



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin

HAMK
HÄMEEN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Hevosyrittäjyyden tulevaisuuskatsaus

– valtakunnallisen Hevosyrittäjähuippukuntoon -hankkeen (2010–2014) raportti



Sirpa Pussinen

Hevosyrittäjyyden tulevaisuuskatsaus
– valtakunnallisen Hevosyrittäjähuippukuntoon -hankkeen (2010–2014) raportti

Sirpa Pussinen

painettu
ISBN 978-951-784-623-3
ISSN 1795-4231
HAMKin julkaisu 7/2013

e-julkaisu
ISBN 978-951-784-624-0 (PDF)
ISSN 1795-424X
HAMKin e-julkaisu 17/2013

© Hämeen ammattikorkeakoulu ja kirjoittajat

JULKAISIJA – PUBLISHER

Hämeen ammattikorkeakoulu
PL 230
13101 HÄMEENLINNA
puh. (03) 6461
julkaisut@hamk.fi
www.hamk.fi/julkaisut

Ulkoasu ja taitto: HAMK Julkaisut
Kannen kuva: Janina Suokas
Painopaikka: Tammerprint, Tampere

Hämeenlinna, marraskuu 2013

Sisällys

ESIPUHE	5
TIIVISTELMÄ	7
Monen palan summa	9
Tekijänä Hevosyritys huippukuntoon -hanke (2010–2014)	9
Hevosyritysten tulevaisuuskysely.....	10
Kokemukset ja näkemykset osana katsausta	11
Hevosyrittäjyys Suomessa	13
Hevosyritysten tulevaisuuskyselyn perustiedot	17
Hevosyrittäjyys – laajenee vai vähenee?	19
Kyselyn mukaan osa laajentaa ja osa lopettaa	19
Työpajassa keskusteltua: ”hevosalan kasvulle on vielä tilaa”	20
Johtopäätökset: toimintamuotojen välillä on eroja	21
Hevosyrityksen elinkaari.....	22
Kysyntään uskotaan	25
Tulokset kertovat kysyntänäkymien myönteisyydestä	25
Työpajassa keskusteltua: ”hevosyritys nykyajan mummola”	26
Johtopäätökset: kysynnän kasvu ei ole itsestäänselvyys	27
Kuluttajatutkimuksille tarvetta	27
Kannattavuusnäkömät nyt ja lähivuosina	29
Kysely osoitti kannattavuusnäkömien vaihtelun.....	29
Työpajassa keskusteltua: ”oikea hinnoittelu tärkeää”	30
Johtopäätökset: suunta eteenpäin	31
Tulevaisuuden vastuullinen hevosyritys	32
Toimitusjohtajan ja hevososaajan yhdistelmä.....	32
Yrittäjän näkökulma	35
”Onnentunnetta ei voi ostaa kaupan hyllyltä”	35
Hevosyrittäjien arviot kehittämiskohteista	37
Ympäristöasioille ja hevostaidoille parhaimmat arvosanat	37
Yrittäjien jaksaminen ja liiketoimintaosaaminen tarvitsevat tukea.....	38

Hevonen sielun peilinä	40
Opinnäytetöiden tulosnurkka	43
Hevoskasvatustoiminnan menestystekijät.....	43
Ravivalmennuspalveluiden kehittämistarpeet	44
Hevosyrittäjä taiteilee jaksamisen ja hyvinvoinnin trapetsilla.....	45
Ratsastustuntien hinnoissa suurta vaihtelua	47
Työaika kuluu rutiineihin.....	48
Hevosyrittäjä huippukuntoon -hankkeen vaikuttavuus	51
Vaikutusta yrittäjän arkeen	51
Tiedon lisäksi toisten tapaamista.....	52
Koulutukselle tarvetta jatkossakin	54
Yrityksen kehitysvaiheisiin vastaavaa kehitystyötä	54
Ohjausryhmän arvio Hevosyrittäjä huippukuntoon -hankkeesta	57
Onnistumisia ja kehittämisen paikkoja	57
Ajatuksia tulevaisuuteen.....	59
Yhteenveto tulevaisuuden menestystekijöistä	61
Hevosala muuttuu ja kehittyy.....	62
Yritykset ovat erilaisia.....	63
Hevoskasvatus edelleen keskiössä	63
Menestystekijänä osaaminen.....	64
Menestyvä hevosala – mahdollisuuksien hevonen.....	66
ABSTRACT	67
A growing equine industry.....	67
Challenges and possibilities	68
The national cooperation project for equine entrepreneurs.....	69
LÄHTEITÄ	70

ESIPUHE

Suurin kiitos tämän Hevosyrittäjyyden tulevaisuuskatsauksen julkaisemisesta kuuluu sille aktiiviselle hevosalan ammattilaisten ja yrittäjien joukolle, joka on osallistunut valtakunnallisen Hevosyritys huippukuntoon -hankkeen koulutuksiin, kyselyihin ja keskusteluihin. Hevosalan ammattikunnassa loistaa osajien joukko, joka ideoillaan ja teoillaan vie koko hevosalaa eteenpäin.

Kiitokset kuuluvat yhtä lailla hankkeen ohjausryhmälle, joka ensiaskelista alkaen on tehnyt hyvää yhteistyötä, tuonut laajaa tiedotusapua ja asiantuntevista toteutuksesta. Ohjausryhmässä ovat olleet mukana Suomen Hippos ry, Suomen Ratsastajainliitto ry, MTK ry, MTT Hevostalous, Hippolis, Hevosopisto Oy, Suomen Ravivalmentajat ry, Suomen Hevosnomistajien keskusliitto ry, ProAgria Etelä-Suomi ry, Suomen Hevostietokeskus ry, Maaseutuvirasto ja Hämeen ELY-keskus. Hankkeen rahoituslähteenä on ollut Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma (2007–2013).

Ohjausryhmän puheenjohtajana on toiminut hevosalan tutkija ja moniosaaja, MTT Hevostalouden Markku Saastamoinen. Suvi Louhelaiselle kuuluu erityiskiitos hankkeen projektikoordinaattorina toimimisesta vuosien 2010–2012 aikana. Hämeen ammattikorkeakoulun osajia on osallistunut hankkeen eri vaiheisiin. Lehtori Terhi Thuneberg on hevosalan asiantuntemuksellaan ollut kumppanina koko projektin ajan, erityisesti opiskelijayhteistyössä. Lehtori Reetta Ahola on tehnyt kartta-aineistot hevosyritysten sijoittumisesta Suomen kartalle. HAMKin viestintäpalvelut ovat vastanneet julkaisun taitosta ja visuaalisesta ilmeestä. Jukka Korhonen, Tapani Pöykkö ja Aki Haimi ovat olleet tukena ja viestinvälittäjinä. Opiskelijaprojektit ja opinnäytetyöt ovat olleet arvokkaita tietolähteitä matkan varrella.

Hevosyritys huippukuntoon -hankkeen (2010–2014) päätehtävänä on ollut hevosyrittäjien koulutus ja tämä katsaus on ikään kuin laaja, eri näkökulmia ja kehityskohteita esille tuova loppuraportti. Sisältö ja johtopäätökset on koottu kaikista niistä palasista, joita kuluneen kolmen vuoden aikana on hankkeessa kuultu, koettu, nähty ja luettu. Katsauksella välitämme terveisiä ja viestiä siitä, mitä hevosyrittäjille kuuluu.

Katsaus on suunnattu hevosalan ammattilaisille, hevosalasta kiinnostuneille, päätöstentekijöille, rahoittajille, kehittäjille ja opiskelijoille.

Henkilökohtaisesti tunnen aina hiljaista hämmennystä sen edessä, kuinka suurella sydämellä ihmiset hevosalalla työtään tekevät.

Hyvinkäällä 1.1.2013

Sirpa Pussinen
Hämeen ammattikorkeakoulu



Kuva: Sirpa Pussinen

TIIVISTELMÄ

Hämeen ammattikorkeakoulun Hevosyritys huippukuntoon -hankkeen osana on tehty hevosyrittäjyyden tulevaisuuskatsaus. Katsauksessa ovat tarkastelussa hevosyritysten laajentamis- ja vähentämissuunnitelmat sekä kysyntä- ja kannattavuusnäkymät vuosina 2013 ja 2018. Pääaineistona on ollut kysely, johon vastasi 166 hevosalan yrittäjää. Muita tietolähteitä ovat olleet hevosyrittäjien työpajatyöskentelyn tulokset ja ammattikorkeakoulussa tehdyt opinnäytetyöt.

Johtopäätöksenä on, että hevosala kokonaisuutena jatkaa kehittymistään ja kasvuun lähitulevaisuudessa. Kyselyn perusteella laajentamisaikkeitä oli noin puolella (45 %) vastaajista. Yritystoiminnasta poistuvien, joko harrastukseen siirtyvien tai kokonaan lopettavien, lukumäärä (alle 2 % vuosittain) ei ole merkittävästi muuttunut verrattuna aiempiin vuosiin. Hevosyrittäjät uskovat kysynnän kehittymiseen, sillä suurin osa (70 %) koki kysyntätilanteen kehittyvän vuoteen 2018 mennessä erittäin tai melko hyväksi. Kannattavuusnäkymien arvioinnissa sitä vastoin näkyi enemmän vaihtelua: vuoteen 2018 mennessä 43 % vastaajista kokee kannattavuuden erittäin tai melko hyväksi, 42 % tyydyttäväksi tai välttäväksi ja loput (14 %) heikoksi tai erittäin heikoksi. Tämä kuvastaa, että yrittäjien mielestä asiakkaita ja kiinnostusta hevosalaa kohtaan on, mutta toiminnan kannattavuus ei ole vastaavalla tasolla. Kannattavuuden kehittymiseen vaikuttavat hevosyritysten investoinnit infrastruktuuriin ja hevosten ylläpitoon. Kannattavuuden parantamisessa oikea hinnoittelu, realistinen kannattavuussuunnittelu ja yhteistyöllä saavutettavat kustannusedut ovat avainasemassa.

Tärkeitä hevosalan yritystoiminnan kehittämiskohteita ovat hevosten hyvinvointia ja yrittäjien liiketoimintaosaamista edistävät toimenpiteet. Yritykset tarvitsevat tukea eri kehitysvaiheissaan, oli kyseessä aloittava yrittäjä tai jo toimintaansa vakiinnuttanut. Nuorisotyö tuo uusia harrastajia, urheilun huippuja ja tulevaisuuden yrittäjiä hevosalalle. Hevosurheilu, vahvat tunteet sekä hevosen ja ihmisen välinen suhde muodostavat vetovoiman, joka on ainutlaatuinen ja siksi kilpailukykyinen vapaa-ajan aktiviteettien joukossa.

Valtakunnallisessa Hevosyrittäjä huippukuntoon -koulutushankkeessa (2010–2014) on järjestetty eri puolella Suomea koulutuspäiviä (43 päivää), joihin on osallistunut yli 1 000 osallistujaa. Osallistujille tehdyn arviointikyselyn perusteella koulutuksiin osallistumisen motiivit liittyivät tiedonhaun lisäksi vertaistukeen ja toisten tapaamiseen. Koulutuksilla on ollut merkittävästi vaikutusta pitkän tähtäimen suunnitteluun, ympäristöasioiden huomioimiseen, markkinointiin ja hinnoitteluun. Hevosalan alueelliselle ja valtakunnalliselle hanketoiminnalle on tarvetta tulevaisuudessakin. Erityisen myönteistä hankkeessa on ollut hevosalan toimijoiden hyvä yhteistyö.

Valtakunnallinen Hevosyrittäjä huippukuntoon -hanke

KESTO: 1.1.2010–31.3.2014

PÄÄKOHDERYHMÄ: Hevosalan yrittäjät ja toimintaa suunnittelevat

TOTEUTTAJA: Hämeen ammattikorkeakoulu, HAMK

YHTEISTYÖSSÄ: Suomen Hippos ry, Suomen Ratsastajainliitto ry, MTK ry, MTT Hevostalous, Hippolis, Hevosopisto Oy, Suomen Ravivalmentajat ry, Suomen Hevosomistajien keskusliitto ry, ProAgria Etelä-Suomi ry, Suomen Hevostietokeskus ry, Maaseutuvirasto

RAHOITUS: EU-osarahoitteinen Manner-Suomen maaseudun kehittämissuunnitelma 2007–2010 / Hämeen ELY-keskus

Monen palan summa

Hevosyrittäjyyden tulevaisuuskatsauksen taustalla on tarve tietää, mitä hevosalan yrittäjille kuuluu. Toimialan seuranta ja ennakointi on erityisen tärkeää, sillä hevosalalle on viimeisen kymmenen vuoden aikana tullut uusia yrityksiä ja harrastus on tavoittanut yhä useamman suomalaisen. Viime vuosina vallinnut heikko taloustilanne on herättänyt kysymyksen siitä, millaisena hevosalan yrittäjät, uudet ja konkarit, kokevat hevosalan tulevaisuuden.

Hevosyritys huippukuntoon -hankkeen päätehtävä on ollut hevosyrittäjien koulutus ja tämä katsaus on siten ennemminkin laajennettu loppuraportti, jossa tarkastellaan hevosyrittäjien ajankohtaisia asioita. Lisäksi katsaus sisältää Hevosyritys huippukuntoon -hankkeen arvioinnin ja pohdinnan valtakunnallisen hanketoiminnan vaikuttavuudesta. Raportissa on hyödynnetty opiskelijaprojekteja ja nettikyselyjä.

Tässä yhteydessä *hevosalalla* tarkoitetaan koko toimialaa, sisältäen eri toimintamuodot, kuten kasvatustoiminnan, ratsastuspalvelut, ravivalmennuksen ja muut erikoistuneet palvelut. Hevosalaan linkittyvät mm. eläinlääkintä-, kengitys- ja lomituspalvelut, rehut, kaupanala, rakentaminen ja muut investoinnit. *Hevosalan yritystoiminnalla/ yrittäjillä* tarkoitetaan hevosten parissa työskenteleviä ammattilaisia, jotka saavat toimeentulonsa osa- tai kokoaikaisesta yritystoiminnasta.

Tekijänä Hevosyritys huippukuntoon -hanke (2010 – 2014)

Hevosyrittäjyyden tulevaisuuskatsaus on osa valtakunnallista Hevosyritys huippukuntoon -hanketta, jonka päätehtäviä ovat olleet koulutukset hevosyrittäjille ja toimintaa suunnitteleville sekä Hevosyrittäjä-oppaiden koostaminen. Hevosyritys huippukuntoon -hankkeen päätavoitteena on ollut edistää yrittäjien liiketoimintaosaamista. Koulutusten ja oppaiden teemoja ovat olleet liiketoiminta ja johtaminen, ympäristöasiat, tallirakentaminen ja tekniikan hyödyntäminen sekä hevoskasvatus. Koulutuksiin (43 päivää)

on osallistunut yli 1 000 osallistujaa eri puolelta Suomea. Taulukkoon 1 on koottu hankkeen keskeisimmät numeeriset tulokset. Koulutusmateriaalit ja oppaat löytyvät hevosyrittaja.fi -sivuilta.

Taulukko 1. Hevosyrittäjä huippukuntoon -hankkeen keskeisimmät tulokset syksyyn 2013 mennessä. Oppaat ja koulutusten luentomateriaalit ovat luettavissa www.hevosyrittaja.fi sivuilla.

HEVOSYRITYS HUIPPUKUNTOON -HANKE 1.1.2010 – 31.3.2014	
Osallistujat oppilastyöpäivinä	1 147
Osallistujat eri henkilöinä	746
Koulutuspäivien lukumäärä	43
Verkkokoulutuspäivien lukumäärä	3
Koulutuspäivät keskimäärin / ELY-keskus	3
Kansainvälinen ammattimatka (Ruotsi, Tanska)	1
Oppaat ja julkaisut	5
Lehtijutut printtimediassa	54
Radio ja TV-jutut	6
Ohjausryhmän kokoukset	8
Henkilötyövuodet (30.6.2013 mennessä)	3,49
Kokonaiskustannusarvio (euroa), josta yksityisen rahoituksen osuus 10 %	394 000

Hevosyritysten tulevaisuuskysely

Hevosalan yritysten profiilia ja yrittäjyyden muutoksia on seurattu aiemmissa hankkeissa, *Kasvava hevosala - hevosalan kehitysnäkymiä Suomessa* -raportissa (Laurea-ammattikorkeakoulu 2007) sekä *Katsaus hevosalan yritystoimintaan* -raportissa (Hämeen ammattikorkeakoulu 2010). Toistuvaa seurantabarometriä ei hevosalalla toistaiseksi tehdä, mutta tässä tulevaisuuskatsauksessa jatkamme aiempien selvitysten ja ajankohtaisten aiheiden edelleen käsittelyä. Tämä raportointi poikkeaa aiemmista selvityksistä siten, että näissä on ollut erilainen rahoitus pohja ja kyselyn toteuttajana Suomen Gallup Elintarviketieto Oy.

Hevosyritysten tulevaisuuskyselyn vastaukset ovat tämän katsauksen pääaineisto. Kysely tehtiin helmikuussa 2013 HAMK:n hevosagrologi-opiskelijoiden Anna Koskelan ja Emma Laineen kanssa. Perustietojen lisäksi kysymykset käsitelivät yritysten laajentamis- tai vähentämissuunnitelmia, kysyntä- ja kannattavuusnäkymiä sekä arvioita hevosalan nykytilasta ja kehittämiskohteista.

Kysely toteutettiin sähköisenä, jolloin sitä oli helppo laajasti levittää internet-sivujen ja sähköpostien välityksellä. Nettikyselyn etuna oli tehokas tiedonkeruu ja aineiston sujuva käsiteltävyys. Riittävän suuren vastausmäärän saamiseksi lähetimme postitse saatekirjeen Suomen Ratsastajainliiton jäsentälleille (320 kpl) ja Suomen Hippoksen ammattilisenssin omaaville ravivalmentajille (160 kpl). Hevosurheilu-lehdessä julkaistiin uutinen ja kumppaneiden (Suomen Hippos, Suomen Ratsastajainliitto, Hippolis, SHKL) nettisivuilla olivat sekä tiedote että linkki kyselyyn. Näillä keinoilla kyselyyn vastasi 166 vastaajaa, jotka harjoittivat osa- tai kokoaikaisesti hevosalan yritystoimintaa.

Sähköisesti tehdyn kyselyn heikkoutena on, ettei vastaajien profiili täysin edusta koko hevosalaa. Ikäjakauma tai vastaajien lukumäärä toimintamuodittain eivät kuvaa todellisuutta. Esimerkiksi kasvatustoimintaa harjoittavien osuus oli pieni. Vaikka vastausten lukumäärää (166 kpl) voi kaikkiaan pitää kohtuullisena, on toimintamuotokohtaiset johtopäätökset tehtävä harkiten. Raportin kirjoittamisessa on hyödynnetty myös muita lähteitä ja aikaisempia selvityksiä.

Kokemukset ja näkemykset osana katsausta

Hevosyritys huippukuntoon -hankkeen viimeisenä koulutuskokonaisuutena järjestettiin kolmipäiväinen Tulevaisuuden hevosyrittäjä -koulutus, jossa yksi päivä oli omistettu tulevaisuuden visioinnille. Hyvinkäällä pidettyyn tilaisuuteen osallistui 27 yrittäjää tai toimintaa suunnittelevaa. Uutena asiana testasimme verkkokoulutusta, jonka kautta osallistujia oli noin 30 päivää kohden.

Tämä koulutukseen osallistuneiden ammattilaisten joukko oli arvokas asiantuntijaryhmä katsauksen kokoamisessa. Osana koulutusta teimme ryhmätöitä Tulevaisuuden tekijät -työpajoissa, joissa kävimme läpi hevosalan yrittäjyyden nykytilaa, kannattavuus- ja kysyntänäkymiä. Näin saimme tehdyn kyselyn vastauksille ”rivien välistä” -tukea ja syvempää näkemystä. Verkkokoulutukseen osallistuneille oli oma verkkotyöpaja ja mahdollisuus chat-keskusteluun. Nämä monipuoliset keskustelut on huomioitu osana tätä katsausta.

