

HUMANISTINEN AMMATTIKORKEAKOULU

OPINNÄYTETYÖ

Korpi Travel – luonnollisen lähellä

Maailmatkailun liiketoimintasuunnitelma ja sen toimivuuden ja
kannattavuuden arviointi Nummi-Pusulän Leppäkorvessa

Janne Järvelä

Kansalaistoiminnan ja nuorisotyön koulutusohjelma 210op

4/2010

humak

www.humak.fi

HUMANISTINEN AMMATTIKORKEAKOULU
Koulutusohjelman nimi

TIIVISTELMÄ

Työn tekijä Janne Järvelä	Sivumäärä 44 ja 2 liitesivua
Työn nimi Korpi Travel – luonnollisen lähellä	
Ohjaava opettaja Katja Munter	
Työn tilaaja ja/tai työelämäohjaaja Janne Järvelä	
Tiivistelmä <p>Nummi-Pusula on noin 6000 asukkaan maalaiskunta Länsi-Uudellamaalla. Leppäkorpi on yksi Nummi-Pusulan pienistä kylistä. Olin toivonut voivani asua kylässä vielä pitkään, mutta maatalous ei kannata enää, joten kohta on lähdeävä muualle etsimään töitä. Kylä kuihtuu pois, jos jotain ei ala tapahtua. Voisiko maatilamatkailusta löytyä ratkaisu kylän henkiin herättämiseen? Edellytyksiä menestyvän yrityksen perustamisille Leppäkorvessa löytyy.</p> <p>Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena oli luoda kirjoittajalle valmis liiketoimintasuunnitelma, jota sitten voisi hyödyntää tulevassa yrityksessä. Lisäksi tavoitteena oli luoda yhdenlainen toimintamalli kyläyhteisön kehittämisen ja säilymisen pohjaksi. Pohdin myös opinnäytetyössäni liiketoimintasuunnitelman toimivuutta Nummi-Pusulan Leppäkorvessa. Jos yritys perustettaisiin ja toiminta tapahtuisi liiketoimintasuunnitelman mukaisesti, olisi se merkittävä kansalaistoiminnallinen hanke. Lisäksi se tulisi työllistämään ainakin kirjoittajaa ja avaisi samalla yhteisöpedagoogeille ja muille toimijoille mahdollisuuden samankaltaiseen toimintaan. Tämä vaikuttaisi kylien yhteistyön paranemiseen, jonka pohjalta kylät voisivat säilyä pidempään ja paremmin, kuin mitä tämän hetkinen muuttoliike kaupunkeihin antaa ymmärtää.</p> <p>Kirjallisuuteen ja muuhun aluetta koskevaan tietoon perehtymisen lisäksi haastattelin kyläläisiä, jotta saisin tietoa heidän mielipiteistään yritystoimintaa kohtaan. Lisäksi käytin apunani yritysneuvoja, jotka neuvoivat liiketoimintasuunnitelman teossa.</p> <p>Tuleva Korpi Travel Ok maatilamatkailuosuuskunta palvelisi asiakkaitaan luontoa kunnioittaen ja turvallisuuden nojaten. Asiakkaita olisivat niin kyläläiset kuin mökkeilijät, jotka jo arvostavat Leppäkorven luontoa ja rauhaa, mutta myös kaupunkilaiset, jotka tulisivat oppimaan luonnon voiman. Palveluihin ja tuotteisiin kuuluisi niin ohjelma-, majoitus-, kuin ravitsemuspalvelut. Osuuskunnan menestyksen takana olisi kyläyhteistyön voima ja luonnonkaunis maalaisidylli.</p>	
Asiasanat: maaseutumatkailu, yritystoiminta, kasvatus, elämys, paikallisyhteisöt	

HUMAK UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Name of the Degree Programme

ABSTRACT

Author Janne Järvelä	Number of Pages 46
Title Korpi Travel – naturally near	
Supervisor Katja Munter	
Subscriber and/or Mentor Janne Järvelä	
Abstract <p>Nummi-Pusula, located in western-Uusimaa, is a countryside municipality where are about 6000 habitants. Leppäkorpi, one of the small villages of Nummi-Pusula area, is a home of the writer of this final project. The writer's personal wish was to stay and live in this village for a long time. Still agriculture is no more a profitable business and a source of income in Leppäkorpi so work will eventually have to be searched elsewhere unless something will be done in order to improve the situation. Could countryside travelling be the solution for this? A lot of good suppositions do exist in Leppäkorpi for this business idea.</p> <p>The main goal of my functional final project was to create a ready business plan which can be useful when founding an own company in the future. In addition another goal was to create a similar pattern for the village society in Nummi-Pusula in order to preserve its existence and actions and also to develop them. In this final project I also consider the functionality of my business plan in the village called Leppäkorpi in Nummi-Pusula area. If the company would be founded and running it in accordance with the business plan would be successful, an existence of a remarkable civil activity project would take place. This would provide a job for me and in addition to that it would open a job opportunities for other people as well. As a result, the capacity of the village society in Nummi-Pusula would hopefully be secured.</p> <p>I have gained a lot of information from books and others relevant information about this local area and also interviewed the villagers of Leppäkorpi in order to gain information about their opinions and thoughts concerning the business plan of my own. In addition I got useful counselling from two company advisory officers which I found helpful in developing my business plan.</p> <p>Korpi Travel would be a farmhouse travelling cooperative society that would provide for its customers experiences in the villages of Nummi-Pusula. The base of all is safe activity and respect of nature. The customers consist of both local villagers and summer cottage owners and also visitors from cities who have a great possibility to experience the forces of nature. In addition, Korpi Travel Ok would provide also program, accommodation and catering services. The basis of a successful cooperative society would be based on co-operation between villagers of Nummi-Pusula and a scenic countryside.</p>	
Keywords: countryside travelling, entrepreneurship, rearing, experience, local society	

SISÄLLYS

Tiivistelmä

Abstract

1 JOHDANTO	5
2 KESKEISET KÄSITTEET	7
2.1 Nummi-Pusula	7
2.2 Maatilamatkailu	8
2.3 Seikkailukasvatus ja -yrittäminen	12
2.4 Osuuskunta toiminta yritysmuotona	17
2.5 Kylän yhteisöllisyys	20
2.6 Liiketoimintasuunnitelma	22
3 OPINNÄYTETYÖN MENETELMÄT	24
3.1 Liiketoimintasuunnitelman luominen	24
3.2 Kyläläisten haastattelut	25
3.3 Yritysneuvojien haastattelut	27
4 PÄÄLUKU: LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	28
4.1 Perustiedot	28
4.2 Kuvaus yrityshankkeesta	31
4.3 Perustelut yrityksen perustamiselle ja suunnitellulle liikeidealle	34
4.4 Tuleva liiketoiminta	35
4.5 Pääoman tarve, rahoitus ja vakuudet	37
4.6 SWOT-analyysi yrityshankkeesta	37
5 POHDINTA	42
5.1 Mahdollisuudet ja riskit	43
5.2 Osuuskunnan toimivuus Leppäkorvessa	44
LÄHTEET	46
LIITTEET	48

1 JOHDANTO

Olen Janne Järvelä, 26-vuotias maalaispoika Nummi-Pusulasta. Olen kiertänyt Suomea ristiin rastiin, mutta päättänyt jäädä asumaan kotikylääni. Miksi? Onko se maailman paras paikka asua? Ei. Onko sieltä löytynyt kaunis, rikas ja rakastava puoliso? Ei, ainakaan vielä. Onko siellä hyväpalkkainen työ, mukavilla eduilla ja firman autolla? Ei. Mutta siellä ovat tutut ja ystävälliset naapurit ja kyläläiset, siellä on kaunis ja hyvin hoidettu luonto, siellä on perinteikäs maalaismaisema punaisine tupineen ja perunamaineen. Siellä on koti.

Tämä toiminnallinen opinnäytetyö on aiheeltaan Korpi Travel, osuuskunnan liiketoimintasuunnitelma ja pohdinta koskien yrityksen mahdollisuuksia menestyä vaikuttamalla pienen maalaiskylän yhteistoimintaan ja -henkeen. Luonnollisen lähellä oleva Korpi Travel Ok on tuleva maatilamatkailuosuuskunta Länsi-Uusimaalla Nummi-Pusulan kunnassa Leppäkorven kylässä. Yrityksen menestys tulisi perustumaan luonnon kauniiseen maalaismaisemaan ja kylän yhteishenkeen, joka erottuu edukseen Leppäkorven maalaiskylässä. Suunnitelmissa on perustaa maatilamatkailuosuuskunta, joka tuottaa laaja-alaisia ja perinteisiä matkailupalveluita ja -tuotteita. Osuuskunnan menestyksen avain olisi sen sijainnissa, luonnonkauniissa maisemissa, turvallisessa ja ystävällisessä elinympäristössä.

Olen vakuuttunut siitä, että omilla yhteisöpedagogin taidoillani pystyn luomaan yrittäjähöhenen hengen kyläyhteisöön ja osuuskunnan toimijoihin. Lisäksi Humanistisessa ammattikorkeakoulussa oppimillani seikkailukasvatuksen taidoilla uskon pystyväni luomaan tuleville asiakkailleni ohjelmapalveluita, jotka ovat sekä turvallisia, kokemuksellisia että opettavaisia.

Olen pyöritellyt ajatusta omasta yrityksestä jo neljän vuoden ajan, ja nyt on aika kirjata ne. Olen kansalaistoiminnan ja nuorisotyön koulutusohjelman aikana opiskellut seikkailukasvatusta ja sosiaalista vahvistamista, lisäksi opiskelin yhden lukuvuoden yritysopintoja opiskelijatiimissä Jyväskylässä, mistä saatu oppi auttoi minua tämän tuotoksen kirjaamisessa. Tämä toiminnallinen opinnäytetyö tarkastelee maatilamatkailuyrityksen liiketoimintasuunnitelman toimivuutta ja sopivuutta Nummi-Pusulan kunnassa Leppäkor-

ven kylässä. Käytän apunani maatilamatkailusta, seikkailuyrittämisestä, osuuskuntatoiminnasta, yrittämisestä ja yhteisöllisyydestä kertovaa kirjallisuutta. Lisäksi olen haastatellut kyläläisiä saadakseni heidän mielipiteensä yritystoiminnan aloittamisesta kylässä ja sen vaikutuksista kyläyhteisön kehitykseen. Lisäksi olen haastatellut yritysneuvoja saadakseni asiantuntijoiden opastusta yrityksen perustamisesta ja siihen liittyvistä huomioista.

2 KESKEISET KÄSITTEET

2.1 Nummi-Pusula

Nummi-Pusula on syntynyt kuntaliitoksella vuonna 1981, kun Nummen ja Pusulan kunnat yhdistyivät.

Nummi-Pusula on yli 6000 asukkaan maalaiskunta länti-



sellä Uudellamaalla, jonka naapurikuntia ovat Lohja, Vihti, Karkkila, Somero, Salo ja Tammela. Hyvät kulkuyhteydet pääkaupunkiseudulle, kolme kansainvälistä satamaa, Helsinki-Vantaan lentokenttä ja yli miljoonan ihmisen asiakaskunta sijaitsevat alle 100 kilometrin päässä kunnasta. Pinta-alaa kunnassa on 505,14 km² ja asukastiheys on vain 12,92 asukasta/km², joten tilaa riittää. Väestörakenteen koostumus on seuraava: 0-14v 17,6 %, 15-64v 63,2 % ja yli 64v 19,2 %. Luonnon- ja kulttuurimaiseman harvinainen sopusointu ja vaihteleva luonto mahtavan mäkisine metsineen, kumpuilevine peltoineen, järvineen ja lampineen tarjoavat sekä asukkaille että matkailijoille elämyksiä. (Wikimedia Foundation 2010), (Nummi-Pusula 2010).

2.2 Maatilamatkailu

Maatilamatkailu on maaseudun luontaisiin edellytyksiin ja voimavaroihin kuten luontoon, maisemaan, kulttuuriin, ihmiseen sekä perhe- ja pienyrittäjyyteen perustuvaa matkailun yritystoimintaa. Maatilamatkailussa yhdistyvät vastuullisen matkailun käytännöt ja periaatteet, paikallisen elämäntavan värittävä väljä ja rauhallinen maaseutualue puhtaine luontoineen, metsineen ja vesistöineen sekä maaseudulla asuvien ihmisten monipuolinen osaaminen. Maaseudun tarjoamat laadukkaat ja myyntikelpoiset tuotteet perustuvat maaseudun kaikkien voimavarojen monipuoliseen käyttöön, mikä edellyttää paikallisen tason laaja-alaista yhteistyötä. Maatilamatkailussa on tärkeää ajatella pitkäjänteisesti matkailun kehittämistavoitteita, kestävän kehityksen periaatteita, ympäristön- ja luonnonsuojelua, sekä paikallisten ihmisten ja matkustajien vaatimuksia. Keskeinen haaste maatilamatkailun yritystoiminnassa on kuinka profiloitua omaleimaisiksi ja laadukkaita palveluita tarjoavaksi osaksi koko matkailuelinkeinoa. (Turunen&Valakari, 1998, s 8).

Mielestäni maatilamatkailun keskeisimpiä palveluita ovat majoituspalvelut, ohjelmapalvelut, ravitsemuspalvelut, myymälät ja kirpputorit, retkipalvelut, välinevuokraajat, eläinpihat ja käsityöpajat. Näitä kaikkia yhdistelemällä ja sekoittamalla saadaan jokaiselle yrittäjälle sopiva konsepti ja jokaiselle asiakkaalle mieleinen palvelu. Näiden yritysten vertaileminen keskenään on mahdotonta, koska niissä on niin paljon eri vaikuttavia tekijöitä kuten sijainti, palveluiden määrä, palveluiden taso, yrityksen koko, panostus jne. Näitä kaikkia yhdistää kuitenkin maalaisuus ja perinteet. Maatilamatkailu on mielestäni perinteiden säilyttämistä, henkiin herättämistä sekä tiedon ja taidon siirtämistä tuleville sukupolville. Ennen jokainen talon isäntä ja renki osasivat veistää kirveen varren, sytyttää nuotion tai nylkeä hirven. Nyt nämä perinteiset käden taidot ja -tiedot ovat enää vain muutamien käsissä. On totta, että jos jokainen suomalainen osaisi valmistaa pärekorin tai kutoa villasukan, niin ei sitä pidettäisi juuri minään. Mutta nykypäivänä ihminen on valmis vaikka maksamaan siitä, että näkee miten se tapahtuu. Ja on hienoa nähdä, että nykypäivän ihminen vielä arvostaa jossain määrin suomalaisia perinteitä.

