

Kuha-Suomen Kalatalousryhmän kyselytulokset: Kalastusoppaat

Johanna Möttönen – Päivi Pyyvaara – Ismo Kolari
Pirkanmaan Kalatalouskeskus ry



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Sisällys

Kyselyn toteutus	3
Perustiedot kalastusoppaista	4
Kalastusopasyritysten taloudellinen tilanne	7
Yrittäjillä on investointihaluja ja laajentamisaikkeitä	8
Kalastusopasyritysten ongelmakohdat	10
Millaista vetoapua kalatalousryhmältä toivotaan?.....	11
Sana on vapaa! Terveisiä selvityksen tekijöille.....	12





Kyselyn toteutus

Paikalliset kalatalouden toimintaryhmät edistävät elinkeinokalatalouden ja maaseudun kehittämistä alueellaan rahoittamalla kehittämishankkeita, jotka edistävät alueensa kalatalousstrategian tavoitteiden toteutumista, parantavat yritysten kilpailukykyä ja edistävät uuden liiketoiminnan syntymistä. Euroopan Meri- ja Kalatalousrahaston rahoittamia kalatalousryhmiä on Suomessa tällä hetkellä 10 kappaletta. Hämeen, Pirkanmaan ja Lappajärven alueella ei ole ollut omaa ryhmää.

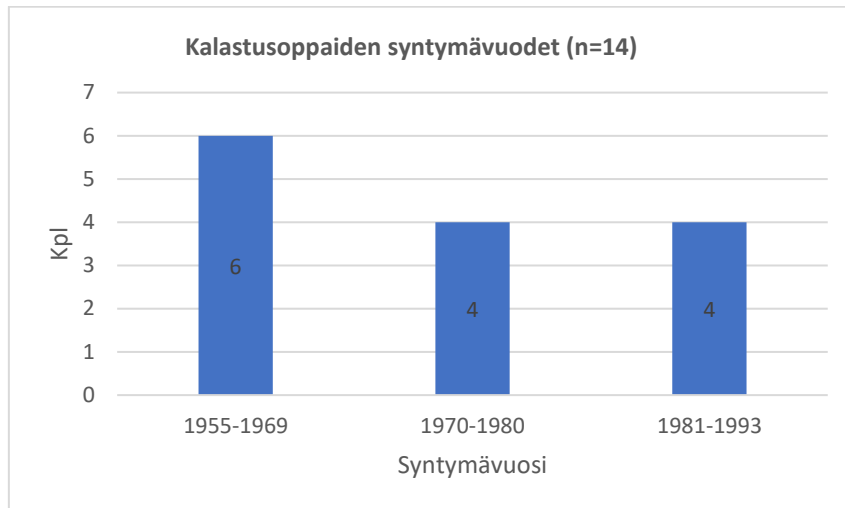
Kuha-Suomen kalatalousryhmän perustamiseen liittyvä kysely toimialueen kalastusoppaille toteutettiin Google Forms-kyselynä 17.11.2020-21.01.2021 välisenä aikana. Kysely lähetettiin niille kalastusopasyrityksille, joille Pohjois-Savon ELY-keskus on myöntänyt alueellisen luvan kalastusopastoimintaan (21 yritystä) sekä neljälle muulle tiedossa olleelle toimijalle. Opaskyselyyn vastasi yhteensä 15 yrittäjää. Kyselyn vastausprosentti oli 60.

On syytä huomioida, että toteutettu kysely kattaa vain pienen osan hankealueen kalastusmatkailusta ja sen toimijoista. Mm. kalastajille palveluja tarjoavat majoituskohteet sekä osa kalastusopasyrityksistä puuttuvat tuloksista. Varsinaisista kalastavista matkailijoista vain murto-osa käyttää opaspalveluja. Kyselyyn vastanneiden oppaiden toiminta on kuitenkin mahdollisen Leader-ryhmän toiminnassa kuitenkin erittäin keskeistä.