Tulevaisuuskyseleyn ja työpajojen lisäksi hankkeen koulutuskiertueen aikana on noussut esille lukuisia näkökulmia hevosyrittäjyydestä. Koulutusten vaikuttavuudesta ja toiveista tulevalle ohjelmakaudelle on tehty arviointikyselyt, joiden yhteenvedot ovat osana tätä katsausta. Kehittämisehdotukset hyödyttävät tulevia hankkeiden toteuttajia, hevosalan kehittäjiä ja rahoittajia.



Kuva: Anne Friis

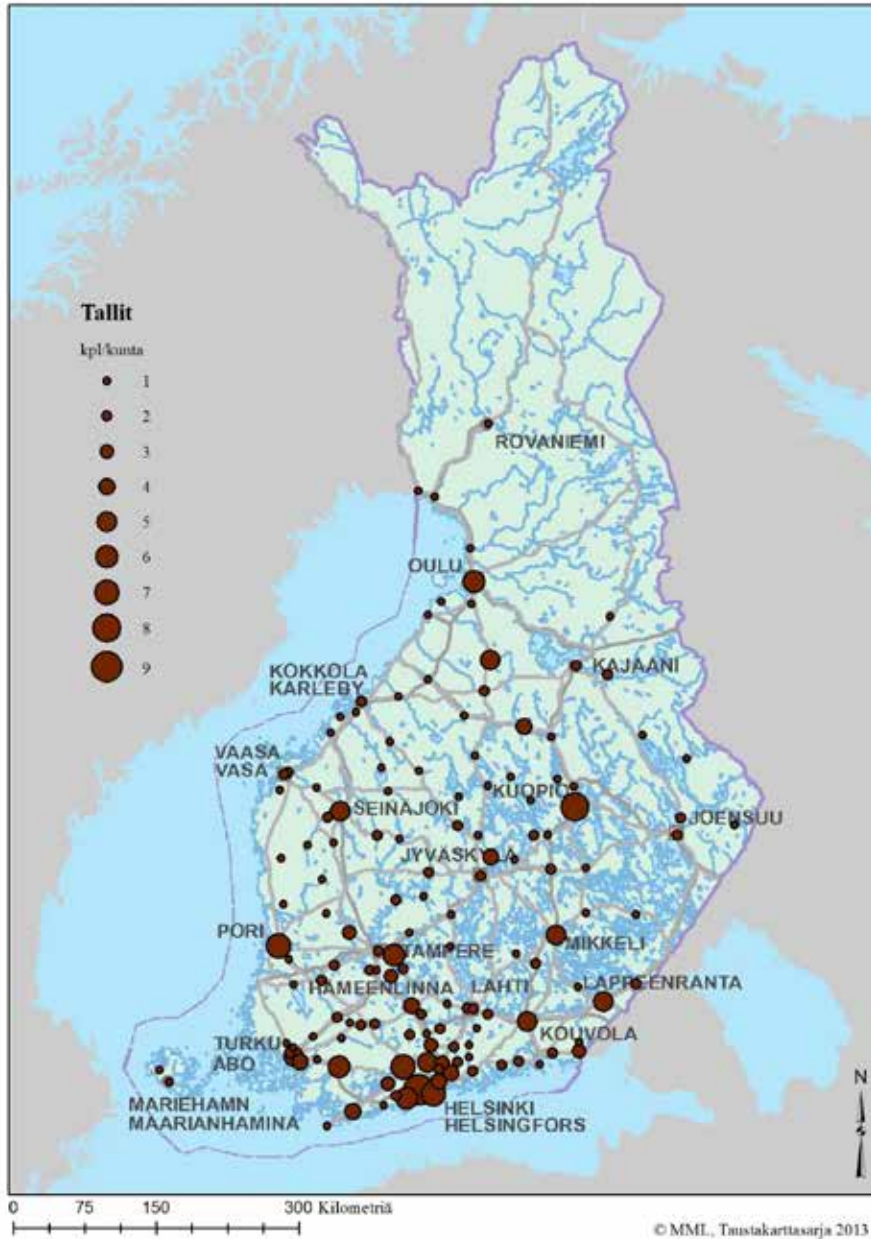
Hevosyrittäjyys Suomessa

Suomessa on noin 3 000 hevosalan yritystoimintaa harjoittavaa tallia. Hevosia on noin 74 000 (Suomen Hippos 2013). Hevosalan yritystoimintaa harjoitetaan koko maassa, pääpainon ollessa eteläisessä Suomessa. Kartat (kuvat 1, 2 ja 3) kuvaavat yritysten sijoittumista Suomen Ratsastajainliiton jäsentallien ja Suomen Hippoksen ammattilisenssin omaavien ravivalmentajien perusteella.

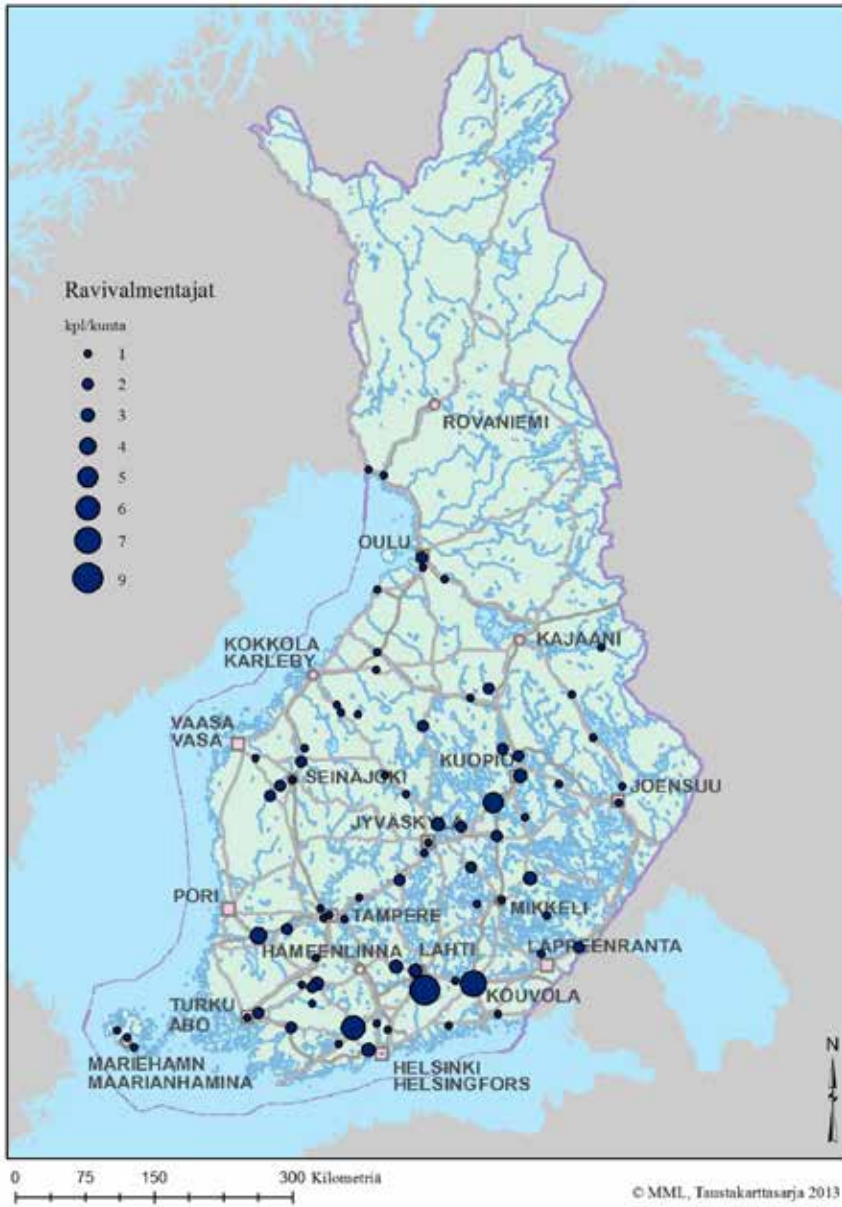
Hevosalan yritykset ovat pienyrityksiä, jotka työllistävät yrittäjän tai yrittäjäpariskunnan lisäksi vaihtelevasti ulkopuolisia työntekijöitä, yleensä yhdestä kahteen työntekijää. Keskimääräinen liikevaihto ratsastuskouluissa ja ravivalmennustalleilla on 100 000 – 150 000 euron luokkaa, hevospaikkojen lukumäärän ollessa keskimäärin 26 (Pussinen & Thuneberg 2010). Eläinpaikkakohtaiset liikevaihdot ovat Suomessa samansuuruisia kuin Euroopassa yleensä. Eurooppalaista hevostaloutta käsitelleen tutkimuksen (Liljestop 2009) havaintona oli, että liikevaihto on vuosittain hevosta kohden 5 000 – 12 000 euroa. Suurimmat suomalaiset hevostallit ovat kooltaan 70 hevospaikkaa, liikevaihdon ollessa yli puoli miljoonaa euroa. Työntekijöitä voi olla enimmillään jopa kymmenkunta.

Suomessa ei toistaiseksi ole koko maan kattavaa yhtenäistä talli- tai yritysrekisteriä, vaan yhteystiedot ovat koottava eri lähteistä. Suomen Ratsastajainliitto (SRL) ylläpitää jäsentalleistaan rekisteriä, jonka mukaan hyväksytyjä ratsastuskouluja, harrastetalleja ja yksityistalleja on kaikkiaan noin 320. Ratsastuspalveluita tarjoavia talleja kuitenkin arvioidaan olevan koko maassa noin 1 000. Ratsastajainliiton hyväksynnän ehtona on tiettyjen tallien puitteisiin ja henkilökunnan koulutukseen liittyvien kriteerien täyttyminen. Vastaavasti järjestö tarjoaa edunvalvontaa ja tukea koulutusten, neuvonnan ja vastuuvakuutusten muodoissa.

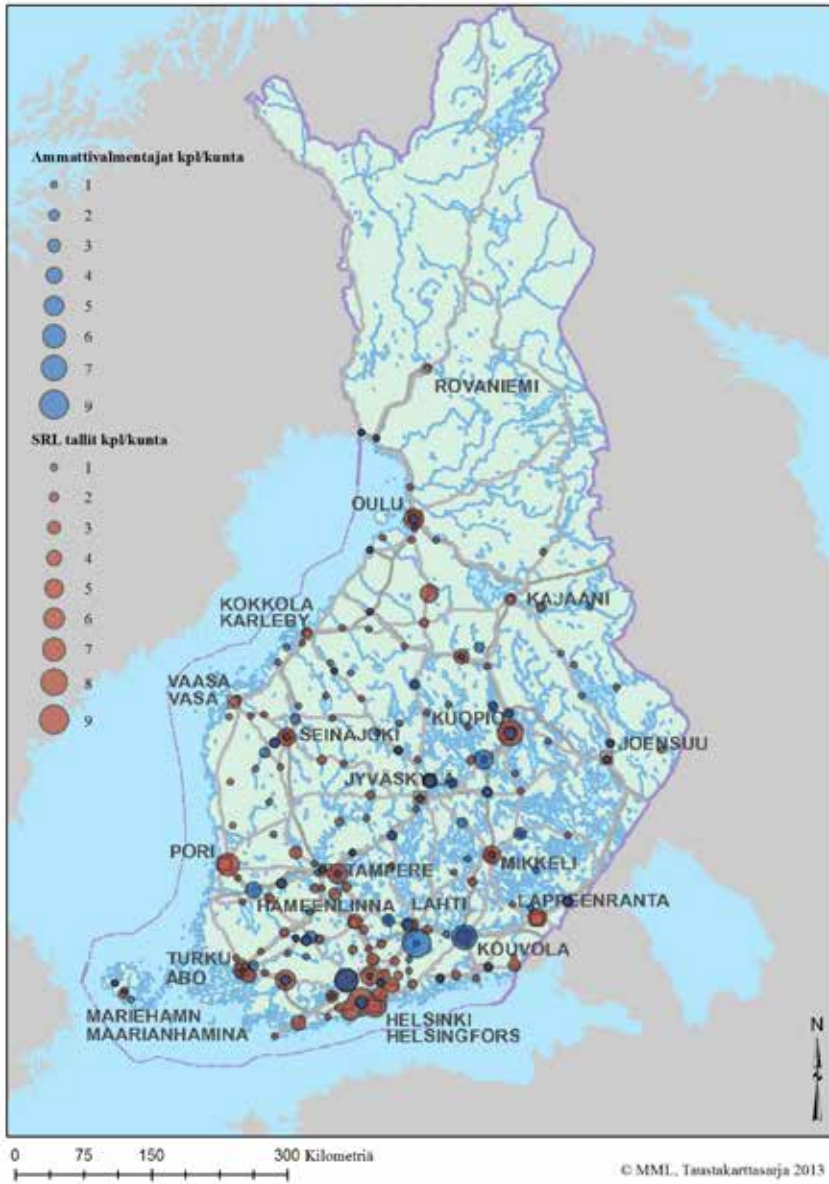
Suomen Hippos ry ylläpitää lisenssijärjestelmässään tietoa ravivalmentajien lukumäärästä ja taustoista. Ammattilisenssin omaavia valmentajia on noin 160, mutta ravivalmennuspalveluita tarjoavia talleja tiedetään olevan huomattavasti enemmän. Kasvatustoimintaa harjoitetaan tyypillisesti maatalouden ohessa, jolloin maataloustukijärjestelmän piirissä olevat tallit kuuluvat maataloushallinnon rekistereihin.



Kuva 1. Suomen Ratsastajainliiton hyväksymien tallien (320) sijoittuminen kartalle vuoden 2012 tietojen perusteella. Kartta: Reetta Ahola / HAMK.



Kuva 2. Suomen Hippoksen A1 ja A2 ammattilensisijärjestelmään kuuluvien ravivalmentajien (160) sijoittuminen kartalle vuoden 2012 tietojen perusteella. Kartta: Reetta Ahola / HAMK.

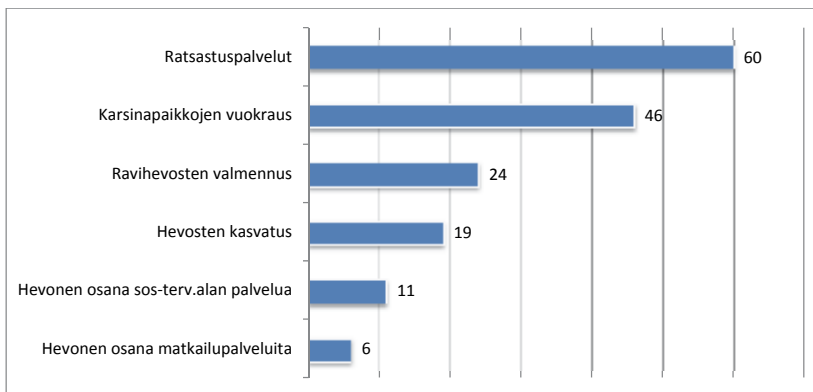


Kuva 3. Yhdistetty kartta, jossa näkyy Suomen Ratsastajainliiton hyväksymien tallien ja ammattiravivalmentajien (Suomen Hippoksen A1 ja A2 lisenssit) sijoittuminen kartalle vuoden 2012 tietojen perusteella. Kartta: Reetta Ahola / HAMK.

Hevosyritysten tulevaisuuskyselyn perustiedot

Hevosyritysten tulevaisuuskyselyyn vastasi 166 hevosalan osa- tai kokoai-kaista yrittäjää (kuvio 1). Kyselyä markkinoitiin erityisesti Suomen Ratsastajainliiton jäsentälleille ja ammattilisenssin omaaville ravivalmentajille, joiden yhteystiedot olivat helposti saatavilla.

Toimintamuodoittain tarkasteltuna, suurin osa oli ratsastuspalveluita (60 vastaajaa) tai karsinapaikkojen vuokrausta (46 vastaajaa) tarjoavia talleja. Kyselyn menetelmästä johtuen ravivalmennuspalveluita (24) ja kasvatustoimintaa (19) harjoittavia oli suhteellisesti vähemmän kuin todellisuudessa tiedetään olevan. Matkailupalveluita ja hevosen käyttöä osana sosiaali- ja terveysalan palveluina ilmoitti harjoittavansa kaikkiaan 17 vastaajaa.



Kuvio 1. Hevosyritysten tulevaisuuskyselyyn vastaajat (166) lajiteltuna pääasiallisen toimintamuodon mukaan lukumäärinä. Vastaaja on voinut valita yhden pääasiallisen toimintamuodon. Jäljempänä olevissa kuvioissa käytetään toimintamuodoista lyhenteitä.

Vastaajajoukossa oli edustettuina eri-ikäistä ja erilaajuista yritystoimintaa. Maantieteellisesti Etelä-Suomi oli parhaiten edustettuna. Siellä tallien määrä on suurempi kuin muualla maassa. Pohjois-Suomi, Pohjois-Savo ja Itä-Suomi sitä vastoin olivat heikoiten edustettuina. Suurin osa vastaajista (48 %) oli toiminut hevosalan yrittäjänä 6–20 vuotta. Alle viisi vuotta yritystoimintaa harjoittaneita oli reilu kolmasosa (35 %). Todellisia konkareita, yli 20 vuotta toimintaa pyörittäneitä, oli 17 prosenttia.

Suomen Ratsastajainliiton hyväksymät tallit olivat keskeinen kohderyhmä kyselyn markkinoinnissa, mikä näkyi vastauksissa. Vastaajista SRL:n hyväksymiä oli kaikkiaan 65, joista ratsastuskouluja oli 29, harrastetalleja 13 ja karsinapaikkoja vuokraavia yksityistalleja 23.

Vastaajista suurin osa (64 %) oli päätoimisia yrittäjiä ja sivutoimisesti toimintaa harjoitti reilu kolmasosa (36 %). Hevosalan yritystoimintaa voi tehdä eri yritysmuodoissa: noin kolmasosalla (27 %) oli osakeyhtiö, kommandiittiyhtiö tai avoin yhtiö ja kolmasosalla (33 %) toiminimi. Kolmasosa (35 %) harjoitti hevostaloutta maatalan tuotantosuuntana. Maatalousyhtiöä oli neljällä prosentilla vastaajista.

Toiminnan laajuudessa oli huomattavaa vaihtelua. Hevospaikkojen lukumäärä vaihteli koko aineistossa muutamasta paikasta jopa 70 paikkaan, keskimäärin ollessa 16 paikkaa tallia kohden. Ravi- ja ratsastuspalveluja tarjoavissa talleissa keskimääräinen hevospaikkojen lukumäärä oli 19, mikä on hieman vähemmän kuin aiemmissa selvityksissä. Omistuksessa olevia hevosia tai poneja oli vastaajilla keskimäärin yhdeksän, osalla ei lainkaan ja enimmillään jopa 75. Tämä kuvastaa sitä, että hevosalan yrittäjänä voi toimia myös ilman hevosenomistamista, esimerkkinä karsinapaikkojen vuokraus tai hevosten valmennus.

Hevosyrittäjyys – laajenee vai vähenee?

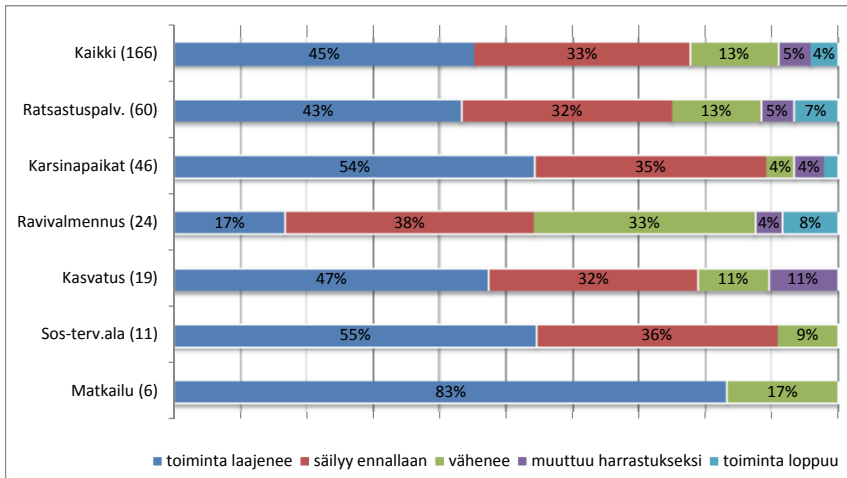
Hevosalan tulevaisuuden ennakkoinnin tärkeänä kysymyksenä on, laajeneeko hevosala edelleen. Hevosalalle on tullut uutta yritystoimintaa läpi 2000-luvun. Kasvukehitys ei kuitenkaan ole itsestäänselvyys, sillä hevosalalla, kuten muillakin toimialoilla, tapahtuu ikääntymistä. Uusia yrittäjiä tarvitaan turvaamaan hevosalan kehittyminen tulevaisuudessa. Riittääkö uusien yrittäjien ja laajentajien tuoma volyyymi verrattuna niihin, jotka vähentävät tai lopettavat toimintaansa?