Maatilamatkailun juuret ylettyvät jo viime vuosisadan vaihteeseen, mutta sen kulta-aika on tilastollisesti ollut 1990-luvun alkupuolella, jolloin uusia yrityksiä aloitti yli sata

vuodessa. Vuosien 1996–1997 vaihteessa tehdyssä kyselyssä saatiin vastauksia yli 1750 yrittäjältä. Pelkästään majoituspalveluja tarjoaa kolmannes vastaajista, mutta esimerkiksi majoitusta liitettynä erilaisiin ohjelmalveluihin yli puolet. Itsepalvelumökit ovat yleisin majoitusmuodoista. Jo silloin kyselyyn vastanneiden majoituskapasiteetti oli hieman alle 40 000 vuodepaikkaa (Turunen&Valakari, 1998, s10).

Nummi-Pusulastakin löytyy maatilamatkailua tukevaa toimintaa, erilaisia nähtävyyksiä, kuten Meijerimuseo, joka on jyrkä jugendhenkinen rakennus 1900-luvun alkuvuosilta. Sen huoneet on entisöity taidolla ajan henkeä paremmin kuvaaviksi. Vanhan meijerin tunnelma elää kiviseinien sisällä, josta museo antaa runsaan kuvan meijeritoiminnan kehittymisestä vanhan esineistön ja kuvien avulla. Sata vuotta vanha meijerikulttuuri on osa Suomen historiaa. (Meijerimuseo 2010).

Meijerimuseo on vanhaa maatalousperinnettä edustava nähtävyys, joka voisi olla yksi palveluidemme osa. Yksi esimerkki tästä voisi olla havainnollinen kuvaus maidon tiestä karjatilalta aina ruokapöytään asti, joka voisi alkaa tutustumalla karjatilaan ja sen toimintaan, mistä sitten tonkat vietäisiin maitolaiturilta hevoskyydillä kylän meijerisaunalle. Leppäkorven vieressä Järvenpään kylässä on vieläkin vanha meijerinranta, jossa on kylän omistama saunarakennus. Sieltä voisi mennä venekyydillä Pitkäjärven poikki Nummen kirkonrantaan, josta matka jatkuisi Saukkolassa sijaitsevaa meijerimuseota kohti. Siellä tutustuttaisiin meijerin tiloihin ja toimintaan ja lopuksi siirryttäisiin matkailijoiden toivomusten mukaan joko meijerimuseon kokoustiloihin tai meijerisaunalle ruokailemaan.

Myllymäen torppa on valtakunnallisesti merkittävä ja arvokas harvinaisuus. Kokonaisuutena säilyneeseen tilaan kuuluu asuinrakennuksen lisäksi parikymmentä muuta rakennusta. Perinteistä kansanrakentamista edustavat rakennukset ovat pääosin 1800-luvun loppupuolelta. Rakennuksissa on myös lähes täydellinen irtaimisto. (Museovirasto 2004). Nähtävyys voisi olla osana palvelua. Ensin voisi olla esimerkiksi tutustuminen puutyövästään, jossa voisi olla esillä erilaisista puuveistoksista koottu näyttös tai asiakkaita voisi heidän niin halutessaan opastaa esimerkiksi pajupillien teossa.

Hyrskylän mutka on tanssija-yrittäjä Aira Samulinin rakennuttama vanhan ajan karjalaisytyyppinen hirsilinna. Se on Aira Samulinin koti, joka on avattu vieraille. Kodin piha-

maalla komeilee vielä aito höyryveturi. Aira itse toimii oppaana ja vie vieraat ihastelemaan lelumuseota, vanhoja astioita ja karjalaismiljöötä. (Peltomäki 2010).

Kovelan traktorimuseossa voi ihastella maatilan töiden helpottamiseksi kehitettyjen koneiden ja laitteiden kokoelmaa ja päärakennus (rakennettu 1924) toimii kartano- ja käsityömuuseumina. (Lahdenmäki 2010).

Kovelassa järjestettävät perinteiset perinnepäivät tutustuttavat vierailijan Kovelan tilaan ja sen perinteiseen maalaiselämään. Perinnepäivillä voi osallistua tanhutansseihin, kuunnella pelimannien soittoa ja seurata käsityönäytöksiä pitsin nypläämisestä raudan taontaan sekä erilaista maatöiden tekoa käsin ja konein. Siellä on myös kojuja, joissa myydään kaikkia käsin Nummi-Pusulassa tuotettuja tuotteita. Sinne voisi viedä asiakkaat tutustumiskäynnille ja ehkä myydä siellä itsekkin omia puutöitä.

Esimerkkejä maatilamatkailuyrityksistä

Pohjolan maatila

Pohjolan maatila on yksi Karstun kylän kantatiloista. Sen sijainti on Lohja- Sammattien 1070 välillä Karstun kylässä. Pohjalaistyylinen päärakennus on rakennettu yli 200 vuotta sitten. Vanhin aitta on vuodelta 1762. Tilalla arvostetaan vanhoja kauniita esineitä ja niitä on esillä eri kohteissa. 60-luvun lopulla tilalla luovuttiin karjasta ja siirryttiin viljan viljelyyn. Metsällä on ollut aina tärkeä osa Pohjolan taloudessa, jota hoidetaan tuottavaksi samalla kuitenkin luontoa säästäen. Maatilan nykyinen isäntä on siirtynyt vaiheittain maaseutuyrittäjäksi. Perinteisen maatalouden vaikeuduttua EU:n myötä tilalla on ollut uusia hankkeita. Tilan viljely on luonnonmukaista luomutuotantoa. Tilalla on yli 10 vuotta kasvatettu fasaaneja, noin 2500 lintua vuodessa.

Pohjolan tilan tuotteina ovat fasaanijahdit, koiraharjoitus, lintujen myynti istutuksiin, lihan myynti, kokouspalvelut ja muut matkailu- ja elämyspalvelut, kuten metsäretket jne. Käytettävissä on useita erilaisia kohteita, kuten Kettukallion torppa, jonka läheisyydessä on myös rantasauna, rantamökki, lammenrannalla elämuskylässä kota, laavu, savusauna ja nuotiopaikat jne. (Nordlund 2008).

Pohjolan tila on joko varteenotettava kilpailija tai mahdollinen yhteistyökumppani. Ylipäätään minua itseäni kiehtovat vanhat rakennukset ja esineet, joita yritys mainostaa. Lisäksi arvostan maatilán sitkeyttä ja uudistushaluisuutta, eli jos maanviljelys ei enää kannata, niin kokeillaan jotain muuta. He ovat keksineet erikoistua johonkin, kuten faasaanien kasvatukseen, joka ei ole kovin yleistä. Esimerkiksi ainakin metsästyshenkisten ihmisten keskuudessa varmasti riittää kiinnostusta tällaiseen, sillä juuri tämäntyyppiset harvinaiset ja omalaatuiset ratkaisut houkuttavat ihmisiä paikalle.

Matkailumaatila Myllyniemi

Matkailumaatila Myllyniemi mainostaa itseään piilopaikkana, jossa ideat syntyvät luonnostaan ja yhteishenki löytää uusia ulottuvuuksia. Myllyniemi on palvellut suomalaisia ja kansainvälisiä yrityksiä ja yksityisiä ryhmiä jo 15 vuotta – laadukkaasti ja ajatuksella. Tilalla on säilynyt kiehtova menneen ajan ilmapiiri, joka nykyisin inspiroi ja auttaa vieraitaan tuottaviin ja omaperäisiin ratkaisuihin kokouspäivillä ja illanvietoissa. Myllyniemi huokuu aitoa vanhanajan nostalgiaa, jolloin menneen maailman tunnelma vie mukanaan – se saa ajatukset lentämään, mutta sielun rauhoittumaan.

Myllyniemi sijaitsee Nummenjoen rannalla Nummi-Pusulassa, ykköstien tuntumassa lähellä Saukkolan taajamaa vajaan tunnin ajomatkan päässä Helsingistä ja reilun tunnin matkan päässä Turusta. Myllyniemi on asiakkaitaan lähellä myös sijaintinsa puolesta.

Tilan ydin on vuonna 1956 toimintansa lopettanut satoja vuosia vanha vesimylly, johon on perinteitä kunnioittaen ja vanhan myllyn taian säilyttäen rakennettu ravintola, museo ja inspiroiva tila vaihtuville taidenäyttelyille. Myllyn yhteydessä on myös saharakennus, joka toimii nykyisin kokoustilana, kesäravintolana ja -baarina, ja siitä löytyy myös sauna ja kaksi vierashuonetta. Sahan yhteydessä on myös unohtumattomia kesäjuhliá varten katettu ulkoterassi ja tanssilava (Sorainen 2010).

Edellä mainittu yritys markkinoi itseään myös vanhanajan paikkana, missä harvinainen vanha mylly on iso vetonaula. Lisäksi tilán monipuoliset mahdollisuudet niin kokous-, juhla-, kuin perinteisenä lomaviettopaikkana vetoavat monenlaisiin ihmisryhmiin. Itse

pidin piilopaikka-ideasta, jossa syrjässä kaupungin meluista pääsee suunnittelemaan esimerkiksi yrityksen kehittämistä tai työyhteishengen parantamista.

2.3 Seikkailuyrittäminen

Mielestäni seikkailuyrittämisen lähtökohta on seikkailukasvatuksellisten menetelmien käyttö maksullisissa ohjelmapalveluissa. Seikkailukasvatuksen lähtökohtaa voidaan kuvailla monella eri tavalla. Se on kehoon, tunteeseen ja mieleen vaikuttava kokonaisvaltainen elämyskokemus, joka mielletään usein suoraan luonnossa tapahtuvaksi elämykseksi. Kyseessä on kuitenkin ensisijaisesti yksilön tai ryhmän sisäinen voimaantuminen, joten sen kokeminen ei ole niinkään paikasta, kuten luonnonkeskeisyydestä, tai ajasta kiinni. Usein kuitenkin luontoon mielletään tietynlaista arvaamattomuutta, alkukantaisuutta ja mystisyyttä, joten seikkailukasvatuksen toimintaan saadaan lisää väriä, tunnelmaa ja merkitystä luonnonkeskeisillä tarinoilla ja kertomuksilla. Seikkailutoiminnan tavoitteena on aina saada ihmiset ajattelemaan ja tutkimaan itseään ja muita erilaisten näkökulmien ja kokemusten kautta. Seikkailukasvatuksen toiminta parhaimmillaan tukee ja vahvistaa erilaisia ihmisen kasvuprosesseja, kuten oman itsensä etsimistä, löytämistä ja hyväksymistä, omien rajojen löytämistä sekä myös oman ryhmän tuntemista ja siihen kuulumisen vahvistumista (Suomalainen seikkailukasvatus 2008).

Jo tuhansia vuosia ihminen on kasvattanut jälkipolviaan seikkailujen ja elämysten kanssa ja -kautta. Nuoret asetettiin erilaisten haasteiden eteen, jossa he oppisivat toimimaan oikean elämän tilanteissa ja selviämään niistä. Kykenevimmät opettivat ja ohjasivat muita, jotta hekin oppisivat selviytymään elämän haasteista. Varhaisimmat esimerkit seikkailun kasvatuksellisesta hyödyntämisestä liittyvät myös ohjaamiseen, valvontaan ja valistamiseen, eli seikkailukasvatuksessa on ollut mukana paljonkin niin sanottuja luonteenkasvatuksellisia piirteitä. Näitä opeteltiin luonnossa, jotta yhteys luontoon säilyisi. Ryhmissä tekeminen paransi kommunikointia ja yhteisöllisyyttä. Terveitä elämäntapoja noudattaen, kuten liikuntaharjoitteet, hygienia ja oikea ravinto, luotiin pohja kasvattavaan oppimiseen. (Telemäki&Bowles 1998, 1-2,6).

Minun näkemykseni ja kokemukseni nykypäivän kaupungeissa asuvista nuorista on, että moni heistä ei välttämättä ole ikinä edes käynyt maalla tai metsässä, puistoalueita lukuun ottamatta. On suuri kynnyks saada osaa nuorista lähtemään edes ulos kaiken tieto-

tekniikan ympäriltä. Ja onko kaikilla nuorilla edes tarve olla yhteydessä luontoon? Nykyään jo pelkästään käyminen toisessa kaupunginosassa, siellä toimiminen ja selviämisen täyttävät seikkailukasvatuksen kriteerit.

Telemäen mukaan seikkailukasvatuksen ja elämyspedagogiikan juuret ovat humanismissa, lapsikeskeisyydessä ja luontofilosofiassa, josta esimerkiksi ekologinen lähestymistapa juontaa juurensa. Vaikka seikkailukasvatus ja elämyspedagogiikka eivät ole aivan samoja asioita, voidaan niissä katsoa olevan erittäin paljon samankaltaisuutta. Wilhelm Dilthey'n humanistisen psykologian mukaan elämä ja kokemukset edellyttävät subjektiivista tietoutta tärkeiksi arvostetuista asioista ja kokemukset puolestaan johtavat erilaiseen tietoon ja näkemyksiin, maailmankuvan avartumiseen. Eläminen, tieto, kokemukset ja näkemys siis painottuvat keskeisellä tavalla seikkailukasvatuksessa ja elämyspedagogiikassa. Kummassakin perustana on oppilaan oma aktiivisuus ja oppilaan ja opettajan välinen yhteistyö. Vaikka toiminta perustuu nykyäänkin yhteistoimintaan, nähdään yksilöllisenä kasvatustavoitteena itsensä toteuttaminen. Rainer Treptow'n mukaan nuoret hahmottavat ja rakentavat minuuttaan liikkeen avulla, mikä osaltaan puhuu liikunnan ja fyysisen rasituksen puolesta yhtenä seikkailukasvatuksen opetuksellisista perusmetodeista. (Telemäki&Bowles 1998, 2-6, 41-42.)

