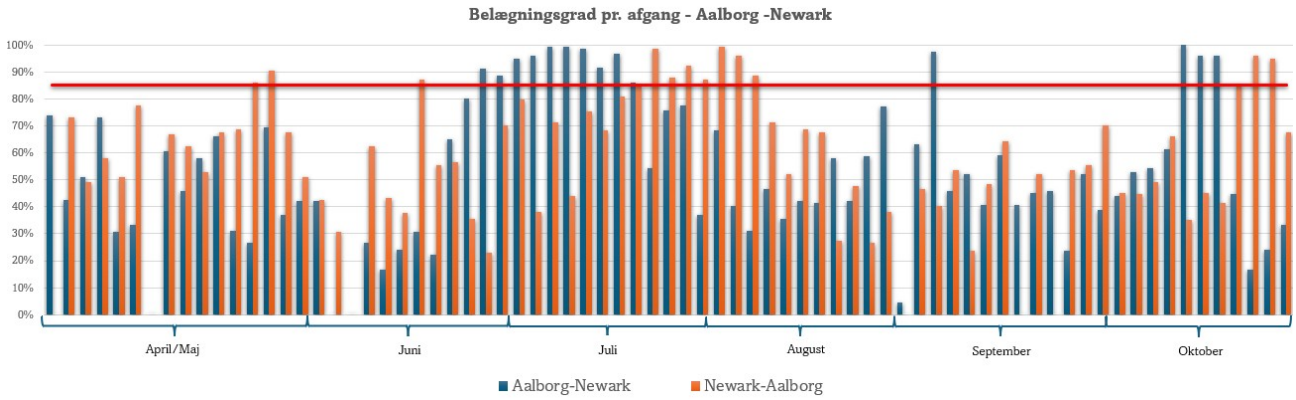
Først og fremmest er belægningsgraden på ruten en indikator for, hvordan ruten har klaret sig gennem rutens operationelle drift. Grundet konkurrencemæssige hensyn har det ikke været muligt at skaffe rutens trafiktal igennem Aalborg Lufthavn og SAS. Til gengæld offentliggører Trafikstyrelsen passagertal fra danske lufthavne, hvor det har været muligt at hente data helt ned på afgangsniveau (Trafikstyrelsen, 2025). Desuden inddrages trafiktal for totaltrafikken mellem USA og de tre jyske lufthavne Billund, Aalborg og Aarhus for at sammenligne udviklingen af trafikken ved indførelse af en direkte rute. Disse tal er tilsendt af Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektør.

Af de offentliggjorte tal fra Trafikstyrelsen indeholder disse passagertal udelukkende passagerer, som har været med på den specifikke afgang fra Aalborg (AAL) til Newark (EWR). Dermed er der ikke kendskab til passagerenes forudgående og efterfølgende rejse fra de to lufthavne, og hvordan fordelingen af de videre forbindelsesmuligheder i USA ser ud. Disse passagertal kan findes i Bilag G, som er blevet anvendt til de nedenstående beregninger og analyser. På baggrund af beregningen 5.3.1, er den samlede belægningsgrad på ruten estimeret til 59 %.

$$\frac{6295\ \text{(Afg. passagerer)} + 6653\ \text{(Ank. passagerer)}}{157\ \text{(Flyets kapacitet)} \cdot (72+69)\ \text{(Antal afgange)}} = \frac{12948}{22137} \cdot 100 = 59\,\% \tag{5.3.1}$$

- ***6295:*** Antal afrejsende passagerer fra Aalborg
- ***6653:*** Antal ankommende passagerer til Aalborg
- ***157:*** Flyets kapacitet (Antal sæder)
- ***72 + 69:*** Antal afgange (Fra Aalborg + Til Aalborg)

Udtrykket "estimeret" skyldes, at det skal bemærkes, at flere af afgangene i datasættet fra Trafikstyrelsen (2025) havde registreret et 0 ud for sig og er efterfølgende fjernet for at give et mere repræsentativt indblik i belægningsgraden. Det skyldes, at det vurderes, at afgangen ikke har været gennemført og derved ikke medtaget i beregningen. Dette er ligeledes blandt andet forklaringen på, hvorfor der en difference mellem antal afgange fra henholdsvis fra Aalborg og Newark i beregningen. Dermed ligger belægningsgraden under det tilfredsstillende niveau, som er omkring de 85-90 %, som direktøren for ruteudvikling i Aalborg Lufthavn nævner (Aalborg Lufthavn, 2025b). På figur 5.9 fremgår det, hvordan ruten har performet under SAS' betjening fra april til oktober. Her er det illustreret, at en begrænset andel af afgangene havde en belægningsgrad over 85 %, som ruteudviklingsdirektøren fra Aalborg anså som tilfredsstillende. Nærmere bestemt er omtrent 20 % procent af afgangene på et godkendt niveau ift. grænsen på 85 %. Endvidere giver figuren overblik over, at ruten klarede sig bedst i juli måned henover sommerferien, hvilket pointeres af ruteudviklingsdirektøren i Aalborg Lufthavn (Aalborg Lufthavn, 2025b). Ydermere fremgår det, at flere afgange i efterårsferien med en belægningsgrad over 85 %, hvorved det må vurderes at være leisurerejsende, som har fyldt en væsentlig del af flyet. SAS' ruteudvikler så egentligt positivt på belægningsgraden, men fortæller samtidig, at *"unfortunately, we found we were having to stimulate by lowering the yields more than we were anticipated at the initial stages* (SAS, 2025). At være nødsaget til at sænke priserne for at fylde flyet op er ikke en hensigtsmæssig strategi, da flyselskaber opererer ud fra et profitorienteret fokus.

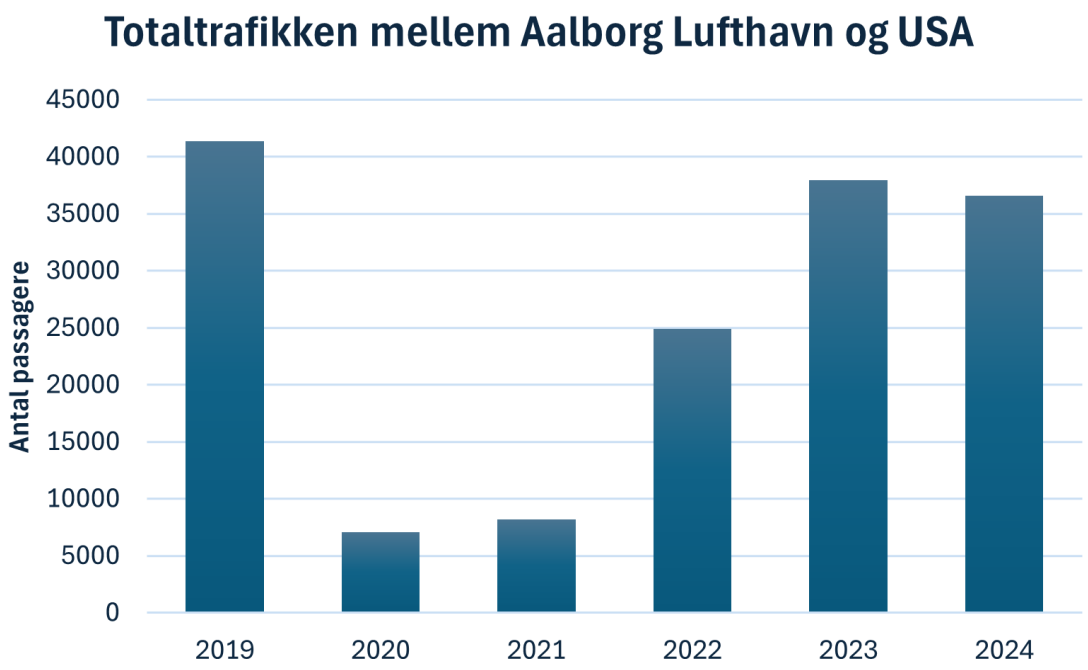


Figur 5.9: Oversigt over belægningsgraden pr. afgang på ruten mellem Aalborg og Newark. Dette er beregnet med udgangspunkt i passagertallene fra (Trafikstyrelsen, 2025). Samtidig er der tilføjet en linje ved 85 % for at illustrere, hvor rutens belægningsgrad helst skulle ligge.

Det er dog værd at bemærke at nogle af faktorerne ikke kun har relation til Aalborg, men kan ligeledes være gældende for Göteborg-ruten, som har en belægningsgrad på omtrent 66 %[5] (Swedavia Airports, 2023). Denne beregning er sket efter samme fremgangsmåde, som ved ligning 5.3.1, eftersom passagertallet for den enkelte afgang ikke er offentliggjort. Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektør beskriver det som "befriende" at se Göteborg heller ikke har oplevet solide resultater, hvorved det ikke udelukkende var Aalborg-ruten, som klarede det under niveau (Aalborg Lufthavn, 2025c).

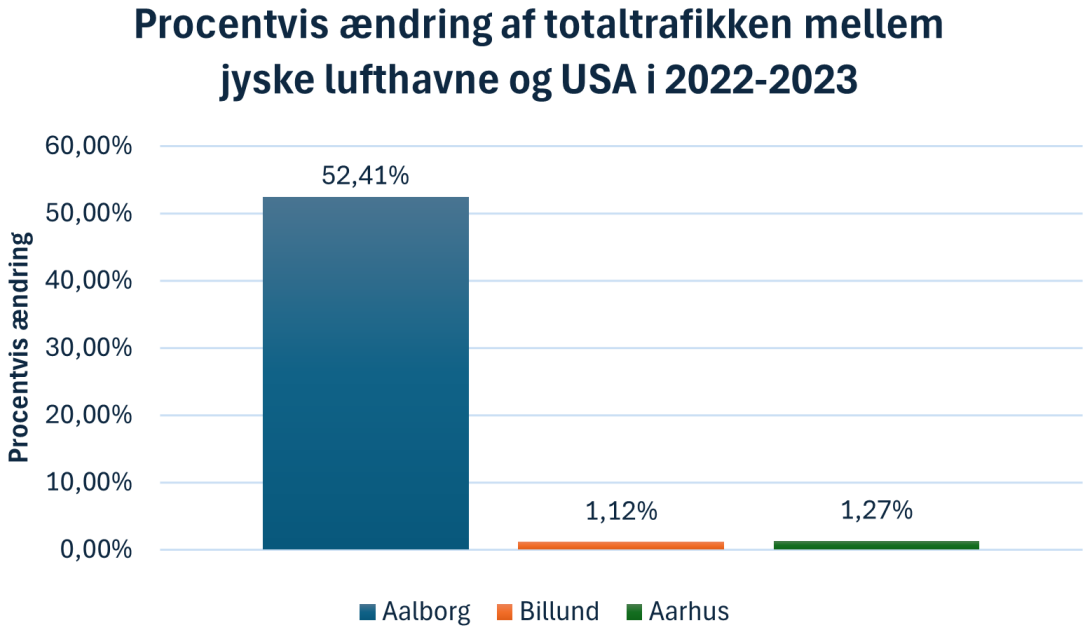
Af figur 5.10 fremgår totaltrafikken mellem Aalborg Lufthavn og USA henover en 6-årig periode, hvor COVID-19 pandemien viser sin tydelige påvirkning på luftfarten. Men særligt relevant er det, at omtrent 38.000 passagerer fløj mellem Aalborg og USA i 2023, hvor ruten var i drift. Det skal ses i lyset af at knap 13.000 passagerer anvendte den direkte rute mellem Aalborg og New York. Dermed må det antages, at knap 1/3 af passagerne mellem Aalborg og USA har rejst med SAS´ A321LR, hvorved den resterende 2/3 stadig har anvendt en forbindelsesmulighed i Amsterdam, København eller Oslo. Dette er på sin vis tankevækkende, at en direkte rute ikke formår at tiltrække mere af den samlede trafik.

[5]Beregnet ud fra tal fra Swedavia Airports Destinationsstatistik



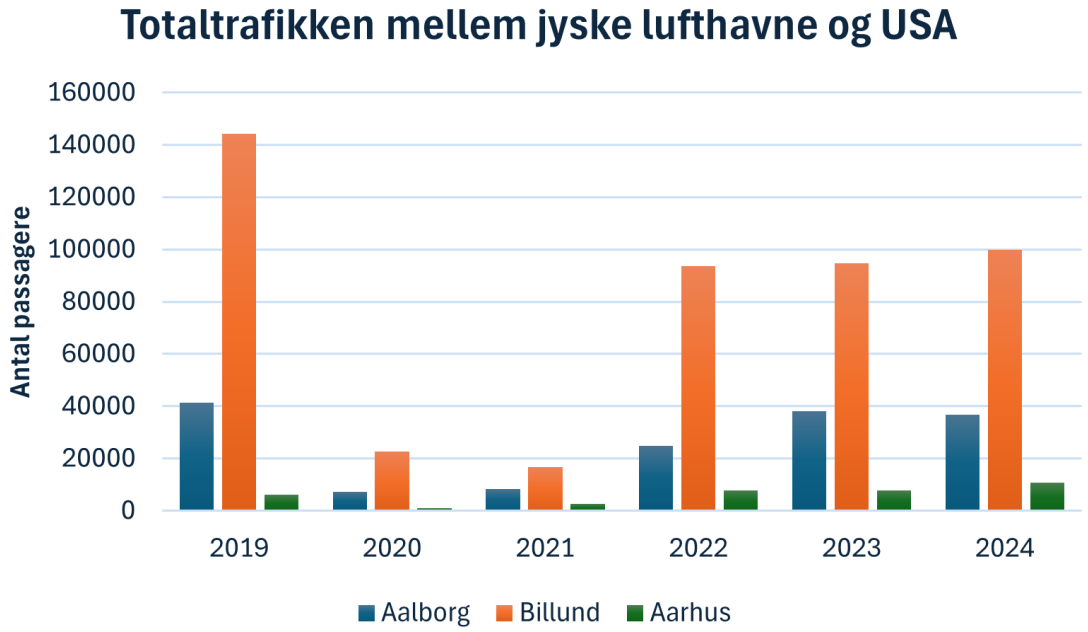
Figur 5.10: Totaltrafikken mellem Aalborg Lufthavn og USA i perioden fra 2019-2024 (Aalborg Lufthavn, 2025a).

Foruden at sammenligne Aalborg Lufthavns egne passagertal er det relevant at holde disse tal op imod Billund og Aarhus, grundet konkurrencen mellem dem for denne rute. Figur 5.11 illustrerer tydeligt, hvordan væksten for totaltrafikken mellem Aalborg og USA er steget med omtrent 52 % fra 2022 til 2023. Helt modsat er væksten stagneret i Billund og Aarhus med lige knap 1 %.



Figur 5.11: Procentvis ændring af totaltrafikken mellem jyske lufthavne og USA i perioden mellem 2022 og 2023 (Aalborg Lufthavn, 2025a).

Desuden fremhæver figur 5.12 konkurrencen som er mellem de tre jyske lufthavne Billund, Aalborg og Aarhus. Særligt relevant er det at afdække forholdet af USA-trafikken mellem Billund og Aalborg. Her står det klart, at selvom Aalborg havde en direkte rute var trafikken fra Billund omtrent 150 % større end i Aalborg. I relation til figur 5.11 kan den markante vækst i passagertal fra Aalborg efter åbningen af den direkte rute til New York indikere, at den især har formodet at tiltrække ny trafik blandt rejselystende nordjyder, som ikke tidligere har vurderet en rejse til New York eller resten af USA en mulighed. Samtidig tyder den lave vækst i Billund på, at ruten i Aalborg ikke i væsentlig grad har stimuleret eller afledt trafikken fra Billund, men snarere har udvidet det samlede marked og efterspørgsel på rejser til USA fra Nordjylland.