Kyselyn mukaan osa laajentaa ja osa lopettaa

Hevosyritysten tulevaisuuskyselyssä kysyttiin arvioita toiminnan kehittymisestä seuraavan viiden vuoden aikana (kuvio 2). Vastaajista puolella (45 %) oli suunnitelmia laajentaa toimintaansa ja kolmasosa (33 %) aikoi säilyttää toimintansa ennallaan. Syitä laajentamiselle olivat yleisimmin yritystoiminnan strateginen valinta, muutamilla sukupolvenvaihdos tai hyvä taloudelliset näkymät. Vapaassa sanassa moni vastasi syiksi kysynnän kasvun ja tehdyt tai tekeillä olevat investoinnit. Laajentajista lähes puolet (48 %) oli harjoittanut toimintaa alle viisi vuotta, keski-ikänsä ollessa 39 vuotta. Ratsastuspalveluissa ja karsinapaikkoja vuokraavilla talleilla oli eniten laajentamisaikkeitä.

Vähentämistä sitä vastoin harkitsi 13 prosenttia, harrastukseen siirtymistä viisi prosenttia ja toiminnan lopettamista neljä prosenttia vastaajista. Kaikkiaan siis viidesosa (22 %) vastaajista kuului ”hiipuvien” joukkoon. Syitä toiminnan vähentämiselle tai lopettamiselle olivat useimmiten kannattamattomuus. Muita syitä olivat eläkkeelle siirtyminen, työn raskaus tai terveystilanne, perhesyyt tai investointitarpeet. Tyypillinen tähän joukkoon kuuluva oli harjoittanut toimintaa yli 10 tai jopa yli 20 vuotta. Suhteellisesti eniten vähennyssuunnitelmia oli ravivalmentajien joukossa. Merkille pantavaa on, että vähentämssuunnitelmat eivät täysin kohdistu pieniin talleihin vaan hiipuvien ryhmään kuuluu myös isoja, yli 30 hevosen talleja. Toiminnan kokonaan lopettavien keski-ikä oli 55 vuotta.

Lähivuosien aikana yritystoiminnasta poistuvien eli harrastukseen siirtävien ja lopettajien määrä on samansuuntainen kuin aiempina vuosina, noin kymmenen prosentin luokkaa viiden vuoden tähtäimellä. Keskimääräisen poistuman arvioidaan olevan alle kaksi prosenttia vuosittain, mikä on vähemmän kuin esimerkiksi maataloudessa.



Kuvio 2. Hevosyrittäjien arviot toiminnan kehittämisestä seuraavan viiden vuoden aikana pääasiallisen toimintamuodon mukaan jaoteltuna. Kaikista vastaajista lähes puolet (45 %) arvioi toiminnan laajentuvan vuoteen 2018 mennessä.

Työpajassa keskusteltua: ”hevosalan kasvulle on vielä tilaa”

Tulevaisuuden hevosyrittäjä -koulutuksen tulevaisuustyöpajoissa hevosalan yrittäjät ja ammattilaiset keskustelivat hevosalan kehittämisestä. Yksimielinen toteamus oli, ettei hevosalan kasvulle ole näkyvissä laantumista, vaan kokonaisuutena sen nähdään jatkossa säilyvän ennallaan tai kasvavan. Ravitoimintaan liittyen oli nähtävissä eniten hajontaa, sillä osa kokee kannattavuuden vaikeaksi ja tulevaisuuden hämäräksi, kun taas osa uskoo kasvuun ja siihen, että ”jotain uutta ja hyvää on nyt ilmassa”. Yleisesti ottaen kysynnän ja tarjonnan tila koettiin melko hyväksi.

Keskusteluissa korostui nuorisotyön merkitys ja nuorten kasvaminen tulevaisuuden yrittäjiksi. Hevosalan vetovoima kantaa ja todennäköistä on, että ala houkuttelee työpaikkana jatkossakin. Yritystoimintaan liittyvät laadulliset tavoitteet ja motiivit ovat voimakkaita, halu työskennellä hevosten kanssa on monien harrastajien ja alalle kouluttautuvien unelma.

Uhkakuvan muodostaa työssä jaksaminen, joka puhutti työpajaan osallistuneita. Huolenaihe oli nähtävissä keskustelujen lisäksi myös kyselyn tuloksista. Kehittämisehdotuksia työssä jaksamiselle olivat töiden organisointi,

koneellistaminen, töiden ulkoistaminen ja ostopalvelut. Fyysisen työmäärän vähentyessä jää enemmän aikaa ajatustyölle ja yritystoiminnan kehittämiseksi. Jaksamisen kannalta on tärkeää tehdä jotain aivan muuta kuin työkennellä hevosten parissa. Liikuntaharrastukset ja koulutuksiin osallistuminen ovat irtiottoja arjesta.

Johtopäätökset: toimintamuotojen välillä on eroja

Toimintamuotokohtaisessa tarkastelussa näkyy ratsastuspalvelujen, karsinapaikkojen vuokrauksen ja muun palveluntarjonnan laajentamisaikheet jopa yleisempänä kuin vuoden 2010 selvityksessä. Kenties tämä kuvaa sitä, että vuonna 2010 ennakoitiin taloustilanteen heikentyvän, kun taas tällä hetkellä uskotaan taloustilanteen parantuvan seuraavan viiden vuoden aikana. Toisaalta näkymä ei ole täysin yksiselitteinen, sillä myös ratsastuspalveluissa näkyy vähentämistä- ja lopettamisaikkeitä. Eläinsuojia ja talliolosuhteita koskevan lainsäädännön (eläinsuojelulaki ja asetus, MMM:n päätös 14/EEO/1998) myötä sisäkorkeuksien ja karsinakokojen vaatimusten täyttyminen voi joillain talleilla aiheuttaa vähentämistä- tai lopettamissuunnitelmia.

Ravihevosten valmennuspalvelut poikkeavat muista, sillä yrityksissä laajennetaan vähemmän ja vähennetään enemmän kuin keskimäärin vastaajien joukossa. Ravivalmentajien mielialoihin vaikuttavat erityisesti ravipelien pelivaihdon kehitys ja siitä käytävä keskustelu sekä vaikutus palkintotasoon. Myös aiemmissa selvityksissä on havaittu, että ravitoiminta elää melko vakiintunutta vaihetta. Yritystoimintaa on harjoitettu kauan ja kun haluttu taso on saavutettu, on pääpaino ollut ennallaan säilyttämisessä. Ravimaailmassa tapahtuu parhaillaan useita hyviä asioita näkyvyyden ja kansainvälisen menestyksen saralla. Menestyneet ravitähdet, kuten Brad de Veluwe, ovat viestinnällisesti arvokkaita ilmiöitä ja suuret ravitapahtumat kiinnostavat yleisöä. Uusia, nuoria ravivalmentajia ja ohjastajia, on ollut julkisuudessa ja tv-näkyvyyden parannuttua kiitettävästi esillä. Positiivisuutta on ilmassa, mutta ennen kuin se näkyy ravivalmentajien lompakossa, vie aikaa. Kokonaisuudessaan palkintotaso on Suomen Hippoksen vuosikertomuksen (2012) mukaan kehittynyt, sillä raviradat maksoivat vuonna 2012 6,3 prosenttia enemmän palkintoja vuoteen 2011 verrattuna. Hevospelivaihto on pysynyt melko vakiintuneella tasolla, nousten 0,6 prosenttia vuodesta 2011 vuoteen 2012.

Ilahduttavaa on, että kasvatustoiminnassa on näkyvissä laajentamissuunnitelmia, vaikka kasvatuksessa tiedetään yleisesti ottaen olevan haasteellinen vaihe. Suomessa syntyneiden varsojen lukumäärät ovat vähentyneet vuosien 2011 ja 2012 aikana suomenhevosten osalta 6,5 prosenttia, lämminveristen ravihevosten osalta 8,7 prosenttia ja ratsu- ja poni-varsojen osalta 9,7 prosenttia (Suomen Hippoksen vuosikertomus 2012). Epävarma taloustilanne on heijastunut varsojen myyntiin ja kannattavuuteen. Muutokset kansallisessa kotieläintuessa voivat vaikuttaa kasvattajien suunnitelmiin, samoin talliolosuhteita koskeva lainsäädännön

muutos. Myönteisyyttä näkymiin tuo, että kiinnostuksen kasvu hevos-harrastukseen luo mahdollisuuksia markkinoille. Laadukkaille, ammattiinsa sopiville hevosille tulee olemaan kysyntään jatkossakin. Suomenhevosen monikäyttöisyys on kasvatustoiminnalle merkittävä lisäarvo. Ravihevosten kimpptaomistus leviää vähitellen suuren yleisön tietoisuuteen.

Matkailupalveluja päätoimisesti tarjoavien vastaajien osalta ei vähäisen vastausmäärän vuoksi voi suoria johtopäätöksiä tehdä, mutta peilattuna myös muihin selvityksiin ja opinnäytetöihin, on selvää, että hevosen käyttö matkailussa ja osana ihmisten hyvinvointipalveluita tulee lisääntymään.

Hevosyrityksen elinkaari

Kuten missä tahansa toimialalla, myös hevosalan yrityksissä on oma elinkaarensa. Siihen kuuluu kasvun ja halutun tason säilyttämisen jälkeen vähentymisen vaihe tai siirtyminen uudelleenlaiseen toimintaan. Lopettamista suunnittelevat tallit ovat yleensä laajuudeltaan keskimääräistä pienempiä. Vallitseva heikko taloustilanne on saattanut karsia alalta yrityksiä, joiden toiminta on ennestään ollut kannattavuuden rajoilla. Tämä on osa hevosalan kehitystä, joka tuo tullessaan uutta palveluntarjontaa ja ammattimaisuutta. Yksittäisen yritystoiminnan lopettaminen ei näin ollen ole koko hevosalan näkökulmasta heikkous tai uhka, sillä samalla se tuo mahdollisuuksia ja markkinarakoa uusille yrittäjille. Yrityskauppojen tai sukupolvenvaihdosten kautta toiminta voi suotuisasti jatkua. Ja on myös niin, ettei hevosyrittäjyys sovi kaikille.

Erikoistumisen mahdollisuuksia on kaikissa toimintamuodoissa, niin ratsastuspalveluissa kuin ravivalmennuksessa. Rohkeutta ja uudenlaisia palveluideoita löytyy, mutta markkinointiin tarvitaan tukea. Erikoistumisessa ja oman ydinosaamisen hyödyntämisessä on jokaisen löydettävä oma polkunsaa, jossa voi keskittyä siihen mikä tuntuu omimmalta.

Kumpi laajenee enemmän – ammattimainen vai harrastajamainen hevosala? Molempia tarvitaan ja ne tukevat toisiaan. Uusille yrityksille, harrastajille ja hevosmäärän kasvulle on vielä tilaa. Tätä puoltaa Suomen hevosmäärän nykyinen lukumäärä (74 000; 13,7 hevosta tuhatta asukasta kohden), mikä on huomattavasti vähemmän kuin esimerkiksi naapurimaassamme Ruotsissa (360 000 hevosta; 37,8 hevosta / 1 000 as.) tai Tanskassa (175 000 hevosta; 32,4 hevosta / 1 000 as.).

Yrittäjien kanssa käytyjen keskustelujen mukaan nimenomaan ammattimaisen toiminnan kasvu ja vakiintuminen on tärkeää koko hevosalan kehittymisen kannalta. Ammattimaisuus ja menestyminen urheilussa vievät veteina alaa eteenpäin. On toki muistettava, että ilman liiketaloudellisia motiiveja muun työn ohessa tehtävä ravihevosten valmennus tai hevosten kasvatusta luovat kysyntää ja tarpeita palvelujen tuottajille. Harrastajat käyttävät aina ammattilaisten tuottamia palveluja, kuten kengitys- ja eläinlääkintä-

palveluja. Harrastusmuotoisissa talleissa käytetään yhtä lailla rehuja, hankintoja ja ostopalveluita kuin yrittystalleissakin.

Riittääkö siis uusien yrittäjien ja laajentajien tuoma volyymi verrattuna niihin, jotka vähentävät tai lopettavat toimintaansa? Vastauksena voi todeta, että yleisesti ottaen riittää. Kasvutrendiin ei kuitenkaan pidä tuudittautua, sillä toimintamuotokohtaisissa tarkasteluissa haasteita oli nähtävissä, lähinnä kasvatus- ja ravitoiminnassa. Yrittäjien keskuudessa vallitsee yksimielisyys siitä, että ravi- ja ratsastustoiminnan välinen yhteistyö hyödyttää kaikkia osapuolia.



Hevosen vetovoimaa. Kuva: Anne Friis



Brad de Veluwe. Kuva: Suomen Hippos / Pirje Paananen

Kysyntään uskotaan

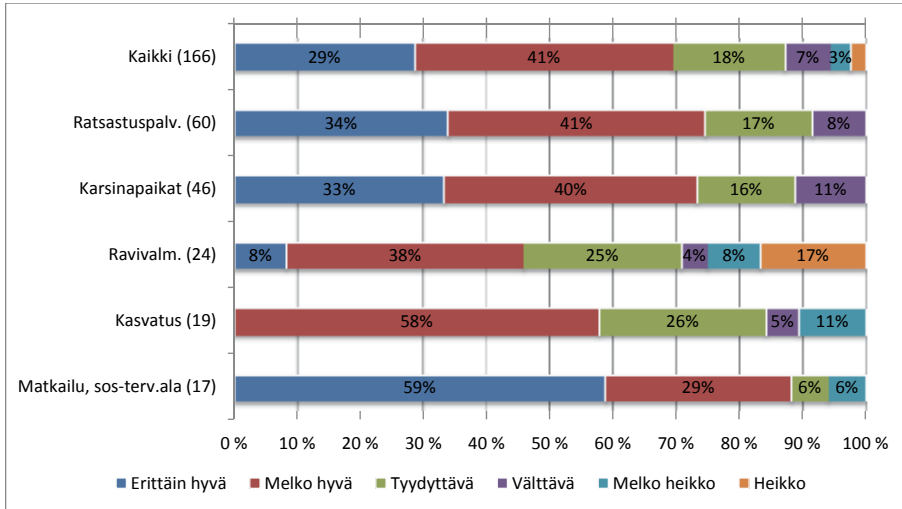
Hevosyritysten tulevaisuuskyselyssä kysymyksenä oli, ”millaisena koette oman toimintamuotonne kysyntätilanteen nyt (2013) ja lähitulevaisuudessa (2018)?”. Arviointivaihtoehdot olivat kuusiportaisella asteikolla erittäin hyvä - erittäin heikko.

Tulokset kertovat kysyntänäkymien myönteisyydestä

Tällä hetkellä yli puolet (54 %) kaikista kyselyyn vastanneista (166) koki kysyntätilanteen melko (39 %) tai erittäin (15 %) hyväksi. Kysynnän parantumiseen uskotaan edelleen, sillä viiden vuoden kuluttua jopa 70 prosenttia arvioi tilanteen melko tai erittäin hyväksi (kuvio 3). Heikkona tai erittäin heikkona kysyntätilanteen koki seitsemän prosenttia vastaajista, viiden vuoden kuluttua vain viisi prosenttia.

Toimintamuotojen välillä on eroja. Ratsastuspalveluja ja karsinapaikkojen vuokrausta tarjoavat yritykset kokevat kysyntätilanteen hyvänä, kun taas ravivalmennuksessa ja kasvatustoiminnassa tunnelmat ovat vaimeampia. Huolestuttavaa on, että ravivalmentajista jopa neljäsosa (25 %) koki kysyntätilanteen melko tai erittäin heikoksi viiden vuoden säteellä. Kasvattajat näkivät nykytilassa heikkouksia, mutta lähitulevaisuudessa tilanteen koetaan parantuvan.

Erityisen suosiollisena nähtiin hevosen käyttö osana matkailupalveluja sekä sosiaali- ja terveystalouden palveluja, sillä valtaosa (88 %) näki kysyntänäkymät erittäin tai melko hyvinä. Vaikka vastausmäärät olivat pienet, tukevat ne vallitsevaa näkemystä hevosen roolista muissakin kuin perinteisissä toimintamuodoissa.



Kuvio 3. Hevosyrittäjien arvioita kysyntätilanteesta oman toimintamuodon osalta vuonna 2018. Kaikista vastaajista (166) 70 prosenttia arvioi kysyntätilanteen kehittyvän erittäin tai melko hyväksi.

Työpajassa keskusteltua: ”hevosyrittäjä nykyajan mummola”

Tulevaisuuden hevosyrittäjä – koulutuksen tulevaisuustyöpajojen keskusteluissa pohdimme sitä, mikä saa uskomaan hevosalan kysyntänäkymiin ja miten hevosala erottautuu lukuisten harrastus- ja virkistyspalveluiden joukosta. Hevonen ja luonto ovat vahvuuksia, joilla hevosala erottuu ja niille on tilausta tulevaisuudessakin. Harrastus on monipuolista. Ratsastus eri lajeineen, hevosen hoito, valmennus ja raviurheilu tarjoavat paletin, josta löytyy jokaiselle jotain. Harrastus on henkisesti kasvattavaa. Hevosestä huolehtiminen opettaa vastuuta, ja eläinten parissa näkee niin luopumista kuin syntymistä. Hevonen hyväksyy kaikki iästä ja taustoista riippumatta. Hevosyrittäjä nähtiin nykyajan mummolana, jossa pääsee eläinten kanssa kosketuksiin.

Useat harrastukseen vihkiytyneet pysyvät hevosten parissa läpi elämän, sillä harrastuksen muotoa ja tavoitteita voi ajan kuluessa muuttaa. Moni on aloittanut harrastuksensa ratsastuskoulussa lapsena, siirtynyt myöhemmin raviurheilun pariin tai kouluttautunut hevosalan ammattilaiseksi. Erilaisista poluista on niin monta tarinaa kuin on ihmistä. Ravihevosten kimpptomistus tuo uuden vaihtoehdon läpielämän-harrastukselle. Eri elämäntilanteissa aktiivinen hevosten parissa harrastaminen voi hiipua, mutta kimppehevosen osa-omistuksen kautta pysyy helposti hevosmaailman kärryillä - tai ylipäätään pääsee näin hyppäämään lajin pariin mukaan. Kehittämisen paikka on yritysten ja toimintamuotojen välisessä yhteistyössä ja siinä, miten asiakasta ohjataan hevosalan sisällä uusiin harrastus- ja elämys-

mahdollisuuksiin tai urheilu-uralla eteenpäin. Kokonaisuuden kannalta on merkittävää, että olemassa oleva harrastajakunta säilyy hevosten parissa, vaikka tavoitteet muuttuisivat matkan varrella.

Johtopäätökset: kysynnän kasvu ei ole itsestäänselvyys

Kysyntätilanteen varmistamiseksi on tehtävä töitä niin yritystasolla kuin laajemminkin. Kysynnän lisäämisessä ydinasiana on, että hevosista kiinnostuneille tarjotaan helppo tapa tulla hevosmaailmaan. Hevosten kanssa työskentely on pitkään alalla olleille niin tuttua, ettei aina osata nähdä kynnyksiä, jotka estävät uusia asiakkaita saapumasta hevosharrastajiksi. Asiakkaan kohtaaminen on pieniä tekoja, mutta vaikutus voi olla suuri, alkaen siitä, kuinka asiakas otetaan vastaan ja miten huomioidaan lastaan harrastuksen pariin tuovat vanhemmat.

Kysynnän lisäämisessä maantieteellinen laajentuminen on yksi mahdollisuus. Hevonen osana matkailupalvelua ja markkinointi turisteille tarvitsevat edelleen tukea. Elementtejä löytyy, sillä vuodenaajat, luonto, rauha, talvinen pimeys ja kesäinen yötön yö ovat olemassa olevia vahvuuksiamme. Maantieteellinen laajentuminen koskee myös hevosten myyntiä. Monikäyttöisten suomenhevosten myynti ja markkinointi maailmalle ovat vielä yksittäisten tapausten varassa.