Itse ajattelen, että ihminen on laumaeläin ja yksilöt kehittävät minäkuvaansa ryhmän sisällä itselleen toimivaksi. Yksilön siirtyessä ryhmästä toiseen saattaa minäkuvakin muuttua toisen ryhmän tarpeiden mukaisesti. Tämä on ryhmässä elämistä ja kasvamista. Vertaus ”sokeiden valtakunnassa yksisilmäinen on kuningas” pitää kyllä paikkansa.

John Deweyn mukaan seikkailukasvatus tulisi olla välikappaleena ajattelulle, jonka avulla voidaan voittaa konkreetit ongelmat ja oppiminen perustuu esille tulleiden konkreettisten kokemusten ja ongelmien voittamiseen. Deweyn mukaan siis (seikkailu)kasvatuksen tärkeä tehtävä on rohkaista uteliaisuutta ja tiedonhalua sekä kehittää valmiutta kriittiseen suhtautumiseen. Seikkailukasvatuksen tarkoituksena on siis opettaa lapsia ja nuoria ajattelemaan, eikä tarjota heti oikeita vastauksia. Opetus ottaa näin osaltaan kantaa myös eettisiin ja moraalisiin kysymyksiin ja näin kysymyksiin voidaan saada vastaus ”huomaamatta”. (Siljander 2000).

Itse ajattelen, että kokeilemalla, erehtymällä ja keskustelemalla voidaan löytää ratkaisuja ongelmiin. Tällaisia vaihtoehtoja ei ole riittävästi nykyajan koulumaailmassa, missä suurin osa opetuksesta on pelkkää päähän ”pänttäämistä”. On totta, että monissa aineissa tämä on ainut vaihtoehto oppia, mutta tulisi myös ottaa huomioon, että opetustapoja on olemassa monia erilaisia.

Kestävän ja tehokkaan oppimisen tae on Platonin mukaan sitä, että opetusmenetelmissä otetaan huomioon ihminen kokonaispersoonallisuutena - hänen psyykensä, älynsä ja ruumiinsa. Juuri tämä onkin yksi elämyspedagogiikan tavoitteista ja siksi seikkailukasvattajat pyrkivät kasvattamaan toiminnan ja ajattelun kautta. Toisaalta kaikkea ei voi kuitenkaan ennakoita ja siksi seikkailukasvatuksen eräitä luonteenuomaisimpia piirteitä on siihen myös liittyvä sekaannus, arvaamattomuus ja yllätyksellisyys (Telemäki&Bowles 1998, 33–35).

Voisiko tämäntyyppinen toiminta kiehtoa ihmisiä entistä enemmän? Nykypäivän ihmisillä on paljon enemmän vapaa-aikaa ja rahaa kuin 50 vuotta sitten, samoin tiedotusvälineet ovat samalla luoneet ihmisille tarpeen kokeilla henkisiä ja fyysisiä rajojaan. Tästä johtuen elämysmatkojen ja -kokemusten tarve on kasvanut ja luonut uudenlaisen yritysmuodon, jossa ei myydä tavaraa, vaan kokemuksia ja elämyksiä.

Telemäen mukaan seikkailukasvatus mielletään nykyajan huipputeknologiapainotteisessa yhteiskunnassamme usein joksikin extreme-kokemuksia hakevaksi opetuksiksi, mutta toisaalta yritetään palata myös omalta osalta juurille, luontoon. (Telemäki&Bowles 1998, 36–40). Mielestäni tällä hetkellä "extreme" sana ei viittaa enää seikkailukasvatuksen tavoitteisiin juuri ollenkaan. Esimerkiksi kiipeilyä tehtiin ennen luonnon kallioilla ja vuorilla hyvän ja toimivan ryhmän ja huippuvälineiden kanssa, mutta nykyään sitä harrastetaan enemmän yksin sisähalleissa seinällä diskohumpan tahdissa. Nykypäivän ”extreme:ssä”, kuten benji-hypyssä, on kyse itsensä voittamisesta ja rajojensa testaamisessa.

Uusi seikkailumuoto, yritysmuoto, on lisääntynyt räjähdysmäisesti. Yritysassiakkaat ja muut joukot haluavat ryhmäytyä, eli tutustumalla toisiinsa, näkemällä toistensa hyvät ja huonot puolet, ratkaisemalla ongelmia yhdessä he huomaavat ryhmän voiman olevan suurempi kuin siinä toimivien yksilöiden summa. Tämä on tapa, jolla rikotaan esimer-

kiksi yritysten sisäistä työpaikalla vallitsevaa hierarkiaa asettumalla samanarvoisiksi ikään kuin samalle viivalle, jolloin yhdessä keskustellen ja toimien opitaan etsimään sopivinta ratkaisua erilaisiin tilanteisiin.

Seikkailuyrittäminen järjestettynä toimintana pitää aina sisällään ennalta asetetut tavoitteet. Toiminta voi pelkästään olla seikkailuleikkejä ja -harjoitteita, joiden kautta yksilössä ja ryhmässä saadaan aikaan elämyksiä. Esimerkiksi ryhmän tavoitteellinen elämysretki luonnon keskellä tarjoaa ja muodostaa ryhmälle omat haasteensa luonnossa liikkumisessa, jolloin ryhmän jäsenten välisen vuorovaikutuksen tärkeyden merkitys korostuu. Suunnittelu on tärkeä osa koko prosessia, jossa otetaan huomioon ryhmän tavoitteet ja odotukset, mietitään ryhmän taitoja liikkua luonnossa, pohditaan mahdollisia riskejä ja luodaan prosessi turvalliseksi niin itselleen kuin koko ryhmälle. Prosessin voidaan kuvitella muodostuvan kolmesta osasta. Ensimmäisessä osassa kartoitetaan yksilöiden odotukset ja käydään tavoitteita läpi. Apuna voidaan käyttää luottamus- ja vuorovaikutusharjoituksia, jotta turvallinen keskusteluilmapiiri saadaan aikaan. Toisessa osassa ryhmä laitetaan toimimaan niin, että ennalta määrättyihin tavoitteisiin ja odotuksiin päästään. Tähän osaan soveltuu hyvin ongelmaratkaisuharjoitukset, jotka yhdistävät ryhmiä. Kolmannen osan herkistymisharjoituksissa haetaan ryhmään tunne-elämyksiä. Symboli- ja hiljentymisharjoituksissa parannetaan ryhmän keskittymiskykyä ja annetaan yksilöille mahdollisuus tiedostaa omia tarpeitaan suhteessa ryhmään. Rooli- ja draamaharjoituksissa analysoidaan ryhmän valta- ja vuorovaikutussuhteita. Installaatioharjoituksissa yksilöt tuovat esille omaa sisäistä maailmaansa. Viimeisessä osassa irtaannutaan ryhmästä, käsitellään omia kokemuksia ja tunnetiloja ryhmässä ja ryhmää kohtaan. Yhteiset syvälliset kokemukset saavat aikaan ryhmässä voimakkaan yhteenkuuluvuuden tunteen. (Kiiski 1998, s110-112.)

Minä haluan tuoda maatilamatkailuyritykseen erilaisia seikkailukasvatuksellisia menetelmiä sisältäviä tuotteita, jotka soveltuvat niin yksittäisille henkilöille kuin ryhmillekin ja jotka ovat sekä perinteitä kunnioittavia seikkailukasvatuksellisia menetelmiä että uudenaikaisia extremelajeja. Haluan soveltaa jo kokemiani seikkailumenetelmiä ja -tuotteita omaan käyttötarkoitukseeni sopiviksi ja kehittää aivan uudenlaisia tuotteita, joista on hyötyä kaikille.

Esimerkki seikkailuyrityksestä:

Go Experience on ajan hermolla oleva elämystuotantoalan yritys Vantaalla. He tuottavat yritystilaisuudet tinkimättömällä ammattitaidolla. Heidän ohjelmistonsa sisältö ja laatu ovat ensiluokkaisia. Heillä on suuri määrä valmiita ohjelmapaketteja, jotka ovat ryhmitelty teemoittain. Kaikille ohjelmapaketeille on yhteistä osallistujien aktivoiminen. (Dan Rowden 2010)

Tässä yrityksessä on todella paljon ja todella monipuolisesti ohjelmaa, josta on helppo valita juuri omaa porukkaa kiinnostava palvelu. Riippuen ryhmän koosta, aikataulusta, käytettävän rahan määrästä ja porukan mielenkiinnonkohteista, asiakkaalle tai asiakkaille voidaan räätälöidä juuri sopiva ohjelma. Juuri tämäntyyppinen toiminta kiinnostaa minua, ja tällaista toimintaa minäkin haluaisin tuottaa.

2.4 Osuuskuntatoiminta yritysmuotona

Osuuskunta on taloudellista toimintaa harjoittava yritys, jonka omistavat osuuskunnan jäsenet. Osuuskunnan jäsenmäärää ja osuuspääomaa ei ole ennalta määrätty. Jäsenellä on oltava vähintään yksi osuus ja suoritettuna siitä osuuskunnan sääntöjen mukainen osuusmaksu. Osuuskunnan säännöissä voi lisäksi olla määräyksiä jäsenten pakollisista tai vapaaehtoisista lisäosuuksista. Jäsenet voivat olla joko luonnollisia tai juridisia henkilöitä.

Osuuskunnan tarkoituksena on jäsentensä taloudenpidon tai elinkeinon tukemiseksi harjoittaa taloudellista toimintaa siten, että jäsenet käyttävät hyväkseen osuuskunnan tarjoamia palveluita tai palveluita, jotka osuuskunta järjestää tytäryhteisönsä avulla tai muulla tavoin. Keskeisiä eroavaisuuksia osuuskunnan ja muiden yritysmuotojen välillä on siihen liittymisen ja eroamisen helppous. Osuuskunta ei vaadi suurta pääomaa toimiakseen, eikä sitä voida vallata. Jäsenet vastaavat osuuskunnan sitoumuksista vain sijoittamallaan pääomalla, ellei säännöissä ole erikseen muuta mainittu. (Yritysmuodot, 2007, Seppo Villa).

Haluan oman yritykseni hyödyttävän kaikkia kyläläisiä ja siksi haluaisin yritysmuodon olevan osuuskunta. Jokainen joka haluaa tuottaa jotakin, voisi helposti liittyä yritykseen. Jos taas se ei onnistu ja kiinnostuksen tai ajankäytön vuoksi ei enää halua olla toiminnassa mukana, on eroaminenkin helppoa. Mutta yhdessä tekeminen ja yhdessä asioista päättäminen luo yhteenkuuluvuuden tunnetta, mikä nostaa halua osallistua kylän yhteisiin tapahtumiin. Tosin se voi myös aiheuttaa riitatilanteita, jos asioista ei päästä yksimielisyyteen.

Osuuskunnan tarkoituksena on jäsenten taloudenpidon tai elinkeinon tukemiseksi harjoittaa taloudellista toimintaa. Ihmisten välinen yhteistyö, eikä esimerkiksi pääomaan keskittyvä toiminta, on osuuskunnan hyviä tunnusmerkkejä. Nykyaikainen verkostoituminen ja verkostotalous ovat eduksi osuuskuntatoiminnassa. Jos toiminta on aluksi pientä, on hyvä aloittaa osuuskunnasta. Osuuskunnan jäsenet voivat hankkia ammatissaan tai kotitaloudessaan tarvitsemiaan tuotteita ja palveluita osuuskunnalta (kulutus- tai hankintaosuuskunta), myydä sille tuottamiaan tai valmistamiaan tavaroita edelleen markkinoitaviksi (markkinaosuuskunta) tai tarjota omaa työpanostaan ja osaamistaan

osuuskunnan käyttöön (työosuuskunta). Osuuskunta voidaan toiminnan laajetessa muuttaa osakeyhtiöksi. (Turunen Mirja, 1998, s80)

”Yksi kaikkien ja kaikki yhden puolesta” on kuuluisa lausahdus, ja se sopii mielestäni hyvin määrittelemään osuuskunnan ideologiaa. Tämä lause kiteyttää hyvin ajatukseni siitä, miksi yrityksen tulisi olla osuuskunta.

Minun ajatukseni yrityksen toiminnasta ja palveluista vaatii niin paljon eri alojen osaamista ja taitojen hallintaa, että en usko selviytyväni siitä itsenäisesti. Toisaalta miksi opettelisinkaan kaikkea, kun tiedän ja tunnen ihmisiä, jotka osaavat tehdä tietyt asiat paremmin ja luotettavammin kuin minä. Minä taas olen hyvä esimerkiksi markkinoinnissa, ja omaan tarvittavan pääoman toiminnan aloittamiseen. Erilaisia taitoja yhteenliittävän toiminnan aloittamiseksi perustettu osuuskunta olisi siis omiaan ainakin toiminnan alkuvaiheille.

Yritysneuvoja Pekka Ollilaa muistutti minua osuuskunnan sääntöjen tärkeydestä. Mitä tarkkasanaanaisemmin ja yksityiskohtaisemmin kirjataan ja yhdessä sovittujen sääntöjen puitteissa toimitaan, sitä paremmin vähennetään riitatilanteita, jotka varsinkin osuuskunnassa, jossa kaikki ovat tuttuja kyläläisiä, voivat aiheuttaa suuriakin riitoja jopa siviilissä.

Esimerkkiosuuskunta

Vuonis-yhteistoimintaverkosto (Osuuskunta Vuonis)

Vuoniskylät yhteistyökumppaneineen tarjoavat monenlaisia palveluja matkailijoille, niin lapsille kuin aikuisillekin. Kylissä pääsee tutustumaan suomalaiseen maalaiselämään ja kokemaan aitoja elämyksiä Pielisen luonnossa, metsissä ja kylien tapahtumissa. Karjalainen ruokakulttuuri ja paikalliset käsityöt ovat kokemusten ohella parhaita matkamuistoja kotiin vietäviksi. Seuraavat yritykset kuuluvat tähän osuuskuntaa tai ovat yhteistyössä osuuskunnan kanssa.