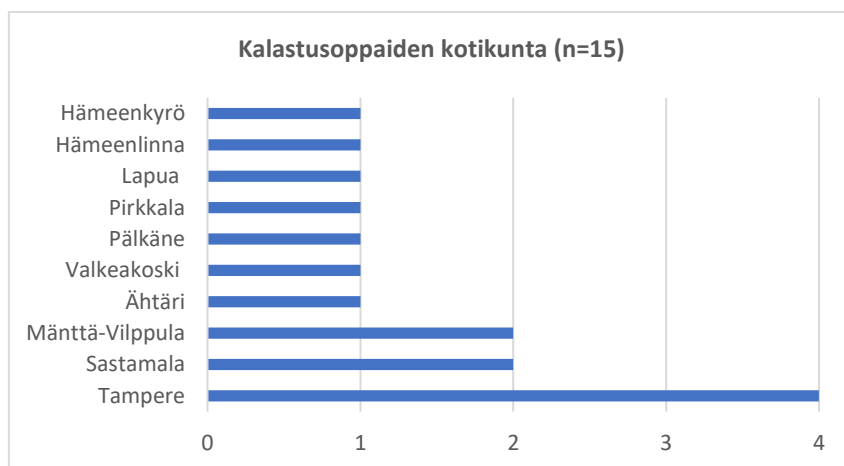




Perustiedot kalastusoppaista



Kyselyyn vastanneet kalastusoppaat ovat syntyneet vuosina 1957-1993, eli kirjoitushetkellä oppaiden ikähaarukka on 64 ja 28 vuoden välillä. Oppaiden keski-ikä oli kyselyn perusteella 47 vuotta (s. 1973). Opastointia on kattavasti koko hankealueella. Vastanneet jakoutuivat kotipaikan perusteella 10 eri kuntaan: Hämeenkyrö (1), Hämeenlinna (1), Lapua (1), Mänttä-Vilppula (2), Pirkkala (1), Pälkäne (1), Sastamala (2), Tampere (4), Valkeakoski (1), Ähtäri (1).

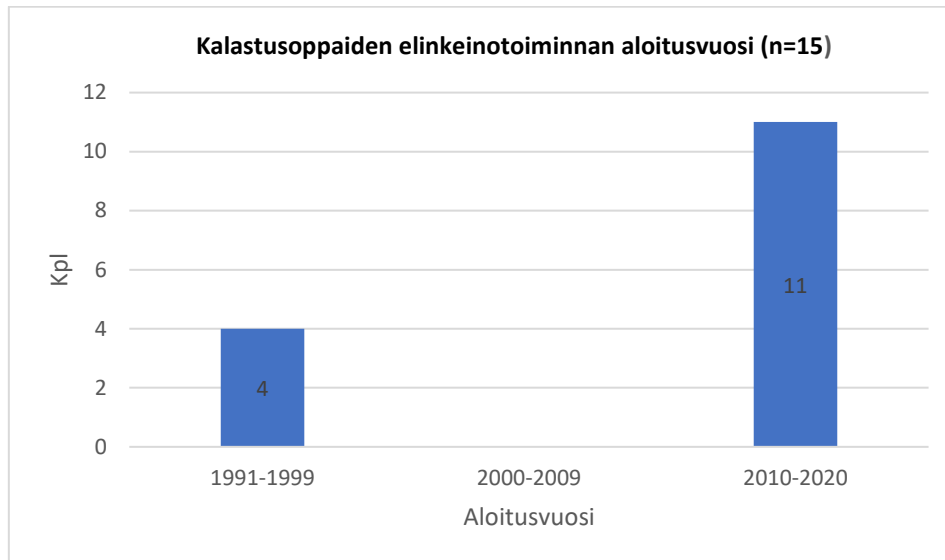


Eniten kalastusoppaat (3 per vesialue) operoivat Näsijärvellä, Kulo-Rautavedellä ja Keurusselällä. Seuraavaksi useimmin toiminta-alueeksi mainittiin Pyhäjärvi, Kyrösjärvi-Mahnalanselkä, Vanajavesi, Roine-Mallasvesi-Pälkänevesi sekä Ruovesi-Kuorevesi (2). Oppaat tarjoavat palvelujaan myös Längelmäveden, Ähtärinjärven, Ouluvesi-Peränteen, Hankaveden, Toisveden ja Lappajärven alueella. Luonnollisesti myös joki- ja koskikohteet mainittiin toimialueeksi. Näitä olivat mm. Kuokkalankosket, Haihunkoski ja Vilppulankoski.