Markkinointi on keino lisätä kysyntää. Brändin rakentamista pidetään suurten yritysten ilmiönä, mutta aivan yhtä hyvin se koskettaa pienyritystä. Jokaisella yrityksellä on oma tarinansa ja historiansa, jolla voi erottautua kilpailijoista. Esimerkkeinä hevosalan brändeistä voidaan pitää hevoskasvattajia, joiden käyttämät nimi- ja kirjainliitteet yhdistävät kasvatit saman tallin hevosiksi. Ravivalmentajat, ohjastajat ja ratsastusurheilussa menestyneet ovat alallamme brändejä siinä missä laajemmin ajatellen näyttelijät, poliitikot tai muusikot. Hevoset herättävät tunteita ja hevosihmiset ovat koko persoonallaan mukana harrastuksessa ja työssään. Nämä tekijät luovat erinomaisen lähtökohdan hevosityritysten markkinoinnille. Heppahöperyys sanana kuvastaa sitä tunteiden voimaa, joka meitä liikuttaa.

Kuluttajatutkimuksille tarvetta

Kysyntää, asiakkuuksia ja kuluttajanäkökulmaa tulisi hevosalalla tutkia entistä laajemmin. Kysymys, joihin tällä hetkellä voi esittää vastaukseksi vain arvailuja, on millaisena suuri yleisö kokee hevosalan palvelut ja millaista tarjontaa he toivoisivat? Potentiaalisten asiakkaiden ryhmä voi olla hyvin suuri. Tulevaisuuden hevospalvelut saattavat olla jotain aivan muuta, mitä nykyinen palveluntarjoaja tarjoaa. Hevonen osana mielenterveyden hoitoa, myös muutoin kuin kuntoutusmielessä, ja hevonen osana työkyvyn ylläpitämistä ovat ajankohtaisia asioita hevosalan kehittämisen näkökulmasta. Hevosen hoitoa voi tuotteistaa, sillä jo pelkästään hevosen silittäminen

ja hyvänä pitäminen voi olla kiinnostava tapa lähestyä hevosta tai aloittaa hevosharrastus. Tulevaisuuden suuntana voi olla, että asiakkaat haluavat oppia hevostaitoa ja hevosen luontaista käyttäytymistä entistä syvällisemmin. Kohderyhmiä löytyy eri ikäryhmistä, lapsista varttuneempaan väkeen.

Euroopan laajuisesti on nähtävissä ”uuden hevostalouden” (new equine economy) tuleminen. Tällä tarkoitetaan uusia hevosen käyttömuotoja, kuten hevonen osana ihmisen hyvinvointia, matkailua, terapiakäyttöä ja kuntoutusta. Hevosen parissa olemisen tavoitteita voivat olla virkistys, hevosen ja ihmisen suhteen tuomat tunteet, mielihyvä ja mukavuus (Evans & Vial, 2013).

Palveluiden muuttuminen ja kehittyminen lisäävät osaltaan kysyntää ja ovat liiketoiminnan uudistumista. Se ei kuitenkaan tarkoita, että perustyö hevosten kanssa, kuten hevosen hyvinvoinnista huolehtiminen, ratsastuspalvelut, ravivalmennus ja kasvatusta, katoaisivat mihinkään. Päinvastoin, myönteinen kierre tuo lumipallona hyötyä kaikille.



Tyyliteltyjä yksityiskohtia matkailu- ja majoituspalveluja tarjoavalla tallilla Ruotsissa. Kuvassa kulku maneesin sisäänrakennettuihin majoitustiloihin. Bökebergin tila, Ruotsi. Kuva Suvi Louhelainen.

Kannattavuusnäkymät nyt ja lähivuosina

Hevosyritysten tulevaisuuskyselyssä kysymyksenä oli, ”millaisena koette oman toimintamuotonne osalta kannattavuusnäkymät nyt (2013) ja lähitulevaisuudessa (2018)?”. Arviointivaihtoehdot olivat kuusiportaisella asteikolla erittäin hyvä – erittäin heikko. Arviot pohjautuivat täysin vastaajan kokemukseen ja tuntemukseen kannattavuusnäkymistä, sillä numeerisia perusteita kannattavuuden arvioinnille ei kyselyssä ollut annettu.

Kysely osoitti kannattavuusnäkymien vaihtelun

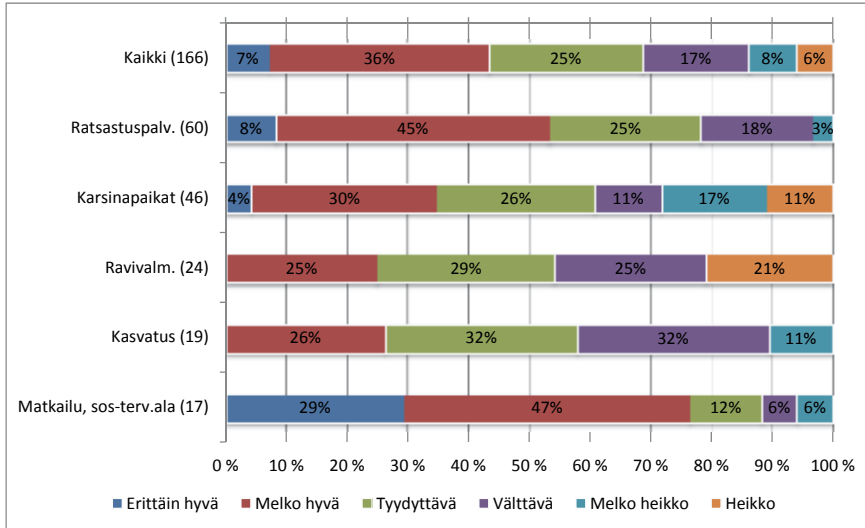
Kannattavuutta arvioitaessa on huomioitava, että yrittäjän omakohtaisista tavoitteista riippuu millaiseksi koetaan hyvä kannattavuus. Toiselle riittää toimeen tuleminen, toisella on tavoitteena rikastua. Kannattavuutta leimaa toimintamuotojen välisen vaihtelun lisäksi alueelliset erot, joihin tämän kyselyn perusteella ei vastausmäärän takia ollut mahdollista perehtyä.

Hevosyritysten tulevaisuuskyselyyn vastanneista viidesosa (21 %) koki tällä hetkellä kannattavuuden melko (19 %) tai erittäin (2 %) hyväksi. Muutosta parempaan päin on nähtävissä, sillä viiden vuoden päästä jopa 43 prosenttia arvioi tilanteen melko (36 %) tai erittäin (7 %) hyväksi (kuvio 4). Etenkin ratsastuspalvelujen kannattavuuden koettiin kehittyvän, sillä kukaan ei viiden vuoden tähtämellä kokenut kannattavuutta enää erittäin heikoksi.

Selkeimmin vastauksista heijastui ravivalmentajien ja kasvattajien kokemus heikosta kannattavuudesta. Kasvattajista jopa neljäsosa piti tilannetta tällä hetkellä erittäin heikkona. Toisaalta osa vastaajista uskoo tulevaan, sillä vuoteen 2018 näkymät arvioitiin huomattavasti paremmiksi. Ravivalmentajien suurin joukko (54 %) uskoo kannattavuuden olevan tyydyttävää tai välttävää.

Kysyntätilanteen arvioinnin ja kannattavuuden arvioinnin välillä on samansuuntaisuutta. Kysyntänäkymät nähdään tosin jonkin verran parempina kuin kannattavuuden kehitys. Tämä kertoo siitä, että yrittäjien mielestä

asiakkaita ja kiinnostusta hevosalaan on olemassa, mutta toiminnan kannattavuus ei ole vastaavalla tasolla. Tärkeä kysymys siis on, miten kannattavuutta voidaan parantaa.



Kuvio 4. Hevosyrittäjien arvioita kannattavuusnäkyistä oman toimintamuodon osalta vuonna 2018. Kaikista vastaajista (166) 43 prosenttia arvioi kannattavuusnäkyiden kehittyvän melko tai erittäin hyväksi.

Työpajassa keskusteltua: ”oikea hinnoittelu tärkeää”

Tulevaisuustyöpajojen kannattavuuskeskusteluissa yksi asia nousi ylitse muiden, nimittäin hinnoittelu. Hinnoittelu on tärkeä, jollei tärkein, kannattavuuden tekijä. Hevosalalla yrittäjä tuntee asiakkaan henkilökohtaisesti, mikä on sekä vahvuus että heikkous. Asiakassuhteista voi muodostua kaverisuhteita, sillä yrittäjä ja asiakas kohtaavat usein viikoittain, jopa päivittäin. Hinnoittelun osalta tämä tuo vaikeuden, sillä kaverille voi olla vaikea kertoa hinnan tarkistuksesta.

Toinen merkittävä tekijä on, että jokaisen tallin kustannusrakenteet ovat ainutlaatuiset. Hinnoittelua ei näin ollen voi tehdä pelkästään alueen muita yrityksiä seuraamalla, sillä se johtaa helposti alihinnoitteluun. Ratsastustunnin tai karsinapaikan kustannukset on laskettava tallikohtaisesti. On selvítettävä hintalattia, summa, joka vähintään on palvelun tuottamisesta saatava. Hinnoittelun pohjapaperiksi löytyy laskelmapohja hevosyrittäjä.fi sivuilta.

Keskusteluissa nousi esille, ettei asiakkailla välttämättä ole käsitystä kustannusten nousun vaikutuksesta ratsastustunnin hintaan, hevosen karsina-

paikan vuokraan tai valmennusmaksuihin. Kehittämisehdotuksena oli, että kustannusten läpinäkyvyyttä tarvitaan viestimään asiakkaille, mistä hinta muodostuu. Esimerkiksi Suomen Ravivalmentajat ry:n nettisivuilla on laskelma valmennusmaksun kustannuseristä ja valmentajien monipuolisesta työnkuvasta.

Asiakkaille suunnattu tietopaketti kustannuksista auttaa asiakasta tekemään faktoihin perustuvia valintoja. Perusteluja hinnoittelulle voivat esimerkiksi ratsastuskouluissa olla hevosten koulutustaso, ratsastuksenopettajan ammattitaito ja työntekijöiden osaaminen. Ympäristöstä huolehtimisella ja turvallisuudella on myös oma arvonsa ja perusteensa hinnalle.

Hinnoittelussa on huomioitava, että hinta ei saa olla liian korkea, vaan sen on oltava asiakkaiden hyväksyttävissä. Hinnoitteluun voi valita erilaisia vaihtoehtoja. Ydintuotteelle voi olla perushinta, jonka oheen voi valita erilaisia lisäpalveluita, jotka on hinnoiteltu erikseen. Tällöin asiakas voi valita sen, mitä haluaa ja mistä on valmis maksamaan.

Kuten kysyntää koskeissa keskusteluissa, myös kannattavuuden näkökulmasta korostuivat asiakassuhteiden vaaliminen ja asiakaspalvelu. Asiakas maksaa siitä tunteesta, että rahalleen saa vastinetta. Vuorovaikutus asiakkaiden, yrittäjän ja henkilökunnan välillä yhteisten tapaamisten muodossa hyödyttävät kaikkia osapuolia ja lisäävät avoimuutta.

Johtopäätökset: suunta eteenpäin

Kannattavuusnäkymien arvioinnin taustatekijöinä ja toimintamuotojen välisten erojen selittäjinä ovat yleinen taloustilanne, asiakassuhteet ja lajien rakenteet. Kuluttajien käytössä oleva rahamäärä on rajallinen, jolloin tiukkoina talousaikoina harkitaan harrastuksiin käytettävää kulu-erää. Suomen Ratsastajainliiton kokemuksen mukaan aikuiset ratsastuspalveluiden käyttäjät ja hevostenomistajat eivät ensimmäisenä ole harrastuksestaan luopumassa. Lasten harrastuksista halutaan pitää kiinni, vaikka taloustilanne perheessä muuttuisi. Etenkin laadukkaille palveluille kasvukeskusten läheisyydessä on jatkuvasti kysyntää (Sundwall, 2013). Kiinnostus ratsastusharrastukseen on ollut kansallisen liikuntatutkimuksen (SLU:n julkaisusarja 7/2010) mukaan suosiollista jo vuodesta 1995 alkaen.

Hevoskasvatuksen nykytilanteen arviointi heikoksi, mutta muuttuminen myönteisemmäksi, on samoin selitettävissä. Astutusmäärät ovat viime vuosina olleet laskussa, mutta taloustilanteen elpyessä on ammattinsa osaaville hevosille taas kysyntää. Hevoskasvatus on vuosien päähän tähtäävää pitkäjänteistä työtä, jossa tulonmuodostus tapahtuu vasta viiveellä varsojen ja hevosten myynnin ajankohtana. Myönteinen kierre tapahtuu, kun hevosharrastus kiinnostaa suurta yleisöä, mikä lisää hevosyritysten tarvetta ammatinsa sopivista hevosista. Urheilu kiinnostaa ja kotimainen hevoskasvatus on tuottanut viime vuosina kansainvälisesti kilpailukykyisiä urheiluhevoseja.

Suomesta puuttuu toistaiseksi hevosyritysten kannattavuuskirjanpito tai muu säännöllinen kannattavuus seuranta, jota maatilatalouden eri sektoreilla toteutetaan MTT Taloustutkimuksen ylläpitämänä Taloustohtorin nimellä. Kannattavuuskirjanpito olisi erittäin tervetullut seurannan keino myös hevososalalle.

Tulevaisuuden vastuullinen hevosyritys

Monet eri toimialojen yritykset perustavat strategiansa vastuullisuuteen ja kestävä kehitykseen. Hevososalalla se voi olla hyvinkin merkittävä tekijä erilaistumisen perusteena ja tätä kautta vaikutuksena myös hinnoitteluun. Hevosyrittäjän kannattaa avoimesti viestiä, kuinka yrityksessä on huolehdittu sosiaalisesta, taloudellisesta ja ympäristövastuista. Käytännössä tämä tarkoittaa, kuinka huolehditaan asiakkaista, hevosista ja henkilökunnasta, millainen on henkilökunnan osaamis- ja koulutustausta, kuinka huolehditaan talousasioista ja yrittäjän velvoitteista sekä talliympäristön siisteydestä ja turvallisuudesta. Vastuullisuuden ajattelu on yrittäjälle itselleen usein arkipäivää, mutta toiminnan avaaminen asiakkaalle lisää arvostusta ja turvallisuudentunnetta. Asiakas välttää ostopäätöksissään riskienottoa, joten mitä avoimemmin yritys osaa kuvata toimintaansa, sitä luottavaisempi asiakkaan olo on.

Toimitusjohtajan ja hevososaajan yhdistelmä

Kannattavuuteen liittyä olennaisesti osaaminen ja bisnestaidot. Hevosala nähdään vielä elämäntapayrittäjyytenä, mutta tulevaisuudessa voi olla toisin. Tunnettua on, että motiivit hevosyrittäjille ovat useimmiten muita kuin taloudellisia. Tulevaisuuden hevosyrittäjä tarvitsee myös taloudellisia tavoitteita, jotta toimeentulo ja eläke on turvattu. Arvomaailmaa ja laadullisia tavoitteita ei kuitenkaan sovi väheksyä, vaan ne ovat arvokkaita ja kuvaavat yrittäjätyyppiä, joka hevososalalla on.

Toimintaa aloittaessa on pohdittava, mikä on sopiva laajuus omalle työmäärälle, missä vaiheessa on järkevää palkata työntekijöitä ja tuottavatko kaikki karsinapaikat myyntiä. Hevosyrityksissä volyyymi ei tosin ole ainut kilpailukeino. Menestymisen keinoja löytyy palveluyrityksille ominaisesta erikoistumisesta. Liikeidea voi perustua rajattuun hevosmäärään. Toiminnan optimointi omien resurssien mukaiseksi ja oman tallin kustannusrakenteiden ainutlaatuisuus tuovat tarpeen perinpohjaiselle kannattavuussuunnittelulle.

Tulevaisuuden hevosyrittäjä on toimitusjohtajan ja hevososaajan yhdistelmä. Tulevaisuuden hevosyrittäjän piirteisiin voi liittää seuraavia kuvauksia: ”Osaa kohdata ihmisiä, omaa bisnesvainua, hevostaitoa ja taitoa pärjätä erilaisten ihmisten kanssa.” Toisaalta kaikkea ei tarvitse osata itse, vaan verkostoitumisen ja kumppaneiden kautta yritystoiminnan kokonaisuuden

hallintaa voi parantaa. Työtaakkaa helpottavat koneet ja automatiikka maksavat itsensä takaisin ja säästävät työntekijöitä tietyissä rutiineissa.

Hevosalan erityispiirteet huomioivaa yrittäjäyyskoulutusta tarvitaan jatkossakin. Hevosiin kohdistuvaa ammattikoulutusta tarvitaan hevosten ja asiakkaiden turvallisuuden ja hyvinvoinnin turvaamiseksi.



Siisti talli on turvallinen asiakkaille, hevosille ja henkilökunnalle. Kuva: Sirpa Pussinen



Erikasson. Kuva: Suomen Hippos / Jutta Ikonen

Yrittäjän näkökulma

”Onnentunnetta ei voi ostaa kaupan hyllyltä”

Hevosyrittäjä Bella Varjonen pyörittää monipuolista tallitoimintaa Turun kupeessa, Vahdon kylällä. Yritystoiminnan paletti muodostuu ravivalmennuksesta, ratsastuskoulusta, kesäleireistä, laidunpaikkojen vuokrauksesta ja siitosoreista. Varjo-tallin lippulaivana tunnetaan hallitseva ravikuningas Erikasson. ”Miten Erikasson voikin tehdä kaiken oikein! Hevosen kohdassa tekee mieli kumartaa, niin suuri on kunnioitus Erkkiä kohtaan,” huokailee Bella Varjonen. Urapolku yrittäjyyteen on kulkenut lapsuudenharastuksen, huippuravureiden hoitamisen ja elämänkumppani Jaakko Varjosen myötävaikutuksella.

Varjonen arvioi hevosalan vuosien saatossa ammattimaistuneen. Taustatekijöitä ja ammattimaisuutta tulisikin tuoda enemmän esille: ”Urheiluhevosen taustalla on iso joukko osaamista ja ihmisiä. Hevosenhoito, valmennus, kengitys, lihahuolto ja hieronta, ajomaastojen kunnossapito, tarhoista huolehtiminen ja rehut – menestymiseen tarvitaan kaikkien palasten lokahtamista paikoilleen,” kuvailee Varjonen arkipäivän työtä.

Tämän hetken ilmiöistä etenkin hevosten yhteisomistus eli kimppaomistus saa Varjoselta kannatusta. Kimppahevokset tuovat mukaan maksukykyistä ja uutta asiakaskuntaa. ”Hevosen omistaminen tuo fiiliksiä ja onnentunnetta, jota ei saa kaupanhyllyltä rahalla ostettua.” Valmentajan näkökulmasta kimpanvetäjän merkitys on tärkeä. Porukka tarvitsee henkilön, joka huolehtii tiedotuksesta ja järjestää tapaamisia. Hevosen omistamisen pitää olla mukavaa ja rahoille saatava vastinetta.

Asiakaspalvelussa on tärkeää rehellisesti asioista oikeilla nimillä puhuminen. Joskus voi olla kaikkien kannalta parempi todeta, ettei valmennettavasta hevosesta ole aineista huippuravuriksi. Toinen tärkeä asia on samais-tua asiakkaan toiveisiin. ”Tyypillisesti ravivalmentajalle ykkösjuuttu on kilpailuvietti, joka lajiin liittyy. Kimppahevosen omistajalle taas itse hevonen, hevosen näkeminen, rapsuttelu, pienet tapahtumat ja uutiset voivat olla yhtä

tärkeitä kuin kilpailussa menestyminen,” Varjonen pohtii. Joskus matka on yhtä tärkeää kuin päämäärä.

