

Hannun etäviesti Matkailuparlamentille

Alueellisen yhteistyön ja alueorganisaatio toiminnan kiinteys ja rakenne vaihtelee huomattavan paljon maan eri osissa. Tämä johtuu pitkälti siitä, että Suomessa nämä alueorganisaatiot ovat syntyneet hyvin yksilöllisinä, erilaisista lähtökohdista ja eri tavoin rahoitettuna. Monessa muussa maassa matkailun aluerakenne on hallinnollisesti määritelty ja myös perusrahoitus turvattu tätä kautta. Erityisesti rahoituksen lyhytjänteisyys on aiheuttanut Suomessa turhan paljon jatkuvaa alueorganisaatioiden toiminnan uudelleen järjestelyä. Tämä on johtanut usein lyhytjänteiseen toimintaan, vaikka nimenomaan pitkäjänteisyys olisi tässä asiassa onnistuneen toiminnan tärkein peruspilari.

Viime vuosina on tehty useita täysin epäonnistuneita yrityksiä perustamalla alueellisia myyntiyhtiöitä ”soitellen sotaan tyylillä”. Niiden perustamisen yhteisiä nimittäjiä on ollut mm. erittäin huono valmistelu ja toiminnan suunnittelu, epärealistiset odotukset myynnin suhteen ja valmistelijoiden tietämättömyys matkailusta. Kun tähän lisätään alkuvaiheen voimakas hankerahoitus, mutta ei mietitä miten selvittää sen päätyttyä, niin nopea romahdus on edessä. Suhteellisen tuore esimerkki on Etelä-Karjalan myyntiyhtiön perustaminen, yhtiön toiminta ajautui vaikeuksiin alle kolmessa vuodessa. Ja muita vastaavia esimerkkejä löytyy eri puolilta maata. Yhteensä näihin virheisiin on käytetty julkista rahoitusta (siis hukattu sitä) ainakin 10 miljoonaa euroa viimeksi kuluneen 5 vuoden aikana. Olisi äärettömän tärkeää, että tällaisten yhtiöiden rakenne ja toiminta suunniteltaisiin huolellisesti ja realistisesti ja riittävällä matkailullisella asiantuntemuksella.

Olen seurannut useiden vuosien ajan Porvoon alueen yhteistoimintaa, jota alueorganisaatiomuodossa tehtiin Porvoo Toursin johdolla. Tutkin tätä toimintaa erityisen tarkasti, kun tein muutama vuosi sitten Porvoon Saaristokeskus -suunnitelmaa. Mielestäni Porvoo Toursin työ ja sitä kautta koordinoitu yritysten yhteistyö oli loistavaa. Sain samansuuntaiset kommentit myös suurelta joukolta yrityksiä, joita työn aikana haastattelin. Olen käyttänyt Porvoo Toursin toimintaa useita kertoja eri tilaisuuksissa esimerkkinä onnistuneesta alueorganisaatiotyöstä. Sen mallin mukaan alueorganisaatio voisi toimia myös monella muulla alueella.

Yritykset olivat siinä hyvin mukana, työ oli laadukasta ja laatuaroja korostavaa, tuotteistus oli tehty hyvin ja niin, että tuotteita pystyi todellakin myymään ja asiakkaan näkökulmasta helposti ostamaan. Minulla on myös se käsitys, että toiminta oli hyvin kustannustehokasta ja kuntien kannalta edullista. Tuntui todellakin vaikealta ymmärtää, että hyvin hoidetusta toiminnasta päätettiin luopua ja samalla vaarannettiin vuosien aikana hankitut arvokkaat asiakassuhteet, hyvät tuotekehitystavat ja yritysten välinen yhteistyö. Yleensä huonosti toimivia rakenteita hajotetaan, mutta tässä tapauksessa kyseessä oli täysin mallikelpoisesti toiminut organisaatio.

Usein sanotaan, että taaksepäin ei kannata kehitysprosessissa vilkuilla, mutta tässä tapauksessa kehottaisin nimenomaan niin tekemään.

Menestystä Matkailuparlamentille toivottaen ja pahoittelen että en kuumetaudin takia päässyt sinne henkilökohtaisesti tulemaan!

Hannu Komu
Konsulttiyrittäjä Onvisio Consulting
toiminnanjohtaja (oto) SUOMA ry