Kolme opasta mainitsi harjoittavansa toimintaansa hankealueen ulkopuolella Varsinais-Suomessa, Satakunnassa ja Merenkurkun alueella.



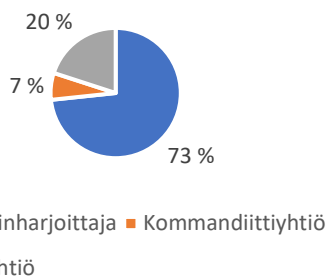
Kalastusmatkailun elinkeinotoiminnan aloitusvuosi vaihteli vastaajilla vuosien 1991 ja 2019 välillä. Yksitoista vastaajaa viidestätoista on aloittanut toimintansa vuosien 2010-2020 aikana (kymmenen vastaajaa vuosina 2015–2019). Vanhimmat konkarit ovat aloittaneet toimintansa 1990-luvulla. Vuosien 2000-2009 välillä toimintaansa ei käynnistänyt yksikään kyselyyn vastannut kalastusmatkailuyrittäjä.

2010-luvun puolivälin jälkeen toimintansa aloittaneiden suuri osuus kuvastaa kysynnän ja tarjonnan edelleen lisääntyneen viime vuosina. Alan kasvupotentiaali ja kalastusmatkailun eteen aiemmin tehty kehittämistyö näyttäisivät realisoituvan opaspalvelujen kasvuna. Tiedossa on, että hankealueella toimii useita 2000-luvulla toimintansa aloittaneita kalastusopasyrityksiä, mutta jostain syystä niitä ei valikoitunut tämän kyselyyn vastanneisiin. Ohjelmapalvelualalla vaihtuvuus on melko suurta, ja osa 2000-luvulla aloittaneista kalastusmatkailuyrityksistä on jo lopettanut toimintansa.

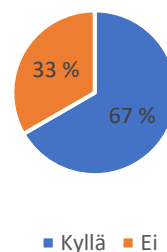




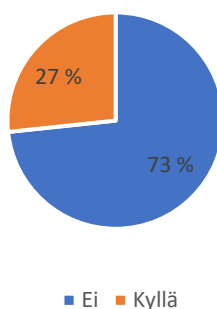
Kalastusoppaiden yritysmuoto (n=15)



Kalastusoppaan ammattitutkinto (n=15)



Laatuun liittyvä valmennus (n=15)