- Erä- ja luonto-opas Markku Penttinen
- Partensan Kahvila
- International Ky

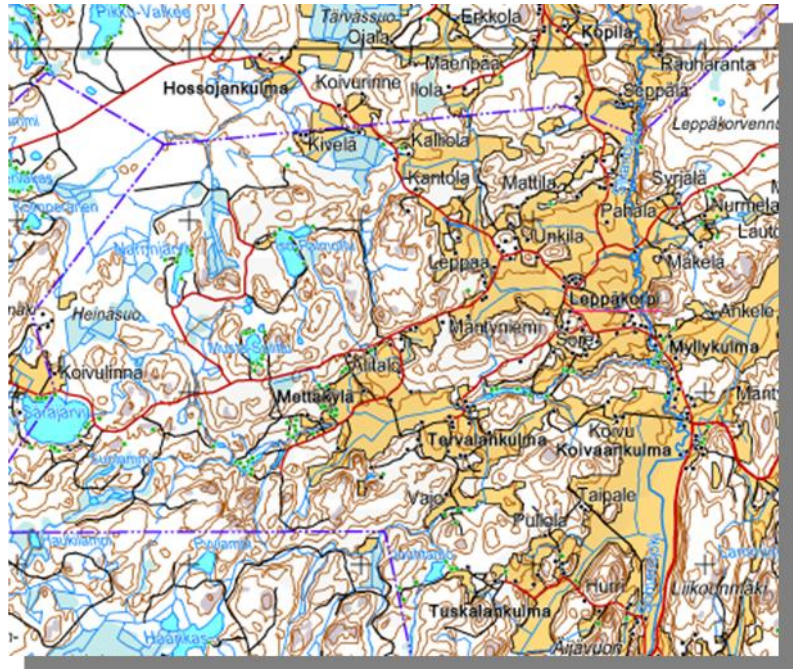
- Hotelli Pielinen
- Kestikievari Herranniemi
- Piekoli Oy
- Saunapelto/Pitopalvelu
- Kirkkolan Tila
- Tarina-ahon talo
- Tmi Anton Antonov
- Koli Activ Oy
- Tyynelän torppa
- Vuonislahden kauppa
- KuivalanTila
- Loma Pielinen
- Nuutilan Loma
- Vuonislahden Hanhiniemi Oy
- Paaterin Galleria
- Ympäristö Vunas Ay

(www.vuonis.net)

Tutustuttuani Vuonislahden kylään ja sen historiaan ja verratessani sitä oman kyläni Leppäkorven historiaan, huomaan joitain yhtäläisyyksiä. Vuonislahden osuuskunnassa ja kylässä yhteishengen ja -toiminnan vahvuuden sekä säilyvyyden halu on selvästi voimissaan, mistä on osoituksena valinta vuoden kyläksi vuonna 2002. Sen parempaa markkinointia kylä ei enää voi saada. Tällaista toimintaa haluan omaankin kylääni. Osuuskunta Vuoniksen jäsenistö on suurimmaksi osaksi yrityksiä, toisin kuin meidän osuuskunnassa olen suunnitellut. Tämä vain avaa lisää mahdollisuuksia monipuolistua niin yksityisten henkilöiden, yksityisyrittäjien kuin yritysten kanssa. Luultavasti tulen tekemään tutustumiskäynnin kyseiseen kylään tulevaisuudessa.

2.5 Kylän yhteisöllisyys

Leppäkorpi on yli sadan asukkaan perinteinen pienviljely- ja karjatilakylä Nummi-Pusulan kunnan länsipuolella. EU:n myötä karjatilat ovat melkein kokonaan loppuneet ja viljelijöiden määrä on vähentynyt. Kylässä on ennen ollut kauppa, kaksi pankkia, päiväkotia, ala-aste, parturi ja joitain



yrityksiä, mutta nyt jäljellä ovat enää kauppa ja päiväkotia. Kylä on kokenut kovia nuorison lähdettyä muualle kouluihin ja töihin, kylän palvelut ovat vähentyneet ja paikallisen väestön keski-ikä alkaa olla jo yli 50 vuoden. Kaikki tuntevat toisensa, kylänraitilla kaikki tervehtivät toisiaan, talkoohenkeä löytyy ja yhteisiä tapahtumia ja aktiviteetteja järjestetään ja niihin osallistutaan. Kylän koulu on aikoinaan rakennettu kyläläisten talkoohengellä ja puoliksi rahoitettu kyläläisten pussista. Myös työväentalo on rakennettu talkoilla ja tällä hetkellä sitä on yhdessä remontoitu ja korjattu. Kyläjuhlia ja kokoontumisia on monta kertaa vuodessa ja esimerkiksi hirvipeijaiset saavat koko kylän liikkeelle. Kunnan suurimpiin tapahtumiin on noussut Leppäkorpi rokkaa -tapahtuma, jolla on ainakin kuuden vuoden perinteet. Tapahtumassa soi musiikki kunnan omien poikien ja tyttöjen voimin. Tämä kauempaakin Leppäkorven ulkopuolelta väkeä keräävä tapahtuma on Leppäkorven päiväkodin osuuskunnan Leppäkerttujen järjestämä varainkeruutaapahtuma, jolla tuetaan päiväkotitoiminnan jatkumista ja kehittämistä.

Maisemat Leppäkorvessa ovat suoraan Suomifilmistä, isot ja hyvin hoidetut pellot ja metsät, vanhoja hienoja taloja, kesäisin näkee laitumilla niin lemmiä, lampaita kuin hevosiaakin. Mielestäni hieman vanhoillista maalaismaisemaa pilaa vain neljä vuotta sitten saatu asfalttitie, jota kylän isännät eivät pysty enää hoitamaan, niin kuin ennen hiekkateitä.

Olen ihastunut tähän maalaisidylliin, sen huonoihin ja hyviin puoliin, ystävällisiin ja tuttuihin kyläläisiin ja luonnonläheiseen elinympäristöön. Haluan omalla yritystoiminnallani säilyttää ja jopa parantaa kyläyhteisön kehittymistä ja



säilymistä, luoda lisää elämää kylään niin yhteisen toiminnan, työpaikkojen kuin turvallisuuden puitteissa. Esimerkiksi tapahtumien järjestäminen kokoaa kyläläiset yhteen. Talkoot kylän rakennusten kunnostamiseen luovat mukavaa yhdessäoloa, yhteenkuuluvuuden tunnetta ja vaikuttavat positiivisella tavalla kyläkuvaan. Hyvin hoidetut luontopolut ja hiihtoladut saavat kyläläiset aktiivisemmin liikkumaan. Tulevan osuuskunnan asiakkaat tarvitsevat myös ravintoa, jota saa kylän ainoasta kaupasta ja näin ollen voidaan ehkä turvata kaupan pysyminen toiminnassa pidempään.

Kylä on aina ollut aktiivinen seuroja ja yhdistyksiä riittää: Leppäkorpi-Järvenpään kylätoimintayhdistys, Leppäkorpi-Järvenpään maatalousnaiset, Osuuskunta Leppäkorven Leppäkerttu, Leppäkorven ja Järvenpään raittiusyhdistys, Leppäkorven metsästysyhdis-



tys jne. Kaikilla on tarkoituksena auttaa ja viihdyttää kylän asukkaita. Varsinkin nyt kun maatalous on heikoissa kantimissa ja sen harjoittajat kovilla, on entistä tärkeämpää pitää

yhtä ja auttaa toista. Nyky-yhteiskunta ja sen tekniset vempheet ovat helpottaneet töitä, ja nyt maaseudulla ei tarvita henkilötyövoimaa, vaan yhä suurempia ja parempia koneita. Ja kun EU:n myötä maatalous on mennyt alaspäin, niin yhä vähemmän ihmisiä asuu maalla, koska yhden ihmisen on omistettava vielä enemmän maata tullakseen yhtä hyvin toimeen kuin ennen.

2.6 Liiketoimintasuunnitelma

Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on jäsentää ja selventää aiotun yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelmaoppaiden tehtävänä on auttaa hahmottamaan ja suunnittelemaan jäsenyneesti perustettavan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta. Kirjallinen versio omasta suunnitelmasta on aina parempi, kuin oman muistin varassa. Suunniteltaessa asiat kunnolla ne tulevat etukäteen mietityiksi ja siten on aina vähemmän tilaa odottamattomille yllätyksille. (Hoffrèn 2002)

Liiketoimintasuunnitelmaoppaan perusrakenne on seuraava:

1. Perustiedot

Siinä käydään läpi sekä yrittäjän tiedot, taidot, koulutus ja motivaatio kuin yrityksen tiedot, toimiala, toiminta-ajatus, -alue jne.

2. Kuvaus yrityshankkeesta

Siinä käydään läpi miksi asiakas haluaa ostaa juuri sinun yrityksestäsi juuri sinun tuotteitasi. Ketkä ovat sinun asiakkaitasi ja mitkä ovat konkreettiset tuotteesi. Mietitään toimintatapoja ja mottoa. Pohditaan tuotekehitystä, markkinointia, tuotantoa, logistiikkaa, hintaa ja hallintoa. Ja mitkä ovat yrityksen voimavarat eli resurssit.

3. Perustelut yrityksen perustamiselle ja suunnitellulle liikeidealle

Perustellaan, miksi tuleva yritys kannattaa perustaa. Syitä voi olla vaikka kasvavat markkinat, kilpailuetu tai vaikka täysin uusi tuote, jota ei ole kenelläkään muulla. Tähän osioon kannattaa hakea tutkimuksellista tietoa, eikä turvautua luuloihin ja oletuksiin.

4. Tuleva liiketoiminta

Tässä osiossa määritellään tavoitteet ja visio tulevalle liiketoiminnalle. Visio on kuvaus yrityksen tulevaisuudesta, se määrittelee yrityksen suunnan sille, miten se toteuttaa toimintaansa. Jokaisella yrityksellä on oltava visio ja sen on oltava realistinen ja uskottava.

5. Pääoman tarve, rahoitus ja vakuudet

Tässä osiossa tarkastellaan perustettavan yrityksen jäsenten rahallista tilannetta. Rahaa tulee olla niin paljon kuin sitä tarvitaan. Mitä omistetaan, mitä ostetaan ja mitä tarvitaan. Jos omat varat eivät riitä, niin mistä rahaa saa lisää. Miten jäsenet elävät sen aikaa, kunnes yritys alkaa tuottaa voittoa.

6. SWOT – analyysi yrityshankkeesta

Tässä osiossa käydään läpi yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhkatekijät.

(Hoffrèn 2002)

3 OPINNÄYTETYÖN MENETELMÄT

3.1 Liiketoimintasuunnitelman luominen

Ajatus maatilamatkailuyrityksestä alkoi harrastustoiminnan järjestämisestä omille kavereilleni. Aktiivisten kavereiden kanssa pidimme sketsimuotoisia näytelmiä kylän juhlassa ja keksimme toisillemme toimintaa eräretkeilystä paintball-peleihin. Kun lähdin opiskelemaan kansalaistoimintaa ja nuorisotyötä Humanistiseen ammattikorkeakouluun Haapavedelle, huomasin oman energiani ja osaamiseni riittämään muuhunkin kuin opiskeluun. Olin mukana tutortoiminnassa, opiskelijajärjestöissä, perustimme salibandyjoukkueen, opetin lentopalloa jne. Ja kun kuulin mahdollisuudesta päästä opiskelijatiimiin opiskelemaan yrittäjyyttä, tiesin heti, mistä tekisin opinnäytetyöni.

Liiketoimintasuunnitelmaa luodessani purin ensin oman mielikuvani tulevasta yritystoiminnasta ja sen sisällöstä. Olin kirjoittanut asiasta joitain esseitä ja lappuja, jotka kävin läpi. Sitten peilasin sitä mitä olin kuullut muilta ihmisiltä (kyläläisiltä, ystäviltä ja koulukavereiltani), kirjasin ne ylös ja lisäsin ne omaan työhöni. Kaivoin esiin opiskelijatiimivuodelta jääneitä oppaita ja monisteita, joista löysin Seppo Hoffrènin tuottaman perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatimisen oppaan ja tein ensimmäisen vedoksen. Sen jälkeen sovin ajan Länsi-Uudenmaan Yrityskeskus Oy:lle ja menin esittelemään versioni heille. He antoivat minulle Suomen Matkailuasiantuntijat Oy vuonna 2007 -teettämän tutkimuksen matkailun tulo- ja työllisyysvaikutuksista Länsi-Uudenmaan alueen kunnissa. Tämän tutkimuksen tuloksista sain markkinapohjaiset perustelut liiketoiminnalleni ja sain hyvin paljon tietoa tämän alueen matkailuvaikutuksista, kilpailijoista ja kehittämismahdollisuuksista. Lisäksi sain yritysneuvonantajilta paljon tietoa ja vinkkejä siitä, miten kehitän suunnitelmaani eteenpäin. Näiden kaikkien tietolähteiden valossa tein seuraavassa luvussa olen liiketoimintasuunnitelmani.

3.2 Kyläläisten haastattelu

Olen keskustellut yritysideoistani tarkemmin kahden kyläläisen kanssa, jotka tunnen henkilökohtaisesti. Toinen on noin 25-vuotias mies, joka on tuleva maatalon isäntä ja minun työkaverini. Hän on kanssani samanhenkinen ja häneltä olen saanut paljon kannustusta ja ideointia yritysideoistani. Olen tuntenut hänet pienestä pitäen ja olen vakuuttunut siitä, että kun yritys perustetaan, hän on mukana siinä.

Toinen on noin 60-vuotias mies, joka on todella aktiivinen kylätoimija ja maatalon isäntä. Hän on tuntenut minut jo lapsesta asti ja on vakuuttunut siitä, että jos joku pystyy tämän kaltaista yritystä pyörittämään, niin se olen minä.