Figur 5.12: Totaltrafikken mellem jyske lufthavne og USA i perioden mellem 2019 og 2024 (Aalborg Lufthavn, 2025a).

Slottiden i Newark (EWR)

En væsentlig barriere for, at ruten ikke levede op til de forventede resultater, var særligt relateret til ankomsttidspunktet i New York. Flere af aktørerne nævner, at slottiden kan have begrænset rejselysten blandt passagererne til særligt New York. Ved at tage en nærmere kig på tidstabellen for ruten på tabel 5.6 fremgår det, at ankomsttidspunktet i New York er kl. 21:05.

Tabel 5.6: Tidstabel for SAS' rute mellem Aalborg (AAL) og Newark (EWR)

Aalborg → Newark (SK921)

Ugedag	Afgang	Ankomst
Mandag	18:35 (CET)	21:05 (EST)
Torsdag	18:35 (CET)	21:05 (EST)
Lørdag	18:35 (CET)	21:05 (EST)

Newark → Aalborg (SK922)

Ugedag	Afgang	Ankomst
Onsdag	23:30 (EST)	13:05+1 (CET)
Fredag	23:30 (EST)	13:05+1 (CET)
Søndag	23:30 (EST)	13:05+1 (CET)

Denne slottid skaber en række udfordringer for potentialet for ruten. Først og fremmest forklarer Head of Foreign Direct Investments fra Invest in Aalborg, at det er et begrænset antal virksomheder, som kan bruge en torsdag eller lørdag aften til noget, men *"de vil gerne afsted søndag, mandag og tirsdag, så de kan arbejde i New York og tage hjem"* (Invest in Aalborg, 2025). Udfordringen med ankomsttidspunktet er ikke kun bundet i businessrejsende, men ligeledes, hvis passageren skal bruge en forbindelse for at komme videre ud i Nordamerika, som udgjorde en del af grundlaget for rutens etablering (Aalborg Lufthavn, 2025b). Ved at ankomme kl. 21 om aftenen til Newark var der kun et beskedent antal videre forbindelser derfra, ellers var en overnatning i New York nødvendigt for at kunne fortsætte rejsen den efterfølgende dag (Aalborg Lufthavn, 2025b). Repræsentanten fra Invest in Aalborg beskriver mere uddybende, hvad det kunne betyde for en virksomhed, som skal foretage en forretningsrejse til USA:

Slot i lufthavnen

En slot er et tildelt tidsrum, hvor et flyselskab har ret til at lette eller lande i en lufthavn på et bestemt tidspunkt. De er særligt vigtige i kapacitetsbegrænsede lufthavne. Flyselskaber skal ansøge om slots, hvorefter de bliver tildelt ud fra en slotkoordinater (Airports Council International et al., 2025). Det betyder, at nye flyselskaber har svært ved at få slots på attraktive tidspunkter i kapacitetsbegrænsede lufthavne.

> *"hvis du sagde, at du ville sende 4 medarbejdere på et eller andet, der skal til noget i Atlanta. Nå, så tager vi den her rute fra Aalborg til Newark lørdag aften, så lander du på Manhattan kl. 21:00 lørdag aften. Der kan du ikke komme videre ud i USA. Så det vil sige, der skal man ud og finde et hotel, og så skal du bruge søndagen på at rejse videre ud. Så du kan deltage i noget mandag. Det er der ingen der gør. Det er der heller ingen der gør det torsdag aften"* (Invest in Aalborg, 2025).

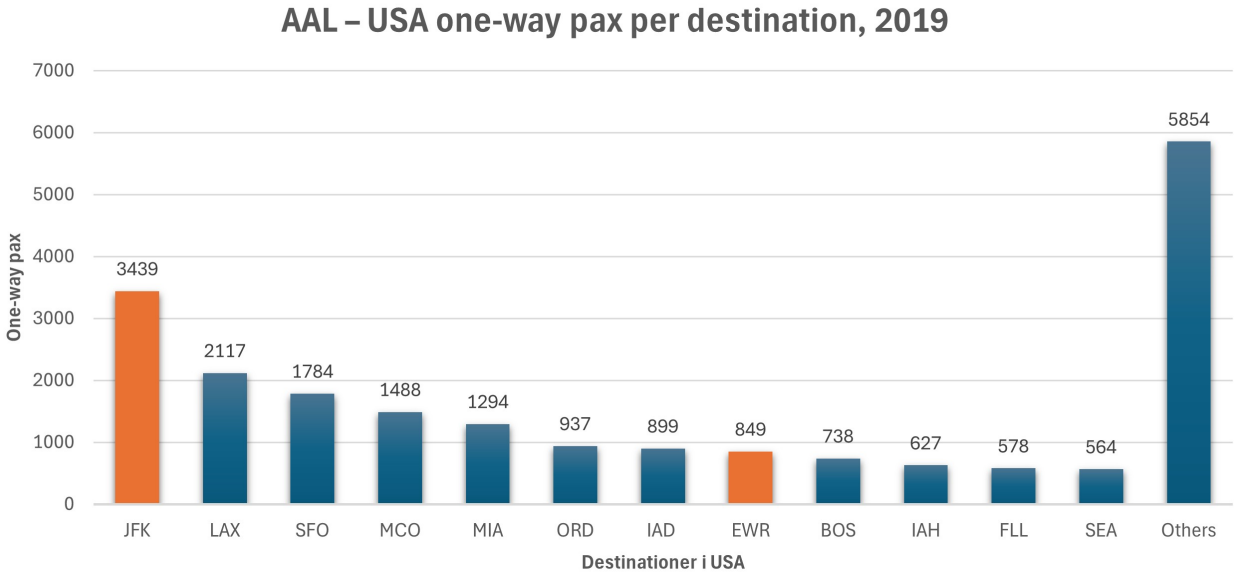
Vedrørende slottiden er det værd at bemærke at virksomhederne ikke kendte til tidspunkterne, da de blev forespurgt om de vil bruge en evt. rute til New York (Invest in Aalborg, 2025). Tilgengæld fortæller SAS' ruteudvikler, at *I´m a bit surprised because the timetable was always known. We always knew what was going to be the arrival and departure time from New York"* (SAS, 2025). Det var Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektør forventning, at ruten fik denne slottid, eftersom SAS har et bestemt antal slots i Newark de kan flytte rundt med og det er meget vanskeligt at få disse (Aalborg Lufthavn, 2025b). Ruteudvikleren ved SAS fortæller dertil, at:

> *"There is no way you can get any arrival slot in the summer season, say between 2:00 PM local and 9:30 PM local. So essentially it's full. So it's not ideally. Yes, we would like to have an earlier arrival and departure, but we hold a slow portfolio and that means that we were limited in the options that we could have"* (SAS, 2025).

Slottiden blev først endeligt bekræftet overfor Aalborg Lufthavn ved annonceringen af ruten, hvor ruteudviklingsdirektøren var bekymret for ruten, da denne blev forlagt af SAS, fordi repræsentanten vidste det kunne være en udfording med det uheldige tidspunkt i Newark (Aalborg

Lufthavn, 2025b,c). Samtidig vender repræsentanten for Aalborg Lufthavn det rundt og forklarer, at *"hvis den information (red. slottiden) havde været tilgængelig, så havde vi ikke kunne vise den støtte, og så kan man sige, så var ruten måske ikke blevet til noget"* (Aalborg Lufthavn, 2025b). Dermed kan det have været en fordel ud fra ruteudviklingsdirektørens perspektiv, at tidspunkterne ikke var fremlagt tidligere for virksomhederne.

Den uhensigtsmæssige ankomsttid fik en vigtig betydning, da ruten til New York omhandlede ikke kun passagerer, som skulle til "The Big Apple", men ligeså meget om at servicere hele Nordamerika via United Airlines hub i Newark (Aalborg Lufthavn, 2025b). Af figur 5.13 er fordelingen af destinationer illustreret, som passagerer fra Aalborg rejste til i USA i 2019, som var en del af businesscasen under ruteudviklingsprocessen. Dermed tegner der sig et billede af, at passagererne ikke kun skulle til New York, men ligeså meget til resten af Nordamerika. Derfor svækkes rutens potentiale for dette, når de videre forbindelsesmuligheder kun findes i et begrænset omgang.

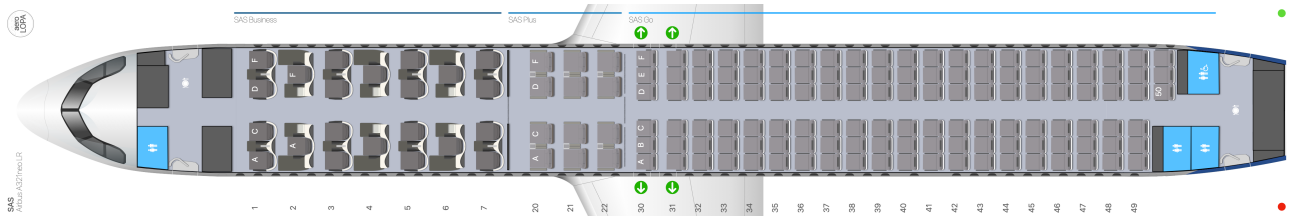


Figur 5.13: Graf over fordelingen af passagerer pr. destination fra Aalborg Lufthavn til USA i 2019 (Aalborg Lufthavn, 2022).

Der kan overvejes om, hvor afgørende betydning slottiden har haft, fordi Göteborg fløj samme tidspunkt på dagen, dog onsdag, fredag og søndag til New York. Head of Foreign Direct Investments fra Invest in Aalborg pointerer, at slottiden forventes at have haft en afgørende betydning for rutens eksistens fra Aalborg (Invest in Aalborg, 2025). Dette skal ses i sammenhæng med, at rutens grundlag for at kunne blive etableret er på baggrund af salget af businessclass billetterne. Flyselskaber profiterer nemlig mest på business-class billetter, grundet de høje indtægter fra salget af disse billetter (Doganis, 2006, s. 183). Derfor er det relevant, at se nærmere på flyets indretning af kabineklasserne, som kan have haft en betydning for at fylde flyet.

Indretning af flyet

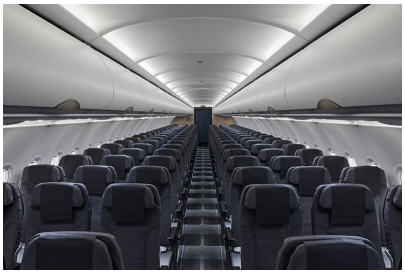
Foruden slottiderne i Newark kan indretningen af kabineklasserne i flyet have spillet en rolle. Direktøren for ruteudvikling i Aalborg Lufthavn forklarer, at indretningen af 22 businessclass-sæder kan være i overkanten ift. businessrejsende ud fra Aalborg (Aalborg Lufthavn, 2025b). Figurerne 5.14 og 5.15 illustrerer sædekonfigurationen i helhed, men også det fysiske design af de forskellige sædetyper.



Figur 5.14: Illustration over SAS' A321LR kabineindretning (Aerolopa, 2025d).

Business Class

SAS Plus



SAS Go

Figur 5.15: Billeder af SAS' A321LR tre kabineklasser, som betjente Aalborg-New York ruten. Til venstre ses businesssæderne (Business Class), i midten SAS Plus (Preminium Economy) og til højre ses SAS Go (Economy). Dermed i alt 157 sæder (SAS, 2021; Poulsen, 2021).

Ved sammenligning af SAS' A321LR kabineindretning med andre europæiske flyselskaber, som opererer med samme flytype [6], har SAS en større diversitet af sæder. Dette er opsummeret i tabel 5.7, hvor det udelukkende er Icelandair, som har samme antal businesssæder, men fylder ikke fysisk i samme omfang som ved SAS, grundet designet af sæderne.

Flyselskab	Flytype	Business	Premium Economy	Economy	Total
SAS	A321LR	22	12	123	157
Aer Lingus	A321LR	16	0	168	184
Iberia	A321XLR	14	0	168	182
Icelandair	A321LR	22	0	165	187
TAP Air Portugal	A321LR	16	0	155	171

Tabel 5.7: Sædekonfigurationen på flytypen A321LR(XLR) blandt flyselskaberne SAS, Aer Lingus, Iberia, Icelandair og TAP Air Portugal (Aerolopa, 2025d,a,b,c,e).

[6]Iberia betjener en opgraderet version, A321XLR, som en længere rækkevidde end A321LR, men er begge i A321neo-serien

Af Bilag H er sædekonfigurationerne fra de forskellige flyselskaber illustreret visuelt, hvilket giver et overblik over den forskelligartet indretning. Aspektet omkring sædekonfigurationen taler også ind i en vaneændring blandt businessrejsende, hvor Aalborg Lufthavns ruteudviklingsdirektør pointerer, at flere businessrejsende rejser på economy efter COVID-19 pandemien (Aalborg Lufthavn, 2025b). Samtidig viser en undersøgelse fra forskningsprojektet AirCiF fra 2017-2021, at 77 % af erhvervsrejsende rejser på economy (Lassen, 2024b).

Dermed kan en ændring i rejsemønstret betyde, at det kan være sværere at fylde businessclasssæderne op, hvor SAS ift. andre flyselskaber har en højere andel af businessclasssæder. Desuden vidste SAS, at businesssæderne *"could be harder to fill in certain months of the year. And that was taken into consideration when we did the business case, the load factors that we had assumed were fully aware of the type of market that this was"* (SAS, 2025). Herved kan der overvejes om sædekonfigurationen er den rette til de regionale transatlantiske ruter, hvor SAS på nuværende tidspunkt udelukkende flyver ud fra København og Oslo med flytypen, hvor oplandet for businessrejsende forventes at være større. Denne udvikling er også i forlængelse af skiftet i SAS' strategi om at centrere flyvningerne omkring deres hubs, grundet deres Chapter-11 proces (SAS, 2025). Dermed er det værd at overveje om SAS er den rette operatør af ruten, hvor en anderledes sædekonfiguration kunne have givet et andet udfald for rutens belægningsgrad.

Vaneændring

I forbindelse med booking af rejser for virksomheder, sker dette typisk igennem et bookingbureau, som håndterer rejserne (Invest in Aalborg, 2025). I tilfældet med denne case med ruten mellem Aalborg-New York indgik der en social faktor, netop det kan være svært med ændringer af vaner. Både repræsentanten fra Aalborg Lufthavn og Invest in Aalborg belyser, at en læring fra ruten har været, at det er svært at ændre folks vaner (Invest in Aalborg, 2025; Aalborg Lufthavn, 2025b). Invest in Aalborgs Head of Foreign Direct Investments fortæller, at virksomhederne enten ringer til rejseselskaberne eller at de måske *"har aftaler med rejseselskaber, som er låst fast for 2 år"* (Invest in Aalborg, 2025). Under den operationelle drift af ruten afholdt lufthavnen møder med virksomheder for at fortælle og formidle om rutens betydning for Nordjylland og vigtigheden at bruge ruten særligt på tilbagevejen hjem. Set i bagspejlet forklarer ruteudviklingsdirektøren, at der burde have været en mere aktiv inddragelse omkring erhvervsbookingbureauerne (Aalborg Lufthavn, 2025c).