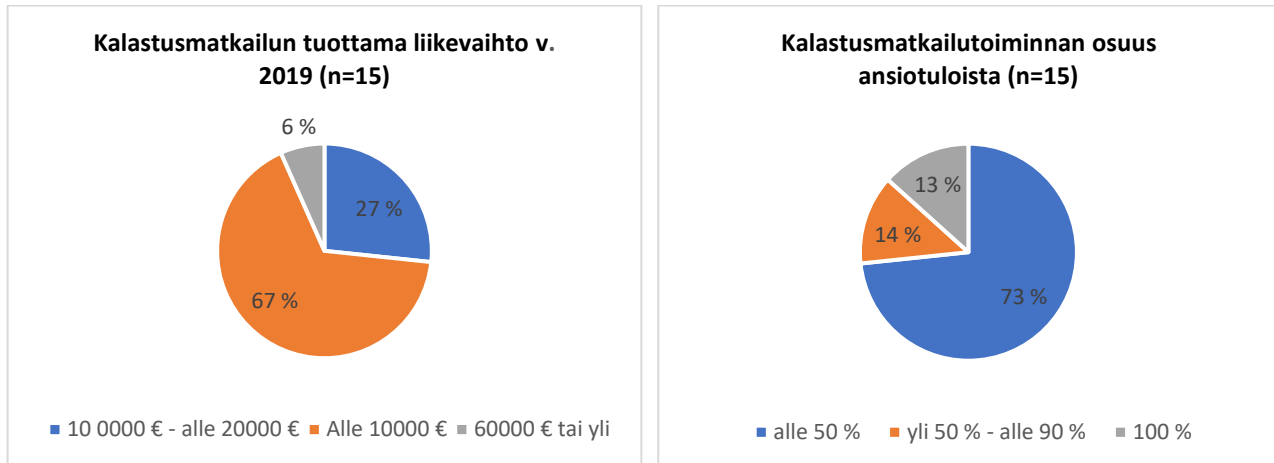


Kaksi kolmesta kalastusoppaasta toimii ammatinharjoittajana. Myös osakeyhtiö ja kommandiittiyhtiö mainittiin yritysmuotoina. Kymmenen opasta viidestätoista on suorittanut kalastusoppaan ammattitutkinnon. Toiminnan laatuun liittyvää valmennusta on suorittanut 15 vastaajasta vain 4. Näissä vastauksissa mainittiin Laatutoni, Maaseutumatkailuyrittäjän ammattitutkinto, Maakuntien Parhaat -valmennus, Palvelua Sydämellä -valmennus ja Laatua Matkailuun -valmennus sekä oma kehittäminen.





Kalastusopasyritysten taloudellinen tilanne



2/3 vastanneista sai kalastusmatkailusta liikevaihtoa vuonna 2019 alle 10 000 euroa vuodessa. 10 000–20 000 euron liikevaihtoon ylsi neljä vastaajaa. Vain yksi kyselyyn vastannut opas ilmoitti yrityksensä liikevaihdoksi 60 000 euroa tai yli. Tiedusteltaessa kuinka suuri osa oppaan ansiotuloista on peräisin kalastusmatkailusta tai siihen liittyvästä toiminnasta, suuntaus oli saman mukainen: 2/3 vastaajista ilmoitti kalastusmatkailutoiminnan muodostavan alle 50 % ansiotuloista. Luokat 50 % – 90 % sekä 100 % keräsivät kummatkin kaksi vastausta.

Eurojen valossa kalastusmatkailu on suurimmalle osalle opasyrityksistä vielä varsin pienimuotoista toimintaa. Verrattuna hankealueen rekisteröityihin kaupallisiin kalastajiin kalastusoppailla yrityskohtainen liikevaihto on kuitenkin keskimäärin huomattavasti suurempi. Vastanneiden opasyritysten yhteenlaskettu vuotuinen kalastusmatkailun kokonaisliikevaihto (joka on vain murto-osa hankealueen kalastusmatkailun kokonaisbisneksestä) on suuruusluokassa 150 000–200 000 €.

Perheenjäsenet eivät vastaajien mukaan osallistu kalastusmatkailuyrityksen toimintaan. Palkattua työvoimaa oli vain yhdellä vastaajista (vastaus ei koskenut alihankkijoiden ja yhteistyökumppaneiden työpanosta esim. yhteiskeikoissa). Toimintamalli, jossa yksi henkilö pyörittää mikroyrityksen koko toimintaa, sanelee luonnollisesti liikevaihdon kasvulle tietyt raamit.





Kalastusmatkailu nousuun - Yrittäjillä on investointihaluja ja laajentamisaikeita



Yrittäjien usko alan tulevaisuuteen näkyy vastauksissa selvästi. Seuraavan viiden vuoden aikana 10/15 vastanneesta suunnitteli uudemman tai suuremman veneen tai moottorikaluston päivitystä. Miltei puolet vastaajista aikoi panostaa elektroniikan päivitykseen (6/15). Myös kalastusvälineet (4/15), sekä infraan liittyvät investoinnit (4/15) ovat vastaajilla mielessä. Esteettömyyden huomiointi, laiturit, "tukikohdat" sekä sauna- ja kokoustilojen rakennus mainittiin. Kaksi vastaajaa ilmoitti, ettei investointihaluja ole toiminnan keskeyttämisen (koronaviruspandemia) tai lopettamisen takia.