Käytin eräänlaista keskusteluhaastattelu-menetelmää, jossa aineistoa kertyy useista keskusteluista yhden erillisen haastattelun sijaan. Tein kaikista keskusteluista muistiinpanoja ja koostin niistä yhtenäisen haastattelun. En halunnut tehdä yhtä erillistä haastattelua, koska pelkäsin sen karsivan heidän rehellistä mielipidettään yritystoimintaan ja Leppäkorven yhteishenkeen. Ajatuksena oli saada heidät miettimään kylän yhteishengen nykyistä tilaa, maatilamatkailuosuuskunnan perustamista Leppäkorpeen ja sen vaikutuksia kylän ja kunnan imagoon ja yhteishenkeen.

Mies, noin 25 vuotta

On tuleva maatalon isäntä, käy parhaillaan maatalouskoulua ja on valmis puuartaani. Hän pitää leppäkorpelaisia ystävällisinä, auttavaisina ihmisinä jotka ovat ylpeitä maalaisuudestaan ja siitä maisemasta ja luonnonrauhasta, joka kylässä vallitsee. Hän muisteli monia yhteisiä talkoita, joissa kunnostettiin ja paranneltiin kylän yhteisiä tiloja, jotta ne sopisivat paremmin kyläläisten tarpeisiin. Hän vertasi itseään kyläläiseksi, joka tervehtii kaikki ohikulkijoita ja arvostaa kylässä toimivia yrityksiä ja aktiiveja, kuten kyläkauppiasta ja päiväkodin osuuskuntaa.

Hän on ollut todella kiinnostunut yritysideoistani jo pitkään. Häntä tosin arvelutti muualta tulleiden asiakkaiden asenne ja kunnioitus meidän luonnonkaunista kyläämme kohtaan. Hän olisi ennemmin valmis tuottamaan palveluita kyläläisille ja mökkiläisille ainakin näin aluksi.

Kysellessäni hänen halukkuutta liittyä osuuskuntaan, hän pohti omaa aikatauluaan siinä mielessä, että hän on töissä muualla ja tulevaisuudessa hänellä olisi maatila ja lehmät hoidettavinaan. Omasta vapaa-ajasta hän ei halunnut luopua, mutta kiinnostusta tarjota puuosaamista osuuskunnan käyttöön häneltä löytyi. Erilaiset matkamuiستoesineet, entisöinti ja korjaus ja taidepuutyöt olisivat hänen alaansa ja se on myös osa hänen vapaa-aikaansa. Mutta tulevaisuus on vielä avoinna ja mitään pysyviä päätöksiä suuntaan tai toiseen ei vielä ole syytä lyödä lukkoon.

Mies, noin 60 vuotta

On kohta eläkkeelle jäävä maanviljelijä ja rakennusalan sekatyömies. Hän pitää itseään aktiivisena kyläläisenä, jolta saa aina apua, kun pyytää. Mutta samaan hengenvetoon hän sanoo, että isännät ovat sen verran jääräpäisiä, että viimeiseen saakka yritetään omin voimin ja vasta sitten turvaututaan naapurin apuun. Hän itse on asunut melkein koko ikänsä Leppäkorvessa, eikä halua muuttaa pois milloinkaan. Hän luonnehtii Leppäkorpea rauhalliseksi ja turvalliseksi paikaksi, jossa kaikki tuntevat toisensa ja jossa myös välitetään toisista.

Hän itse vähän aristi ideaa lähteä mukaan osuuskuntaan, mutta apua hän lupasi kyllä antaa kaikkeen, mihin vain osaa, pystyy ja ehtii.

Tässä oli vain kaksi haastattelua, joihin sain luvan käyttää työssäni. Keskusteluja olen käynyt monen kanssa, mutta virallisia kommentteja ei moni halua antaa. Luultavasti he ovat vain vaatimattomia, eivätkä usko heidän mielipiteidensä vaikuttavan mihinkään. Toisaalta en halunnut painostaa heitä, koska asia ei ole vielä ihan ajankohtainenkaan ja haluan esitellä valmiin suunnitelmani kaikille ja ottaa sitten vasta vastaan varsinaisen palautteen.

Opinnäytetyön aikataulu sijoittui talviajankohtaan, jolloin en saanut yhtään paikallista mökkiläistä kiinni, joten heidänkin haastattelunsa jäivät tämän työn ulkopuolelle. He ovat kuitenkin tulevia asiakkaitamme, joten aion kyllä ottaa heidät huomioon yritystä perustettaessa ja tuotteiden ja palveluiden suunnittelussa.

3.2 Yritysneuvojan haastattelu

Länsi-Uudenmaan Yrityskeskus Oy tarjoaa neuvonta- ja asiantuntijapalveluja yrityselämän eri vaiheisiin. Yritysneuvojilta saat maksutonta, henkilökohtaista ja luottamuksellista palvelua yrityksen toiminnan jo käynnistyttyä tai kehittäessäsi yritystäsi. Sieltä saa neuvonta-apua myös suunnitellessa omistajanvaihdosta. (Länsi-Uusimaan yritys-keskus 2008).

Tein ensimmäisen version liiketoimintasuunnitelmasta ranskalaisilla viivoilla Seppo Hoffrénin oppaan mukaan. Ensimmäisestä versiosta kävi ilmi vain perusasiat liiketoimintasuunnitelmastani, koska odotin asiantuntijoiden kertovan tarkasti, mitä tehdä ja miten kannattaa edetä. Otin yhteyttä Länsi-Uudenmaan yrityskeskukseen ja sovin tapaamisen yritysneuvoja Outi Nymanin ja Projektipäällikkö Jukka Ollilan kanssa. Lähdin toimintasuunnitelmani heille etukäteen ja sitten kävin heidän luonaan. Kävimme liiketoimintasuunnitelmani läpi kohta kohdalta, mitä mihinkin laitetaan ja mitä pitää ottaa huomioon. Erittäin tarkasti kävimme läpi osuuskuntaidean ja perustelut sille. Nauhoitin keskustelumme, litteroin ne ja lisäsin ne päälukuun.

4 PÄÄLUKU: LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelmassa olen käyttänyt pohjana Seppo Hoffrènin 2002 julkaisemaa Perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatimisen opasta.

4.1 Perustiedot

Korpi Travel Ok on maatilamatkailuyritys, joka tuottaa maatilamatkailu-, seikkailu-, ohjelma- ja majoituspalveluita. Toiminta-ajatuksena on tuottaa kylässä asuville ja siellä lomaileville asiakkaille viihtyisää ajanvietettä, sosiaalisesti vahvistavaa toimintaa ja seikkailullisia elämyksiä luonnon helmassa. Toiminta-alueena voidaan aluksi pitää Nummi-Pusulän kuntaa ja sen ympäristökuntia, ja myöhemmin toiminnan vakiinnuttua ja yhteistyökumppanien lisääntyessä tavoitteena on laajentaa markkinointia entisestään kohti pääkaupunkiseutua, jossa asiakaskunta on suurempi ja laajempi. Yritysneuvoja Outi Nymanin mukaan tarkkaan ja pienille kohderyhmille tuotettujen palvelujen markkinointi suurelle määrälle ihmisiä, kuten Helsingin alueelta, poikii varmasti tarpeeksi potentiaalisia asiakkaita, koska marginaaliryhmille tuotettujen palveluiden määrä on vähäinen. Yrityksen keskus sijaitsee Nummi-Pusulassa Leppäkorven kylässä, mutta yhteistyökumppanit tulevat lähialueilta.

Allekirjoittanut on 26-vuotias nummi-pusulalainen, joka opiskelee kansalaistoimintaa ja nuorisotyötä Humanistisessa ammattikorkeakoulussa. Opinnoissani olen suuntautunut sosiaaliseen vahvistamiseen ja valinnut opintoihini seikkailu- ja erityiskasvatusta. Seikkailukasvatuksessa minulla on kokemusta ja osaamista muun muassa matalaköysiradoista, melonnasta, kiipeilystä, leirisuunnittelusta ja ongelmanratkaisutehtävistä. Opiskelin yhden lukuvuoden yritysopintoja HUMAK:in opiskelijatiimissä Jyväskylässä. Perusideana oli luoda harjoitusyritys ja pyörittää yritystä lukuvuoden ajan. Perustin kahden koulukaverin kanssa kaupunkiseikkailuyrityksen, joka tuotti juonellisia kaupunkiseikkailuja. Nuori Yrittäjyys Ry:n Oma yritys -kilpailun kautta kilpailimme kaikkien Suomessa rekisteröityjen harjoitusyrityksien kanssa, ja meidät valittiin kolmanneksi parhaaksi yritykseksi. Pääsimme edustamaan Suomea Euroopan-laajuisessa JA-YE Graduate Company – kilpailussa Brysselissä kesäkuussa 2008. Kilpailu oli erittäin opettavainen ja mielenkiintoinen, ja siellä näki saman ikäisten ja -henkisten ihmisten innovatiivisuutta ja taitoa kehittää uusia ja parantaa vanhoja tuotteita.

Olen maalaispoika, joten maatalous ja metsien hoito ovat olleet minulle tuttuja asioita jo pienestä pitäen. Olen käynyt EU:n vaatiman tilanjatkajakoulutuksen, jonka ansiosta saan jatkaa sukutilaani Leppäkorvessa. Harrastan kaikenlaista liikkumista niin luonnossa kulkemisesta ja erilaisten pallopelien pelaamisesta aina melontaan ja paintballiin. Lisäksi harrastan näyttelemistä kesäteattereissa ja omien sketsien esittämistä. Olen ohjannut paljon erilaisia nuorisoryhmiä. Työkokemusta on monista eri palvelu- ja rakennusammateista. Olen ahkera käytännönmies, jolla on hyvä huumorintaju. Olen hyvä kuuntelemaan, tarkkailemaan ja pystyn näkemään asioita monelta eri kannalta. Kielitaito ei ole minun vahvimpia puoliani, mutta kehityn asiassa pikku hiljaa. Vahvuuksiini kuuluu ideoiden luominen ja erilaisten näkemysten ja kokemusten ymmärtäminen. Haluan tulevassa yrityksessä käyttää näitä vuosien varrella saamiani taitoja ja kokemuksia palvelujen tuottamisessa ja kehittämisessä mahdollisimman paljon.

Osuuskunnassa haluan itse tuottaa omassa kartanossani majoituspalveluita. Niillä tarkoitan kartanoni, vierashuoneiden, yläkerran nukkumalaverien ja kokoustilan vuokraamista yksityishenkilöille ja yritysasiakkaille. Perin isältäni maatilaa, johon kuuluu päärakennus, kuivuri, muutamia latoja, halli, (jossa on puuverstas, hakelämmitin, kylmävarasto ja huoltotila), työkoneet ja irtaimisto. Päärakennus on niin suuri, että en tarvitse siitä puoliakaan, joten lopulle tilalle voisi keksiä käyttöä. Salista tulisi oivallinen kokoustila, jossa keskellä olisi iso pöytä, jonka ympärille mahtuisi noin 12 henkilöä. Seinustoille tulisi sohvapöydät epävirallisemmille palaverille. Videotykki, kangas, kannettava tietokone ja langaton verkko olisivat sen huoneen ainoat nykyaikaiset vempheet, sillä sisustus olisi vanhanaikaista kattokruunusta puulattiaan asti. Kaksi viereistä pientä huonetta kunnostettaisiin vierashuoneiksi yhdelle tai kahdelle henkilölle. Yläkerta on tällä hetkellä kylmä varastotila, mutta tulevaisuudessa sinne tehtäisiin lisää huoneita ja makuutiloja. Yksi vessa on sillä puolella taloa, mutta se ei välttämättä riitä tulevaisuudessa. Jonkinasteiset keittiömahdollisuudet pitää myös rakentaa sinne puolelle. Lisäksi suunnitellen yöpymismahdollisuutta heinäladossa.

Lisäksi osuuskunnan nimissä haluaisin tuottaa ohjelmalveluita. Ohjelmalveluihin sisältyisi retkien ja vaelluksien järjestämistä, erilaisten ryhmätoimintatuokioiden järjestämistä, paintball-pelejä ja kaikennäköistä toimintaa kylätansseista kesäfestareihin ja kimpupalomista talkootapahtumiin. Tässä vain muutamia esimerkkejä valmiista seikkai-

lutuotepaketeista, joita on mahdollista muuttaa ja muokata asiakkaiden toivomusten mukaisesti. Tuotteet on tarkoitettu ryhmille.

Tuote 1: Vaellus

Luonnon keskellä liikkuminen jalan ja siellä selviytyminen erätaidoilla on erittäin alkukantainen seikkailukasvatuksellinen menetelmä, jossa ryhmässä liikkussa ollaan luonnon armoilla ja ihastellaan sen kauneutta, rauhaa ja hiljaisuutta. Mahdollisuuksia on saada opastettu vaellus poluttomassa maastossa ja nukkua taivasalla tai vaihtoehtoisesti kulkeminen merkatulla polulla, pitäen taukoja laavuilla lopulta katon alla yöpyen, ja kaikkea siltä väliltä.

Tuote 2: Mönkijäsafari

Vauhdikas offroad-rata saa adrenaliinin jylläämään tiukoissa mutkissa ja pitkillä suorilla. Sopii hyvin ryhmille, jotka pitävät vauhdista ja koneista. Tai mönkijäsafari luonnon helmassa vaikeakulkusissa maastoissa, joissa kävely on mahdotonta.

Tuote 3: Ryhmätoiminta rata

Ryhmille, jotka haluavat parantaa yhteisöllisyyttään, kommunikointitaitojaan, ongelmanratkaisumenetelmiään ja pitää samalla hauskaa. Rata pitää sisällään erilaisia harjoitteita, joissa tarvitaan koko ryhmän älyä, voimaa ja henkisiä voimavaroja - tehtäviä joista et yksin selviäisi.

Tuote 4: Paintball

Värikuula-merkkaimin käytävä joukkueiden välinen metsätaistelu, jossa tarkoituksena on osua omalla merkkaimella vastustajaan, jolloin hän putoaa pois pelistä. Pelimuotoja on useita; kahden joukkueen välinen taistelu, lipunryöstö, kukkulan valtaus jne. Sopii ryhmille, jotka haluavat saada vipinää kinttuihin luonnon helmassa ja hikeä pintaan.