Samtidig bør det overvejes, hvorvidt en direkte rute virkede attraktiv nok for personer med postnummer omkring Billund og Aarhus for eksempel hvis den rejsende har været "vant til" at rejse fra fx Billund, grundet bekvemmeligheden ved at kende lufthavnen. Men ligeledes kan det tage tid for folk at opdage en ny rute, hvis det primært var i Nordjylland, hvor begejstringen var størst. Samtidig fortæller Aalborg Lufthavns respondent, at leisurerejsende muligvis allerede havde booket eksempelvis sommerferien før ruteannonceringen (Aalborg Lufthavn, 2025b). Det er typisk for long-haul leisurerejsende, hvilket også er en årsag til flyselskaber åbner for bookning for en rute op til år forud for lanceringen for at sikre tid nok til sælge billetter (Hindkjær, 2025). SAS nævner selv, at den kommende rute til Seoul i september 2025 er sat til salg 9 måneder forud for lanceringen (SAS, 2025). Derfor kan de 6 måneders operationel drift være på grænsen

for at etablere en ny rute, men dette kan også ses i relation til at flyselskabernes tilgang til forretningsmodellen har ændret sig gennem tiden.

En ny virkelighed

SAS' lukning af ruten er ligeledes et tegn på at flyselskaberne er blevet mere "footloose", altså de flytter flyflåden rundt som de vil (Thelle and Sonne, 2018). Dette kan tillægges Low-Cost-Carriernes indtog, som har presset de traditionelle Full-Service-Network-Carriers såsom SAS til øget konkurrence og må optimere deres processer for at følge med (Burghouwt and de Wit, 2015). Dermed kan beslutningen om lukningen ligeledes være et tegn på den nye virkelighed, hvor FSNC´erne lukker ruter hurtigere end normalt, hvilket også sætter det i perspektiv til monopoltiderne for SAS og de andre selskaber. Casen med ruten mellem Aalborg og New York illustrerer ydermere den dynamiske virkelighed som kendetegner luftfartsbranchen. SAS' ruteudvikler pointerer, at ruten var planlagt at fortsætte mere end en sæson, hvilket også er den normale tendens at fastholde flere sæsoner (SAS, 2025). Derudover handler ruteudvikling om at udviklingen af businesscasen skal, foruden en eksisterende efterspørgsel, vise et potentiale for øget efterspørgsel i fremtiden (SAS, 2025). Ikke mindst må det vurderes, at rutelukningen skyldes interne forhold ved SAS, som medvirkede til beslutningen om rutelukningen. Som nævnt tidligere var SAS igennem en Chapter-11[7] proces, hvilket medførte et større økonomisk fokus, samt at strategien om regionale ruter ændredes, kan have spillet en rolle (SAS, 2025; Aalborg Lufthavn, 2025b). Invest in Aalborgs Head of Foreign Direct Investments tror endvidere, at SAS foretog en excel-beslutning i forbindelse med processen (Invest in Aalborg, 2025). Samtidig fortæller VisitDenmark, at SAS ikke har nogle følelser på spil i sammenhæng med ruteudvikling, når de kigger på bundlinjen (VisitDenmark, 2025).

5.4 Fremtiden for ruteudvikling i Aalborg Lufthavn

Med lukningen af ruten mellem Aalborg og New York, giver det anledning til at overveje det fremtidige potentiale for long-haul-ruter fra Aalborg Lufthavn. Hvorvidt ruten mellem Aalborg og New York kan genoptages er vanskeligt at vurdere. SAS' ruteudvikler nævner, at der på nuværende tidspunkt ikke er planer om at genopstarte ruten, da flyselskabet har sin flåde fuldt udnyttet og *"at this point in time we would need to remove, some of that existing trying to make a space for this and that's something we do not anticipate for the moment"* (SAS, 2025). Samtidig forklarer ruteudviklingsdirektøren i Aalborg Lufthavn, at det i et generelt perspektiv er svært for ruter at vende tilbage igen, fordi:

> *"Alle parter tænker, at jamen hvis ruten lukker, så er det fordi, at ruten ikke fungerer godt nok, at der ikke er nok passagerer eller de betaler ikke nok for billetterne eller et eller andet. Men der er jo så mange andre faktorer, der også kan have indvirkning på det"* (Aalborg Lufthavn, 2025b).

[7]En amerikansk mulighed for at søge konkursbeskyttelse med henblik på at gennemføre en rekonstruktion af virksomheden og dermed forsøge at undgå en egentlig konkurs

Dermed må det antages, at der kan være længere udsigter til en rute til New York igen. SAS' ruteudvikler forklarer, det kan være svært for Aalborg Lufthavn at tiltrække en ny rute, fordi *we've been there and we haven't continued and there are reasons for it* og henviser ligeledes til, at:

> *"The case with Bergen and United trying that before we announced our regional flying, unfortunately, operating something for a short period and not continuing doesn't set the right precedent for the airport in itself"* (SAS, 2025).

Dermed kan de nedlagte ruter skabe en uhensigtsmæssig præcedens ift. at det kan muliggøre nye long-haul-ruter til USA fra Aalborg. Men samtidig medgiver ruteudvikleren fra SAS, at hvis det rette flyselskab med det rette fly, tidstabel og tilgængelighed, så kan det være en mulighed (SAS, 2025). Dermed kan det overvejes om der en fremtid for regionale long-haul ruter. Eksempelvis henviser SAS' ruteudvikler til, at der heller ikke findes mange regionale long-haul ruter til USA i resten af Europa (SAS, 2025). Det må dog forventes at flere fremtidige narrow-body long-haul-flytyper kan skabe et større potentiale for dette.

Repræsentanten fra Aalborg Lufthavn nævner ligeledes, at der en risiko for *"at vi brænder vores gode relationer"*, hvis en rute lukker (Aalborg Lufthavn, 2025b). Særligt her spiller den sociale dimension ind med den gode relation, som er båret af troværdigheden i data, som parterne præsenterer for hinanden. Mere uddybende beskriver ruteudviklingsdirektøren, at:

> *"Hvis vi går ud og oversælger en case og siger "det her det er bare verdens mest fantastiske og der er så og så mange der gerne vil det her og så videre " og flyselskabet så sidder tilbage med en oplevelse af, det var overhovedet ikke rigtigt, det I sagde til os. Så er den relation virkelig ødelagt"* (Aalborg Lufthavn, 2025b).

Det tyder dog ikke på, at relationen mellem er Aalborg Lufthavn og SAS er brændt sammen som følge af rutelukningen. Begge aktører har positive vendinger om hinanden, fordi de skal stadig kunne samarbejde om andre rutemuligheder og deres eksisterende ruter fra Aalborg til henholdsvis København og Oslo (SAS, 2025; Aalborg Lufthavn, 2025b).

Udsigten til nye long-haul-ruter for nordjyder synes at være uklar, men ruten mellem Aalborg og New York har vist at en fælles regional indsats og et netværk af aktører kan skabe potentialet for på sigt at tiltrække nye interkontinentale forbindelser.

6 | Konceptualisering af ruteudviklings-processen

Som følge af analysen omkring ruteudviklingscasen mellem Aalborg og New York, står det klart at de sociale dynamikker og faktorer har en betydelig relation til processen ift. de tekniske og økonomiske forhold. Det gælder hele processen igennem, der fremstår som en iterativ proces, hvor tekniske og økonomiske aspekter bliver forfolket og formidlet gennem gentagende diskussioner om businesscasen. Særligt betydningen af aktørnetværket udgør en essentielt del af ruteudviklingsprocessen, som er med til at fremme og synliggøre efterspørgslen og potentialet for en rute til flyselskabet. Dette er med til at skabe en konsensus og kontekstforståelse for det catchment area, som lufthavnen markedsføre og "sælger" til flyselskaberne. Derfor vil en sammenligning af den undersøgte proces med Aalborg-New York casen finde sted for at udarbejde en nyfortolket forståelsesmodel for ruteudviklingen.

6.1 Hvordan kan ruten mellem Aalborg-New York være med at udvikle forståelsen af ruteudvikling?

I den initierende afsøgning omkring ruteudviklingsprocessen i afsnit 1.2 blev det belyst, at denne praksis italesættes, som en teknisk og økonomisk proces. Den eksiterende litteratur, herunder STRAIR (2005); Martin (2009); Halpern and Graham (2013, 2016), som fremstiller hele ruteudviklingsforløbet, er det tydeligt at denne opstilles, som en logisk og sekventiel model. Disse modeller er alle opstillet i Bilag K, hvor dette specialets nyfortolket forståelsesmodel ligeledes vil fremgå. Dermed er der mulighed for at få en overblik over udviklingen af disse modeller.

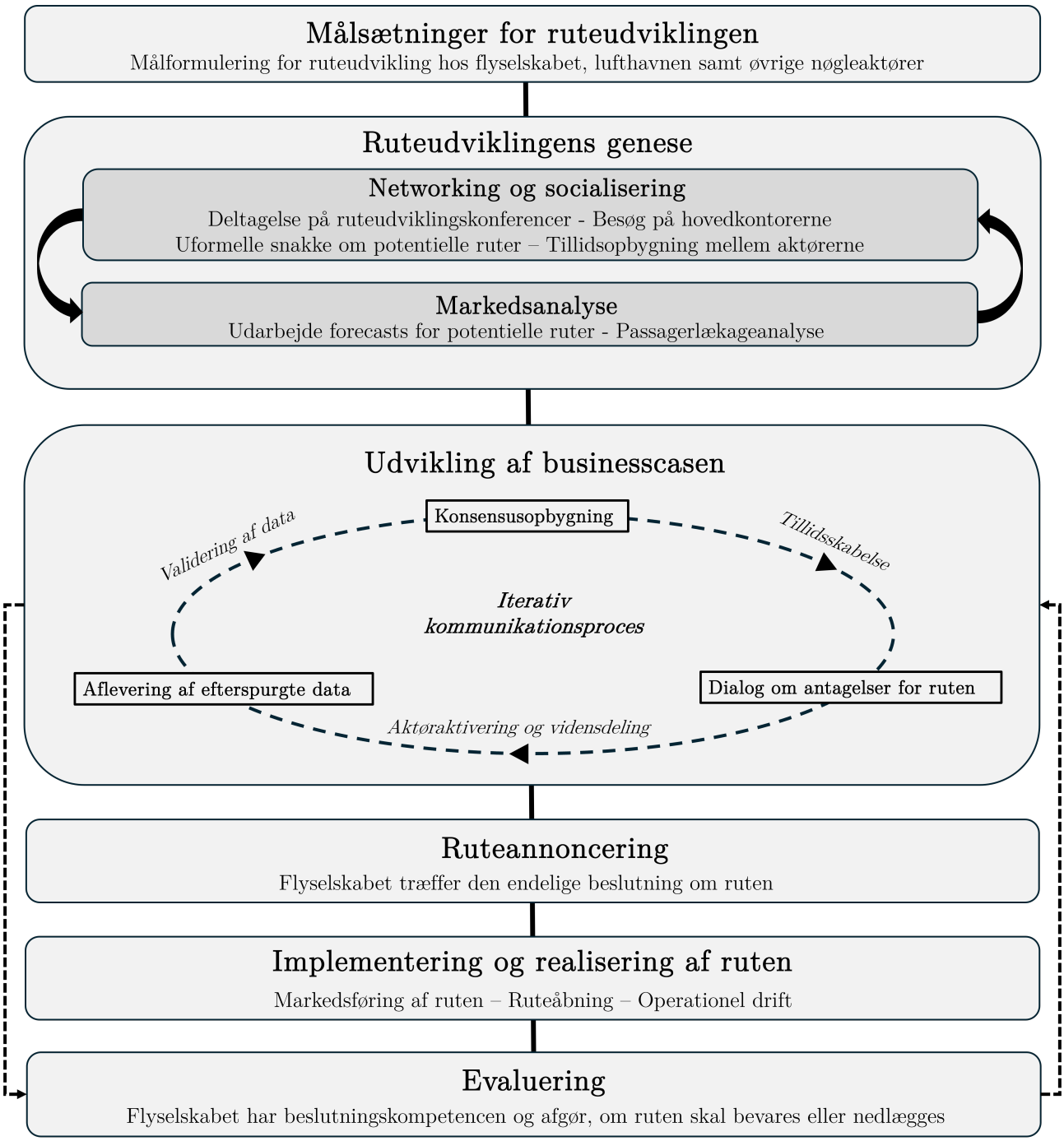
Både STRAIR (2005, s. 49) og Martin (2009, s. 134) beskriver og forklarer, hvordan lufthavnene henvender sig til flyselskaberne gennem møder ved ruteudviklingskonferencer og besøg ved hovedkontoret. Men disse elementer er ikke indarbejdet i deres visualiseringer af ruteudviklings-processen. Eksempelvis foreskriver guiden fra Martin, at:

> *"The ASD process depends on building strong relationships with current and prospective airlines. A critical part of this is establishing and maintaining an open and ongoing dialogue with key airline planners. The ASD strategy should include consistent attendance at industry events and on-site airline headquarters meetings.*

It is important to remain on the radar screen of incumbent airlines, and to get on the radar screen of prospective airlines“ (Martin, 2009, s. 24)

Foruden de to best practice guider udarbejder (Halpern and Graham, 2013) af to omgange forskellige visualiseringer af ruteudviklingsprocessen. Særligt modellen fra Halpern and Graham (2013), som fremgår af figur K.3 i Bilag K kan der argumenteres for at den ikke giver et retvisende billede af processen, ift. specialet undersøgelse af virkeligheden. Dette skyldes, at den på den ene side rationalisere bestemte delelementer fra processen, men omfavner ikke hele forløbet af processen. Der kan augmenteres at ruteudviklingsprocessen fra Halpern and Graham (2016) giver den mest fyldestgørende beskrivelse af ruteudviklingsprocessen fra den eksiterende litteraturen, grundet de 4 faser med tilhørende underpunkter. Den teoretiske model illustrerer en kronologisk og strategisk proces med bestemte faser med “Objectives“, “Research“, “Activities“ og “Implementation“, der fremgår af figur 1.2. Halpern and Graham (2016) pointerer selv, at den reelle proces består af flere arbejdsgange samtidigt.

I Aalborg-New York casen har både Aalborg Lufthavn og SAS opstillet en række målsætninger for deres ambitioner med det på gældende ruteudviklingsarbejde. Målsætningerne kan være at sikre en hurtigere og mere bekvemmelig tilgængelighed til omverden i lufthavnens perspektiv. Dertil udarbejder SAS en strategi om at forsøge at beflyve ruter til New York fra regionale lufthavne. Denne del processen stemmer overens med Halpern and Graham' fase ift. overvejelse af ruten objektiver. Efterfølgende kan argumenteres for at den eksisterende litteraturen underbelyser den sociale dimension, der der er udarbejdet en nyfortolket ruteudviklingsmodel, som fremgår af figur 6.1.



Figur 6.1: Model for ruteudviklingsprocessen, som er baseret på empiriindsamlingen fra Aalborg-New York casen og ud fra ruteudviklingsteorien med figurerne fra henholdvis (Halpern and Graham, 2013) og (Halpern and Graham, 2016) - Egen figur

7 | Konklusion

Ruteudviklingsprocessen fremstilles i den eksisterende litteratur primært som en teknisk og økonomisk praksis, funderet i en konventionel forståelse af transportsektoren. Her fremhæves elementer som definitionen af et catchment area, markeds- og lækageanalyser samt udviklingen af forecasts, som typisk forstås som led i en logisk og lineær proces. Som følge af nye strømninger fra mobilitetsforskningen, herunder aeromobiliteten er der udsprunget en interesse for at forstå den sociale dimension i transportsektoren. Dette har skabt undren over, i hvilket omfang de sociale aspekter, såsom networking, relationer, tillid, co-presense og møder har en rolle i ruteudviklingsprocessen. Dermed har dette speciale besvaret følgende problemstilling samt to delspørgsmål omkring ruteudviklingens sociale dimension:

Hvilken betydning har de sociale faktorer i ruteudvikling set i forhold til tekniske og økonomiske aspekter?