"Kalastusvälineiden hankintaa, kalastuslautan uusiminen harkinnassa."

"Uusi kalastusvene."

"Suurempi vene palvelemaan kalastusmatkailua paremmin, sekä jatkuvasti kehittyvän teknologian takia lähes vuosittain uutta elektroniikkaa."

"Varmasti kalustoinvestointeja ja myyntiä."

"Kalastusvälineet, veneeseen liittyvät, tietotekniikka"

"Toinen vene ja muuta kalustoa ja mahdollisesti tukikohta"

"Vene, elektroniikka, kalastusvälineiden päivitys, perhonsidontatyötilan päivitys"

"Kaluston pitäminen ajan tasalla, liikuntaesteisille laiturit kotisatamaan, oma tukikohta vesistöömme."

"Epidemiasta johtuen lopetan toiminnan toistaiseksi. Uusi liiketoiminta sekä markkinointisuunnitelma 2022."

"Oma saunapaikka ja kokoustila."

"Veneen kehittäminen esteettömäksi sekä kalastuselektroniikan päivittäminen nykyvaatimusten tasolle."

"Elektroniikan parantamista, jos mahdollista uusia jigiveneen."

"Tällä hetkellä toiminta keskeytetty."

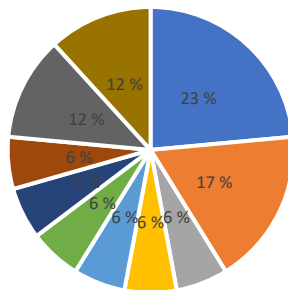
"Uutta elektroniikkaa."

"Vene ja moottorikaluston päivityksiä."





Kalastusoppaiden suunnitelmat yritystoiminnan laajentamiseksi seuraavan viiden vuoden kuluessa (n=15)



- Ohjelmapalvelun sisällön kehittäminen
- Yhteistyön tai -markkinoinnin lisääminen
- Yritysmuodon vaihtaminen
- Toiminta-alueen laajentaminen
- Suunnitelmat työn alla
- Kalustopäivitykset
- Toisen henkilön työllistäminen
- Infra, oma tukikohta toiminnalle
- Asiakassegmenttien laajentaminen
- Ei laajennusaikaita

Yritystoiminnan laajentaminen on mielessä valtaosalla vastanneista. Viiden vuoden aikajänteellä mm. ohjelmapalveluiden sisällön kehittäminen (4/15 vastaajaa), kalustopäivitykset (3/15 vastaajaa), yhteistyön tai yhteismarkkinoinnin lisääminen, oman ”tukikohdan” perustaminen, toisen henkilön työllistäminen, yritysmuodon vaihtaminen, uudet tai laajemmat asiakassegmentit ja toiminta-alueen laajentaminen kiinnostivat.

”Tavoitteena työllistää toinen henkilö yritykseen.

”Uusimalla kalustoa, lisäämällä yhteistyötä sekä yhteismarkkinointia eri toimijoiden kanssa.”

”Kuorevesi-Ruovesi reitti edelleen kiinnostaa, on minun kotivetenä.”

”Sisällöllisiä muutoksia lähinnä.”

”Laitteistolla sekä muuta elämystä kalastuksen ympärille.”

”Kyllä, laajentaa toimintaa, lisänä enemmän kasvatuksellisia palveluita sekä monimuotoisempia luontopalveluita sekä vaihtaa mahdollisesti yritysmuotoa.”

”Kannattavuuden puitteissa yritän laajentaa toimintaa kannattavasti. 5 vuoden jakson suunnittelu nykytilanteessa (korona) on vaikeata.”

”Vielä kehittämissvaiheessa.”

”Alan tarjota uusia palveluja, jotka tuottavat uutta toimintaa. Yrityssalaisuuteen vedoten en voi paljastaa tässä enempää.”

”Pitkällä tähtäimellä oman tukikohdan luominen, jotta asiakkaille pystyttäisiin tarjoamaan laadukasta majoitus/ravintolapalvelua. Tällä hetkellä kyseiset toiminnot joudutaan vuokraamaan ulkopuolisilta tekijöiltä.”