Haluan myös aktiivisesti hakea uusia yhteistyökumppaneita ja kehitellä uusia tuotteita joko itselleni tuotettavaksi tai paremmin osaaville yhteistyökumppaneille. Jokainenhan markkinoi itseään, mutta yhteismarkkinoinnilla voimme saada tuotettua laajempaa ja näyttävämpää kampanjaa.

Olen aina pitänyt retkeilystä ja kuulun paikalliseen metsästysseuraan, joten tunnen oman seutuni metsät ja maat. Ne ovat täynnä polkuja, eläimiä, upeita maisemia, marjoja ja sieniä. Laavuja ja kotia on muutamia, ja niissä voi hengähtää ja paistaa vaikka makkaraa nauttien samalla raikkaasta ja puhtaasta ilmasta. Ulkoilu on ilmaista liikuntaa - parasta hoitoa stressin poistoon. Yrityksen valtteihin kuuluu hyvät kulkuyhteydet niin Turkuun kuin Helsinkiinkin. Moottoritie kulkee läheltä, mutta silti se on riittävän kaukana, jotta luonnon rauha säilyy.

4.2 Kuvaus yrityshankkeesta

Nykypäivän elämänrytmi on todella kovatempoista ja kuluttavaa. Kun ihminen pääsee lomalle, hän ei välttämättä osaa vain olla ja rentoutua vaan ottaa kaiken irti lomastaan. Halutaan irtaantua arjesta, pitää nähdä jotain uutta ja ihmeellistä, pitää kokea jotain henkeäsalpaavaa, pitää olla jotain mitä pystyy tuntemaan joka solulla. Pelkästään maakaaminen oman mökin pihalla ei täytä kaikkia vaatimuksia, vaan pitää hakea niitä kokemuksia ja elämyksiä jostain muualta. Sen takia ovat aktiivilomat, sen takia ihmiset lähtevät eksoottisiin maihin, sen takia extreme-lajien suosio on kasvanut. Siihen tarkoitukseen Korpi Travel Ok on omiaan. Haluamme antaa jokaiselle asiakkaallemme unohdettoman kokemuksen ja elämyksen. Elämyksen kokeminen on jokaiselle omakohtaista. Se voi olla itse hakattujen puiden polttaminen saunan pesässä tai paintball-sodan kukkulan kuninkaan tittelin saavuttaminen. Nyman pelotteli minua kuvaillen nykypäivän asiakkaan erittäin vaativaksi, sellaiseksi, joka hakee jatkuvasti jotain uutta, ennenkokematonta toimintaa tietäen tarkkaan mitä haluaa. Hänen mukaansa tämä johtuu nykypäivän vaihtoehtojen paljoudesta, palvelutasoeroista ja kiireisestä elämänrytmistä.

Koska sijaintimme on luonnon keskellä, mutta silti hyvien kulkuyhteyksien päässä pääkaupunkiseudusta ja Turusta, on se yrityksemme ehdottomia myyntivaltteja. Olemme luonnollisen lähellä, mutta silti tarpeeksi kaukana. Joku mainoskampanja kysyi joskus, mitä eroa on Lapin luonnolla ja (jonkin toisen luontoa markkinavalttinaan pitävän paikan, jonka nimeä en nyt tässä kerro) välillä? 600 kilometriä, eli erittäin oivallinen huomio. Tämä kuvaa hyvin tulevan yrityksen sisältöä - kaikkea löytyy mitä muiltakin, mutta lähempää.

Korpi Travel Ok:n asiakkaat ovat aluksi kyläläisiä ja lähialueella mökkeileviä ja osuuskunnan jäseniä. Asiakkaiksi halutaan luontoa kunnioittavat ja siellä viihtyvät henkilöt, jotka arvostavat rauhaa, hiljaisuutta ja hakevat rentoutumismahdollisuuksia. Tuotteiden ja palveluiden kysynnän ja tarjonnan kasvaessa myös markkinointia laajennetaan kunnan ulkopuolella asuville kasvaa. Tavoitteena on antaa kaikenikäisille, -kokoisille ja sukupuolesta riippumatta jonkinasteista toimintaa ja palveluita, niin yksittäisille asiakkaille kuin perheille, yrityksille, kaveriporukoille ja muille ryhmille. Kun tuotteet ovat testatut ja menestyneet, alamme markkinoida yritystämme sekä Turun alueelle että pääkaupunkiseudulle.

Tuotteet ja palvelut pitävät sisällään kaikenlaisia vapaa-ajanviettomahdollisuuksia, joita voidaan toteuttaa luonnon helmassa. Palveluita voi olla rauhallisesta ja rentouttavasta mökkiviikonlopusta kyläjuhliin tai kaverien kanssa luonnossa kävelystä armottomiin paintball-taisteluihin. Perusohjelmaa voidaan järjestää kaikenikäisille. Vakiintuneet rutiiniohjelmat tiettyyn aikaan viikosta pitävät aktiiviset asiakkaat aktiiveina ja vastaavasti kertaluontoiset retket ja tapahtumat tuovat massaihmiset ihmettelemään kylän meininkiä. Outi Nymanin painotti asiakkaiden tarkkaa segmentointia, koska se helpottaa tuotteiden ja palveluiden luomista ja kehittämistä. Tässä muutamia esimerkkejä mainitakseni:

7-15 vuotiaille kyläläisille ja mökkiläisille voisi järjestää joitain liikunnallisia aktiviteettejä, kuten kesäisin jalkapalloa ja talvisin sählyä. Tälläkin hetkellä kylässä toimii isä/poika -sählykerho, jonka toiminnan olen joskus aloittanut. Nämähän ovat täysin kiinni vanhempien kuljetuksista, mutta meillä se on tähän asti toiminut aika hyvin kimpakyydeillä. Hevosten yhteishoito ja ratsastus lähitalleilla tiettyinä päivinä saavat ainakin tytöt innostuneiksi ja miksei myös tyttöjen äiditkin.

16- vuotiaista ylöspäin oleville kyläläisille ja mökkiläisille, niin pitkälle kuin kiinnostusta ja lapsenmielisyyttä riittää, voisi järjestää yksittäisiä ja kausiluontoisia tapahtumia ja tempauksia, kuten paintball-pelejä, ryhmätoimintatuokioita, haasteotteluita ja yhteisiä reissuja ja retkiä luontoon. Käsitöistä itse kiinnostuneena puu- ja metallitöiden tekeminen ja oppiminen on arvokas perintö ja taito. Samoin kuin autojen ja muiden koneiden huolto ja tuunaus. Tutustumisreissujen tekeminen erilaisiin liikuntapaikkoihin (uimahal-

li, jäähalli, kiipeilykeskus, keilaus) toimisivat kertaluontoisina toimintoina, joilla opastettaisiin ihmisiä uusiin harrastuksiin.

Seniори-ikäisille kyläläisille ja mökkiläisille voisi järjestää reissuja erilaisiin kulttuurinähtävyyksiin (taidenäyttelyt, teatterit, monumentit, musiikkitapahtumat). Omia liikunnallisia harrastustoimia voisivat olla marjanpöimintareissut, sauvakävelyretket, kylpylämatkat ja vaikka päivätanssit.

Haluan aloittaa pienestä ja kasvattaa toimintaa pikku hiljaa isommaksi. Aluksi kunnostetaan luontopolut ja kävelyreitit, jotta kyläläisten on helpompi ja mukavampi kulkea. Esimerkiksi Leppäkorven ja Kettulan kylien välissä kulkeva Suomusjärven Patikka Ry:n hoitama vaellusreitti Ketunkierros (25km), merkitty polku muutamane taukopaikkoineen, on hyvä esimerkki helposti kuljettavasta, hyvin hoidetusta vaellusreitistä, joita haluaisin Leppäkorpeenkin. Yhteistyöllä kylän metsien omistajien kanssa voisimme raivata ja merkitä erilaisia reittejä eri puolille kylää. Talvella tehdään hiihtolatuja ja moottorikelkkareittejä. Kylätoimikunnan omistama laduntekokekka on kaikkien käytössä ja moottorikelkkoja löytyy melkein joka toiselta isännältä. Pienellä nikkaroinnilla omassa verstaassamme saa tehtyä opasteita ja muutaman tuttavien kanssa saamme hommattua karttoja, joihin voimme merkata reitit, jotta ihmiset voisivat kulkea eri reittejä luonnon keskellä. Maanomistajien luvalla ja talkoohengellä rakennetaan taukopaikkoja polkujen varsille, missä voisi pitää taukoa, paistaa makkaraa, lämmitellä tai jopa yöpyä. Myös kylän keskustaan suunnittelin rakentavani jonkinlaisen yhteisen grillikodan, johon kuka vaan voi mennä ja siihen lähelle kallion päälle näköalatornin, josta voisi ihastella koko kylää. Tällaiseen toimintaa pitää saada osuuskunnan jäsenten lisäksi myös muita kyläläisiä, koska tämä on heille tarkoitettu ja yhdessä toimiminen on parasta sosiaalista vahvistamista.

Metsästyseurallamme on juuri valmistunut saunamökki ja sen vieressä on grillikota, joita voi vuokrata ja sen markkinointiin pitää alkaa panostaa. Yhdellä kyläläisellä on saunamökki ja vieressä aito itse rakennettu savusauna, jonka myös saa vuokralle. Myös maidontuottajaosuuskunnan saunarakennus on vuokrattavissa, ja siellä on myös kokous-tila ja keittiö. Lisäksi Kyläyhdistyksen työväentalo ja entinen alakoulu ovat vuokrattavissa juhla- ja kokouskäyttöön. Kun osuuskuntaan saadaan mukaan yhdistykset, yrityksen ja yksityishenkilöt, saadaan erittäin kokonaisvaltainen palvelurepertuaari.

Suunnitelmissa on saada rakennettua värikuulasotapaikka, frisbeegolf-rata, lapsille tarzan-rata ja paljon erilaisia paikkoja seikkailu- ja luottamusharjoitteille. Kuljetuksia ja opastuksia järjestetään kesäteattereihin, toreille, tansseihin, golf-keskuksiin ja kaikkeen sellaiseen kesäiseen toimintaan, jota osuuskunta ei vielä pysty tuottamaan. Kuljetukset keräkankareelle hiihtämään tai Alho-vuorelle laskettelemaan ovat kannattavaa yhteistoimintaa paikallisten toimijoiden kanssa.

Yritysneuvoja Outi Nyman piti kesäteatteriharrastuksestani ja ehdotti sen käyttämistä ohjelmopalveluissa. Sitä voi soveltaa joko tekemällä esityksiä tai liittämällä draamallisia elementtejä seikkailupalveluihin, jolloin toiminta saisi lisää ulottuvuutta. Nyman ehdotti myös, että olisi hyvä olla osallistavaa tekemistä kaikille. Tällaista voisi olla esimerkiksi vihtojen tekeminen tai nimen merkkaaminen oman kuksan kylkeen polttamalla.

4.3 Markkinapohjaiset perustelut liikeidean toteuttamiselle

AKO Länsi-Uusimaan ja Länsi-Uudenmaan yrityskeskuksen 2008–2009 teettämän tutkimuksen mukaan Länsi-Uudenmaan majoituskapasiteetti on kaikkiaan 5550 kpl, joista suurimman osan tarjoavat epätyypilliset majoitusliikkeet, kuten oppilaitokset, kuntien ja seurakuntien leirikeskukset tms. Tällainen tilanne on myös Nummi-Pusulassa, jossa kolme neljästä suurimmasta majoitustoimintaa harjoittavasta yksiköstä ovat leirikeskusia. Majoitustoimintaa harjoittavia toimijoita ja liikkeitä Nummi-Pusulassa on noin kymmenen, ja niissä on vuodepaikkoja noin 190 (Suomen Matkailuasiantuntijat Oy 2007). Tämä tarkoittaa sitä, että esimerkiksi perhelomalaisille majoituspalveluita Nummi-Pusulassa on todella niukasti, koska he tuskin haluavat majoittua leirikeskusiin. He haluavat mökin tai vastaavan ja palvelut mahdollisimman lähelle.

Tämän tutkimuksen mukaan Länsi-Uudellamaalla on poikkeuksellisen paljon loma-asuntoja. Tämä johtuu pääkaupunkiseudun läheisyydestä, hyvistä kulkuyhteyksistä, etelärannikon hyvistä sääolosuhteista, merenrannoista, monimuotoisista saaristoista ja lomailuun soveltuvista järvistä. Vaikka loma-asuntoja käytetään pääasiallisesti kesäisin, niiden läheisyys on vaikuttanut viikonloppulomien viettoon kasvavassa määrin. Esimerkiksi Nummi-Pusulan väkiluku on hieman reilu kuusituhatta asukasta, kun taas ulkokuntaisten omistuksessa olevien loma-asuntojen määrä on hieman vajaa kaksituhatta. Se

on Länsi-Uusimaan suurin mökkeilijöiden lomanviettopaikka suhteutettuna asukasluvuun. Tämä kertoo siitä, että mökkeilijöiden määrä on suuri, joten potentiaalinen markkinarako on olemassa. Lisäksi tutkimus antaa ymmärtää, että nykypäivän mökit ovat niin hyvin rakennettu ja varustettu, että talvimatkailukin on mahdollista, mutta myös lyhyet viikonloppulomat jatkavat sesonkiaikaa pitkälle syksyyn.

Tässä tutkimuksessa Länsi-Uudenmaan alueella vierailevien sukulaisten ja tuttavien määrä vuosittain on 1.5 miljoonaa yöpymistä/henkilö. Samoin kuin päiväkävijöiden, eli henkilöiden, jotka ovat läpikulku-, ostos-, asiointi-, tapahtuma- ja ohjelma-, harrastusmatkalla, tai opiskelijat, työhön tai terveyteen liittyvien kävijöiden määrä vuosittain on noin 85 000. Myös he ovat potentiaalisia asiakkaita, mutta heitä harvoin edes huomioidaan markkinoinnissa, vaikka he ovat suuri mahdollisuus myös sesonkiajan ulkopuolella.