Ratsastuskoulutoiminta on tuonut harrastajia myös raviurheilun pariin. Moni ratsastustunneilla kävijä seuraa tallin ravureiden uraa Facebookissa ja raveissa paikan päällä. Monipuolisen yritystoiminnan lisäarvona on, että ravihevosten valmennukseen voi löytää vinkkejä ratsastuksesta ja toisin päin. Ratsastus on jumppaa ravihevoselle ja voi auttaa urheilu-uraa eteenpäin. Vaikka ravikuningas Erikasson nauttii taustajoukkojensa ja lukuisten faniensa arvostusta, osaa Bella Varjonen antaa sitä myös muille hevosilleen: ”Ratsastuskoulun hevosilla vasta pitkä pinna onkin, ne ansaitsevat yhtä lailla arvostusta ja kiitosta kuin raviurheilun huiput.”



Menestyminen on monen tekijän summa. Bella Varjonen ja ravikuningas Erikasson Varjo-tallilla.
Kuva: Sirpa Pussinen

Hevosyrittäjien arviot kehittämiskohteista

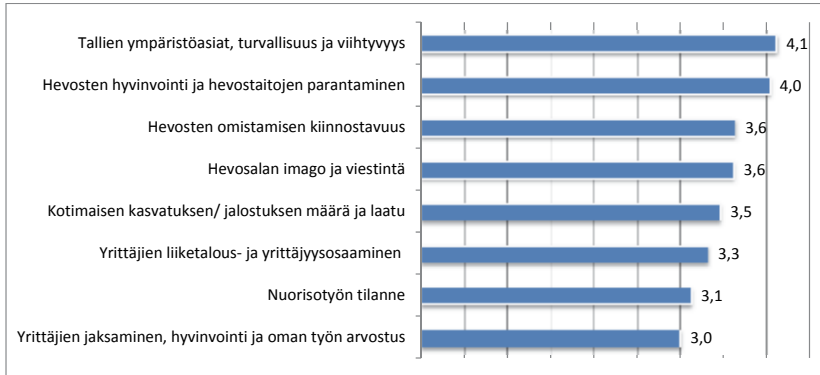
Hevosyritysten tulevaisuuskyselyn yhtenä kysymyksenä oli, millaisina hevosyrittäjät kokevat nykytilan ja mihin kehittämiskohteisiin pitäisi eniten panostaa. Nykytilan arvioinnissa arvosanojen asteikko oli 1 – 6, erittäin heikosta erittäin hyvään.

Ympäristöasioille ja hevostaidoille parhaimmat arvosanat

Tallien ympäristöasiat, turvallisuus ja viihtyvyys sekä hevosten hyvinvointi ja hevostaidot nostettiin arvioinnissa korkeimmalle (kuvio 5). Hyvä arvosana kertoo siitä, että hevosten hyvinvointi tunnetaan ammattilaisten keskuudessa. Yrittäjien antama arvosana ympäristöasioille oli jopa yllättävän hyvä. Selityksenä voi olla, että ympäristöasiat ovat viime vuosien aikana olleet laajasti esillä talliolosuhteita koskevien uudistusten ja lainsäädännön muutosten takia. Aiempien selvitysten perusteella lantahuoltoon, aitauksiin ja ulkoilualueisiin on kohdistunut huomattavia investointeja.

Heikoimmat arvosanat kohdistuivat yrittäjien jaksamiseen, hyvinvointiin ja oman työn arvostukseen, samoin kuin liiketalous- ja yrittäjyysosaamiseen. Oman työn heikko arvostus ja huoli jaksamisesta näkyivät myös avoimissa vastauksissa. Kommentteja olivat: ”asiakkaat olisi saatava arvostamaan hevosalan yrittäjän työtä paremmin” ja ”kun yrittäjälle jäisi vapaa-aikaa, kouluttautumisaikaa ja kehittämisaikaa, voisi yritys mennä eteenpäin”. Vastaukset liittyivät läheisesti hevosalan imagoon ja viestintään. Kuten hyvin tiedetään, hevosyrittäjyyteen siirrytään usein harrastuksen kautta. Tämä voi osaltaan vaikuttaa arvostukseen, sillä hevosharrastajat, jotka yrityksen palveluita käyttävät, eivät välttämättä miellä, että oma harrastus on toiselle ammatti.

Nuorisotyön tilanne arvioitiin vain välttäväksi. Yrittäjien mielestä nuorisotyö ravi- ja ratsastusharrastuksessa ovat erityisen tärkeitä ja siihen tulee panostaa. Lapsista ja nuorista syntyy tulevaisuuden yrittäjiä, kilpaurheilun menestyjiä ja harrastajia. Mitä suurempi joukko harrastaa hevosten parissa, sitä paremmat edellytykset koko hevosalalla on kehittyä.



Kuvio 5. Hevosyrittäjien arviot nykytilasta. Arviointi arvosanoina, asteikolla 1 = erittäin heikko, 6 = erittäin hyvä. Tallien ympäristöasiat, turvallisuus ja viihtyvyys sekä hevosten hyvinvointi ja hevostaidot saivat parhaimmat arvosanat.

Yrittäjien jaksaminen ja liiketoimintaosaaminen tarvitsevat tukea

Johtopäätöksenä voi todeta, että yrittäjien mielestä hevostalouden perusasiat, kuten hevosen hyvinvointi ja ympäristöasiat, ovat kunnossa. Tukea tarvitaan yrittäjien jaksamiseen, liiketoimintaosaamiseen ja nuorisotyöhön.

Hevosen hyvinvointi ja toimivat rakenteet muodostavat perustan, joka pitää hevostalouden hallittuna. Suomessa hevosten rekisteröintiin on olemassa luotettavat menetelmät ja alueelliset toimijat, kuten hevosjalostusliitot, jotka tuntevat hyvin alueensa hevostoiminnan. Hevosalan koulutus on monipuolista ja opinahjoista valmistuu raviurheilun ja ratsastuksen ammattilaisia. Työtä talliympäristön parantamiseksi täytyy tehdä koko ajan, mutta on myös annettava kiitosta siitä, että ympäristöstä huolehtiminen on kohentunut viimeisen kymmenen vuoden aikana. ELY-keskusten ja rahoittajien näkökulmasta on merkille pantavaa, että eläinsuojia ja talliolosuhteita koskevan lainsäädännön (eläinsuojelulaki ja asetus, MMM:n päätös 14/EEO/1998) myötä sisäkorkeuksien ja karsinakokojen vaatimusten täytyminen voi joillain talleilla aiheuttaa edelleen investointitarpeita. Maneesien uudisrakentaminen, kattojen kuntotarkastukset ja turvallisuusnäkökulmat ovat ajankohtaisia ja ne saattavat jatkossa aiheuttaa huomattavia kustannuseriä yritystoimintaan.

Liiketalouden osaamisessa koulutuksella ja neuvonnalla on paikkansa. Useat hevosalan ja maaseutuyrittäjyyden hankkeet sekä oppilaitokset ovat osaltaan vastanneet näihin tarpeisiin. Hevosalan erityispiirteet tuntevalle yritysneuvonnalle on jalansijaa. Säännöllisesti toistuvat hevosyrittäjyyden täydennyskoulutukset ja seminaarit tuovat jatkuvuutta itsensä kehittämislle ja mahdollisuuksia toisten tapaamiselle.

Yrittäjän jaksamisen, yritystoiminnan jatkuvuuden ja toiminnan turvallisuuden kannalta henkilö- ja omaisuusriskien arvioiminen on tärkeää. Riski-

kartoitukset ja vakuutukset ovat yrittäjän itsensä, henkilökunnan, asiakkaiden ja hevosten parhaaksi. Suomen Ratsastajainliiton jäsentalleilleen tarjoama tuki kriisitilanteissa ja viestinnässä ovat ikävien asioiden kohdalla merkittävä tuki.

Hevosalan viestinnän ja kehittymistyön vastuu on jokaisella eri tasolla. Tavoiteltavaa on, että viesti hevosalastamme on mahdollisimman yhtenäinen ja myönteinen. Harrastaja kertoo harrastuksestaan eteenpäin tuttavilleen ja ystävilleen, yrittäjä edustaa omalla toiminnallaan ammattimaisuutta. Järjestöt vaikuttavat päättäjiin ja koulutus, tutkimus ja neuvonta vaikuttavat hevosalan osaamiseen.

RAVILIIGA TAVOITTI UUSIA HEVOSENOMISTAJIA

Hevosten omistamisen kiinnostavuus on ollut erityisenä mielenkiinnon kohteena vuoden 2013 aikana. Ensimmäinen Raviliiga-kampanja toteutui osana Hippoliiksen hevosenomistamisen kehittämishanketta. Raviliigassa 100 euron hinnalla pystyi ostamaan osuuden ravihevosesta, jonka uraa seurataan nelivuotiaaksi, vuoden 2016 loppuun saakka. Kaikkiaan kahdeksan ravirataa eli kahdeksan hevosta ovat mukana. Jokaisen hevosen taustalla on 700 osuudenomistajaa, jotka ovat joko uusia tai jo hevosten pariin vihkiytyneitä harrastajia. Yhteisöllisyys on osa raviliigan ideaa. Vastaavanlaiset tempaukset ja uudenlaiset harrastuksen muodot ovat toivottavia jatkossakin niin ravihevosen kuin ratsuhevosen omistamiseen. www.raviliiga.fi



Uusia ystäviä ja suuria tunteita Raviliigassa. Kuva Satu Pitkänen.

HEVONEN SIELUN PEILINÄ

- ◇ Miten tavoitetaan uudet asiakkaat, mistä meidän tulee hevosalalla olla erityisen ylpeitä? Näin hevosalan ammattilaiset vastasivat Tulevaisuuden tekijät -päivän työpajoissa ja ohjausryhmälle tehdyssä kyselyssä.
- ◇ "Meidän pitää olla ylpeitä hevosesta ja sen ympärillä olevasta osaamisesta. Hevosissa on hienoa sen mukanaan tuoma vastuullisuus, nuorisotyössä hevonen opettaa empatiaa. Talli on nuorille paljon parempi paikka kuin kaduilla hengaaminen.
- ◇ Hevosala on todella monipuolinen, jokaiselle löytyy jotakin. Hevosten parissa oppii monia taitoja, joista on hyötyä muillakin elämän alueilla.
- ◇ Hevonen palvelee senioreiden elämää: ravipapat ja -mummot ansaitsevat arvostusta. Oman hevosen hoito tuo liikuntaa, tuttuja rutiineja, sosiaalisia kontakteja, ylläpitää fyysistä ja henkistä hyvinvointia. Mikä on parempaa aivojumppaa kuin hevosten sukujen tai ravien lähtölistojen tutkiminen.
- ◇ Monipuolinen hevosrotumme suomenhevonen yhdistää ratsut ja ravurit. Hevoset ovat upeita eläimiä, onnistumisen ja yhteenkuuluvuuden tunteet kantavat kauankin harrastanutta.
- ◇ Hevonen on uljas ja terapeutin eläin, sen avulla tulee liikuntaa, ulkoilua ja uusia ystäviä ja se irtaannuttaa rentoutumaan arjen keskellä.



- ◇ Eläimet, hevoset erityisesti ovat ihmisen sielunpeilejä. Siihen voi aina luottaa, että jos joku tulee toimeen hevosen kanssa, ei voi täysin olla läpeensä paha.
- ◇ Hevosalalla on paljon niitä, jotka ovat ammattikoulutettuja ja kokeneita hevosalan osaajia. Heitä enemmän esille, näin hevosalan oikea osaaminen ja tietotaito korostuvat.
- ◇ Hevoset antavat paljon, taustaan, sukupuoleen tai ikään katsomatta.
- ◇ Eläin, siis hevonen opettaa ihmistä. Hevoset ja niiden kanssa harrastaminen ja toimiminen mahdollistavat aitoa sosiaalista kanssakäymistä ilman naamakirjoja ja muita sosiaalisuuden korvikkeita.
- ◇ Yhtenä näkökulmana on sekä harrastajien että yrittäjien solidaarisuus. Kaverista huolehditaan pyytämättäkin. Team Jokimaa on hyvä esimerkki ravivalmentajien yhteistyöstä.
- ◇ Voimme olla ylpeitä ammattitaidosta - suomalaisesta perinteikkästä sekä nykyaikaisella koulutusjärjestelmällä saavutetusta osaamisesta.
- ◇ Voimme olla ylpeitä hevosesta – erityisesti suomenhevosesta, joka edelleen kantaa tämän maan ihmisiä ja elinkeinoja eteenpäin - ja jota vieläkin on mahdollista hyödyntää enemmän. Se on meille samanlainen loppumaton luonnonvara kuin suomalaiset metsät - omalla tavallaan - erityislaatuinen yhdistelmä urheilua, kulttuuria, teeskentelemättömien arvojen filosofiaa ja mystiikkaa.”





Kuva: Janina Suokas

Opinnäytetöiden tulosnurkka

Hevoskasvatustoiminnan menestystekijät

Essi Taipale, Savonia-ammattikorkeakoulun opiskelija, selvitti opinnäytetyössään (2011) suomalaisen hevoskasvatuksen nykytilaa, kannattavuutta ja tulevaisuuden menestystekijöitä. Selvityksen menetelminä olivat teema-haastattelut kolmelle hevoskasvatustallille ja kysely, johon vastasi 44 kasvattajaa.

Opinnäytetyön keskeisenä havaintona oli, että taloudellinen kannattavuus oli hevoskasvatustoiminnan suurin haaste. Kasvatustoiminnassa tuotot ovat epäsäännöllisiä ja alkuinvestoinnit suuret, etenkin, jos toimintaa lähdetään toteuttamaan suurella mittakaavalla ja nolllapisteestä. Tästä johtuen alalle useimmiten päädytään vähitellen ja harrastuksen kautta.

Epäsäännöllisiin ja vähäisiin tuottoihin vaikuttivat muun muassa hevosten kysyntä ja erityisesti myyntihinta. Vaikka kysyntä koettiin suurimmaksi osaksi suhteellisen hyvänä, niin myyntihinta jäi usein alhaiseksi. Vaikuttavia tekijöitä olivat muun muassa kustannusten nousu, palkkiot ja varsan arvon muodostumisen ymmärtämättömyys.

Varsan arvo muodostuu aina yksilöllisistä tekijöistä, jotka sekä myyjän että ostajan tulisi ymmärtää. Hevoskasvatuksen toimiessa toisen tuotantomuodon ohessa voi sen todelliset tuotantokustannukset jäädä tiedostamatta tai pahimmassa tapauksessa niitä ei edes haluta ajatella. Riskinä tässä on liian alhainen myyntihinta, joka vaikuttaa muidenkin kasvattajien hintoihin alentavasti.

Myönteistä oli, että kasvattajilla oli uskoa hevoskasvatuksen tulevaisuuteen. Opinnäytetyö ilmensi hyvin sitä, että suomalainen hevoskasvatus on hevos- ja asiakaslähtöistä toimintaa, sillä tärkeinä tekijöinä pidettiin kasvatien omistajien tyytyväisyyttä, kasvattajan mainetta, hevosten menestymistä ja terveyttä. Terveen ja eloisan varsan maailmaan saattaminen oli jo yksi menestystekijä.

Hevoskasvatustoiminnan erityispiirteenä on sen monialaisuus. Suomessa on sekä pieniä muutaman tamman harrasmuotoisia kasvatustalleja että sivutoimisia ja päätoimisia kasvatustalleja. On yritysmuotoisia talleja, jotka kuuluvat elinkeinoverotuksen piiriin ja talleja, jotka toimivat maatalouden ohessa.

Jotta kasvatustoimintaa ja jalostusvalintoja voidaan tehdä, tulee tiedostaa oman kasvatustoiminnan raamit ja resurssit. Kuinka paljon tammoja voidaan pitää, kuinka monelle varsalle on tilaa, mitä tehdään, jos varsa ei mene kaupaksi? Toimintaympäristö voi vaikuttaa suuresti siihen, miten tuotetta on järkevintä tuottaa. Ei voida suoraan sanoa, että esimerkiksi pihattokasvatus olisi taloudellisin tapa tilanteessa, jossa käytössä on jo valmiiksi kar-sinatalli. Laidunnus on merkittävä tekijä sekä varsan että tamman hyvinvoinnin kannalta, mutta tähänkin vaikuttaa laitumien resurssit, sen koko ja kunto. Ympäristön lisäksi omat taidot ja aika tulee suhteuttaa toimintaan.

Selvityksessä kävi hyvin ilmi niin sanottu ”sielultaan kasvattaja” -tyyppi, jossa yksi kasvatustoiminnan harjoittamisen motiivi oli toiminnan henkisen mielekkyys. Kun tahtotila on vahva, myös tulokset ovat vahvoja. Rehellisellä yrittämisellä ja uskolla omaan tuotteeseen luodaan mainetta ja menestyviä kasvatteja, joka puolestaan vaikuttavat tulevaisuuden kysyntään.

Opinnäytetyö: Taipale, Essi 2011. Hevoskasvatustoiminnan menestystekijät (www.theseus.fi)

Ravivalmennuspalveluiden kehittämistarpeet

Sanna Leinonen ja Titta Jämsä, Savonia-ammattikorkeakoulun opiskelijat, selvittivät opinnäytetyössään (2013) ravivalmennuspalveluiden hinnoittelua ja kehittämistarpeita. Kyselyyn vastasi 27 ravivalmentajaa eri puolelta Suomea. Vastaajien keski-ikä oli 44 vuotta. Selkeä enemmistö (74 %) oli harjoittanut toimintaa yli 10 vuotta. Suurimmalla osalla oli Suomen Hippoksen myöntämä ammattilisenssi.

Kuten yleensä hevosalan yritystoiminnassa, ovat hevoset ravivalmentajille nuoresta pitäen vahvin kiinnostuksen kohde ja motiivi ammatinvalinnalle. Tuttu tarina on, että peruskoulun jälkeen suunnataan tallille töihin ja jätetään sille tielle. Tämä näkyi vastauksissa, sillä puolet (52 %) oli koulutustaustaltaan peruskoulun käyneitä. Toinen puoli vastaajajoukosta oli käynyt lukion tai ammattikoulun, opiston tai korkeakoulun. Osa oli täydentänyt koulutustaan, esimerkiksi oppisopimuskoulutuksella tai kengityksen opinnoilla.

Opinnäytetyössä oli verrattu Ruotsin ja Suomen käytäntöjä ammattilisenssien myöntämisessä. Suomessa ammattilisenssin saamiseksi vaaditaan ammattitutkinnon suorittaminen hyväksytysti. Ruotsissa ammattilisenssin hakijan täytyy olla kouluttautunut riittävästi jo ennen ammattivalmentajan tutkintoon valmistavalle kurssille tuloa. Lisäksi ammattivalmentajalta

vaaditaan liiketoimintasuunnitelma, jolla taataan se, että yrittäjä arvioi hinnoitteluperusteita ja kannattavan toiminnan lähtökohtia. Vaikka koulutus ei takaa ammattitaitoa hevosten valmennuksessa, antaa se hyvää pohjaa yritystoiminnalle.

Ravivalmentajille tehdyn kyselyn keskeisenä havaintona oli valmennusmaksujen vaihteluvälin suuruus. Pienin kuukausittainen valmennusmaksu (alv 0) oli 450 euroa ja suurin 750 euroa. Keskimäärin valmennusmaksu oli 600 euroa kuukaudessa. Valmennusmaksuun kuuluivat hevosen valmennus, hoito, perusruokinta, tarhaaminen ja yleensä peruskengitykset. Eriksien laskutettavia olivat erikoisrehut, eläinlääkärikulut, hevosen kuljetukset, madotukset, rokotukset ja erikoiskengitykset. Ohjastus raveissa sisältyi hintaan vain muutamalla ravivalmentajalla. Tärkeimmiksi valmennusmaksuun vaikuttavaksi tekijöiksi valmentajat nimesivät tallitoiminnan kustannukset eli rehut, kuivikkeet ja palkatun työvoiman kustannukset. Muita tekijöitä olivat toiminnan laatu, oma ammattitaito ja maine, hevosten hyvinvointi sekä tallin puitteet ja valmennusmaastot. Hevosten menestys ja tulokset vaikuttivat kysyntään ja tätä kautta hinnoitteluun.