1. Hvad er relationen mellem de sociale dynamikker og processer i forhold til tekniske og økonmiske forhold i ruteudviklingsprocessen? (Analysisk niveau)
2. Hvordan kan dokumenteringen af den sociale dimension bidrage til en dybere forståelse af ruteudvikling både i praksis og i forskningen? (Diskussionsniveau)

Det kan konkluderes med afsæt i udforskningen af den sociale dimension i ruteudviklingsprocessen for ruten mellem Aalborg og New York, at de sociale faktorer har en essentielt betydning for udviklingen af flyruter. De sociale aspekter, såsom networking, aktøraktivering, relationsopbygning, tillidsskabelse m.m. har en afgørende relation for fremstillingen og italesætteles af ruteudviklingsprocessen. Den sociale dimension har ikke blot en underliggende rolle i ruteudviklingen, men deltager aktivt i processen. Ruteudvikling er en iterativ og hermenteutisk proces, hvor flyselskabet og lufthavnen gennem diskussioner af en række antagelser for ruten, bidrager til en konsensusopbygning for rutens kontekstforståelse. Dette sker på baggrund af lufthavnens mediatorrolle mellem det lokale netværk af aktører og flyselskabet. Gennem lufthavnen strømmer et netværk af informationer, ressourcer, relationer, som skal være med til at understøtte lufthavnens synliggørelse af rutens efterspørgsel i regionen. Dermed kan det konkluderes, at ruteudvikling bygger på relationsbaseret data i en data-drevet branche.

Mere end teknik og økonomi

Med reference til Jensen (2013) pointe om, at mobilitet er "mere end fra A til B" må og skal ruteudvikling betragtes, som mere end en teknisk og økonomisk funderet praksis. Det er et

fænomen, hvor sociale og relationelle dimensioner inddrages i fremstillingen og italesættelsen. Ruteudviklingsprocessen indeholder flere lag af sociale dynamikker og mekanismer, som har betydning for udviklingen af en rute. Det øgede fokus på den sociale dimension fra aeromobilitetsforskningen medfører, at ligningen for ruteudvikling ikke blot må være to-dimensionel, men bør kunne visualisere processen i et tredimensionelt billede. Den sociale dimension kan bidrage til, at beslutningstagere og praktikere i branchen kan navigere i netværket af aktører, hvor relationer opbygges med både kendte og ukendte ansigter. Derfor skal ruteudviklingens ligning defineres som:

$$Ruteudvikling = Teknik + Økonomi + Social$$

Litteratur

Aalborg Lufthavn (2022). Aalborg Lufthavn's businesscase til ruten mellem Aalborg-New York. Dokumentet er ikke offentligt tilgængeligt, men tilsendt af lufthavnen under specialeperioden.

Aalborg Lufthavn (2023). Historisk direkte rute fra Aalborg til New York indvies. Sidst læst: 30/05-2025; Hentet fra: https://aal.dk/nyheder/2023/april/historisk-direkte-rute-fra-aalborg-til-new-york-indvies.

Aalborg Lufthavn (2025a). Excelfil med totaltrafikken mellem jyske lufthavne og USA. Dokumentet er ikke offentligt tilgængeligt, men tilsendt af lufthavnen under specialeperioden.

Aalborg Lufthavn (2025b). Interview med Aalborg Lufthavn. Interview afholdt den 24. april 2025.

Aalborg Lufthavn (2025c). Opfølgende interview med Aalborg Lufthavn. Interview afholdt den 7. maj 2025.

Aerolopa (2025a). Kabineindretning af Aer Lingus Airbus A321LR. Sidst læst: 17/05-2025; Hentet fra: https://www.aerolopa.com/ei-32q.

Aerolopa (2025b). Kabineindretning af Iberia Airbus A321XLR. Sidst læst: 17/05-2025; Hentet fra: https://www.aerolopa.com/ib-32q.

Aerolopa (2025c). Kabineindretning af Icelandair Airbus A321LR. Sidst læst: 17/05-2025; Hentet fra: https://www.aerolopa.com/fi-32q.

Aerolopa (2025d). Kabineindretning af SAS Airbus A321LR. Sidst læst: 17/05-2025; Hentet fra: https://www.aerolopa.com/sk-32q.

Aerolopa (2025e). Kabineindretning af TAP Air Portugal Airbus A321LR. Sidst læst: 17/05-2025; Hentet fra: https://www.aerolopa.com/tp-32q-lr.

Airbus (2018). First A321LR successfully completes maiden flight. Sidst læst: 16/05-2025; Hentet fra: https://www.airbus.com/en/newsroom/press-releases/2018-01-first-a321lr-successfully-completes-maiden-flight.

Airports Council International, International Air Transport Association, and Worldwide Airport Coordinators Group (2025). Worldwide airport slot guidelines

(wasg). Sidst læst: 17/05-2025; Hentet fra: https://www.iata.org/contentassets/4ede2aabfcc14a55919e468054d714fe/wasg-edition-4-english-version.pdf.

Allroggen, F., Malina, R., and Lenz, A.-K. (2013). Which factors impact on the presence of incentives for route and traffic development? econometric evidence from european airports. *Transportation research. Part E, Logistics and transportation review*, 60:49–61. Sidst læst: 26/05-2025; Hentet fra: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1366554513001713?via%3Dihub.

ASM and Routes (N/A). The fundamentals of route development - The essential guide to air service development and airport strategy. Sidst læst: 06/02-2025; Hentet fra: https://www.routesonline.com/reports/fundamentals-of-route-development/.

Atlantic Link (2025). Interview med Atlantic Link. Interview afholdt den 13. maj 2025.

Barrett, S. D. (2004). How do the demands for airport services differ between full-service carriers and low-cost carriers? *Journal of air transport management*, 10(1):33–39. Sidst læst: 25/05-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2003.10.006.

Bauman, Z. (1999). *Globalisering : de menneskelige konsekvenser*. Hans Reitzel.

Bauman, Z. (2000). *Liquid Modernity*. Polity Press, Oxford, 1 edition.

Beck, U., Giddens, A., and Lash, S. (1994). Reflexive modernization : politics, tradition and aesthetics in the modern social order.

Bloch, J. H. (2018). Making of Hub Airports: a cross analytical approach based on aeromobilities. PhD supervisor: Associate Prof. Claus Lassen, Aalborg University Assistant PhD supervisor: Prof. Ole B. Jensen, Aalborg University.

Boden, D. and Molotch, H. L. (1994). The compulsion of proximity. In Boden, D. and Friedland, R., editors, *NowHere: space, time and modernity*, pages 257–286. University of California Press, 1 edition.

Brinkmann, S. and Tanggaard, L. (2010). *Kvalitative metoder: En grundbog*. Hans Reitzels Forlag, 1. edition.

Budd, L. and Ison, S. (2020). *Air Transport Management: An international perspective*. Routledge, 2nd edition.

Burghouwt, G. and de Wit, J. G. (2015). In the wake of liberalisation: long-term developments in the eu air transport market. *Transport Policy*, 43:104–113. Sidst læst: 17/05-2025; Hentet fra: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0967070X15000621.

Button, K. (2004). *Wings across Europe : towards an efficient european air transport system.* Ashgate.

Castells, M. (1996). *The rise of the network society*, volume 1 of *The information age: economy, society and culture*. Blackwell Publishers, Cambridge, Mass.

CHECK-IN (2011). Comefly annulerer hovedparten af florida-oplæg. Sidst læst: 16/05-2025; Hentet fra: https://check-in.dk/comefly-annullerer-hovedparten-af-florida-oplaeg/.

Christensen, O. K. (2015). Kjos vil lave flyrute fra aalborg til new york. Sidst læst: 16/05-2025; Hentet fra: https://check-in.dk/kjos-vil-lave-flyrute-fra-aalborg-til-new-york/.

Christensen, O. K. (2017). Norwegian-passagerer i bus til new york. Sidst læst: 16/05-2025; Hentet fra: https://check-in.dk/norwegian-passagerer-bus-new-york/.

Christensen, O. K. (2021). United lancerer new york-rute fra bergen. Sidst læst: 14/05-2025; Hentet fra: https://check-in.dk/united-lancerer-new-york-rute-fra-bergen/.

Christensen, O. K. (2023). SAS opgiver regionale New York-ruter. Sidst læst: 31/05-2025; Hentet fra: https://check-in.dk/sas-opgiver-regionale-new-york-ruter/.

CONNECT Aviation (2025). Connect route development forum. Sidst læst: 21/02-2025; Hentet fra: https://event.connect-aviation.com/.

Cook, G. and Goodwin, J. (2008). Airline networks: A comparison of hub-and-spoke and point-to-point systems. *Journal of Aviation /Aerospace Education & Research*, 17(2). Sidst læst: 16/04-2025; Hentet fra: https://commons.erau.edu/jaaer/vol17/iss2/1/.

Copenhagen Airports (2024). Route incentive scheme. Sidst læst: 31/03-2025; Hentet fra: https://www.cph.dk/4ab33a/globalassets/9.-cph-business/5.-aviation/charges-and-slot/incentives%202024/route%20incentive%202024%20final.pdf.

Cwerner, S. (2009). Introducing aeromobilities. In Cwerner, S., Kesselring, S., and Urry, J., editors, *Aeromobilities*, pages 1–22. Routledge, 1st edition.

Dansk Kyst- og Naturturisme (2025). Vestdanmark connected. Sidst læst: 14/05-2025; Hentet fra: https://www.kystognaturturisme.dk/dansk-kyst-og-naturturisme/indsatser/vestdanmark-connected.

Danske Destinationer (2025). Hvad er danske destinationer? Sidst læst: 10/05-2025; Hentet fra: https://danskedestinationer.dk/historie/.

Denstadli, J. M. and Gripsrud, M. (2010). Face-to-face by travel or picture - the relationship between travelling and video communication in business settings. In Derudder, B., Witlox, F., and Beaverstock, J. V., editors, *International Business Travel in the Global Economy*, pages 217–238. Routledge, 1 edition.

Destination Nord (2025). Interview med Destination Nord. Interview afholdt den 11. april 2025.

Doganis, R. (2006). *The airline business*. Routledge, New York, N.Y, 2. edition. edition.

Europa Kommissionen (2014). Meddelse fra kommissionen- retningslinjer for statsstøtte til lufthavne og luftfartsselskaber. Sidst læst: 12/03-2025; Hentet fra:https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DA/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014XC0404(01).

Feng, J., Wu, C.-L., and and, J. Z. (2021). Exploring the effect of airport incentive programs: the practice of narita international airport. *Transportation Planning and Technology*, 44(7):785–806. Sidst læst: 26/05-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.1080/03081060.2021.1956812.

Feng, J., Wu, C. L., and Zhu, J. (2022). Airport route development strategy planning and performance measurement with a dynamic performance management framework. *PLOS ONE*, 17. Sidst læst: 12/03-2025; Hentet fra: https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0271452.

Flyvbjerg, B. (1991). *Rationalitet og magt*. Akademisk Forlag, Kbh.

Goetz, A. R., Givoni, M., Hickman, R., and Bonilla, D. (2015). *The expansion of large international hub airports*, pages 363–379. Edward Elgar Publishing.

Goffman, E. (1963). *Behavior in public places : notes on the social organization of gatherings*. The Free Press.

Graham, A. (2013). Understanding the low cost carrier and airport relationship: A critical analysis of the salient issues. *Tourism management*, 36:66–76. Sidst læst: 25/05-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.1016/j.tourman.2012.11.011.

Graham, A. (2023). *Managing Airports - An International Perspective*. Routledge, 6th edition. doi: https://doi.org/10.4324/9781003269359.

Granovetter, M. (1983). The strength of weak ties: A network theory revisited. *Sociological Theory*, 1:201–33. Sidst læst: 25/05-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.2307/202051.

Halpern, N. and Graham, A. (2013). *Airport Marketing*. Routledge, 1st edition.

Halpern, N. and Graham, A. (2015). Airport route development: A survey of current practice. *Tourism Management*, 46:213–221. Sidst læst: 09/09-2024; Hentet fra: https://doi.org/10.1016/j.tourman.2014.06.011.

Halpern, N. and Graham, A. (2016). Factors affecting airport route development activity and performance. *Journal of Air Transport Management*, 56:69–78. Sidst læst: 12/03-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2016.04.016.

Halpern, N. and Graham, A. (2022). *Airport Marketing*. Routledge, 2nd edition.

Hindkjær, M. L. (2025). Flyselskabers ruteudvikling - en undersøgelse af nuværende praksis. Sidst læst: 05/02-2025; Projektgruppens 9. semesters projekt.

Humphreys, I., Ison, S., and Francis, G. (2006). A review of the airport-low cost airline relationship. *The review of network economics*, 5(4):413–420. Sidst læst: 25/05-2025; Hentet fra: http://dx.doi.org/10.2202/1446-9022.1105.

Invest in Aalborg (2025). Interview med Invest in Aalborg. Interview afholdt den 10. april 2025.

Jensen, O. B. (2013). *Staging mobilities*. International library of sociology. Routledge, New York, 1 edition.

Kaufmann, V. (2002). *Re-thinking mobility : contemporary sociology*. Transport and society. Routledge, London, 1st edition.

Krog, A. (2017). Norwegian udskyder usa-rute fra aalborg. Sidst læst: 16/05-2025; Hentet fra: `https://check-in.dk/norwegian-udskyder-usa-rute-aalborg/`.

Kvale, S. and Brinkmann, S. (2009). *InterView - Introduktion til et håndværk*, volume 6. Hans Reitzels Forlag, København, 2 edition.

Larsen, G., Jensen, O., Lassen, C., Laursen, L., and Borg, S. (2016). *Nordjylland som international flydestination: En mobilitets- og stedsanalyse af de internationale rejsende gennem Aalborg Lufthavn*. Institut for Arkitektur, Design og Medieteknologis skriftserie. Aalborg University, Department 7, Department for Architecture, Design and Media Technology. Sidst læst: 06/02-2025; Hentet fra: `https://vbn.aau.dk/files/243491665/Nordjylland_som_international_flydestination.pdf`.

Lassen, C. (2005). Den mobiliserede vidensmedarbejder: en analyse af internationale arbejdsrejsers sociologi. Sidst læst: 18/02-2025; Hentet fra: `https://vbn.aau.dk/ws/portalfiles/portal/549567898/ClausLassen.pdf`.

Lassen, C. (2006). Aeromobility and work. *Environment and Planning A*, 38:301–312. Sidst læst: 31/03-2025; Hentet fra: `https://doi.org/10.1068/a37278`.

Lassen, C. (2022). Aeromobilities and academic work. In Bjørkdahl, K. and Duharte, A. S. F., editors, *Academic Flying and the Means of Communication*, pages 269–296. Palgrave Macmillan. Sidst læst: 15/05-2025; Hentet fra: `https://vbn.aau.dk/ws/portalfiles/portal/525060955/978_981_16_4911_0_11.pdf`.

Lassen, C. (2024a). Luftfartens samfundsmæssig betydning. Sidst læst: 07/02-2025; Hentet fra PowerPoint ved kurset Air Transport Management, AAU.

Lassen, C. (2024b). *Turisme : perspektiver på centrale udfordringer og muligheder*, chapter Den erhvervsrejsende. Hans Reitzels Forlag, 1. edition. editor: Lars Falk and Michael Fast.

Lassen, C., Büscher, M., Freudendal-Pedersen, M., and Kesselring, S. (2020). Airports as a mobile method. In *Handbook of Research Methods and Applications for Mobilities*, Handbooks of Research Methods and Applications series, pages 292–302. Edward Elgar Publishing, United Kingdom.

Lassen, C. and Jensen, O. (2004). Den globale bus: om arbejdsrejsers betydning i hverdagslivet. In Jacobsen, M. and Tonboe, J., editors, *Arbejdssamfundet*, pages 241–279. Hans Reitzels Forlag, Danmark.