Toimijat ovat harvassa ja erittäin hajanaiset. Yhteistyön voimalla ja suunnitelmallisilla markkinoilla voidaan päästä hyvään tulokseen. Tehdään yrityksestä koko kunnan imagoa nostattava yritys.

4.4 Tuleva liiketoiminta

Visio

Viiden vuoden jälkeen perustamisesta yritys tulee tuottamaan voittoa ainakin allekirjoitaneen lisäksi kahdelle muulle työntekijälle ja työllistää parikymmentä jäsentä. Yritys pystyy tuottamaan tapahtumia ja juhlia omatoimisesti omalla työvoimalla. Sillä on hyvä, turvallinen ja luotettava maine. Tulevaisuudessa, kun Säräjärven rannalla oleva vanha leirikeskus lopettaa toimintansa, voisi osuuskunta harkita sen ostoa ja remontointia uuteen majoituspalvelukäyttöön. Siihen kuuluu päärakennus keittiöineen ja sosiaalitoineen, pari isoa majoitusrakennusta, grillikatos, saunarakennus laitureineen ja pieni urheilukenttä.

Jäsenet

Projektipäällikkö Jukka Ollila täsmensi, että osuuskuntayrittäminen ja kaikki muukin yrittäminen edellyttää yrittäjämäistä ajattelutapaa itseltä ja lähiympäristöltä, ammatillista osaamista, aktiivisuutta ja markkinointivalmiutta, joustavuutta ja sosiaalista valmiutta. Ollila painotti, että ei riitä, että minä osaan ja minun asenteeni on kohdallaan, vaan kaikkien on oltava samalla aaltopituudella. Ollila tiivistä hyvin: ”Yritys on niin vahva kuin sen heikoin lenkki”. Se korostuu vielä entisestään osuuskunnassa, jossa väkeä on ehkä enemmän, se on monimuotoisempaa jolloin riittävää osaamista ja tarvittavia sosiaalisia taitoja ei kaikilta löydy. Ne kaikki leimaavat yritystä ja se aiheuttaa ongelmia, jos niihin ei ole tehty toimivia sääntöjä tai ei ole osattu valita oikeita henkilöitä oikeisiin tehtäviin. Jokaisen jäsenen on laskettava oman tuotteensa tai palvelunsa kannattavuus ja samalla miettiä, onko hänestä yrittäjäksi. Osuuskunnan toiminta vaatii suuren joukon oman alan osaajia, jotta yritys voisi toimia monipuolisesti ja kattavasti. Haluan tukea kuntani yritystoimintaa ja palveluita, sen takia haluan ensisijaisesti saada osuuskuntaan oman kunnan yrittäjiä ja toimijoita. Kunnassa on paljon pieniä yrityksiä, joita haluaisin saada yhteistyökumppaneiksi. Jäsenten tulisi olla luontoa kunnioittavia ja yrittäjähenkisiä henkilöitä tai yhteisöjä, jotka ovat valmiit myös vuokraamaan vaikka oman mökkinsä, oman talonsa vierashuoneen tai maansa matkailijoiden käyttöön. Ollessani työoppimassa Venäjän Karjalassa, Vuokkiniemen kylässä siellä oli sellainen perinne, että melkein joka talossa oli jonkintasoinen ja -kokoinen vierashuone. Ja periaate oli, että jos matkailija kysyi joltain paikalliselta neuvoa, niin tämä opasti matkailijaa sellaiseen taloon, joka matkailijan vaatimukset täytti. Minä aion omalla esimerkilläni herättää tällaista toimintaa Suomeenkin.

4.5 Pääoman tarve, rahoitus ja vakuudet

Tulen ostamaan kotitilani itselleni ja se tulee maksamaan paljon. Suunnitelmissa olisi, että pystyisin maataloustuilla ja -tuotoilla maksamaan tilani velat pois kolmessakymmenessä vuodessa. Kaikki mitä jää käteen yrityksestä on elämiseen. Aluksi kerätään pääomaa alkua varten ja etsitään sopivaa rahoittajaa. Se voi tarkoittaa sitä, että teen kodin ulkopuolista työtä, ennen kuin saan yrityksen tuottamaan.

Aion tutkia mahdollisia hankkeita, jotka mahdollisesti voisivat avustaa tällaisen yrityksen perustamista tai pyörittämistä. Humanistisen ammattikorkeakoulun nettiportaalissa oli ilmoitus TEKESin TULI (TUtkimuksesta LIiketointia) – ohjelmasta, joka mahdollistaa oppilaitoksen opiskelijoiden ja henkilöstön yritysideoiden ja palvelu- tai tuoteinnovaatioiden edistämisen konkreettisten ostopalvelujen avulla.

Tuotteiden ja palveluiden hinnoittelu pitää suhteuttaa lähialueiden muiden samankaltaisten yritysten hintoihin. Yritysneuvojat Nyman ja Ollila antoivat minulle liitteissä olevat kaavakkeet, joiden avulla oman työn ja palvelujen hintoja voi määritellä.

4.6 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) on Albert Humphreyn kehittämä nelikenttämenetelmä, jota käytetään strategian laatimisessa, sekä oppimisen tai ongelmien tunnistamisessa, arvioinnissa ja kehittämisessä. Se on hyödyllinen ja yksinkertainen työkalu yrityksen toiminnan, hankkeiden ja projektien suunnittelussa. SWOT-analyysin kohteena voi olla jonkin yrityksen toiminta koko laajuudessaan, jonkin tuotteen tai palvelun asema ja kilpailukyky tai esimerkiksi kilpailijan toiminta ja kilpailukyky.

SWOT-analyysissä kirjataan ylös seuraavia seikkoja analysoitavasta asiasta:

- sisäiset vahvuudet
- sisäiset heikkoudet
- ulkoiset mahdollisuudet

- ulkoiset uhat

SWOT-analyysi on kahden ulottuvuuden kuvaama nelikenttä. Kaavion vasempaan puoliskoon kuvataan myönteiset ja oikeaan puoliskoon negatiiviset asiat. Kaavion alapuoliskoon kuvataan organisaation ulkoiset ja yläpuoliskoon sisäiset asiat.

Tämän jälkeen SWOT-analyysin pohjalta voidaan tehdä päätelmiä, miten vahvuuksia voidaan käyttää hyväksi, miten heikkoudet muutetaan vahvuuksiksi, miten tulevaisuuden mahdollisuuksia hyödynnetään ja miten uhat vältetään. Tuloksena saadaan toimitasuunnitelma siitä, mitä millekin asialle pitää tehdä. SWOT-mallia on tarkoitus käyttää ideointiin ja jatkokehittelyyn. (Lindroos Jan-Erik, 2004).

Nyman kehotti tekemään SWOT-analyysin erittäin tarkkaan ja avaamaan jokaisen kohdan perustellusti. Lisäksi tämän määräaikaista päivittämistä on syytä myös tehdä, jotta näkee oman kehityksensä.

Vahvuutemme

Yritys sijaitsee valmiissa luonnonkauniissa ympäristössä. Vanhat rakennukset ja maalaismiljöö vievät asiakkaan ajassa taaksepäin. Olemme tarpeeksi kaukana kaikesta liikenteen melusta ja pölystä, mutta tarpeeksi lähellä asiakkaita. Hyvät kulkuyhteydet helpottavat paikalle saapumista.

Suunnitelmissa on suuri määrä palveluita ja tuotteita, jotka pystymme toteuttamaan asiakkaan toiveiden mukaisesti. Toimintaa voidaan kehittää ajatuksella ”jokaiselle jotakin”, tai sitten keskittyä tiettyyn ryhmään tietyillä erityispalveluilla ja tuotteilla.

Olen itse ollut erityisen näkyvillä ja monessa mukana, joten minut tunnetaan hyvin ainakin oman kunnan alueella ja hieman sen ulkopuolellakin. Kun asiakkaat tietävät ja tuntevat myyjän, on helpompi ja luotettavampi tehdä kauppaa. Uskon siihen, että minä omana persoonanani olen hyvää markkinointia yritykselle.

Heikkoutemme

Talousasiat eivät ole vahvimpia puoliani, joten jos en saa yritykseen talouspuolta hallitsevaa henkilöä, niin tulen ulkoistamaan sen toimen ammattilaisille, koska varsinkin yritystoiminnan alussa pitää pystyä näkemään mitä jää käteen vai jääkö mitään. Tuotteiden ja palveluiden hinnoittelussa ei pidä myydä liian halvalla, koska hinnan nostaminen ylöspäin aiheuttaa enemmän vaikeuksia kuin hinnan laskeminen.

Oma osaaminen arveluttaa. Kaikkea on tullut tehtyä ja kokeiltua, mutta varsinaista ammattiosaamista ei vielä ole. Tuotteita ja palveluita pitää kokeilla erityisen paljon, jotta niiden taso olisi riittävä. Tämä vaatii pitkää kehitysprosessia, jotta oikeanlainen konsepti saadaan valmiiksi. Nyman piti tätä asiaa tärkeänä; mitä minä osaan ja mitä minun tulee opetella, mutta mitä voin ja kannattaa ulkoistaa.

Sesonkiaika on tietenkin kesä, joten siihen pitää panostaa. Myynti ei voi jäädä siihen, koska en usko talouden kestävän pitkää talvea. On siis saatava asiakkaita myös talvella. Esimerkiksi monien mökkeilijöiden mökit ovat talvella asuttavassa kunnossa, mutta he eivät käy talvisin mökillään, koska tiet ovat liian huonossa kunnossa. Esimerkiksi hiekoitus- ja aurauspalvelut mökkien pihalle asti voisi antaa mökkeilijöille mahdollisuuden tulla käymään. Nyman huomautti, että olisi hyvä jo heti aluksi pyrkiä pääkaupunkiseudun markkinoihin, jotta riittävä asiakasmäärä saataisiin.

Markkinoinnista minulla ei ole paljoakaan tietoa ja se on kuitenkin nyky maailmassa yritystoiminnan kannalta erityisen tärkeää. On hyvä kysyä, miten pieni yritys saa äänensä kuuluville kaiken muun yli. Nettisivut ovat pakolliset, mutta sekään ei vielä riitä.

Mahdollisuutemme

Matkailijoiden ja mökkiläisten määrä kasvaa lamasta huolimatta koko ajan, mutta matkailupalveluiden määrä Länsi-Uudellamaalla on pysynyt lähes ennallaan (Suomen Matkailuasiantuntijat oy, 2007). Näen tässä selvän markkinaraon, jota tulisi hyödyntää.

Yrityksellä on hyvät mahdollisuudet laajentua ja menestyä. Jos tuotteet ja palvelut saadaan hyviksi ja markkinointi toimimaan, voidaan päästä käsiksi pääkaupunkiseudun ja Turun seudun asiakasryhmiin.

Länsi-Uudellamaalla on hyvin paljon pieniä yrityksiä. Jos löytyisi yhteinen keino rakentaa yhteistyöverkosto, voisi sen avulla entistä suuremmissa määrissä tuottaa asiakaslähtöisiä palveluita ja tuotteita.

Uhkatekijämme

Kilpailu tulee kiristymään, kun markkinarako huomataan. Se aiheuttaa suurempia kustannuksia markkinointiin ja hintojen alentamiseen, joten talous tulee olemaan kovilla. Jos pääsemme ensimmäisten joukossa valloittamaan markkinoita, voisivat mahdollisuudet olla paremmat. Nyman kehotti pohtimaan kilpailijoiden vahvuuksia ja heikkouksia, koska niistä pystyy tulkitsemaan voisiko siinä parantaa itse, myydä tietty osaaminen muille, ostaa tiettyä osaamista muilta tai harkita suoraa yhteistyötoimintaa.

Kyläläisiltä saamani palaute on ollut pelkästään positiivista. Mutta mitä sitten, kun yritys on toiminnassa ja kaiken maailman matkailijoita saapuu paikalle? Hymyilevätkö ja morjenstavatko kyläläiset heille vai alkavatko matkailijat häiritä kyläläisten perusarkea. Teen tämän kyläläisten ja itseni takia, joten jos he eivät enää haluakaan matkailijoita tänne, niin ei minulle jää hirveästi vaihtoehtoja toimintani suhteen.

Olen perustamassa osuuskuntaa, jonka toiminta perustuu hyvin paljon yhteistyökumppaneihin. Jos minä en pysty vakuuttamaan heitä lähtemään mukaan tai huonona hetkenä he luopuvat yhteistoiminnasta, jää yritys seisomaan tyhjän päälle. Luotettavien yhteistyökumppanien saanti on tärkeää samoin kuin se, että heistä pidetään hyvää huolta.

Olen itse tämän yritystoiminnan luoja ja tulen ainakin alkuvaiheessa pyörimään joka paikassa hyvin paljon mukana. Kuinka kauan jaksan pitää tahtia yllä, on toinen kysymys, sillä jos minun voimani loppuvat, kuka tulee minun tilalleni? On tärkeää jakaa töitä ja vastuuta, jotta yksin ei palaisi loppuun. Täytyy varmasti oppia delegoimaan tehtäviä tasaisesti kaikille ja osattava pitää myös itse taukoja. Ollila muistutti, että vaikka olen idean isä ja täysillä mukana yrityksen toiminnassa, niin ei minulla tule olemaan sen

enempää päätösvaltaa kuin muilla osakkailla, eli yritys ei ole minun vaan meidän. Osuuskunnan on mahdollista valita toimitusjohtaja, mutta tarvitaanko sellaista ja olisiko se edes minä.

Olilla painotti, että yrityksen sisäiset ristiriidat voivat tuhota hyvinkin toimivan liikeyrityksen, mutta osuuskunnassa, jossa kaikki ovat kyläläisiä ja tuttuja keskenään, voivat riitatilanteet vaikuttaa koko kyläyhteisöön. Tämän takia on hyvä yksityiskohtaisesti kirjata sääntöjä ja toimintatapoja osuuskunnan sääntöihin, joista riitatilanteissa voidaan nopeasti tarkistaa, miten toimitaan. Kompromisseja tulee osata tehdä ja neutraali lähestymistapa ongelmaan auttaa hahmottamaan molempien osapuolien hyvät ja huonot puolet. Osuuskunnan jäsenten kanssa toimiminen vapaa-ajalla sekä virkistyspäivien järjestäminen auttavat yhteishengen pysymistä oikealla tasolla.