Yli puolet vastaajista koki, että ravikilpailujen palkintotasolla oli merkitystä valmennusmaksun muodostumiseen. Hyvä palkintotaso tuo hyvän kierteen: hevosten tienaat palkintorahat pitävät hevosenomistajien mielen hyvänä ja myönteisenä hevosenpitämiselle ja investoinneille. Kyselyn mukaan asiakkaille tiedottaminen kuului automaattisesti valmennusmaksun hintaan. Yhteydenpitoa hevosenomistajiin pidettiin viikoittain tai vähintään kuukausittain. Yleisin tapa yhteydenpitoon oli puhelimitse, mutta myös sähköposti ja kirjallinen raportti laskun yhteydessä olivat käytettyjä tiedotustapoja. Facebook ja tiedotus kimpptallin vetäjän kautta ovat yleistyviä keinoja.

Hyvää asiakaspalvelua on, että asiakas saa riittävän usein ja rehellisesti tietoa hevosen valmennuksesta ja terveydentilasta. Tulevaisuudessa asiakaspalvelun sekä asiakkaan ja valmentajan välisten sopimusten tärkeys korostuu entisestään. Oikealla hinnoittelulla on suuri merkitys, sillä yritystoiminnan on oltava kannattavaa ja oman työn palkkavaatimuksen täyttyä.

Opinnäytetyö: Leinonen, Sanna; Jämsä, Titta, 2013. Ravivalmennuspalveluiden kehittämistarpeet: Kyselytutkimus ravivalmentajille (www.theseus.fi)

Lisätietoja: Mitä valmennusmaksu sisältää? Esimerkkilaskelma 1 040 euron valmennusmaksusta www.ravivalmentajat.fi -sivuilla.

Hevosyrittäjä taiteilee jaksamisen ja hyvinvoinnin trapetsilla

Hämeen ammattikorkeakoulun opiskelija Tiina Mustonen teki opinnäytetyönä selvityksen (2011) hevosyrittäjän jaksamisesta. Keväällä 2011 tehtyyn kyselyyn vastasi 65 hevosyrittäjää. Kysymykset liittyivät hevosyrittäjän jaksamiseen, ajankäytön suunnitteluun ja työssä viihtymiseen.

Kyselyyn vastanneet harjoittivat hevosalan yritystoimintaa pää- tai sivutoimisesti. Päätoimisista yrittäjistä suurin osa oli ratsastustalliyrittäjiä ja hoitotallin pitäjiä, kun sivutoimisten toimintamuodoiksi haarukoitui useimmiten ravitoiminta ja kasvatus. Keskimäärin yrittäjällä oli noin 20 hevosta tai ponia.

Opinnäytetyön keskeisenä havaintona oli, että yleisesti ottaen hevosyrittäjät voivat hyvin ja pitävät työstään. Työtaakasta ja rasittavuudesta huolimatta, puolet tai enemmän yrittäjistä on tyytyväinen omaan terveyteensä, kykyynsä selviytyä päivittäisistä työtehtävistä ja työnsä tuloksiin. Elämänlaatu koettiin hyväksi eikä yksinäisyyttä juuri podeta. Huolestuttavaa oli, että vastaajista noin kolme neljännestä piti työtään sekä henkisesti että fyysisesti jonkin verran tai melko rasittavana. Vastaajat kokivat, että työkyky ja työmäärä olivat muuttuneet uran aikana huonompaan suuntaan. Työn raskautta lisää, että yrittäjän päivät täyttyvät monenlaisista tehtävistä ja tallit toimivat suhteellisen pienillä henkilöresursseilla. Kolmasosalla oli kokoaikainen työntekijä, ja sama määrä käytti osa-aikaista apua.

Työmäärä ei ollut yllättänyt yrittäjäksi ryhtyneitä, sillä yleisesti ottaen henkinen ja fyysisen kuormitus oli vastannut yrittäjien odotuksia. Keinot selvittää väsymyksen aiheuttamista ongelmista olivat lepo, vapaapäivät tai loma, liikuntaharrastukset ja lukeminen. Koulutus- ja kurssitilaisuudet koettiin mahdollisuuksiksi päästä irti työympäristöstä.

Kotitöistä tingitään – monella oli apuna arjen tehtävissä puoliso, perhe tai hyvät ystävät. On tärkeää, että perheenjäsenet suhtautuvat hyvin yrittäjyyteen, tai ovat jopa itse mukana siinä. Läheisten vaihteleva suhtautuminen työtaakkaan ja vastuuseen oli aiheuttanut erimielisyyksiä ja riitoja.

”Tekemäni työ ja hevoset ovat intohimoni, ja jokainen päivä on erilainen. Jos joskus tunnen väsymystä, muistutan itseäni siitä, että olen onnekas voidessani tehdä työtä jota rakastan.”

”Koetan kuunnella itseäni ja ennakoida tilanteita. Rakastan työtäni ja se myös antaa paljon. Fyysinen väsymys vaatii lisää muuta tree-naamista kuin ratsastusta.”

Turvaverkkoon, oli se sitten omaa ydinperhettä tai vaikka naapuri, turvautaan viikoittain tai kuukausittain. Turvaverkko mahdollistaa osallistumiset kilpailumatkoille, opintopäiville tai yleisötapahtumiin. Ennakointi ja hyvät suunnitelmat ovat kultaakin kalliimpia, osa riskinhallintaa. Ilman varasuunnitelmia yritys ei toimi vakaasti. Yrittäjän ollessa ainoa yrityksen työntekijä yllättävät sairastumiset voivat aiheuttaa toiminnan pysähtymisen. Kolmannes yrittäjistä tunnusti, että kriisisuunnitelmaa ei ole. Muutamisissa yrityksissä töiden järjestelyä oli suunniteltu kirjallisesti ja työntekijät perehdytetty suunnitelmaan, myös vakuutuksissa oli huomioitu mahdollisuus palkata sijainen. Ulkoistettuja palveluita käytettiin eniten kirjanpidon

tiimoilta. Erilaisia koneurakoiteja oli ulkoistettu, kuten laitumien ja tarhojen kunnostukset, lantalan tyhjennykset ja lumien auraus.

Tärkeimmät keinot työssä jaksamiselle ovat omasta terveydestä huolehtiminen ja ajatusten suuntaaminen muuhunkin kuin hevosiin. Fyysisen kuorman vähentäminen ja ergonomian parantaminen ovat huomionkohde numero yksi.

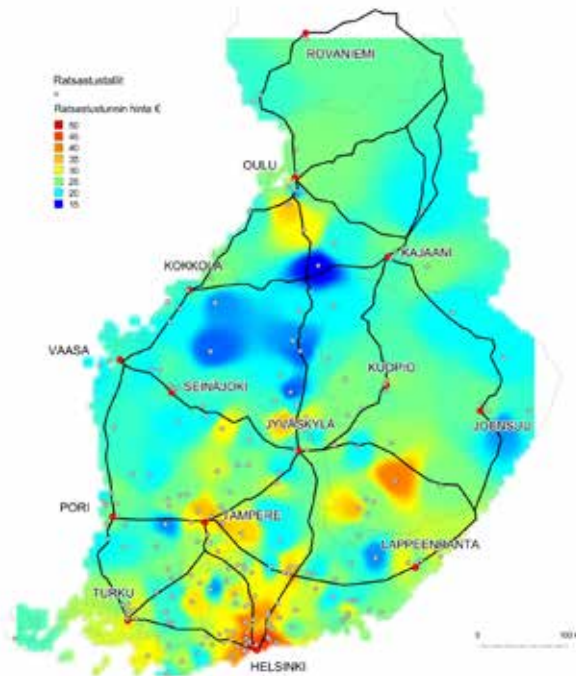
Opinnäytetyö: Mustonen, Tiina, 2011. Hevosyrittäjä taiteilee jaksamisen ja hyvinvoinnin trapetsilla (www.theseus.fi). Tiivistelmä: Terhi Thuneberg, Hämeen ammattikorkeakoulu

Ratsastustuntien hinnoissa suurta vaihtelua

Hämeen ammattikorkeakoulun opiskelijaryhmä kestävän kehityksen koulutusohjelmasta teki yhteisenä projektityönä syksyllä 2012 ratsastustuntien hintakartoituksen. Tarkoituksena oli selvittää ratsastuspalveluja tarjoavien tallien tuntihinta ja tehdä havainnollistava kartta hintaeroista Suomessa. Projektia tehtiin markkinoinnin, laskentatoimen ja paikkatietojen opinnoissa.

Selvityksen kohteiksi valittiin Suomen Ratsastajainliiton (SRL) hyväksymät tallit, joiden yhteystiedot ja nettisivujen osoitteet löytyivät SRL:n tallihakuri-palvelusta. Jokainen opiskelija selvitti hintatiedot kymmenen hevosyrityksen osalta ja tiedot koottiin yhteen. Tiedonkeruun perusteina olivat myyntihinta asiakkaalle ja lähteinä yritysten kotisivut. Luotettavuutta heikentää, että useilla yrityksillä oli käytössä alennus- ja kausikortteja, jolloin täysin vertailukelpoisen hinnan löytäminen oli hankalaa. Lähtökohtana olikin ensisijaisesti hinnoittelua havainnollistavan kartan laatiminen.

Kaikkiaan hintatietoja kerättiin 227 tallilta. Aineiston pohjalta tehtiin teemakarttoja (kuva 4), joissa näkyivät eroavuudet palveluiden hinnoittelussa. Kaupunkien läheisyydessä hinnoittelu oli korkeampaa kuin ydinmaaseudulla. Ratsastustunnin keskihinta oli 27 euroa (sis. alv). Hintavaihtelu oli suurta, 15–50 euron välillä.



Kuva 4. Opiskelijaprojektina tehty koonni ratsastustuntien hinnoista ja havainnollistava kartta. Hintatietojen lähteinä olivat SRL:n Tallihakuripalvelun kautta tavoitetut hevosyrittäjien kotisivut. Hintatietoja koottiin kaikkiaan 227 tallilta. Ratsastustuntien hinta vaihteli 15–50 euron (sis. alv) välillä. Kartta: Pauliina Vesämäki/ HAMK opiskelija.

Työaika kuluu rutiineihin

Hevosten hoito on tunnetusti työvoimavaltaista ja iso osa työajasta kuluu päivittäisiin toimenpiteisiin kuten ruokintaan, karsinoiden siivoukseen ja tarhaukseen. Agrologiopiskelija Laura Välihalo (HAMK) tutki opinnäytetyössään (2013) erilaisiin tallirutiineihin kuluvaan aikaan. Tapaustutkimuksessa selvitettiin viiden erilaisen tallin päivittäistoimia. Kaikki tallit olivat perinteisiä karsinatalleja. Tallien rakenteissa, toiminnallisuudessa ja koossa esiintyi eroja: karsinapaikkojen määrä vaihteli 11 ja 25 välillä. Toimintamuodoista olivat edustettuina niin ratsastuskoulu, ravivalmennustalli, täysihoitotalli kuin kasvatustallikin.

Ruokinnassa käytetyin karkearehu oli säilöheinä, jota käytti neljä tallia viidestä. Vain yksi talli käytti kuivaa heinää. Yleinen karkearehun jakotapa sisäruokinnassa oli säilöntämenetelmästä huolimatta käsin siirtäminen kotikärryistä karsinaan. Paaleja saatettiin käsitellä traktorilla, mutta tallin sisällä karkearehun jakaminen tapahtui käsivoimin. Yhdessä tallissa hevosten heinäannokset pakattiin pusseihin ja punnittiin valmiiksi ennen jokaista

ruokintakertaa. Heinät siirrettiin karsinoihin pusseissa ja hevoset söivät heinänsä lattialta. Kottikärryillä karkearehun jakamiseen hevosta kohden kului keskimäärin puoli minuuttia. Varsinaisen jakotyön lisäksi aikaa kului kottikärryjen täyttöön, jolloin kokonaisuutena karkearehujen ruokintaan tallissa kului 42 sekuntia hevosta kohden.

Karkearehut tarjottiin tallista riippuen 3–4 kertaa päivässä, jolloin neljällä tallilla viidestä hevosta ruokittiin myös tarhoihin. Kolmella tallilla käytettiin pienkoneita avuksi ja karkearehut kuljetettiin tarhoille rehupihdeillä, kauhalla tai peräkärryllä. Pienkoneiden käytöstä huolimatta työaika oli suurempi kuin karsinoihin jaettaessa, sillä tarhoihin ruokkimiseen kulunut aika oli keskimäärin 78 sekuntia hevosta kohden. Ruokkimiseen kuluvaan aikaan vaikuttivat tarhojen etäisyydet rehuvarastoon nähden. Ruokkimiseen kulunut aika sisälsi kaiken toiminnan alkaen esivalmisteluista päättyen tavaroiden tai koneiden paikoilleen palauttamiseen.

Väkirehujen ruokinnassa talleilla käytettiin erikokoisia käsin työnnettäviä rehuvaunuja, joihin mahtui muutamia eri rehuja ja ämpäreitä. Keskimäärin väkirehun jakamiseen hevosta kohden kului 18 sekuntia, kun rehua jakaessa ei tarvinnut mennä karsinaan sisälle. Sen mahdollistivat aukot ruokakupien kohdalla tai käännettävät ruokakupit. Yhdessä tallissa oli toisen käytävän karsinoissa väkirehuautomaatit, jotka jakoivat hevosille tietyn määrän väkirehua määrättyyn aikaan päivästä.

Tarhaukseen kuluva aika vaihteli selkeästi ruokintaa enemmän. Tarhojen etäisyys tallista vaihteli suuresti 30–166 metriin. Yhden hevosen tarhaamiseen kului keskimäärin lähes kolme minuuttia, joka tarkoittaisi jo tunnin työpanosta alle 20 hevosen tallissa. Mikäli hevosia loimitettiin, siihen kului keskimäärin kaksi minuuttia hevosta kohden. Tarhaukseen ja loimitukseen kuluvaan aikaan ei laskettu hevosen hakemista sisälle eikä loimen riisumista.

Ajankäytön suhteen selkeänä kärkenä oli karsinoiden puhdistus. Kuivikkeina käytettiin turvetta, purua, olkipellettiä sekä niiden sekoitusta. Käytetyimmät työvälineet olivat talikko ja kottikärry. Kahdella tallilla siivottiin talikolla pienkuormaajan kauhaan, joka vähensi käsivoimin ja jalkaisin tehtävää työtä. Karsinaa kohden siivoukseen kului kaikkiaan 2–12 minuuttia, kun aikaan laskettiin varsinaisen puhdistustyön ja lannankuljetuksen lisäksi kuivikkeen nouto ja levitys. Karsinanpuhdistuksen yhteydessä lakaistiin yleensä myös käytävät. Tähän kului karsinaa kohden laskien puolesta minuutista minuuttiin, loppusiivouksen kokonaisajan vaihdellessa tallin koosta riippuen viidestä pariinkymmeneen minuuttiin.

Karsinanpuhdistustyö oli aikaa vievää ja tallin logistiikan suunnittelussa niin lantalan kuin kuivikevaraston sijaintiin tulisikin kiinnittää huomiota. Yhden karsinan siivouksessa saattaa kertyä käveltyjä metrejä helposti jopa sata, kun ensin työnnetään lanta useita kymmeniä metrejä lantalaan, josta kävellään jälleen muutamia kymmeniä metrejä kuivikevarastoon ja sieltä

edelleen samanmoinen matka takaisin karsinaan. Askelmittari voisi olla havahduttava pohdittaessa päivittäisiin töihin kuluva aikaa ja matkaa.

Tähän tutkimukseen perustuen ruokintaan, tarhaukseen ja karsinoiden puhdistukseen kokonaisuutena meni 20 hevoson tallilla keskimäärin neljä ja puoli tuntia päivässä, eli yli puolet kahdeksantuntisesta päivästä. Vaihtelua yksittäisissä toimenpiteissä esiintyy suhteellisen paljon tallien välillä, johtuen työntekijän työtahdista, käytettävistä välineistä ja logistiikasta.

Tiivistelmä: Terhi Thuneberg ja opiskelija Laura Väliatalo, Hämeen ammattikorkeakoulu
Opinnäytetyö (julkaisematon): Väliatalo, Laura 2013.



Punnitut heinäsäkit ruokinta-aikaa odottamassa. Bökebergin tila, Ruotsi.
Kuva Suvi Louhelainen.

Hevosyritys huippukuntoon -hankkeen vaikuttavuus

EU-osarahoitteinen Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma (2007–2013) on tarjonnut monipuolisia mahdollisuuksia maaseudun eri toimialojen kehittämistyölle. Myös hevosalalla on toteutettu erilaisia paikallisia, alueellisia ja alueiden ylittäviä EU-rahoitettuja hankkeita. Jokaiselle hankkeelle on ollut oma paikkansa ja aktiiviselle toiminnalle on jatkossakin tarvetta.

Hevosyritys huippukuntoon -hankkeen (2010–2014) arviointia on tehty monin tavoin. Väli- ja vuosiraporteissa on seurattu tavoitteiden saavuttamista ja ohjausryhmän kokouksissa hankkeen etenemistä. Jokaisen koulutuspäivän jälkeen on kerätty palautetta järjestelyistä. Näiden menetelmien lisäksi teimme laajemman vaikuttavuutta selvittävän arviointikyselyn maaliskuussa 2013, jolloin koulutuskiertue oli jo takanapäin ja toiminta loppusuoralla. Jälkikäteen tehdyn kyselyn tarkoituksena oli selvittää hankkeessa tuotetun tiedon vaikutusta yritystoimintaan. Arviointikyselyjä tehtiin kaksi, kohderyhminä olivat a) koulutuksiin osallistuneet ja b) ohjausryhmä.

Vaikutusta yrittäjän arkeen

Hämeen ammattikorkeakoulun hevosagrobiopiskelija Anna-Kaisa Kotinoja teki koulutuksiin osallistuneille arviointikyselyn sähköisesti. Saatekirje ja linkki lomakkeeseen lähetettiin 639 koulutukseen osallistuneelle, joista 76 vastasi kyselyyn. Vastaajista puolet (49 %) oli yrittäjiä, muut toimintaa suunnittelevia, harrastajia tai muutoin hevosalalla työssä. Vastausprosentti jäi melko alhaiseksi – syynä voi olla, että jo koulutuspäivien yhteydessä palautetta antaneet eivät kokeneet kyselyä tarpeelliseksi tai koulutuksen ajan- kohdasta oli kulunut liian kauan aikaa.

Kyselyssä oli neljä osiota koulutusteemoittain. Jokaista teemaa kohden oli vaikuttavuuteen liittyviä kysymyksiä, joita arvioitiin neliportaisella asteikolla (ei lainkaan vaikutusta – erittäin paljon vaikutusta). Lisäksi oli mahdollisuus arvioida vapaamuotoisesti tekstikentässä koulutuksen sisältöjä.

Vastausmäärät teemoittain vaihtelivat 21–51 vastauksen välillä, sillä kaikki vastaajat eivät olleet osallistuneet kaikkiin koulutusteemoihin. Kuviossa 6 on vastausten suhteellinen osuus prosenttiosuuksina niiden osalta, jotka kysymykseen ovat vastanneet.

Tiedon lisäksi toisten tapaamista

Tiivistetysti sanoen koulutuksilla on ollut erittäin paljon tai paljon vaikutusta noin puolelle osallistuneista. Toinen puoli kokee vaikutusta olleen jonkin verran tai ei lainkaan. Vastauksista näkyi, että yrittäjillä on jo paljon osaamista ja kokemusta. Monille koulutuksiin osallistumisen motiivit liittyivätkin tiedonhaun lisäksi vertaistukeen ja toisten tapaamiseen. Omille, kenties jo tehdyille, päätöksille kaivattiin vahvistusta, erityisesti rakentamisen ja ympäristöasioiden teemoissa.

Koulutuksilla voi eniten vaikuttaa osaamiseen, ilmapiiriin ja asenteisiin, kun taas aloittamis- ja laajentamispäätöksiin yksittäiset koulutukset vaikuttavat verraten vähän. Koulutuksella välitetään tietoa, kun taas yrityskohteisella neuvonnalla annetaan tukea ja konkreettisia perusteita päätöksille.

”Tiesin jo paljon, koska olemme jo rakentaneet, mutta halusin vielä käydä kuuntelemassa aiheesta.”

”Saatu tieto kannusti investointiin ja lisäsi varmuutta tehdä oikeita ratkaisuja.”

”Voi osallistua alan yrittäjien kanssa keskusteluun perustelluin mielipitein.”