Malina, R., Albers, S., and Kroll, N. (2012). Airport incentive programmes: A european perspective. *Transport Reviews*, 32:435–453. Sidst læst: 31/03-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.1080/01441647.2012.684223.

Martin, S. C. (2009). *Passenger air service development techniques*. Transportation Research Board. Sidst læst: 18/02-2025; Hentet fra: https://nap.nationalacademies.org/catalog/14309/passenger-air-service-development-techniques.

O'Connell, J. F. and Williams, G. (2011). *Air Transport in the 21st Century: Key Strategic Developments*. Routledge, 1 edition.

Oldrup, H. H. (2000). Mod en sociologisk forskning i transportadfærd. *Dansk sociologi*, 11(1):73–80. Sidst læst: 24/02-2025; Hentet fra: https://rauli.cbs.dk/index.php/dansksociologi/article/download/598/633.

Pedersen, M. v. H. (2023). Billedegalleri fra SAS-ruteåbning Aalborg-New York. Sidst læst: 30/05-2025; Hentet fra: https://check-in.dk/sas-ruteaabning-aalborg-new-york-2023-04-27/nggallery/page/2.

Poulsen, F. (2021). Eksklusivt: Kom med ombord på SAS nye Airbus A321LR. Sådan bliver kabinen. Sidst læst: 16/04-2025; Hentet fra: https://finalcall.travel/da/eksklusivt-kom-med-ombord-paa-sas-nye-airbus-a321lr-saadan-bliver-kabinen/.

Routes (2023). Routes Americas 2023. Sidst læst: 21/02-2025; Hentet fra: https://www.routesonline.com/events/238/routes-americas-2023/.

Routes (2024). Routes World 2024 - Attendees. Sidst læst: 21/02-2025; Hentet fra:https://www.routesonline.com/events/250/routes-world-2024/attending-delegates/?orgtypeid=&countryid=&listorder=atoz#mainContent.

Routes (2025). What is Routes 360? Sidst læst: 21/02-2025; Hentet fra: https://www.routesonline.com/what-is-routes-360/.

SAS (2019). SAS indsætter første A321LR. Sidst læst: 16/05-2025; Hentet fra: https://www.sasgroup.net/newsroom/press-releases/2019/sas-indsaetter-forste-a321lr/.

SAS (2019). SAS udvider flåden med A321 Long Range. Sidst læst: 05/05-2025; Hentet fra: https://www.sasgroup.net/newsroom/press-releases/2019/sas-udvider-fladen-med-a321-long-range/.

SAS (2021). SAS brand new Airbus A321 Long Range first flight. Sidst læst: 16/04-2025; Hentet fra: https://www.sasgroup.net/newsroom/press-releases/2021/sas-brand-new-airbus-a321-long-range-first-flight/.

SAS (2022). SAS åbner nye ruter til USA. Sidst læst: 25/04-2025; Hentet fra: https://www.sasgroup.net/newsroom/press-releases/2022/sas-abner-nye-ruter-til-usa/.

SAS (2024a). SAS is building a global hub in Scandinavia. Sidst læst: 16/05-2025; Hentet fra: https://www.sasgroup.net/newsroom/press-releases/2024/sas-is-building-a-global-hub-in-scandinavia/.

SAS (2024b). Specifikationer om Airbus A320neo/A321LR. Sidst læst: 16/04-2025; Hentet fra: https://www.sasgroup.net/about-sas/the-fleet/a320neo-a321lr/.

SAS (2024c). Specifikationer om Airbus A330-300/A350-900. Sidst læst: 16/04-2025; Hentet fra: https://www.sasgroup.net/about-sas/the-fleet/airbus-a330-300-and-airbus-a340-300/.

SAS (2025). Interview med Skandinavian Airlines (SAS). Interview afholdt den 25. april 2025.

Sheller, M. and Urry, J. (2006). The new mobilities paradigm. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 38(2):207–226. Sidst læst: 24/02-2025; Hentet fra:https://doi.org/10.1068/a37268.

Spasojevic, B. and Lohmann, G. (2022). Air route development - lessons from australia. *Journal of Air Transport Management*, 104. Sidst læst: 21/02-2025; Hentet fra: https://doi.org/doi:10.1016/j.jairtraman.2022.102274.

Spasojevic, B., Lohmann, G., and Scott, N. (2019). Leadership and governance in air route development. *Annals of Tourism Research*, 78. Sidst læst: 24/02-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.1016/j.annals.2019.102746.

Spasojevic, B., Scott, N., and Lohmann, G. (2017). We hear voices: Airline, airport and tourism stakeholders on the role of governance and leadership in air route development. Sidst læst: 24/02-2025; Hentet fra: https://www.researchgate.net/publication/317887818.

Stephenson, C., Lohmann, G., and Spasojevic, B. (2018). Stakeholder engagement in the development of international air services: A case study on adelaide airport. *Journal of Air Transport Management*, 71:45–54. Sidst læst: 21/02-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2018.06.006.

STRAIR (2005). Strategy, best practice and results air service development for regional development agencies. Sidst læst: 12/03-2025.

Swan, W. M. (2002). Airline route developments: a review of history. Sidst læst: 16/05-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.1016/S0969-6997(02)00015-7.

Swedavia Airports (2023). Destinationsstatistik 2023. Sidst læst: 31/05-2025; Hentet fra: https://www.swedavia.se/globalassets/statistik/destinationsstatistik_2023.xlsx.

Thelle, M. H., Pedersen, T. T., and Harhoff, F. (2012). *Airport competition in Europe*. Copenhagen Economics. Sidst læst: 18/05-2025; Hentet fra: https://copenhageneconomics.com/wp-content/uploads/2021/12/Copenhagen-Economics-Study---Airport-Competition-in-Europe.pdf.

Thelle, M. H. and Sonne, M. l. C. (2018). Airport competition in europe. *Journal of Air Transport Management*, 67:232–240. Sidst læst: 18/05-2025; Hentet fra: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969699717301266.

Trafikstyrelsen (2025). Passagertal fra Trafikstyrelsen. Sidst læst: 15/05-2025; Hentet fra: https://passagertal.dk/Embed#vfs://Global/passagertal.dk/Fly/Store/Passagerer%20-%20underside/Passagerer.xview.

Urry, J. (2000). *Sociology beyond societies : mobilities for the twenty-first century*. International library of sociology. Routledge, London.

Urry, J. (2002). Mobility and proximity. *Sociology*, 36:255–274. Sidst læst: 06/02-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.1177/0038038502036002002.

Urry, J. (2003). Social networks, travel and talk. *The British journal of sociology*, 54(2):155–175.

Urry, J. (2007). *Mobilities*. Polity. ISBN: 9780745634180.

VisitDenmark (2023). Evaluering af markedsføringskampange for ruten mellem Aalborg-New York. Dokumentet er ikke offentligt tilgængeligt, men tilsendt af VisitDenmark under specialeperioden.

VisitDenmark (2025). Interview med VisitDenmark. Interview afholdt den 23. april 2025.

Weber, M. and Williams, G. (2001). Drivers of long-haul air transport route development. *Journal of Transport Geography*, 9(4):243–254. Sidst læst: 26/05-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.1016/S0966-6923(01)00018-7.

Whitelegg, J. (1997). *Critical mass: Transport, environment and society in the twenty first century*. Pluto Press, London, England.

Wittel, A. (2001). Toward a network sociality. *Theory, culture & society*, 18(6):51–76.

Wong, C. W., Cheung, T. K. Y., and Zhang, A. (2023). A connectivity-based methodology for new air route identification. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 173. Sidst læst: 21/02-2025; Hentet fra: https://doi.org/10.1016/j.tra.2023.103715.

Yarde, K. and Zhang, C. (2025). *Strategies for Sustainable Air Services Development: An Airline-Destination Collaborative Approach*, volume 1. Routledge, Oxford, 1 edition.

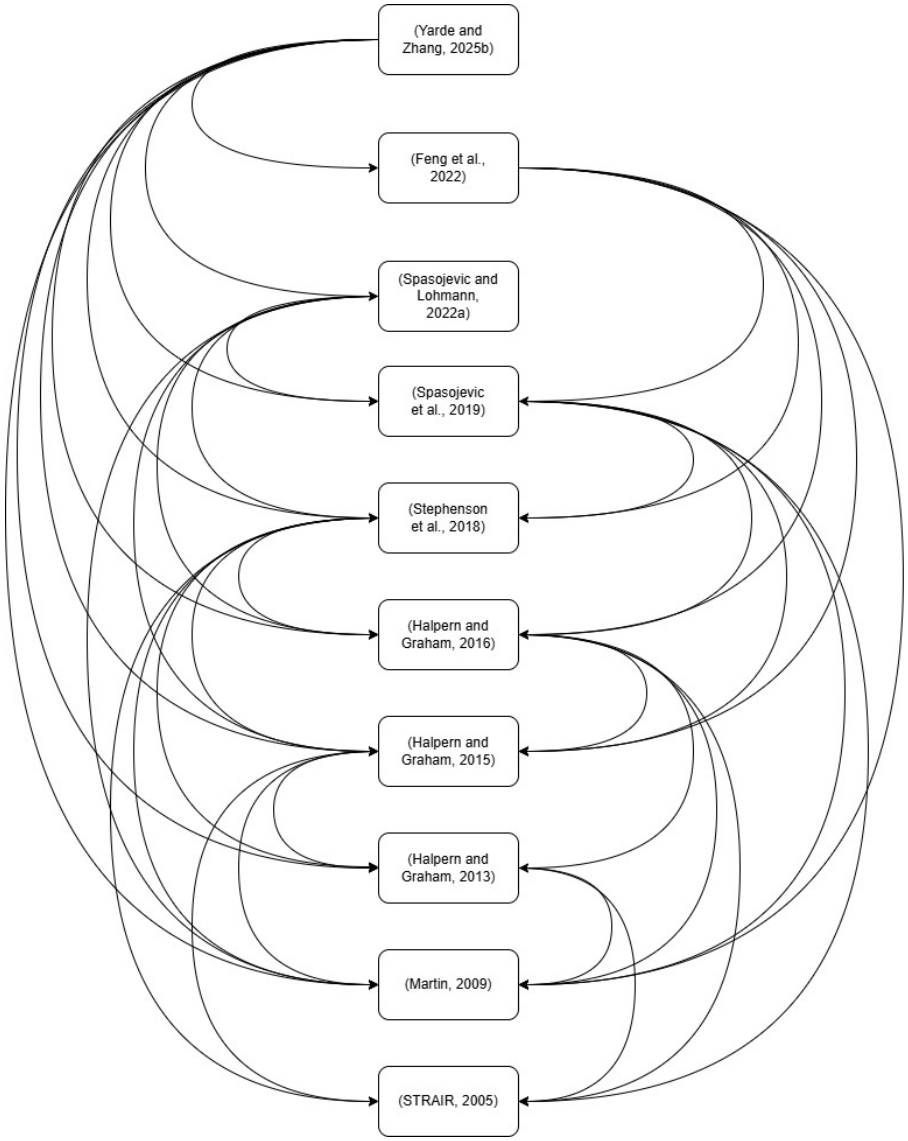
A | Litteratur om ruteudviklingsprocessen

Tabel A.1: Oversigt over kilder, som beskriver processen for ruteudvikling, der hovedsageligt tager afsæt i lufthavnens eller destinationsorganisationernes perspektiv - Hentet og udvidet fra (Hindkjær, 2025).

Kilde	Formål	Metode
(STRAIR, 2005)	En manual, som skal understøtte og vejlede regionale udviklingsorganisationer til at inkorporere strategier indenfor ruteudviklingen i deres arbejde	Udarbejdet af diverse eksperter indenfor fagområdet og ud fra "best practice"
(Martin, 2009)	Denne vejledning bidrager med information om ruteudvikling ift. teknikker, værktøjer og programmer	Anvender bl.a. litteraturstudie og dataindsamling fra lufthavne og flyselskaber til at udarbejde manualen
(Halpern and Graham, 2013) revideret i (Halpern and Graham, 2022)	Et kapitel i bogen beskriver lufthavnens marketing og ruteudviklingsproces	Fra empiriske studier og praktisk erfaring
(Halpern and Graham, 2015)	Undersøger lufthavnes ruteudviklingspraksis ift. datakilder, metoder og mål for ruteudvikling	124 lufthavne verden over adspurgt med et spørgeskema
(Halpern and Graham, 2016)	Analyserer hvordan en lufthavns performance kan påvirke ruteudvikling afhængigt af lufthavnens størrelse, ejerskab og geografisk placering	Stammer fra de samme 124 lufthavne i (Halpern and Graham, 2015)

Kilde	Formål	Metode
(Spasojevic et al., 2019)	Undersøger og identificerer de vigtigste ledelses- og governanceaspekter ved ruteudvikling blandt relevante interessenter	Bygger på svar fra 93 respondenter ved flyselskaber, lufthavne og turistorganisationer verden over
(Stephenson et al., 2018)	Artiklen analyserer interessentforholdet ved etableringen af nye internationale luftfartsruter med case-studie af Adelaide Lufthavn	Semi-strukturerede interviews med lufthavne, flyselskaber og destinationsorganisationer
(Spasojevic and Lohmann, 2022)	Afdækker, hvordan ledelsesmæssige aspekter indgår i ruteudvikling blandt flyselskaber, lufthavne og turistorganisationer	Interview med 22 australske flyselskaber, lufthavne og turistorganisationer samt udenlandske flyselskaber
(Feng et al., 2022)	Artiklen har til formål at udvikle en ramme, der identificerer faktorer og ressourcer, der påvirker ruteudviklingsprogrammer, og at demonstrere deres dynamik gennem en empirisk undersøgelse	Artiklen undersøger ruteudvikling gennem dynamisk modellering og empiriske studier
(Yarde and Zhang, 2025)	Bogen fokuserer på beslutningsprocessen bag flyruter og giver en ramme for bedste praksis, der hjælper fagfolk med at udvikle bæredygtige ruter.	Bogen inkluderer analyser af forskellige datakilder som interviews, spørgeskemaer og workshops med brancheprakti kere
(Hindkjær, 2025)	Dette universitetsprojekt havde til formål at undersøge flyselskabernes ruteudviklingspraksis	Problemstillingen er undersøgt ud fra 7 kvalitative interviews med både nuværende og tidligere ruteudviklere i skandinaviske flyselskaber.

B | Citeringskort over litteratur om ruteudviklingsprocessen



Figur B.1: Dette er en oversigt over, hvordan den samlet litteratur fra litteraturstudiet citér hinanden - Egen figur

C | Strategier for caseudvælgelse

Dette bilag giver en oversigt forskellige strategier til at udvælge en case i forbindelse med projektet.

Tabel C.1: (Flyvbjerg, 1991, s. 150)

Type af udvælgelse	Formål
A. Tilfældig udvælgelse	At undgå systematiske skævheder i stikprøve. Stikprøvens størrelse er afgørende for generalisering.
1. Tilfældig stikprøve	At opnå repræsentativ stikprøve, som tillader generalisering til hele populationen.
2. Stratificeret stikprøve	At øge muligheden for at generalisere til særligt udvalgte undergrupper af population.
B. Informationsorienteret udvælgelse	At maksimere nytte af information fra små stikprøver og enkeltstående cases. Cases udvælges på grundlag af forventninger om informationsindhold, baseret på allerede eksisterende data samt på vurderinger ved involverede personer og kontekster.
1. Extreme/afvigende cases	At opnå information om usædvanlige cases, som f.eks. kan være særligt problemfyldte eller særligt vellykkede i en nærmere defineret forstand.
2. Maksimum variation cases	At opnå information om betydningen af forskellige omstændigheder for udfaldet af cases; f.eks. tre til fire cases som er væsentligt forskellige m.h.t. én dimension: størrelse, organisationsform, lokalisering, budget e.l.
3. Kritiske cases	At opnå information som tillader logiske slutninger af typen "hvis det (ikke) gælder for denne case, så gælder det for alle (ikke for nogen) cases".
4. Paradigmatiske cases	At fungere som metafor for eller danne skole for det område casen vedrører.