5 POHDINTA

Olen valinnut opinnäytetyöni aiheeksi itseäni kiinnostavan ja koskevan aiheen, jonka tuotos auttaa minua toivottavasti luomaan itselleni työpaikan. Koska arvostan vanhempiani ja heidän työtään, olen luvannut jatkaa suvun maatilaa Nummi-Pusulän Leppäkorvessa, vaikka EU:n myötä maatalouden kannattavuus onkin romahtanut. Pelkkä maanviljelystoiminta ei tuo leipää pöytään, joten jotain muuta työtä on lisäksi tehtävä. Omat kiinnostuksenkohteeni nuorisotyöhön ja kansalaistoimintaan veivät minut Humanistiseen ammattikorkeakouluun, jonka opintomahdollisuudet herättivät idean oman yrityksen perustamisesta.

Olen opinnäytetyössäni käyttänyt hyödykseni kaikkea oppimaani Humanistisessa ammattikorkeakoulussa ja kerrannut opiskelijatiimivuoteni materiaaleja. Olen käyttänyt lähdeaineistonani kirjallisuutta maatilamatkailusta, seikkailukasvatuksesta ja –yrittämisestä, yritystoiminnasta ja tutkimustuloksia lähialueen matkailuyrittämisestä. Olen haastattelut kyläläisiä, opiskelutovereitani, tuttuja ja yritysneuvoja, jotta saisin kattavan kuvan ja tiedon näiden edellä mainittujen asioiden tiimoilta.

Opinnäytetyöni tuotos on maatilamatkailuyrityksen liiketoimintasuunnitelma, jonka suunniteltu yritysmuoto olisi osuuskunta, koska se on halpa ja helppo tapa aloittaa. Haastatteleman projektipäällikkö Ollila oli kuitenkin sitä mieltä, että yritysmuoto selviää vasta, kun on selvillä mitä tuotetaan, kenen kanssa, kenelle ja missä. Vasta niiden asioiden jälkeen pitäisi lähteä pohtimaan parasta yritysmuotoa yritykselle. Lisäksi haluan osallistaa ja haastaa omia kyläläisiä aktiiviseen kansalaisuuteen ja toimintaan kyläpelastamiseksi. Olen esitellyt liiketoimintasuunnitelman edellisessä luvussa ja nyt pohdin sen toimivuutta Leppäkorven kylässä.

Itse haluaisin antaa maatilamatkailulla mahdollisuuden itselleni toteuttaa itseäni ja antaa muille mahdollisuuden kokea samoja tunteita, mitä minä koen ympärilläni. Harrastan puutöitä ja haluaisin näyttää muille ihmisille mitä olen saanut aikaan ja mitä uusia asioita olen oivaltanut ja oppinut. Haluan näyttää ihmisille, miltä meidän kaunis luontomme näyttää ja miksi se saa minut rauhoittumaan ja iloitsemaan siitä, että asun täällä.

Itse matkoillani etsin uusia ideoita ja virikkeitä kaikenlaisiin asioihin. Haen kokemuksia ja elämyksiä elämäni, pieniä piristysruiskeita harmaaseen arkeen. Hamuan muistoja, joita voi jakaa ystävien ja sukulaisten kanssa myöhemmin elämässä. Olen kiertänyt Suomea ristiin rastiin, mutta en ole saanut siitä tarpeekseni. Minua ei kiinnosta lähteä ”etelän lämpöön”, minua eivät kiinnosta Pariisin nähtävyydet tai rapakon takana oleva suuri maa. Niin kauan kuin Suomi jaksaa kiinnostaa, opettaa ja rentouttaa minua, ei minulla ole syytä lähteä muualle. Suomi on pieni maa, mutta siihen mahtuu niin paljon erilaisia perinteitä, tapoja ja käytänteitä, niin paljon erilaisia aktiviteetteja, uskomaton luonnon kirjo ja mieletön määrä toistaan mielenkiintoisia ihmisiä ja persoonia.

Vaikka yritysneuvoja Pekka Ollila hieman kritisoi minun yritysmuotoni valintaa, olen vakaasti sitä mieltä, että se on oikea ratkaisu. Ei pelkästään minun kannaltani vaan koko kyläyhteisön säilymisen ja kehittymisen kannalta. Aikaisemmin mainitsin jo, että kokeilemalla ja erehtymällä opitaan paljon asioita. En väitä, että yritys tulee toimimaan minun suunnitelmien mukaisesti, eikä sen tarvitsekaan, vaan se muotoutuu juuri asiakkaiden ja jäsenten toiminnan ja halujen mukaisesti. Tämä opinnäytetyö on vain pieni osa tulevaa yritystoimintaa, tämä on pohja jota lähdetään muokkaamaan ja muuttamaan toimivaksi. Vaikka osuuskunta on taloudellisesti halpa ratkaisu perustaa ja pyörittää yritystä, niin silti se on kylälle suuri taloudellinen haaste, mutta ilman riskejä ei voi mitään saavuttaakaan. Tiedän, että menee useampia vuosia ennen kuin voimme kuvitellakaan yrityksen tuottavan voittoa tai ainakaan merkittävää voittoa, koska kaikki liikenevät rahat käytetään toiminnan ja markkinoinnin kehittämiseen.

Jos kuitenkin käy niin, että en saa tarpeeksi jäseniä osuuskuntaan tai riittävästi yhteistyökumppaneita, niin toiminimen perustaminen ja toiminnan pyörittäminen sitä kautta ei ole huono ratkaisu. Se vain vaatii erilaista asennoitumista, valmisteluja ja enemmän työtä.

5.1 Mahdollisuudet ja riskit

(Suomen Matkailuasiantuntijat Oy 2007) Tutkimuksen kehityssuunnitelmassa 2009–2015 mainitaan, että matkailijoiden määrä ei tule juurikaan kasvamaan, joten uusia matkailupalveluita ei välttämättä tarvita. Mutta mikäli sellainen nostaisi paikkakunnan vetovoimaisuutta, parantaisi matalasesongin kapasiteetin myyntiä ja markkinointia tai paikkaa selvää kysynnän aukkoa, olisi se kapasiteetin kasvun kannalta suotavaa. Tämän tyyppistä yritystoimintaa, joka yhdistää monenlaisia matkailupalveluita ja – tuotteita ei Nummi-Pusulän alueella ole, joten uskoisin sen tuovan lisää matkailijoita alueelle ja lisäävän alueella jo nyt loma-asunto-omistajien viihtyvyyttä.

Mahdollisuuksia on kasvaa ympärivuotiseksi matkailuyritykseksi, koska yritystä tukevia aktiviteettejä löytyy paljon ja asiakaskunta on lähellä.

Epätodennäköisenä riskinä pidän yritystoiminnan räjähdysmäistä kasvua, joka houkuttelee paikalle niin suuren määrän matkailijoita, että he rupeavat häiritsemään kyläyhteisön toimivuutta ja mukavuutta.

Suurempana riskinä näen yrityksen toiminnan loppumisen asiakkaiden puutteen takia, jolloin se tarkoittaa sitä, että olemme epäonnistuneet markkinoinnissa, tuotteemme ei vastaa kysyntää tai laatumme ei ole muihin kilpailijoihin nähden samalla tasolla.

Asiakkaita riittää, osaamista on, yhteishenkeä ei puutu ja kun markkinointi ja talousasiat saadaan kuntoon, en näe kuin kukoistavan osuuskunnan, jonka ansioista myös seuraava sukupolvi voi vielä asua ja tulla toimeen täällä Leppäkorvessa.

5.2 Osuuskunnan toimivuus Leppäkorvessa

Kylän yhteisöllisyys on vahva Leppäkorvessa ja toimintaa riittää kaikenikäisille ja kaiken aikaa. Kylässä arvostetaan vielä kunnon talkoohenkeä, joten uskoisin kyläläisten lähtevän mukaan yrittämään saada kylä henkiin ja maailmankartalle. Kun olen kysellyt ohimennen kyläläisten mielipidettä osuuskuntaideasta, en ole saanut yhtään kielteistä kommenttia. Minä niin kuin moni muukin kyläläinen haluan Leppäkorven pysyvän samanlaisena rauhallisena ja luonnonkauniina paikkana, joten on äärimmäisen tärkeää edetä rauhallisesti ja kuulostellen yritystoiminnan herättelemistä. Konflikteilta ei voida välttyä mitenkään, mutta neuvottelemalla ja kompromisseja tekemällä uskon toiminnan olevan mahdollista.

LÄHTEET

- Hoffrén, Seppo 2002. Perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatiminen (2.painos). Kuopio: TE-keskus
- Kiiski, E. 1998. Seikkailua elämysten maailmassa. Teoksessa T. Lehtonen (toim.) Elämän seikkailu. Näkökulmia elämyksellisen ja kokemuksellisen oppimisen kysymyksiin Suomessa. Jyväskylä: Atena
- Lehtonen, Timo 1998. Elämän seikkailu – Näkökulma elämyksellisen ja kokemuksellisen oppimisen kysymyksiin Suomessa (1. painos). Jyväskylä: Atena kustannus oy
- Lindroos, Jan-Erik & Lohivesi, Kari 2004. Onnistu strategiassa (1. painos). Helsinki: WSOY.
- Matkailun tulo- ja työllisyysvaikutuksista Länsi-Uudenmaan alueen kunnissa, Suomen Matkailuasiantuntijat oy, 2007
- Seppo, Villa & Ossa, Jaakko & Saarnilehto, Ari 2007. Yritysmuodot – Toiminta, rahoitus ja verotus (1. painos). Helsinki: WSOYpro.
- Siljander, Pauli 2000. Kasvatus ja sivistys (1.painos). Helsinki: Gaudeamus.
- Turunen, Mirja & Valakari, Pirkko 1998. Maaseutumatkailu yrittäjän opas (1. painos). Helsinki: Maaseutumatkailun teemaryhmä.
- Telemäki, Matti & Bowles, Steve 2001. Johdatus seikkailukasvatuksen teoria ja käytäntö osa1 (1. painos). Oulu: Oulun yliopistopaino.


WWW-Sivut

- Dan Rowden 2010 / stroke creative. Viitattu 30.1.2010
[Http://www.goexperience.fi/tiimi/ohjelmat.php](http://www.goexperience.fi/tiimi/ohjelmat.php)
- Lahdenmäki, Miro 2010. Viitattu 21.1.2010.
[Http://www.kovelantraktorimuseo.fi/](http://www.kovelantraktorimuseo.fi/)
- Länsi-Uusimaan yrityskeskus 2008. Viitattu 1.2.2010. [Http://www.lykes.fi](http://www.lykes.fi)
- Meijerimuseo 2010. Viitattu 21.1.2010. [Http://www.meijerimuseo.fi/default.asp](http://www.meijerimuseo.fi/default.asp)
- Museovirasto 2004. Viitattu 21.1.2010. [Http://www.nba.fi/fi/myllymaentorppa](http://www.nba.fi/fi/myllymaentorppa)
- Nordlund S. 2008. Viitattu 5.2.2010. [Http://www.elamystila.net/](http://www.elamystila.net/)
- Nummi-Pusula 2010. Viitattu 20.1.2010. [Http://www.nummi-pusula.fi](http://www.nummi-pusula.fi)

- Peltomäki, Ekku 2010. Viitattu 21.1.2010. [Http://www.ekku.com/aira/](http://www.ekku.com/aira/)
- Sorainen Tuula 2010. Viitattu 6.2.2010. [Http://www.myllyniemi.fi](http://www.myllyniemi.fi)
- Suomalainen seikkailukasvatus 2008. Viitattu 18.02.2008.
http://www.seikkailukasvatus.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=46&Itemid=5
- Wikimedia Foundation 2010. Vapaa tietosanakirja, hakusanalla Nummi-Pusula. Viitattu 20.1.2010. [Http://fi.wikipedia.org/wiki/Nummi-Pusula](http://fi.wikipedia.org/wiki/Nummi-Pusula)
- www.vuonis.net. Viitattu 30.03.2010

LIITTEET

LIITE 1

TYÖN HINNOITTELU OSUUSKUNNASSA		
Tuntipalkka (brutto)		euro 15,00 €
+ sosiaaliturvamaksut	2,23 %	0,33 €
* kansaneläkevakuutus		
* sairausvakuutusmaksu		
+ työttömyysvakuutusmaksu	0,75 %	0,11 €
+ eläkevakuutusmaksu (Tyel)	23,00 %	3,45 €
+ tapaturmavakuutusmaksu (0,4 %-8,0 %)	1,00 %	0,15 €
Henkilökohtaiset lisät		
+ lomapalkkavarauus (5 viikon loma)	10,00 %	1,50 €
+lomaraha ½ lomapalkasta	5,00 %	0,75 €
+sairausajan palkkavarauus (10 työpäivää)	4,00 %	0,60 €
+ koulutus ym.varauus (7 työpäivää)	2,80 %	0,42 €
Ylimääräiset työstä aiheutuvat kustannukset		
+ työtilakustannukset	0,00 %	0,00 €
+ työpaikan kustannukset (kalusteet, puhelin,posti yms.) 12%	0,00 %	0,00 €
+ tietotekniikkakustannukset	0,00 %	0,00 €
+ työaineet ja -välineet	0,00 %	0,00 €
+ matkakustannukset	0,00 %	0,00 €
Palkkakustannukset sivukuluineen		22,32 €
+Osuskunnan osuus tuntipalkasta	12 %	2,68 €
Myytävän työtunnin hinta ilman alv:oa		25,00 €
+Arvonlisävero	22 %	5,50 €
Myytävän työtunnin hinta sis. alv		30,49 €
Myytävän työn hinta sis. alv	h	160
		4 879,03 €
		
Jukka Ollila © 2009		