Tärkeänä koulutusten vaikutuksena voi pitää asenteiden muuttumista yrittäjämäisempään suuntaan. Yrityksen johtamisen kannalta tavoitteiden asettaminen ja pitkän tähtäimen visiointi näkyi vastauksista. Koulutuksella oli vaikutusta yritysten markkinointiin, asiakaspalveluun ja hinnoitteluun.

”Toiminta aloitettu jo kauan sitten. Herätti ajattelemaan asioita ja kun on monta tuotantosuuntaa, niin tekemään kannattavuuslaskelmia niiden välillä.”

”Asioiden suunnittelu pidemmälle, isompi kertapanostus olosuhteisiin maksaa itsensä nopeasti takaisin.”

”Olen ymmärtänyt, että alennusmyynti on heti katkaistava, toiminnasta kannattaa pyytää kilpailukykyistä hintaa heti.”

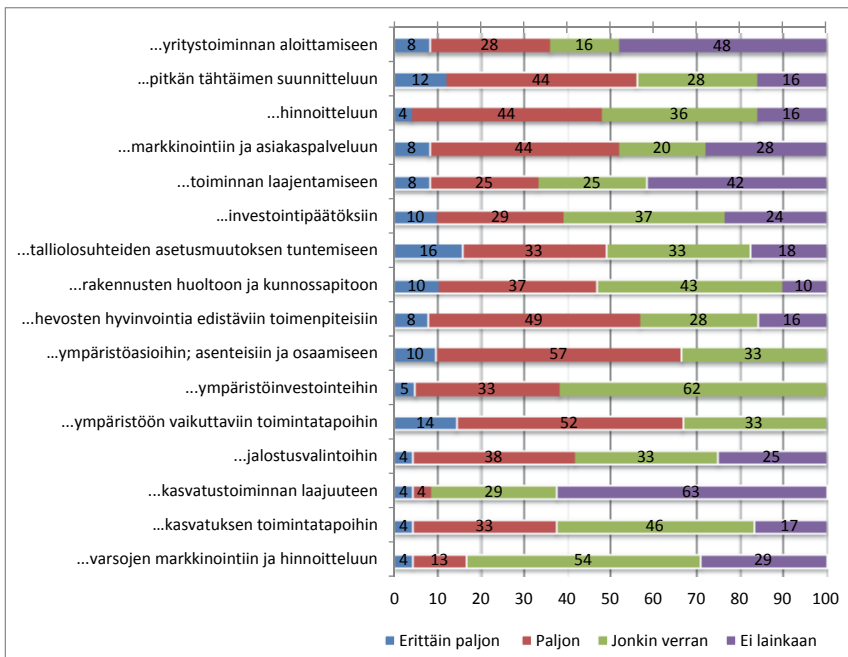
Verkostoituminen ei ole vain sananhelinää, vaan se on täyttä totta hevosalalla. Jopa koulutuspäivien aikana on syntynyt tuttavuuksia, jotka ovat poikineet yhteistyötä.

”Lisännyt yhteistyötä tavarantoimittajien välillä, sekä auttanut oikeiden ratkaisujen löytämiseen asiakkaan kanssa myyntitilanteessa.”

”Yhteistyö eri yrittäjien kanssa; kuiviketilaukset ja yhteistilaukset. Alihankintana konepalvelut ja toisen yrittäjän tuntituuraukset.”

”Antaa motivaatiota omaan työhön ja lisää hevosyrittäjien yhteistyötä.”

Koulutusten teemoja lähemmin tarkastellessa, voi havaita, että hevoskasvatuksen päivillä oli eniten vaikutusta jalostusvalintoihin ja toimintatapoihin. Avoimissa vastauksissa todettiin, että koulutus kannusti lisätiedon hankintaan ja päivän aikana käytyä keskustelua osallistujien kesken arvostettiin. Ympäristökoulutus oli vaikuttanut tallien toimintaan melko paljon, sillä kukaan ei vastannut, ettei olisi ollut lainkaan vaikutusta. Johtamisen ja liiketoiminnan teemassa vaikutus kohdistui etenkin pitkän tähtäimen suunnitteluun, hinnoitteluun, markkinointiin ja asiakaspalveluun. Rakentamisen koulutuksissa tieto talliolosuhteita koskevasta asetusmuutoksesta oli osallistujille tärkeää. Vaikutus hevosten hyvinvointia edistäviin toimintatapoihin on ollut huomattava.



Kuvio 6.

Hevosyritys huippukuntoon -hankkeen koulutuspäivien vaikuttavuuden arviointia. Ympäristökoulutus on vaikuttanut tallien toimintaan paljon, sillä kukaan ei vastannut, ettei koulutuksella olisi ollut lainkaan vaikutusta. Kuviossa on vastausten suhteellinen osuus prosentteina niiden osalta, jotka kysymykseen ovat vastanneet.

Koulutuksille tarvetta jatkossakin

Vastaajat toivoivat koulutuksia jatkossakin ja valtakunnallinen toiminta ke-räsi kiitosta. Eniten kannatusta saivat perinteiset koulutuspäivät, joissa on lähiopetusta sekä seminaarit, joissa on lyhyitä tietoiskuja useista eri aiheis-ta.

”Kouluttajiksi objektiivisia asioidensa vankkoja osajia, joilla kou-lutus- ja tietopohja on korkeatasoista... Vankan teoriaosaamisen li-säksi monipuolisesti kentältä talliyrittäjien omakohtaisia kokemuk-sia kuvien kera; mikä asia toimii ja mikä ei.”

”Hyvän palautteen saaneita koulutuksia olisi hyvä toistaa ja kier-rättää ympäri maan.”

”Perinteiset koulutukset ovat parhaita, koska tapaa muita ihmisiä, voi verkostoitua ja koulutuskin jää parhaiten mieleen paikan pääl-lä.”

”Jos vain saisitte enemmän näitä Lapin hevosihmisiä mukaan... Verkkokoulutukset ovat hyvä vaihtoehto, kun ei läheskään aina pää-se mukaan niihin mihin haluaisi.”

Uuden tiedon haku kansainvälisesti ja hevosalan ammattimaisuuden esille tuominen nousivat vastauksissa.

”Hevosalan ammattimaisuutta tulee korostaa paljon selkeämmin... ammattilaisten arvostus on saatava paremmaksi – sitä kautta ala voi kehittyä oikein.”

”Käykää hyvät hankkeiden vetäjät ulkomailla! Katsokaa esimerk-kejä! ... Jos saa ehdottaa, käyttäkää saksalaista rakennusalan am-mattilaista konsulttina. Oppisivat suomalaisetkin jotain kestävästä rakentamisesta, ihmis- ja eläinystävällisyydestä.”

”Vierailu toisilla talleilla avartaa aina omaa näkemystä ja näkee erilaisia tapoja toimia.”

Yrityksen kehitysvaiheisiin vastaavaa kehitystyötä

Johtopäätöksenä voi todeta, että jatkossakin koulutuksille ja kehittämistyölle on tarvetta. Osallistujilla on eri motiiveja saapua koulutuksiin - kuten tiedonhaku, toisten tapaaminen ja irtiotto arjesta. Jatkossa koulutus-ten suunnittelussa voisi entistäkin enemmän huomioida yritysten eri kehi-tysvaiheet. Elinkaariajatteluun peilaten, toimintaa suunnittelevat tarvitse-vat erilaista tietoa kuin jo alalla pitkään työskennelleet konkarit. Toisaalta osa aiheista, kuten ympäristöasiat tai rakentaminen, soveltuvat yhtä lailla

kaikille toiminnanharjoittamisen kestoa katsomatta. Koulutuskalenterien suunnitteluun ja yhteensovittamiseen tarvitaan työkaluja, jotta eri hankkeet mahdollisimman hyvin yhteisesti palvelisivat osallistujia.



Koulutuspäivissä toisten tapaamista ja ajatusten vaihtoa. Tulevaisuuden hevosyrittäjä-koulutus 2013.
Kuva: Sirpa Pussinen



Kuva: Janina Suokas

Ohjausryhmän arvio Hevosyritys huippukuntoon -hankkeesta

Ohjausryhmän arvioita Hevosyritys huippukuntoon -hankkeesta ja laajemmin valtakunnallisesta hanketoiminnasta kerättiin sähköisellä kyselyllä toukokuussa 2013. Kysymykset käsittelivät hankkeen toteutusta ja toiveita tulevalle EU-ohjelmakaudelle. Kyselyyn vastasi yhdeksän ohjausryhmän jäsentä.

Hevosyritys huippukuntoon -hankkeen suunnittelu- ja valmistelutyö sai kaikilta erittäin hyvän arvosanan. Yhteinen suunnittelu ja vaikuttamisen mahdollisuus on taannut kaikkien sitoutumisen toteutukseen. Perusteellinen suunnitelma, tavoitteiden ja toimenpiteiden konkreettisuus ja selkeys helpottivat projektityöntekijöiden työtä hankkeen aikana.

Vastaajat arvioivat hankkeella olleen vaikutusta kohderyhmille eli yrittäjille ja toimintaa suunnitteleville paljon (55 %) tai jonkin verran (45 %). Toiminta on koettu tarpeelliseksi koko hevosalan kehittämisen kannalta.

Onnistumisia ja kehittämisen paikkoja

Toimenpiteet saivat pääosin melko tai erittäin hyvän arvosanan. Hevosyritys.fi-sivut, tiedottaminen ohjausryhmälle ja kohderyhmille sekä hankkeen hallinnointi keräsivät kiitosta. Hevosyrittäjän oppaat ja koulutukset, näkyvyys mediassa ja valtakunnalliset hevosyrittäjäpäivät koettiin tarpeellisiksi. Valtakunnallinen hanke on mahdollistanut parhaiden asiantuntijoiden käyttämisen ja tiedon levityksen laajalle. Hanke kokonaisuutena arvioitiin melko hyväksi. Varsinaisia epäonnistumisia ei koettu, vaikka aina onkin parantamisen varaa.

Haasteellisinta on ollut valtakunnallisen toiminnan kytkös alueellisiin hankkeisiin. Yhteistyötä tehtiin tiedotuksessa aluehankkeiden ja hevosalan toimijoiden kanssa. Esimerkiksi Pohjois-Pohjanmaalla Hevosagro-hanke toteutti valtakunnalliset hevosyrittäjäpäivät samalla konseptillä kuin Hevosyritys huippukuntoon-hanke Hämeenlinnassa ja Laukaalla. Vastaavaa

toimintatapaa tulee kehittää tulevissa koulutus- ja kehittämishankkeissa. Tiedotuksen lisäksi hyväksi havaittujen koulutusten toteutusta olisi voinut monistaa eri alueilla laajemminkin.

Tiedotusta ja yrittäjyyden esille nostamista olisi voinut tehdä vieläkin enemmän. Hankkeen myötävaikutuksella julkaistiin yli 50 lehtijuttua, useita radiouutisointeja sekä yksi tv-juttu. Tiedotusta ja toistoa tulisi tehdä jatkuvalla syötöllä, jotta tieto hankkeesta tavoittaisi koko kohderyhmän. Etenkin hankkeen loppuvaiheessa, jolloin sosiaalinen media todella löi läpi myös hevosihmisten mieliin, olisi Facebookin käyttö voinut olla monipuolisempaa.

HEVOSYRITYS HUIPPUKUNTOON -HANKE MUKANA MAHDOLLISUUKSIEN HEVONEN -YHTEISTYÖSSÄ

Mahdollisuuksien hevonen -työryhmä on täyttänyt 10 vuotta vuonna 2013. Alkujaan MTK:n, Suomen Hippoksen ja Suomen Ratsastajainliiton koolle kutsumassa työryhmässä ovat mukana Suomen Hevosomistajien Keskusliitto, MTT Hevostalous, Suomen Eläinsuojeluyhdistys, ProAgria, Hevostietokeskus, Hippolis - hevosalan osaamiskeskus, Ypäjän Hevosopisto, Hämeen ammattikorkeakoulu, Suomen Ravivalmentajat ry ja maa- ja metsätalousministeriö. Tarkoituksena on edistää keskinäistä tiedonvaihtoa ja välittää tietoa hevosalasta eteenpäin yhteiskunnan eri tahoille ja päättäjille. Ryhmä tunnettiin aiemmin Hevosalan haasteet -nimellä.



Hevosalan monipuolisuudesta ja vaikuttavuudesta kertova Mahdollisuuksien hevonen-video esitettiin eduskuntatalon rappusilla 13.9.2013. Video on katsottavissa [youtube.com](https://www.youtube.com). Yhteistyöryhmän toimintaa koordinoi Hippolis. Kuva: Sonja Holma.

Ajatuksia tulevaisuuteen

Kysymykseen siitä, onko valtakunnallinen laaja hanke ollut toimiva toteutusmalli, vastasivat kaikki ”kyllä”. Valtakunnallisten hankkeiden menetelmiksi arvioitiin parhaiten soveltuvan e-kirjat ja oppaat, parin tunnin tietois-kutyypiset verkkoinfot, verkkokoulutukset, seminaarit ja soveltavat tutkimukset ja selvitykset. Alueellisille hankkeille katsottiin parhaiten soveltuviksi pienryhmätapaamiset yritysryhmien kesken ja koulutuspäivät. Ammattimatkoja ulkomaan kohteisiin toivottiin sekä alueellisiin että valtakunnallisiin hankkeisiin.

Hevosalan toiveena on, että hevosalan kehittämistoiminta huomioidaan maaseutuohjelman toteutuksessa jatkossakin. Kyseessä on kasvuala, joka tarvitsee tukea erityisesti ammattimaisuuden edelleen kehittymiseksi. Hippolikes koordinoiman ja hevosalan yhteistyössä kokoaman Mahdollisuuksien hevonen-kehittämishojelman osana on arvioitu kehittämistyön painopisteitä ohjelmakaudelle 2014 – 2020 (taulukko 2.)

Taulukko 2. Mahdollisuuksien hevonen -hevosalan kehittämishojelman/ hevosalan hankeohjelman (2014 – 2020) painopisteitä. Ohjelma on kokonaisuudessaan luettavissa www.hippolis.fi -sivuilta.

<p>YRITYSTOIMINNAN KEHITTÄMINEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • liiketoimintaosaaminen ja johtamistaidot • hevosalan kannattavuuskirjanpitojärjestelmä • tulevaisuuden ennakointi ja strateginen johtaminen • laatuajattelu, markkinointi ja viestintä • asiakaspalvelu ja asiakkuuksien hallinta • kansainvälistyminen • erikoistuminen ja tuotteistaminen • yrittäjien hyvinvointi ja jaksaminen 	<p>HEVOSEN HYVINVOINTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • hevosten ruokinta ja terveydenhoito • hevosten jalostus • valmennuksen ja kilpailuttamisen tietotaito • hevostoimintaa tukevien palvelujen riittävä saatavuus • talliolosuhteet hevosten hyvinvoinnin näkökulmasta • hevosenlihan markkinoiden kehittäminen ja tiedottaminen
<p>HEVOSEN OMISTAMINEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • omistamisen ja kimppaomistamisen kehittäminen • kasvatustoiminta ja erikoistuneet palvelut • hoito- ja valmennuspalveluiden tuotteistaminen ja hinnoittelu • suomenhevosen omistaminen ja kansainvälinen markkinointi • nuorille ja uusille hevosenomistajille koulutukset • hevosen kanssa harrastaminen lapsille ja aloitteleville aikuisharrastajille 	<p>TALLIRAKENTAMINEN JA YMPÄRISTÖ</p> <ul style="list-style-type: none"> • tallien ympäristön, tarhojen, kulkureittien ja viihtyvyyden parantaminen • tiedon kokoaminen ja yhteydenpito viranomaisiin • tallien toiminnallisuus ja koneellistaminen • paikallisten ja alueellisten lantahuollon ratkaisut • uusiutuvan energian hyödyntäminen • investointien kannattavuuden arvioiminen • piha- ja maisemasuunnittelun edistäminen • hevosreitistöt, hevosurheilualueet • maankäyttö- ja kaavoitus, hevoskylät • tallien turvallisuus, kestävä kehitys



Kuva: Janina Suokas

Yhteenveto tulevaisuuden menestystekijöistä

Markku Saastamoinen, MTT Hevostalous Hevosyrittäjien huippukuntoon -hankkeen puheenjohtaja

Hevosalaa luonnehditaan suhdanneherkäksi toimialaksi, mistä ovat hyvin osoituksena viime vuosikymmenten talouden taantumien aiheuttamat heilahtelut hevostalouteen Suomessa ja muualla maailmassa. Kaikesta huolimatta hevostalous on säilyttänyt kasvusuuntansa ja se on onnistunut kilpailemaan ihmisten lisääntyneestä vapaa-ajasta ja rahankäytöstä harrastuksiin.

Olemme tottuneet alan kasvuun. Menestyvän toiminnan takaamiseksi kiinnostuksen onkin oltava jatkuvaa ja mielellään kasvavaa. Kuitenkin jatkossa hevosala on tiukassa kilpailuasemassa ihmisten muiden ajan- ja rahankäyttökohteiden kanssa. On myös mahdollista, että ihmisten vapaa-aika ei enää lisäännä, ja että ihmisten rahankäyttökohteetkin ovat yhä enemmän muualla. Oman haasteensa tuo ikäluokkien pieneneminen ja ihmisten, etenkin nuorten kiinnostuksen säilyminen hevosiin. Ruotsissa eletään jo tilanetta, jossa nuorten kiinnostus hevosia kohtaan on vähentynyt. Suomessa ala kuitenkin houkuttelee edelleen nuoria, ja hevosta pidetään vetovoimaisena ja houkuttelevana.

Haasteellisia toimintaympäristön muutoksia ovat myös väestörakenteen muuttuminen, kaupungistuminen, rakennusmaan ja hevostoimintaan sopivan maan saatavuus, lainsäädännön aiheuttamat muospaineet sekä ihmisten muuttuvat tarpeet ja asettamat vastuullisuuskysymykset. Uhkakuvi- en ja tulevaisuuden trendien tunnistaminen ja niihin varautuminen on osa toimialan ennakoitua (taulukko 3).

Taulukko 3. Uhkakuvat ja tulevaisuuden trendit on osattava tunnistaa (Saastamoinen, M. 2013).

Mikä voi meitä uhata?

- ... IHMISET EIVÄT KIINNOSTU HEVOSISTA
- ... EMME TUNNISTA ASIAKKAIDEN TARPEITA JA VALLITSEVIA TRENDIÄ
- ... EMME TOIMI VASTUULLISESTI
- ... EMME NÄE TULEVAA JA ENNAKOI
- ... EMME OLE ROHKEITA JA INNOVATIIVISIA
- ... EMME TUNNISTA RISKEJÄ
- ... EMME HUOLEHDI OSAAMISESTA, KEHITTÄMISESTÄ, UUDISTUMISESTA
- ... EMME OLE KANSAINVÄLISIÄ

Hevosala muuttuu ja kehittyy

Hevosala elää muutosta koko yhteiskunnan muutoksen kanssa. Menestymisen alalla edellyttää kykyä ennakoita muutoksia ja tulevaa. Asiakkaiden ja harrastajien kuuleminen on entistä tärkeämpää. Alan voidaan odottaa kaikessa tapauksessa kasvavan, mutta suurin kasvu tapahtuu muualla kuin hevosalan perinteisissä toiminta- ja harrastusmuodoissa.

Hevosalan kasvu ja ihmisten kiinnostus hevosharrastukseen ja hevosten omistamiseen näkyy alan palveluiden kysynnässä ja yritysten toiminnan muutoksissa ja kasvupyrkimyksissä. Ratsastukseen ja harrastehevosten hoitoon liittyvien palveluiden ja yritysten määrä tulee kasvamaan. Kuitenkin suoritusorientoituneen hevosharrastuksen asemesta ihmiset tulevat haluamaan hevosharrastuksesta enemmän hauskuutta ja elämyksiä, mutta tuomaan myös rutiineja. Hevosten kanssa halutaan toimia ja kokea ja päästä kosketukseen luonnon kanssa. Kasvavia toimintamuotoja ovat hevosmatkailu ja hevosten käyttö sosiaali- ja terveysalan palveluissa. Voidaan puhua ”uudesta hevosaloudesta” (new equine economy).