D | Interviewguide - Dansk

Emne 1 – Generelt om interviewperson og organisation:

- 1.1 Kan du venligst kort præsentere dig selv og din rolle i organisationen?
- 1.2 Kan du kort beskrive organisationen og den måde I driver forretning på? (Afdelinger)
- 1.3 Hvad er jeres motiv og rationale for at gå ind i ruteudvikling?
- 1.4 Hvordan betragter I luftfartens betydning for regional udvikling i Nordjylland?
- 1.5 Hvordan opfatter I vilkårene og miljøet for at udvikle ruter i Nordjylland?
  Gennem spørgsmålene er du meget velkommen til at uddybe med eksempler fra ruteudviklingsprocessen!

Emne 2 – Opstartsfase:

- 2.1 Hvordan opstod ideen og hvad har visionen været med at oprette ruten til? (Potentialet)
- 2.2 Hvilket formål og funktion har ruten haft? (Business, Leisure eller VFR)?
- 2.3 Hvad har det krævet af arbejde for at tiltrække disse passagertyper? (Hvordan har I forsøgt at nå målene?)
- 2.4 Hvem har været tovholder på ruteudviklingen?
- 2.5 Hvordan ser I på muligheden for at kunne flyve langdistanceruter udenfor København?
- 2.6 Hvorfor blev Aalborg valgt som afgangslufthavn?
- 2.7 Kan du beskrive processen fra den indledende ide frem til rutelanceringen og videre til rutelukningen?

Emne 3 – Businesscase:

- 3.1 Hvilken betydning har businesscasen og hvad er den baseret på? (Data, samtaler osv.)
- 3.2 Hvilke data og programmer er anvendt under udarbejdelsen af businesscasen?
- 3.3 Hvilken betydning/rolle har data og tilhørende analyser for casens ruteudvikling? (Forecast – stimulering af marked)
- 3.4 Hvordan har konkurrencen mellem lufthavnene påvirket ruten til New York?
- 3.5 Hvor mange flyselskaber har modtaget businesscasen? (Konferencer)

Emne 4 – Aktørinddragelse:

- 4.1 Kan du beskrive de forskellige aktører I har samarbejdet med og deres roller i ruteudvikling?
- 4.2 Hvem af aktørerne har været vigtige på, hvilke tidspunkter i processen?
- 4.3 Hvornår i processen er eksterne interessenter involveret i processen? (Kontaktes hvordan?)
- 4.4 Kan du beskrive, hvordan samarbejdet er koordineret mellem aktørerne?
- 4.5 Hvilken betydning har det haft, at ruten er baseret på et netværk af aktører?
- 4.6 Hvordan er det kommet til udtryk, at der har været villighed og opbakning blandt interessenterne til at dele risikoen ved etableringen af ruten?
- 4.7 Har Aalborg Lufthavn og SAS givet tilstrækkelig plads til, at I kunne bidrage med jeres ekspertise?

Emne 5 – Møder:

- 5.1 Hvilke typer af møder har været afholdt i forbindelse med ruteudviklingen i Aalborg?
- 5.2 Hvordan udvikler mødernes formål og indhold sig gennem processen? (Idé til forhandling)
- 5.3 Hvilken rolle spiller møderne i ruteudviklingsprocessen? (Tillidsopbygning, relationspleje, aflæse partner, dataudveksling, forhandling osv.)
- 5.4 Hvordan har antallet af møder fordelt sig tidsmæssigt gennem processen?
- 5.5 Hvor lange er møderne og hvem deltager? (Afdelinger)
- 5.6 Hvilken forskel oplever I på at mødes fysisk og online? (Vægtning)
- 5.7 Hvad betyder de uformelle samtaler og interaktioner i sådan en proces? (Giv et eksempel – pauser, kaffemaskinen, gangen, frokost, småsnak, telefonopkald, kommunikation uden for de planlagte møder)
- 5.8 Hvilken betydning har de sociale interaktioner med tillid, relationer og samarbejde ved møderne kontra dataudveksling til ruteudviklingsprocessen og omvendt? (Fordel eller barriere)
- 5.9 Hvilken rolle spillede de virtuelle kommunikationsformer i processen? (Giv et eksempel - Telefon, mail, teams, data, sociale medier)

Emne 6 – Relationer:

- 6.1 Beskriv relationerne I havde til de andre samarbejdspartnere forud ruteudviklingen? (Betydning)
- 6.2 Hvad var dit kendskab til de personer, du forhandlede med? (Personligt og første møde)

- 6.3 Hvilke elementer har betydning for at skabe en stærk relation med en interessent i casen?
- 6.4 Beskriv, hvordan processen ville have foregået, hvis I ikke havde en eksisterende relation til flyselskabet?

Emne 7 – Eksterne faktorer:

- 7.1 Hvilken betydning har den politiske støtte og regionale opbakning haft for ruten?
- 7.2 Hvordan påvirker evt. finansiel støtte ruten til New York? (Global connected)
- 7.3 Hvilken rolle har skatter og afgifter spillet i forhold til ruteudviklingen? (Afgørende mellem lufthavnene)
- 7.4 Hvordan blev slottet i EWR sikret, og hvad betød det for ruten?
- 7.5 Hvilken betydning har samarbejde mellem flyselskaber haft for ruten? (Tilgængelighed i USA og codeshare)
- 7.6 Kan du beskrive egenskaberne for, hvorfor den valgte flytype er anvendt sammenlignet med andre?
- 7.7 Hvilken rolle har incentive schemes eller andre rabatter haft for denne rute?
- 7.8 Hvilke garantier stillede I SAS? (Forudbetalte pladser)

Emne 8 – Erfaringer med ruten og fremtidige perspektiver:

- 8.1 Hvilke erfaringer har I gjort jer under arbejdet med denne rute, og hvad har været de vigtigste læringspunkter? (Udfordringer og håndtering)
- 8.2 Hvilke overvejelser og faktorer spiller en rolle for om ruten skal fortsætte?
- 8.3 Er der nok kundegrundlag i Nordjylland til en langdistancerute, og hvad skal der til, for at ruten kunne være levedygtig over flere sæsoner? (Markedsføring, politisk, billet)
- 8.4 Er der nok national politisk opbakning til at lave langdistanceruter i provinsen? (Denmark connected)
- 8.5 Var en lukning af ruten i Aalborg ens betydet med en lukning af ruten i Göteborg eller omvendt?
- 8.6 Hvordan er kommunikationen op til lukning af ruten?
- 8.7 Hvordan ser I på samarbejdet med Aalborg Lufthavn og SAS, hvilke erfaringer har I gjort jer?
- 8.8 Hvordan ser du fremtiden for ruteudviklingen? (Langdistanceruter fra Aalborg)

E | Interviewguide - Engelsk

Topic 1 – General about Interviewee and Organization:

- 1.1 Could you briefly introduce yourself and your role in the organization?
- 1.2 Could you briefly describe the organization and how you operate? (Departments)
- 1.3 What is your motivation and rationale for engaging in route development?
- 1.4 How do you perceive the importance of aviation for regional development in North Jutland?
- 1.5 How do you view the conditions and environment for route development in North Jutland?
  You are very welcome to elaborate with examples from the route development process!

Topic 2 – Start-up Phase:

- 2.1 How did the idea arise and what was the vision behind establishing the route? (Potential)
- 2.2 What purpose and function has the route served? (Business, Leisure, or VFR)?
- 2.3 What efforts were required to attract these types of passengers? (How did you aim to reach the goals?)
- 2.4 Who was the key coordinator for the route development?
- 2.5 What is your view on the potential to operate long-haul routes outside Copenhagen?
- 2.6 Why was Aalborg chosen as the departure airport?
- 2.7 Can you describe the process from the initial idea to route launch and eventual closure?

Topic 3 – Business Case:

- 3.1 What role does the business case play and what is it based on? (Data, conversations, etc.)
- 3.2 What data and software/tools were used in developing the business case?
- 3.3 What is the significance of data and analyses for the route development case? (Forecast – market stimulation)

- 3.4 How has competition between airports influenced the New York route?
- 3.5 How many airlines received the business case? (Conferences)

Topic 4 – Stakeholder Involvement:

- 4.1 Can you describe the different stakeholders you collaborated with and their roles in route development?
- 4.2 Which stakeholders were important at which stages of the process?
- 4.3 When in the process were external stakeholders involved? (How were they contacted?)
- 4.4 Can you describe how collaboration among stakeholders was coordinated?
- 4.5 What significance did it have that the route was based on a network of stakeholders?
- 4.6 How did the willingness and support to share risk among stakeholders manifest?
- 4.7 Did Aalborg Airport and SAS provide sufficient space for your organization to contribute with your expertise?

Topic 5 – Meetings:

- 5.1 What types of meetings were held in connection with the route development in Aalborg?
- 5.2 How did the purpose and content of the meetings evolve throughout the process? (From idea to negotiation)
- 5.3 What role did meetings play in the route development process? (Trust-building, relationship management, partner insight, data exchange, negotiation, etc.)
- 5.4 How were the meetings distributed over time throughout the process?
- 5.5 How long were the meetings and who participated? (Departments)
- 5.6 What differences do you experience between physical and online meetings? (Weighting)
- 5.7 What is the importance of informal conversations and interactions during the process? (Example – breaks, coffee machine, hallway talk, lunch, small talk, phone calls, communication outside planned meetings)
- 5.8 What is the significance of social interactions (trust, relationships, collaboration) at meetings compared to data exchange in the route development process, and vice versa? (Advantage or barrier)
- 5.9 What role did virtual communication methods play in the process? (Example – Phone, email, Teams, data, social media)

Topic 6 – Relationships:

- 6.1 Describe the relationships you had with other partners prior to the route development. (Importance)

- 6.2 What was your knowledge of the people you negotiated with? (Personal connection and first meeting)
- 6.3 What factors are important for building a strong relationship with a stakeholder in this case?
- 6.4 How would the process have been different if you did not have a pre-existing relationship with the airline?

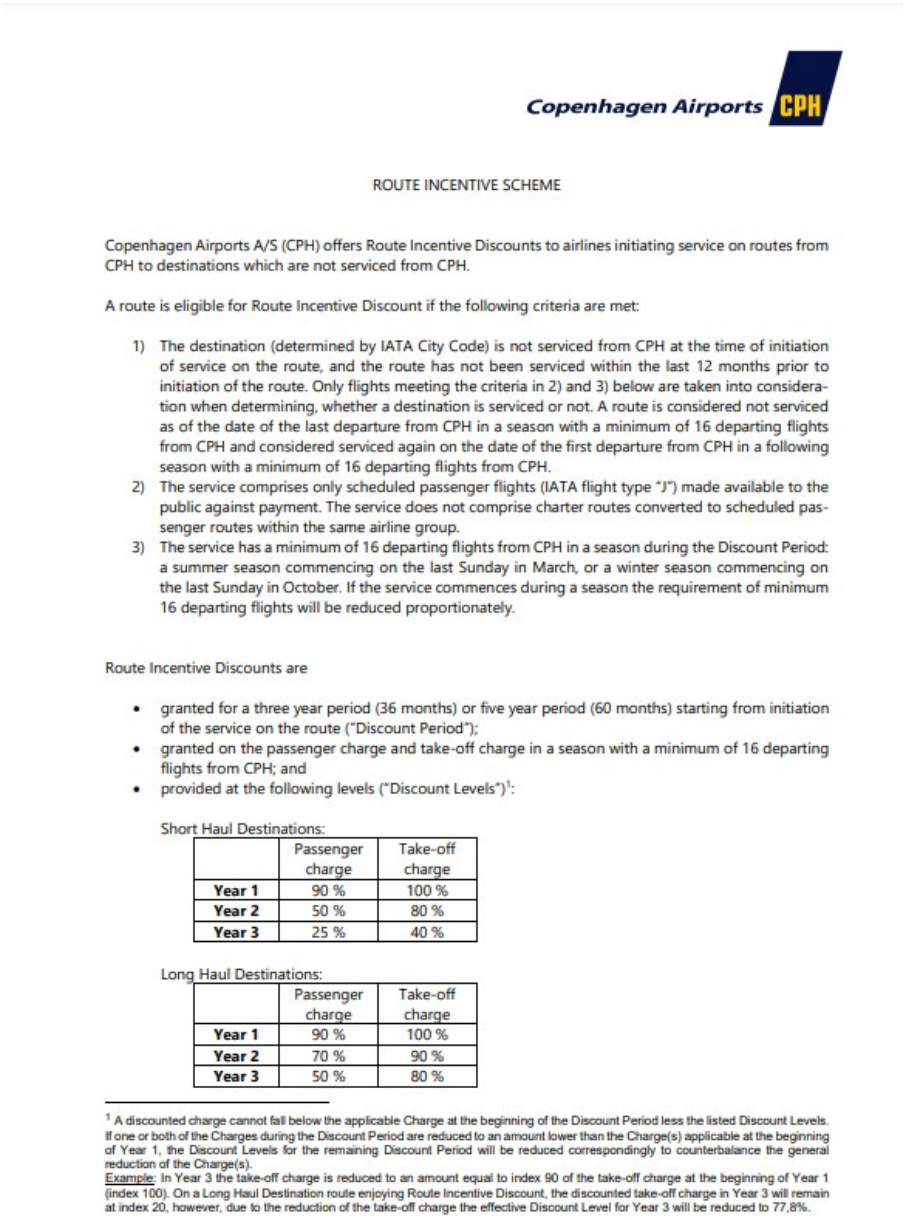
Topic 7 – External Factors:

- 7.1 What impact has political support and regional backing had on the route?
- 7.2 How does financial support (if any) affect the New York route? (Global connected)
- 7.3 What role have taxes and fees played in route development? (Decisive between airports)
- 7.4 How was the slot at EWR secured and what did it mean for the route?
- 7.5 What impact has collaboration between airlines had on the route? (US accessibility and codeshare)
- 7.6 Can you describe the characteristics that made the selected aircraft type more suitable than others?
- 7.7 What role did incentive schemes or other discounts play for this route?
- 7.8 What guarantees did you provide to SAS? (Prepaid seats)

Topic 8 – Route Experience and Future Outlook:

- 8.1 What experiences have you gained from working on this route, and what were the key learnings? (Challenges and how they were handled)
- 8.2 What considerations and factors influence the decision on whether the route should continue?
- 8.3 Is there sufficient customer base in North Jutland for a long-haul route, and what is needed for the route to be viable across multiple seasons? (Marketing, political, ticket sales)
- 8.4 Is there enough national political support to establish long-haul routes from outside the capital region? (Denmark connected)
- 8.5 Was the closure of the route in Aalborg dependent on the route in Gothenburg, or vice versa?
- 8.6 How was the communication leading up to the route closure handled?
- 8.7 How do you view the collaboration with Aalborg Airport and SAS, and what have you learned?
- 8.8 How do you see the future of route development? (Long-haul routes from Aalborg)

F | Incentive scheme fra Københavns Lufthavn



Copenhagen Airports CPH

ROUTE INCENTIVE SCHEME

Copenhagen Airports A/S (CPH) offers Route Incentive Discounts to airlines initiating service on routes from CPH to destinations which are not serviced from CPH.