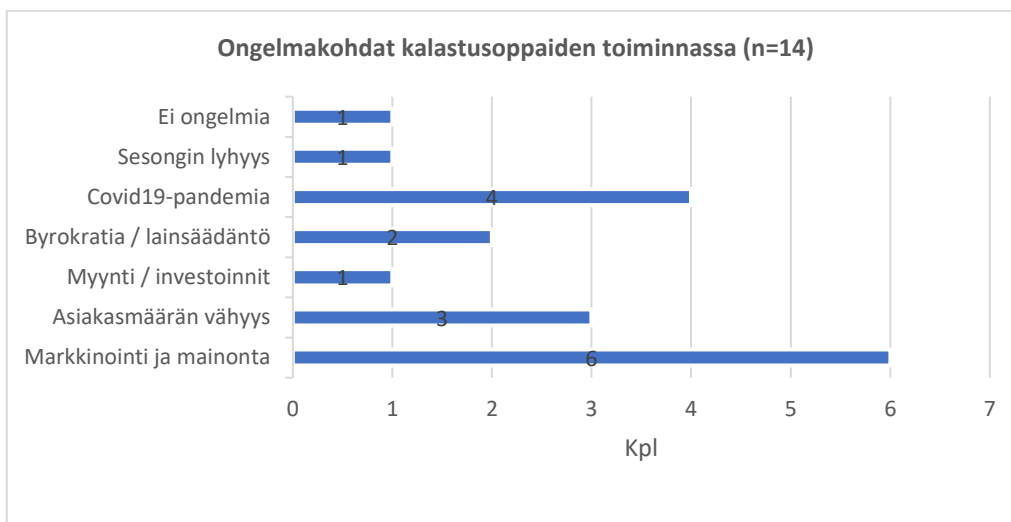
”Tuskin, ei ole niin paljon ollut kysyntää.”

”Lisää yritysasiakkaita.”





Kalastusopasyritysten ongelmakohtat kohdistuvat pääasiassa markkinoinnin puutteeseen



Tiedusteltaessa kalastusoppaiden toiminnan ongelmakohtia vastaus oli selvä: markkinointi ja mainonta ovat edelleen lapsen kengissä (6/14 vastaajaa). Koronapandemia on vaikeuttanut monen yrittäjän toimintaa. Vastauksissa mainittiin myös ajan puute sekä toiminnan sivutoimisuus – oppaat tuntuvat kaipaavan tukitoimia, jolla voidaan mahdollistaa toiminnan reipasta laajentamista ja tunnettuuden lisäämistä.

"Markkinointi, mainonta."

"Asiakasmäärät ja kysyntä on vielä maltillista, mutta suunta on hyvä."

"Markkinointi, myynti ja investointi"

"Byrokratiaa opastointiaan liittyen voisi kyllä keventää."

"Uusi laki vuokraveneen kuljettajan lupaan, joka haetaan eily:ltä jotta voi kuljettaa asiakkaita. 2 muuta ei saanut läpi vanhalla menetelmällä ja uusi on aivan susi systeemi, kun ei ole mahdollista edes 2 vuoteen suorittaa sellaista kurssia, joka nyt vaaditaan. En voi käyttää heitä veneilyssä tämän pelleilyn takia."

"Ajan puute, koska yritystoiminta sivutoimista, kalastusmatkailijoiden vähyys korona-aikana."

"Markkinointi, markkinointi ja markkinointi."

"Epidemia, vesialueiden tunnettavuus. Miten markkinoida vesistöjä ja saada näkyvyyttä kalaisineen vesistöineen?"

"Järkevä markkinointikanava puuttuu."

"Koronavirus ja sitä kautta kaikonneet ulkomaalaiset asiakkaat. Kaikkinensa markkinoinnin tehostaminen ja oman tuotteen esille tuominen ovat kehityskohteita."

"Liian vähän asiakkaita. Hintoja ei voi kuitenkaan polkea."

"Ei ongelmia."

"Sesongin lyhyys."

"Covid."