Yrityskentässä tulee tapahtumaan muutoksia. Osa vanhoista yrityksistä lopettaa toimintansa, varsinkin yritykset, joita ei ole viime vuosien aikana kehitetty tai joissa yrittäjä on ikääntynyt eikä jatkajaa omassa perhepiirissä ole. Lopettavia yrityksiä on myös alueilla, joilla kysyntää ei ole tarpeeksi ja kannattavuus siksi heikko. Monet kehittyvät yritykset siirtyvät kasviin ja paremman kysynnän omaaviin toimintamuotoihin. Toisten yritysten lopettaminen avaa mahdollisuuksia uusille, rohkeille ja osaaville yrittäjille. Tapahtuu myös erikoistumista. Uudet nuoret yrittäjät tulevat olemaan innovatiivisia ja kehityshakuisia, mikä on merkityksellistä yrityksen menestymisen ja yrittäjän jaksamisen kannalta. Muun muassa töiden organisointia ja töitä helpottavien laitteiden hankkimista ja töiden ulkoistamista teh-

dään aiempaa enemmän. Enää ei päde ”näin on aina tehty” -asenne – jos siitä pidetään kiinni, ei voida kehittyä. Yritykset menestyvät tulevaisuuden trendejä haistelemalla.

Yritykset ovat erilaisia

Yritykset ovat erilaisia, ja niiden kannattavuuteen vaikuttavat monet tekijät – kysynnän (sijainnin) ohella selvimmin toimintamuoto. Kannattavuusnäkökymät ovat parhaat ratsastuspalveluissa ja hevosten hoitopalveluissa, mihin on syynä yleinen hevoskiinnostuksen lisääntyminen ja omakohtainen harrastaminen ratsastuskoulun tai omalla hevosella.

Ravitallit näkevät kannattavuuden tulevaisuudessa heikkenevän – ilmeisesti niiden kannattavuusnäkökymät lähtevät suoraan odotuksista ravikilpailupalkinnoissa tapahtuvasta kehityksestä. Perimmäisenä syynä nykyiseen ja tulevaan mahdolliseen heikkoon kannattavuuskehitykseen on se, että raviurheilu ei ole pystynyt tarjoamaan harrastajille ja hevosten omistajille samanlaisia omakohtaisia hevoskokemuksia ja tunne-elämyksiä kuin ratsastus ja muu hevosharrastus. Ravipalvelu- ja valmennusyritysten onkin mietittävä toimintatapojensa uudistamista ja asiakkuuksien kehittämistä kannattavuutensa parantamisen lähtökohdaksi. Hevosten yhteisomistajuus (kimpptaomistaminen) on yksi keino tähän suuntaan. Hevosten valmennusmaksut eivät tule ravikilpailujen palkinnoista vaan omistajien maksamista palvelumaksuista. Kannattavuus paranee, kun kysyntä kasvaa ja hinnoiteltu saadaan oikeaksi, palvelun laatua ja sisältöä vastaavaksi. Kannattavuuden parantuessa sekä samalla yrityksen ja töiden rationalisoituessa yrittäjien jaksaminen ja hyvinvointi paranevat. Kun huomaa onnistuvansa, menestyvänsä ja jaksavansa, oman työn arvostus paranee.

Hevoskasvatus edelleen keskiössä

Oma kansallinen kasvatus on välttämätöntä sekä ravi- että ratsastusurheilulle. Menestyminen ja harrastaminen suomalaisella hevosella on jatkossa yhä merkityksellisempää – ”kulutustietoiset” ihmiset antavat arvoa koko toimintaketjun eli arvoketjun tunnettavuudelle ja kestävyydelle. Erityisesti ratsastusharrastuksessa hevosten laadulle asetetaan entistä enemmän vaatimuksia ja odotuksia.

Kotimainen kasvatus lisääntyy, kun hevosten ja palveluiden ostajat haluavat enemmän tietoa koko arvoketjusta, johon hevoskasvatus oleellisena osana kuuluu. Viime vuosien taantuma kasvatuksessa kääntyy kasvusuuntaan, kun talous ja kysyntä elpyvät. Suomessa ravihevoskasvatuksen tilanne on pysynyt nytkin kohtuullisena, koska kasvatusmäärät eivät ole olleet kysyntää suuremmat. Monien muiden maiden suuret vaikeudet sekä ravi- että ratsuhevoskasvatuksessa johtuvat ylituotannosta ja kansainvälisten markkinoiden eli viennin heikkenemisestä.

Osa- eli kimppaomistaminen on elämyksiä tuottava hevosenomistustapa. Siinä ei haeta taloudellista hyötyä, mutta menestymisenhalusta ei haluta tinkiä. Tämä edellyttää valmennus- ja ohjastuspalveluidenkin tuottamisessa uutta asennetta ja näkökulmaa. Valmentaja ja ohjastaja tekevät työtä hevososten omistajille.

Menestystekijänä osaaminen

Hevosalan menestystekijöistä nostan tässä esiin osaamisen. Se on alalla ja sen yrittäjiltä vaadittavaa kyvykkyyttä, ja se sisältää eri osa-alueita, joista tässä käsitellään lähemmin muutamia (taulukko 4). Muita hevosalan menestystekijöitä, joista ainakin osaa on hankkeen aikana käsitelty, ovat innovoimiskyky, rohkeus ja uskaltaminen, riskien tunnistaminen ja arviointi, vastuullisuus, tavoitteiden asettaminen ja asenteet sekä tärkeinä tekijöinä vielä vaikuttaminen ja osallistuminen. Kun yrittäjä osaa käyttää osaamistaan ja hyödyntää sitä oikein keskittymällä oleelliseen, paranee myös jakaminen. Yrittäjän on tunnettava oma ja yrityksensä osaaminen, ja osaamiskoulut on täytettävä. Alan monipuolistuminen edellyttää yhä monipuolisempaa koulutusta.

Taulukko 4. Yrittäjän osaamisen osa-alueet (Saastamoinen, M. 2013). Osaaminen luo edellytykset menestyvään yritystoimintaan.

Yrittäjän osaamisen osa-alueet
Substanssiosaaminen
Johtamis- ja esimiesosaaminen
Ennakointitaidot
Kehittämishalukkuus ja kyky uudistua
Ansaintalogiikan hallinta
Asiakkuusosaaminen
Ajankäytön hallinta
Tieto ja vaikuttaminen

Ennakointiosaaminen

Yrittäjän on tunnettava toimialansa nykytilanne ja osattava sen lisäksi ennakoida tulevaa ja siihen liittyviä muutoksia. Ennakointitaitoja tarvitaan strategioiden uudistamiseen sekä toiminnan kehittämiseen ja suuntaamiseen. On pystyttävä tekemään yritystä koskevia valintoja, esimerkiksi akselilla laajentaminen – supistaminen – lopettaminen – toiminnan uudelleen suuntaaminen - erikoistuminen. Yrittäjän on seurattava ja tunnistettava sekä kansallisia että globaaleja trendejä.

Johtamis- ja liiketoimintaosaaminen

Johtamis- ja liiketoimintaosaamista hevosalalla pidetään usein puutteellisenä. Tämä johtuu suurelta osin siitä, että hevosalan yrittäjäksi siirrytään harastuksen kautta, ja usein yrittäjällä on tällöin enemmän intoa kuin taitoa. Yrittäjällä on oltava kuitenkin bisnestajua, kykyä tuotteistamiseen ja jatkuvaan parantamiseen sekä ajankäytön hallintaan.

Asiakkuusosaaminen

Yrittäjän on hoidettava asiakkuuksiaan. Yrityksen tarkoitus on lisäarvon tuottaminen asiakkaalle. Tätä varten yrittäjän on tunnettava asiakkaiden tarpeet – myös piilevät. Vanhoissa asiakkaissa on löydettävä uusia mahdollisuuksia. Avaintekijä on kommunikointi asiakkaitten kanssa. On monia asioita, joihin yritysten kannattaa kiinnittää huomiota asiakkaittensa näkökulmasta – ne ovat muitakin kuin itse myytävään tuotteeseen suoraan liitettävät. Tällaisia asioita ovat tallien ympäristöasiat, hevosten hyvinvointi sekä turvallisuusnäkökohdat. Asiakkaat, hevostenomistajat sekä talleilla ja tilaisuuksissa vierailevat kiinnittävät entistä enemmän huomiota viihtyvyystekijöihin. Ratsastuspalveluita tuottavissa yrityksissä tärkeitä on hevosten laatu ja soveltuvuus toimintaan. Palvelukokonaisuuden laatu sekä hinta-laatusuhde ovat tärkeitä. Menestyville elintarviketuotteille on yhteistä luonnollisuus, kestävyys ja hyvä tarina – tätä voidaan soveltaa myös hevosalan tuotteissa.

Kilpailijatuntemus

Yrittäjän on tarkkailtava sekä asiakkaitaan että kilpailijoitaan. On tiedettävä, ketkä ovat kilpailijoita. Näitä on paitsi omalla myös muilla toimialoilla. Omien asiakkaiden tuntemisen lisäksi myös kilpailijoiden asiakkaiden tunteminen on tärkeitä. Toisilta yrityksiltä voi oppia asioita – se ei suinkaan tarkoita yrityskonseptin kopioimista. Yrittäjän on mietittävä, miten hän saa kilpailuetua muihin nähden. Kilpailukykytekijöitä ovat muun muassa osaaminen, innovatiivisuus, ennakkointikyky, vastuullisuus ja tuotteiden kehittäminen.

Yhteistyö

Yhteistyötä voidaan tehdä sekä saman alan yritysten että aivan eri alojen yritysten kanssa. Yhteistyömuotoja on lukemattomia, esimerkiksi yrittäjien yhteiset sijais- ja lomituskäytännöt, yhteiset laitteet, yhdessä tehdyt rehu-, kuivike- ja muut materiaaliostot sekä kiinteistöjen hoito jne. Yrittäjän on osattava tunnistaa yhteistyökumppanit ja -mahdollisuudet. Tärkeitä on osata hyödyntää kumppaneitten paras osaaminen. Yrittäjät voivat jakaa ideoita keskenään. Hyvät ennakkointitaidot edistävät yhteistyön kehittämistä.

Menestyvä hevosala – mahdollisuuksien hevonen

Hevosalalla meitä yhdistää yhteisöllisyys ja luonnonläheisyys. Hevonen on elävä kumppani, ja sillä on myönteinen julkikuva – se luo ympärilleen positiivisuutta. Hevosten ympärillä on monipuolista osaamista. Harrastuksena hevoset ovat monipuolinen aina kevyestä puuhastelusta raskaansarjan urheiluun. Hevospalvelutuotetta ei voi väärentää!

Hevosala yhtenäistyy tulevaisuudessa – yhteinen tekijä hevonen ymmärretään aiempaa paremmin, eikä jakoa eri urheilu- ja harrastemuotojen välillä tehdä. Tätä kehitystä vauhdittaa ratsastus- ja muun hevosiharrastuksen lisääntyminen, eikä raviurheilu enää ole niin hallitseva hevosalan ikkuna julkisuuteen kuin mitä se on vielä tänä päivänä.

Hevosalan imagon luomme itse. Imago syntyy tekemisestä ja toimintatavoista. Harvoin varsinaisilla imagokampanjoilla saadaan aikaan imagon kohentumista. On tehtävä aidosti se, mitä ulospäin luvataan. Keskeisiä asioita ovat – jälleen kerran – vastuullisuus ja kestävä kehitys sekä myönteisten kokemusten luominen harrastajissa ja asiakkaissa. Hevosalan menestystekijöitä ovat kysyntään vastaaminen, toimialan kokonaisuuden hallinta ja halu uudistua (taulukko 5).

Taulukko 5. Arvioita hevosalan kriittisistä menestystekijöistä (Saastamoinen, M. 2013).

Hevosalan menestystekijät 2030

- Kyky vastata kysyntään ja ihmisten vapaa-ajanviettotarpeisiin
- Lajienvälisten synergiaetujen hyödyntäminen
- Hevosalan yritysten kannattavuuden parantaminen
- Hallita kasvu ilman ylikuumentumista ja liiallista riskinottoa
- Huomioida ympäristöön kohdistuva kuormitus
- Vaikuttaa yhteiskunnan suhtautumiseen
- Kyky toimia aktiivisesti ja ennakoida
- Halu omaksua uutta

ABSTRACT

HAMK University of Applied Sciences have made a report of the prospects of the equine business in Finland. The study concerns the Finnish equine industry and its economy. There are 74 000 horses in Finland and approximately 3 000 full-time or part-time enterprises in the horse sector. There are both small-scale businesses, including only a few horses, and also large-scale business, which means something like 70 horses. The main sectors are breeding and trotting, including training and racing, riding services and livery stables.

The weakness of the Finnish equine industry is that there is not one common registry of all of its enterprises, so accurate data is not readily available. There is no data about profitability, turnover, costs or customers – no basis for comparison - and this is the background of the study. How does the whole equine industry in Finland see its economic prospects now and in the near future? A survey was conducted in February 2013. The respondents were 166 entrepreneurs who had full-time or part-time businesses. In addition to the survey, there were workshops with 20 participants who were entrepreneurs or other professionals in the equine sector.

A growing equine industry

The central topics of the study were 1) the equine business – whether it is growing or shrinking in Finland, 2) its demand – and 3) its profitability – how the entrepreneurs see it now and in the near future, i.e., the coming five years. Almost half of the respondents (45 %) projected they would enlarge their businesses within five years. The number of those who had plans to decrease or to quit the business (under two percent per year) has not changed outstandingly compared to earlier studies.

The scale used to evaluate demand and profitability in the equine industry was, in descending order, excellent, good, fair, acceptable, rather poor or poor. On the whole, most of the entrepreneurs (70 %) evaluated the demand

as excellent or good in five years. Only trotting (including training and racing) and breeding were not as positive as the other sectors. Reasons for that may include the state of the world economy and also the age of the enterprises. More than 35 % have been entrepreneurs (in the breeding or trotting sectors) for a long time, i.e., more than 20 years. Services like tourism or health care have a growing interest, but it is notable that the business is very small-scale at present. The scale to estimate profitability ranged from excellent to poor, the same as it was in the question about demand. The estimates are based on how the entrepreneurs feel about the situation; they were not given any numbers or facts to evaluate profitability. Nearly half of the entrepreneurs (43 %) projected that profitability would develop either excellently or well in the coming five years. Riding stables and the tourism / health care sector projected that profitability will be rather good, but trotting, livery stables and breeding felt more uncertain about the future.

Challenges and possibilities

Demand and profitability seem to correlate, but the entrepreneurs estimated demand to develop better than profitability. This leads to the question: how to improve profitability? It is an important point of view because successful business assists in adapting to the demand of new customers. The process leads to a righteous pricing policy. Pricing is the most important component of profitability. When a business is well kept, it makes it possible to invest in facilities, horses and staff. And that improves the quality of business, making customers satisfied and happy. Pricing is not easy in the equine industry. All stables have unique cost and income structures. It is not enough to define the price like others do in the same area. Second, the relationship between customer and entrepreneur can be personal, like friendship. Prices should be increased when costs increase. This is not done on a regular basis. Excessively low prices lead to poor profitability.

In our workshops we came to the following conclusions. Firstly, the strengths: horse owners and entrepreneurs are enthusiasts who often see their horses as a part of the family. Horses are like partners and friends to us. Secondly, the weaknesses: horse professionals need more business skills and know-how about pricing, marketing and financial planning. Further, the opportunities: basic business strategies like differentiation or focus strategies are adaptable to the equine industry, as much as they are to any other business. Marketing and brand management also give opportunities to small-scale businesses. Lastly, the threats: the state of the world economy, of course, affects the amount of money customers have to spend. Also, the media can greatly affect the attitudes of the general public. The effect may be positive or negative. Horses' well-being and the safety of the environment and facilities may attract publicity. The sport and racing sectors, especially the superstars, interest the public.

How can equine industry professionals adapt to new customer demand and be successful in the future? Firstly, by understanding the whole equine industry, their own business and the whole environment internationally, nationally and regionally. Number two: see possibilities, what are the specialised services and new potential customers. Number three: manage business skills and develop the quality of their business, including its marketing. Number four: co-operate between different kinds of enterprises like riding services, trotting and racing, livery, tourism and health care. The aim of the co-operation is to maintain the existing customers in the “horse-world”. Horses provide leisure and activities to all of them – like a “lifelong hobby”.

The national cooperation project for equine entrepreneurs

The report of the prospects of the equine industry in Finland is a part of the Equine businesses into top condition- training project (2010 – 2014). The main task of the project was to organise one day or two day’s educational seminars for entrepreneurs, called “theme days”. The theme days offered information about management and business operations, stable construction, environmental know-how and horse-breeding. There were 43 theme days and over 1 000 participants in the whole of Finland. The objectives were to increase entrepreneurs’ competences and improve the profitability and well-being of both the entrepreneurs and the horses, while also strengthening the equine industry’s competitiveness and providing high-quality services.

National Equine Businesses into Top Condition -training project

DURATION: 1 January 2010 – 31 March 2014

TARGET GROUP: Equine entrepreneurs and people planning to start a business

IMPLEMENTED BY: HAMK University of Applied Sciences, Finland

CO-OPERATION WITH: The Finnish Trotting and Breeding Association, The Equestrian Federation of Finland, MTT Agrifood Research Finland, Hippolis - The National Equine Competence Association of Finland, MTK - The Central Union of Agricultural Producers and Forest Owners and some other organisations in the equine industry, like the Trotting Trainers Association and The Equine College of Ypäjä

FUNDING: Rural Development Programme for Mainland Finland / Häme ELY Centre

LÄHTEITÄ

- Evans, R. & Vial, C. 2013. The New Equine Economy: Growth in New Sectors and Activities in the 21st century. Seminaariesitelmä 27.8.2013. EAAP European Federation of Animal Science -seminaari, Nantes.
- Hollmén, M. & Laitinen, A. (toim.) 2012. Mahdollisuuksien hevonen – hevosalan kehittämisohjelma.
- Kansallinen liikuntatutkimus 2009 – 2010. SLU:n julkaisusarja 7/2010.
- Leinonen, S. & Jämsä, T. 2013. Ravivalmennuspalveluiden kehittämistarpeet: Kyselytutkimus ravivalmentajille. Opinnäytetyö. Savonia-ammattikorkeakoulu.
- Liljestolpe, C. 2009. The Horse Industry in Europe of Today. Seminaariesitelmä 29.10.2009. EU Equus 2009 – The Future Horse Industry in Rural Areas and Society -seminaari, Uppsala.
- Louhelainen, S. (toim.) 2012. Hevosalan hankeohjelma 2014 – 2020. Osana Mahdollisuuksien hevonen-hevosalan kehittämisohjelmaa.
- Maa- ja metsätalousministeriö, 2004. Terve ja hyvinvoiva hevonen-julkaisu.
- Maa- ja metsätalousministeriön tietopalvelukeskus. Maataloustilastot. www-dokumentti: Maatilojen lukumäärä vuosina 2010 – 12. <http://www.maataloustilastot.fi/maatilojen-rakenne>
- Mustonen, T. 2011. Hevosyrittäjä taiteilee jaksamisen ja hyvinvoinnin traipseilla. Hämeen ammattikorkeakoulu.
- Pussinen, S., Korhonen, J., Pölönen, I & Varkia, R. 2007. Kasvava hevosala – hevosalan kehitysnäkymiä Suomessa. Laurea-ammattikorkeakoulun julkaisusarja B-19.
- Pussinen, S. & Thuneberg, T. 2010. Katsaus hevosalan yritystoimintaan – raportti hevosyrittäjyys 2009-kyselystä. Hämeen ammattikorkeakoulun julkaisusarja 1/2010.
- Saastamoinen, M. 2013. Hevosalan tulevaisuuden menestystekijöitä ja osaamista. Seminaariesitelmä 19.4.2013. Tulevaisuuden hevosyrittäjäkoulutus, Hyvinkää.
- Sundwall, F. 2013. Henkilökohtainen tiedonanto 10.10.2013. Suomen Ratsastajainliiton näkemykset kysyntätilanteesta ja maneesien korjaus- ja uudisrakentamisesta.

Suomen Hippos ry. Suomen Hippos konsernin vuosikertomus 2012.

Taipale, E. 2011. Hevoskasvatustoiminnan menestystekijät. Opinnäytetyö. Savonia-ammattikorkeakoulu.

Välitalo, L. 2013. ”Työaika kuluu rutiineihin”. Opinnäytetyö, julkaisematon. Hämeen ammattikorkeakoulu.