A route is eligible for Route Incentive Discount if the following criteria are met:

1) The destination (determined by IATA City Code) is not serviced from CPH at the time of initiation of service on the route, and the route has not been serviced within the last 12 months prior to initiation of the route. Only flights meeting the criteria in 2) and 3) below are taken into consideration when determining, whether a destination is serviced or not. A route is considered not serviced as of the date of the last departure from CPH in a season with a minimum of 16 departing flights from CPH and considered serviced again on the date of the first departure from CPH in a following season with a minimum of 16 departing flights from CPH.
2) The service comprises only scheduled passenger flights (IATA flight type "J") made available to the public against payment. The service does not comprise charter routes converted to scheduled passenger routes within the same airline group.
3) The service has a minimum of 16 departing flights from CPH in a season during the Discount Period: a summer season commencing on the last Sunday in March, or a winter season commencing on the last Sunday in October. If the service commences during a season the requirement of minimum 16 departing flights will be reduced proportionately.

Route Incentive Discounts are

- granted for a three year period (36 months) or five year period (60 months) starting from initiation of the service on the route ("Discount Period");
- granted on the passenger charge and take-off charge in a season with a minimum of 16 departing flights from CPH; and
- provided at the following levels ("Discount Levels")[1]:

Short Haul Destinations:

	Passenger charge	Take-off charge
Year 1	90 %	100 %
Year 2	50 %	80 %
Year 3	25 %	40 %

Long Haul Destinations:

	Passenger charge	Take-off charge
Year 1	90 %	100 %
Year 2	70 %	90 %
Year 3	50 %	80 %

[1] A discounted charge cannot fall below the applicable Charge at the beginning of the Discount Period less the listed Discount Levels. If one or both of the Charges during the Discount Period are reduced to an amount lower than the Charge(s) applicable at the beginning of Year 1, the Discount Levels for the remaining Discount Period will be reduced correspondingly to counterbalance the general reduction of the Charge(s).
Example: In Year 3 the take-off charge is reduced to an amount equal to index 90 of the take-off charge at the beginning of Year 1 (index 100). On a Long Haul Destination route enjoying Route Incentive Discount, the discounted take-off charge in Year 3 will remain at index 20, however, due to the reduction of the take-off charge the effective Discount Level for Year 3 will be reduced to 77,8%.

Figur F.1: Et eksempel på incentive scheme til flyselskaber fra Københavns Lufthavn (CPH) (Copenhagen Airports, 2024)

G | Passagertal fra Aalborg og Göteborg Lufthavn

År	Måned	Dato	Afgang	Ankomst	Måned	Dato	Afgang	Ankomst
2023	**Total**		**6.295**	**6.653**				
	Apr	**Total**	**183**	**115**	**Aug**	**Total**	**742**	**918**
		27-04-2023	116			03-08-2023	63	151
		29-04-2023	67	115		05-08-2023	49	139
	Maj	**Total**	**981**	**1.333**		07-08-2023	73	112
		01-05-2023	80	77		10-08-2023	56	82
		04-05-2023	115	91		12-08-2023	66	108
		06-05-2023	48	80		19-08-2023	65	106
		08-05-2023	52	122		21-08-2023	91	43
		09-05-2023				26-08-2023	66	75
		11-05-2023	95	105		28-08-2023	92	42
		13-05-2023	72	98		31-08-2023	121	60
		15-05-2023	91	83	**Sep**	**Total**	**957**	**797**
		18-05-2023	104	106		01-09-2023	7	
		20-05-2023	49	108		02-09-2023	99	73
		22-05-2023	42	135		04-09-2023	153	63
		25-05-2023	109	142		07-09-2023	72	84
		27-05-2023	58	106		09-09-2023	82	37
		29-05-2023	66	80		11-09-2023	64	76
	Jun	**Total**	**765**	**855**		14-09-2023	93	101
		01-06-2023	66	67		16-09-2023	64	
		03-06-2023		48		18-09-2023	71	82
		05-06-2023				23-09-2023	72	
		08-06-2023	42	98		25-09-2023	37	84
		10-06-2023	26	68		28-09-2023	82	87
		12-06-2023	38	59		30-09-2023	61	110
		17-06-2023	48	137	**Okt**	**Total**	**978**	**1.053**
		19-06-2023	35	87		02-10-2023	69	71
		22-06-2023	102	89		05-10-2023	83	70
		24-06-2023	126	56		07-10-2023	85	77
		26-06-2023	143	36		09-10-2023	96	104
		29-06-2023	139	110		12-10-2023	157	55
	Jul	**Total**	**1.689**	**1.582**		14-10-2023	151	71
		01-07-2023	149	125		16-10-2023	151	65
		03-07-2023	151	60		19-10-2023	70	134
		08-07-2023	156	112		21-10-2023	26	151
		10-07-2023	156	69		23-10-2023	38	149
		13-07-2023	155	118		26-10-2023	52	106
		15-07-2023	144	107				
		17-07-2023	152	127				
		20-07-2023	135	133				
		22-07-2023	85	155				
		24-07-2023	119	138				
		27-07-2023	122	145				
		29-07-2023	58	137				
		31-07-2023	107	156				

Figur G.1: Passagertal på ruten mellem Aalborg og New York pr. afgangsniveau (Trafikstyrelsen, 2025)

Trafikflöde
Traffic by flight stage

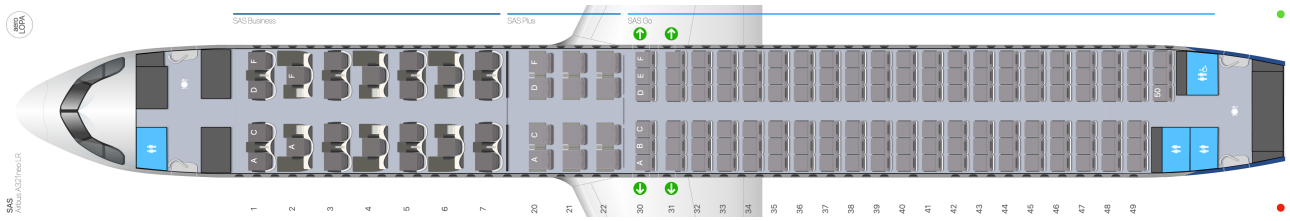
Antal ankommande och avresande passagerare på Swedavias flygplatser, 2023
Number of arriving and departing passengers from Swedavia airports during, 2023

Rapporterande flygplats, Stad *Reporting airport, City*	*År + Kvartal* *Year + Quarter*	*Land* *Country*	*Stad* *City*	*Antal passagerare* *Number of passengers*
Göteborg Landvetter	2023 Kv 2	UNITED STATES OF AMERIC	New York	5846
Göteborg Landvetter	2023 Kv 3	UNITED STATES OF AMERIC	New York	7981
Göteborg Landvetter	2023 Kv 4	UNITED STATES OF AMERIC	New York	2309

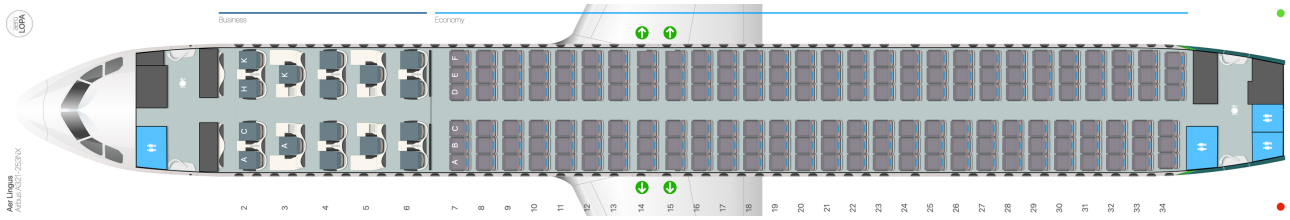
Figur G.2: Passagertal på ruten mellem Göteborg og New York (Swedavia Airports, 2023)

H | Sædekonfiguration på A321LR(XLR)

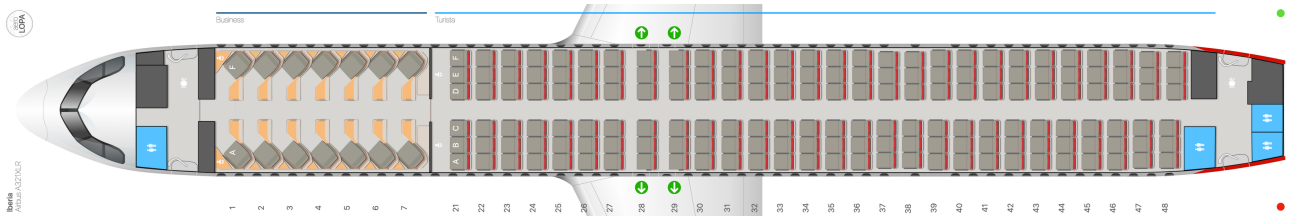
Dette bilag giver en mere illustrativ fornemmelse af fordelingen af sæder i kabinen, når der sammenlignes på tværs af flyselskaber. Figurforklaringen indeholder en beskrivelse af fordelingen af sædeklasserne, som følgende: Business/Premium Economy/Economy



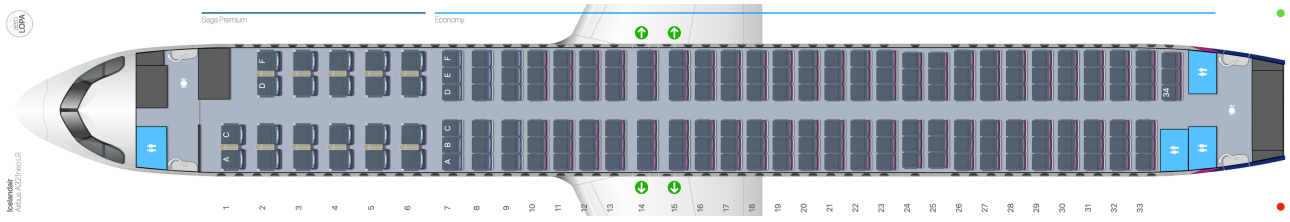
Figur H.1: SAS' A321LR: 22/12/123 (Aerolopa, 2025d).



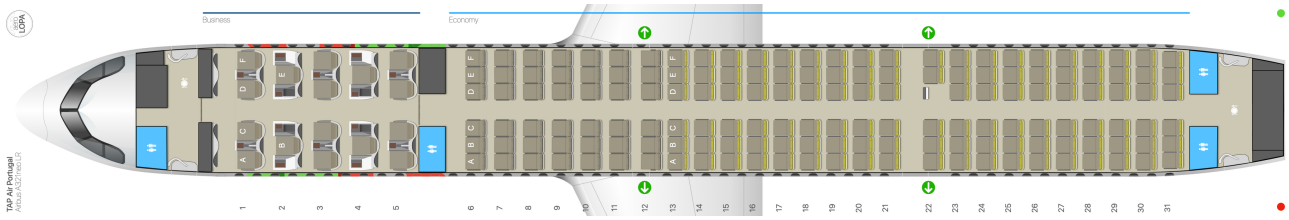
Figur H.2: Aer Lingus' A321LR: 16/0/168 (Aerolopa, 2025a).



Figur H.3: Iberia' A321XLR: 14/0/168 (Aerolopa, 2025b).

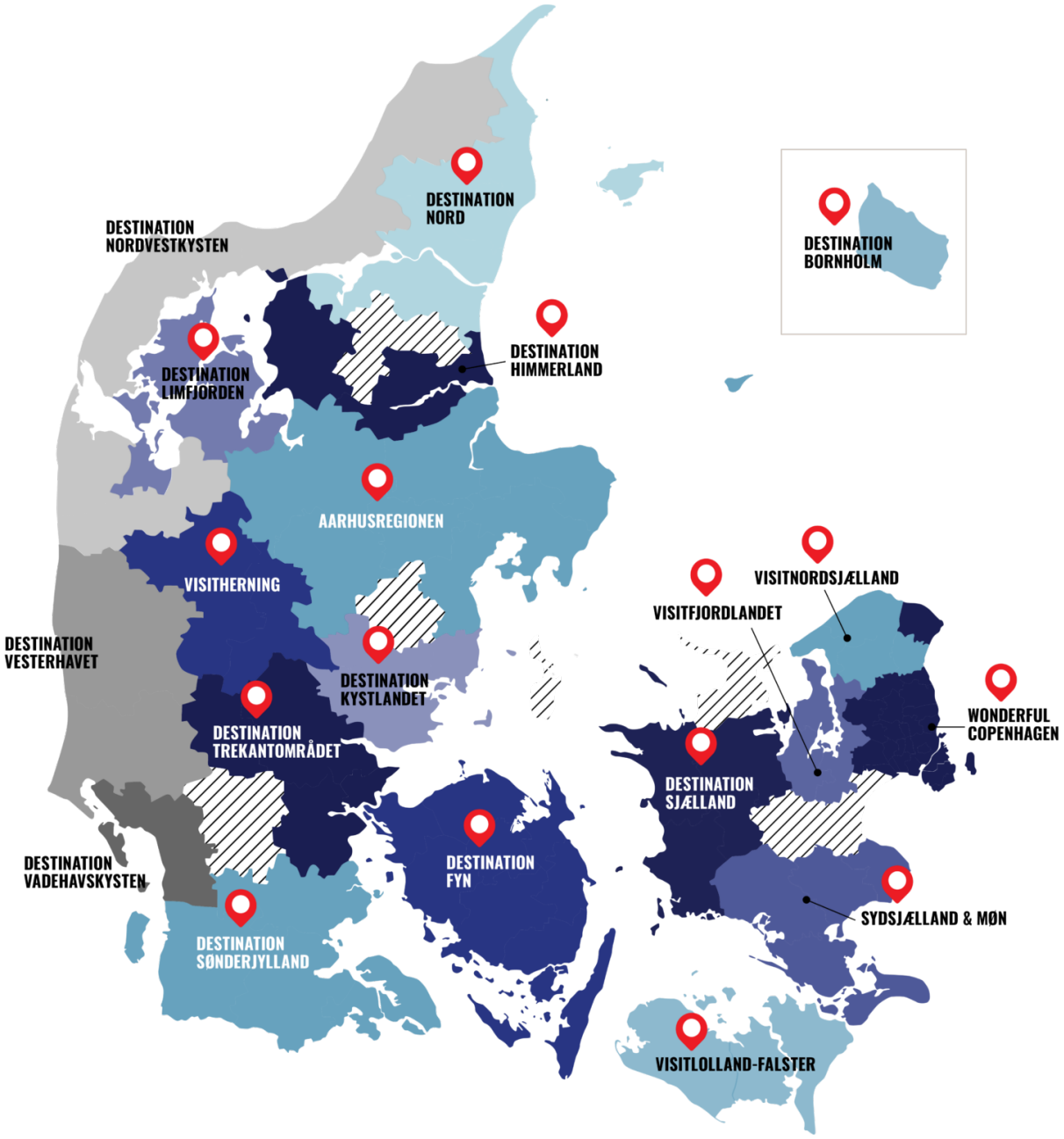


Figur H.4: Icelandair' A321LR: 22/0/165 (Aerolopa, 2025c).



Figur H.5: TAP Air Portugal' A321LR: 16/0/155 (Aerolopa, 2025e).