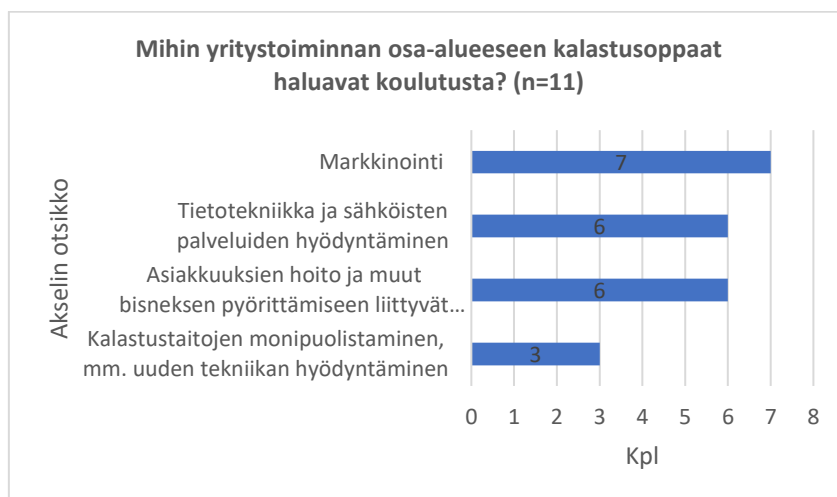


Millaista vetoapua kalatalousryhmältä toivotaan?



Kalastusmatkailuyrittäjät toivovat hankealueelle omaa kalatalouden toimintaryhmää, he näkevät ryhmän perustamiselle selkeän tarpeen. Vastauksissa näkyi selkeästi jo kyselyn ongelmakohtissa esiin nostettu tarve lisätä markkinointia ja mainontaa. 2/3 vastaajista kaipasi kalatalousryhmältä apua kotimaan (12/15) ja ulkomaan (10/15) markkinointiin. Myös yrittäjien koulutus, sekä yritystoiminnan ja palvelujen laadun kehittäminen nähtiin tärkeiksi. Monilla oppailla verkostot näyttävät olevan jo entuudestaan riittävän hyvin muodostettuja, sillä vain joka viides kaipasi siihen apua. Muita ehdotuksia ei tullut, josta voidaan päätellä, että kalastusoppaiden tarpeita on osattu tunnistaa hyvin jo kyselyä laatiessa.

11/15 vastaajaa toivoi koulutusta osaamisensa laajentamiseksi. Toivotuimmat aihepiirit olivat markkinointi (7/11), tietotekniikka ja sähköisten palvelujen hyödyntäminen (6/11), asiakkuuksien hoito ja muut bisneksen pyörittämiseen liittyvät asiat (6/11) sekä kalastustaitojen monipuolistaminen mm. uutta tekniikkaa hyödyntämällä (3/11). Muita koulutustarpeita ei tuotu esille.



Sana on vapaa! Terveisiä selvityksen tekijöille

"Kaikki alaa edistävä toiminta tervetullutta!"

"Lupa-asiat ja elyn tuki kokonaisuudessaan aloittaville ja pienille yrityksille. Kaikki on suunnattu vain isoja silmällä pitäen."

"Otetaan esimerkkiä muista jo käynnissä olevista Kala-leadereista. Esim. Itä-Suomessa on saatu aikaan laadukasta markkinointimateriaalia. Toimenpiteet tulee toteuttaa suoraan oppaisiin/yrityksiin, ei vain ajatus ja aivoriihi tasolla. Tärkeintä on saada kalastusmatkailu osaksi leader-hanketta, ei pelkästään ammattikalastus ja sen tukeminen kuten Saaristomeren hankkeessa on."

"Tällä hetkellä toivotaan parempia aikoja epidemian suhteen. Avointa keskustelua ideoista, toteutuksia ja rahoituksia hyville ideoille."

"Ala on vaikea aloittaa ja saada nimeä. Muutama isompi opas saanut homman hyvin pyörimään, itsellä ihan "harrastepohjalla" vielä, kun ei vaan ole keikkoja montaa vuoteen."



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