I | De 19 danske destinationsselskaber



Figur I.1: Oversigt over de 19 danske destinationselskaber (Danske Destinationer, 2025)

J | Program for pressetur

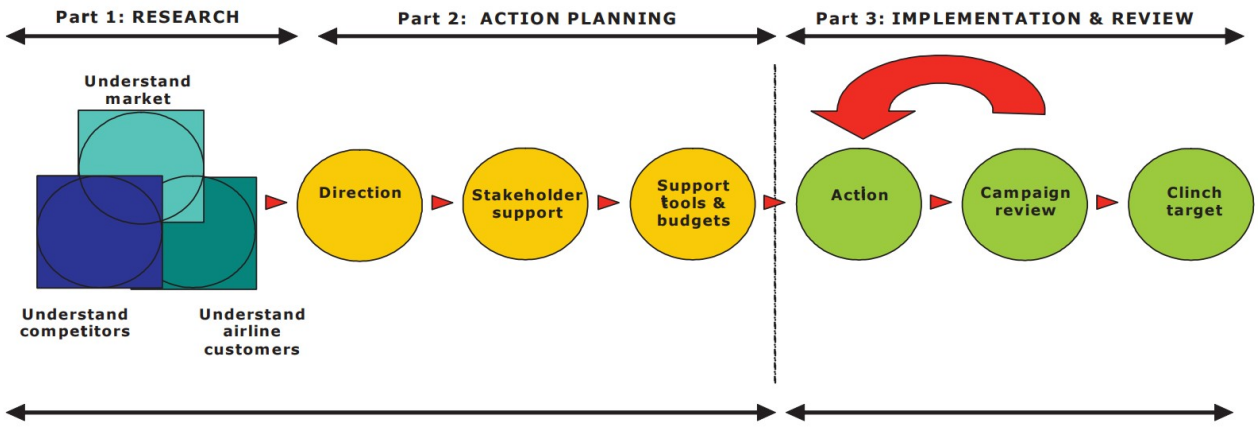
Dette er programmet for den pressetur, som fandt sted for amerikanske medier, fra den 29. april til den 4. maj 2023. De deltagende medier var:

- Matador Network
- Insider Travel Report
- TravelPulse
- The Zoe Report

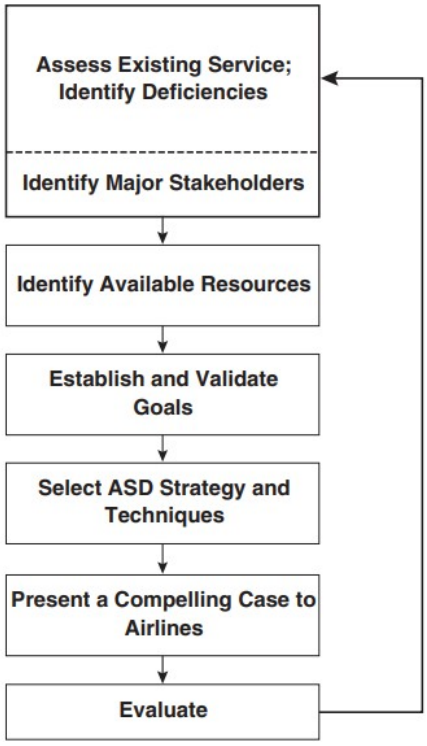
	SATURDAY April 29th	SUNDAY April 30th	MONDAY May 1st	TUESDAY May 2nd	WEDNESDAY May 3rd	THURSDAY May 4th
BREAKFAST		Hotel Pier 5	**Hanstholm Madbar**	Restaurant Blå	Ruths Hotel	Ruths Hotel
	Arrival at Aalborg Airport Arrival and check in at **Hotel Pier 5**	Visit **Regan Vest**	**The North Atlantic Lighthouse**	Ferry to **Læsø** Visit **Læsø Saltsyderi** Nature safari with **Rønnerbussen**	Guided bicycle tour incl. **The Coastal Museum** and **Kongevillaen** (The King's Villa) Guided tour at **Skagen Museum**	Visit the **Sand Buried Church** Take **Sandormen** to Denmark's most Northern point ***Departure from Aalborg Airport***
LUNCH	**Brasserie Kunsten**	Regan Vest	**Restaurant VANDret**	**Huset Palsgaard**	**Brøndums Hotel**	
	Guided tour at **Kunsten Museum of Modern Art** Guided tour at **The Utzon Center**	Meet and greet at **Co Works Klitmøller** Guided tour at **National Park Thy** Fresh oysters at **Vorupør Badehotel**	**The North Atlantic Lighthouse** **Museum for Papirkunst** (paper art)	Tour Læsø's famous **seaweed roof houses** Visit to **Læsø Kur**	Explore **Skagen Marina** and drop by **Peder Ravn Gallery**	
DINNER	**Restaurant Emil**	**Restaurant TRI**	**Restaurant Blå (Strandhotellet)**	**Badehotel Strandgaarden**	**Hotel Ruths Brasserie**	
				Ferry to **Frederikshavn** Check in **Ruths Hotel**		

Figur J.1: Denne illustration giver indblik i, hvordan en pressetur for amerikanske medier kan se ud. Denne tur er foregået i tidsrummet den 29. april til 4. maj 2023 (VisitDenmark, 2023).

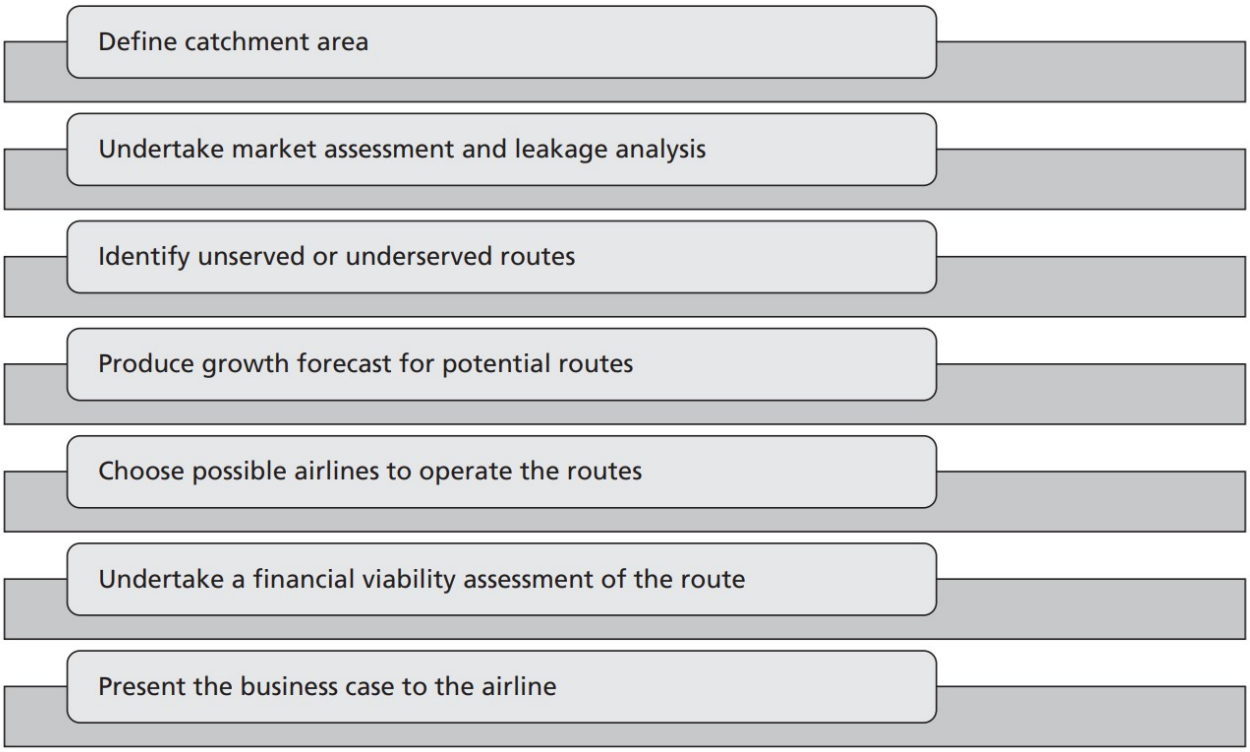
K | Visualiseringsmodeller af ruteudviklingsprocessen



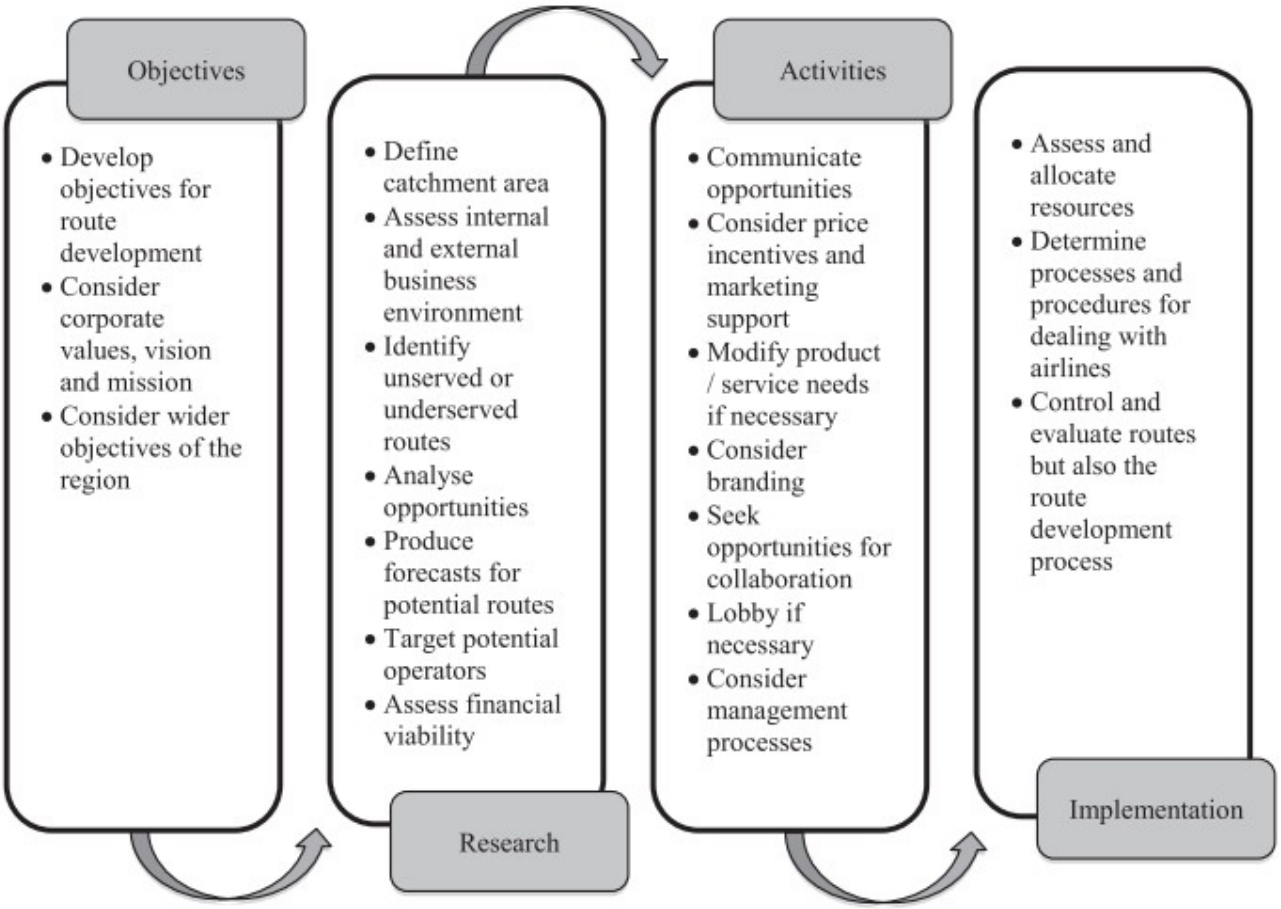
Figur K.1: Visualisering af ruteudviklingsprocessen fra (STRAIR, 2005)



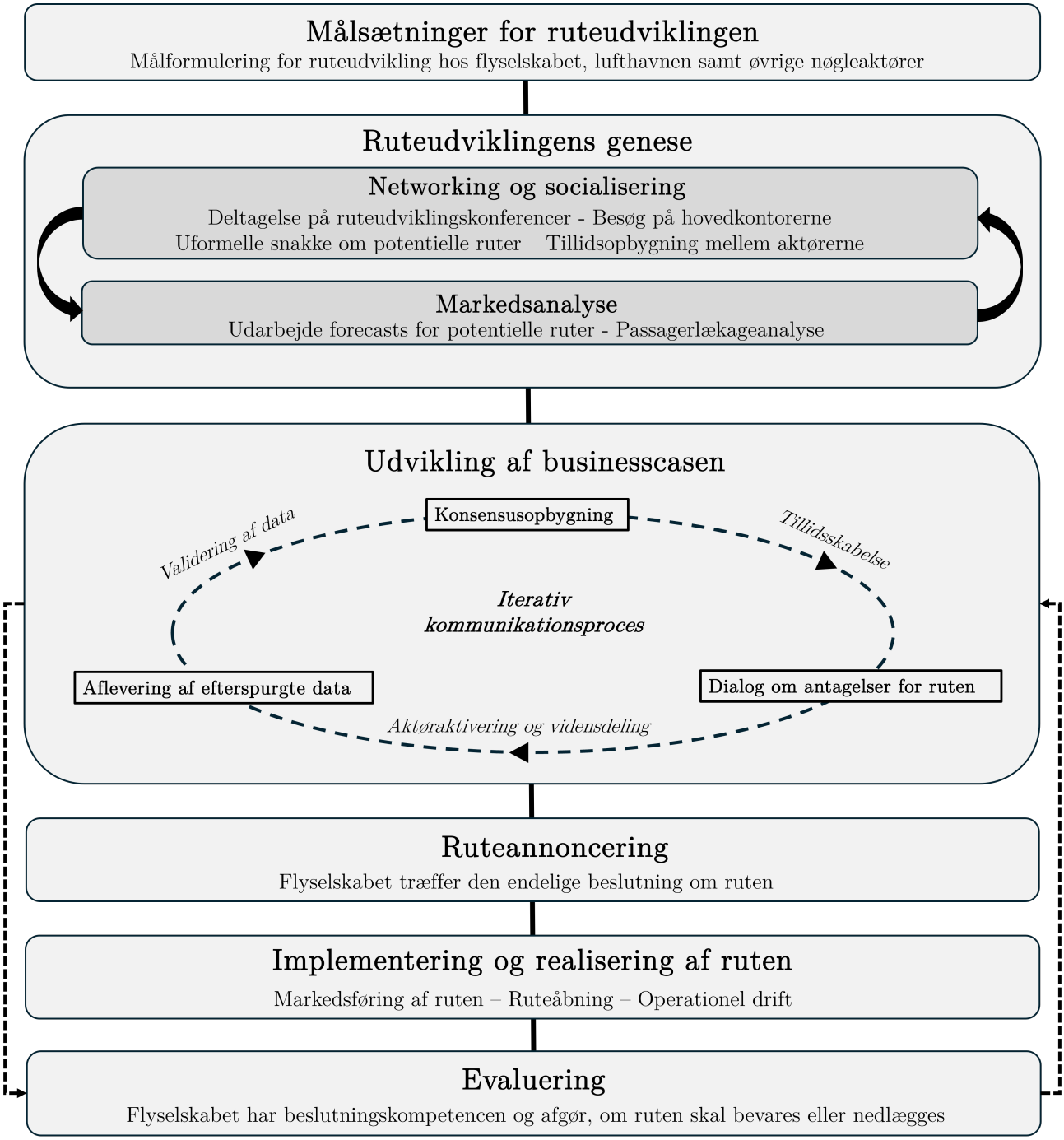
Figur K.2: Visualisering af ruteudviklingsprocessen fra (Martin, 2009)



Figur K.3: Visualisering af ruteudviklingsprocessen fra (Halpern and Graham, 2022)



Figur K.4: Visualisering af ruteudviklingsprocessen fra (Halpern and Graham, 2016)



Figur K.5: Visualisering af ruteudviklingsprocessen på baggrund af dette speciales besvarelse af problemstillingen - Egen figur