

MAATILALOMAILUSTA LOMALAITUMEN KAUTTA LOMAKSI

Unto Palminkoski

Suomen Matkailuliitto ja sosiaaliset lomajärjestöt aloittivat lomanviettäjien välityksen maaseudulle. Silloin puhuttiin majoittamisesta ja se tapahtui useimmiten maatalouden sivuelinkeinona.

Suomen Matkailuliitto julkaisi 1950-luvun lopussa ja 1960-luvun alussa opaskirjoissaan ja esitteissään jäseniään palvellakseen paitsi hotellien, myös Lapin talomajoittajien yhteystietoja. Silloin listoilla oli kymmeniä talomajoittajia, joista osa tarjosi vierailleen majoituksen lisäksi täysihoidon. Liiton retkeilyosasto hoiti omien kohteittensa lisäksi myös varauksia, vaikkei sen palvelun tulos ollutkaan liiketoimintana kannattavaa.

Osaston henkilöstö kokosi tiedot taloista ja pyrki tutustumaan tarjolla oleviin kohteisiin etenkin, jos ne olivat omien matkailumajojen tai hotellien läheisyydessä. Kustannussyistä tarkastuskäyntejä ei tehty jokaiseen välityksessä olevaan taloon. Tällöin varaamisesta kiinnostuneille kerrottiin tietojen perustuvan majoittajien puhelimitse tai kirjeessä antamiin tietoihin.

Lomaliitossa syntyi 1950-luvun lopussa ajatus käynnistää maalaistalolomat lähinnä Tanskasta ja Ruotsista saatujen esimerkkien rohkaisemana. Kesäksi 1960 välitettiin ensimmäiset asiakkaat. Kiinnostus maalaistalon piirissä vietettävää lomaa kohtaan osoittautui ennako-odotuksia suuremmaksi. Maalaisväestö oli halukas tarjoamaan täysihoidtoa ja vuokraamaan lomalaisten käyttöön huoneita ja erillisiä rakennuksiaikin.

Aluksi maalaistalolomat nähtiin palveluna, jonka avulla omille lomakotien ja lomakyltien asiakkaille etsittiin tilaa täysihoidtoa tarjoavista maalaistaloista tai välitettiin huoneita silloin, kun omat kohteet olivat täynnä. Pian toiminnalle kehittyi itsenäinen luonne ja omat vakioasiakkaansa. Ulkomaalaisetkin alkoivat löytää tiensä maalaistaloihin, olihan tämä edullinen tapa tutustua maahamme ja etenkin sen asukkaisiin.

Lomaliitto kertoi julkaisussaan Suomalainen Loma (1963), että sen järjestelyjen ansiosta loma maalaistalossa oli kokenut uuden renessanssin:

”Maalaistaloissa on useinkin vapaita huoneita tai kokonaisia pikku rakennuksia, joihin kesävieraita voi sijoittaa. Romantiikkaa on maalaistalon vierashuoneissa omalla viehättävän kotoisella tavallaan. Aamu linnunlauluineen ja pihan äänineen herättää miellyttävästi nukkujan.”

Lomaliitto kokosi välityksessään olevista taloista ja huoneistoista ja täysihoidtoa tarjoavista maalaistaloista yksityiskohtaiset tiedot ja valokuvan ja pyrki tarkastamaan kohteet välitystä aloitettaessa. Tarkastuksia tehtiin pääosin omien lomakotien ja lomakyltien lähialueilla. Kaikkiin välitykseen otettuihin kohteisiin tarkastuksia ei kustannussyistä tehty.

Maalaistalolomat olivat liiton ohjelmassa kesäelokuun välisenä aikana.

Maaseudun Lomaliitto ja Lomayhtymä

Maaseudun Lomaliitto alkoi 1960-luvun alussa välittää maaseudun lomakohteita - pihatupia ja rantamökkejä - asiakkailleen. Tarjonta laajeni vähitellen myös maalaistalojen täysihoidon suuntaan. Tiedot koottiin tätä varten laaditulle lomakkeelle. Se lähetettiin palvelun tarjoajalle täytettäväksi ja pyydettiin palauttamaan valokuvan kera. Kohdetta koskevien tietojen lisäksi lomakkeelle koottiin tietoa lähialueen palveluista ja julkisesta liikenteestä.

Vaihtoehtoisina palveluina olivat majoitustilan vuokraus tai täysihoidto.

Kesän kynnyksellä perheet ottivat yhteyttä toimistoon, ja se ehdotti toivomusta lähinnä vastaavaa vapaata kohdetta solmien näin asiakassuhteen palvelun tuottajan ja ostajan välille.

Maaseudun Lomaliitto laati 1964 muistion maatalouden osuudesta lomatoiminnan kehittämisessä. Yhdistykseen päätettiin sen pohjalta perustaa osasto maatilamatkailua varten. Nimeksi annettiin Sini-nen Rengas. Sille hahmoteltiin talousmallia, joka koostuisi liittymismaksusta, vuotuisesta jäsenmaksusta ja palvelujen välityspalkkiosta. Tarkoituksena oli saada aikaan Renkaalle maatalousväestön

omistuksessa olevien vuokramökkien verkosto.

Kohteiden hankintaa varten pidettiin yhteistyössä maataloustuottajajärjestöjen ja osuuskassojen kanssa informaatiotilaisuuksia.

Lomarengas perustettiin

Lomaliiton toiminnanjohtaja Teppo Lehtonen, Maaseudun Lomaliiton toiminnanjohtaja Aarre Ojala ja Suomen Matkailuliiton retkeilyosaston johtaja Antero Tuomisto tapasivat syksyn 1966 alussa keskustellen talomajoituksen, täysihoitolomien ja mökkien välityksen tuotoista ja kustannuksista. Kukin joutui omalta osaltaan toteamaan, että pienillä volyymeillä toimittaessa välitystoiminnan kuluja ei millään saatu peitettyksi edes kohtuulliseksi katsottavissa määrin. Organisaation kehittämiseen tai kohteiden tarkastuksiin ei kertynyt varoja lainkaan.

Keskustelijat totesivat, että asialle voitiin tehdä jotain myönteistä vain ajattelemalla tilannetta uudesta näkökulmasta. Rahoituksen saanti toiminnan kehittämiseen olisi ilmeisesti mahdollista Raha-automaattiyhdistyksen voittovaroista, mutta kolme keskenään kilpailevaa järjestöä veisi toistensa mahdollisuudet saada tähän avustuksia. Tavoitteeseen pääseminen edellyttäisi aivan uudentyyppistä yhteistyötä järjestöjen välillä. Tämän yhteistyön suuntaviivoja hahmoteltiin tulevia jatkotoimia silmällä pitäen.

Asiassa edettiin ripeästi, ja saman vuoden lopussa uusi yhdistys oli perustettu. Sille annettiin nimi Lomarengas, jossa oli ripaus kummastakin sosiaalisesta lomajärjestöstä. Yhdistyksen säännöissä määritettiin sen tehtäväksi ”voittoa tavoittelematta edistää kansan laajoille piireille tarkoitettua lomaviettoa Suomessa ja valvoa jäseninään olevien lomaviettoyhteisöjen yhteisiä ja yleisiä etuja.”

Yhdistys aloitti toimintansa 1.1.1967 ja sai peria perustajajäseniensä välityksessä olevien majoituskohteiden kortistot, kuvat ja sopimukset. Lomaliitolta yhdistykselle siirtyi 170 erillistä mökkiä, 83 huoneistoa tilojen päärakennusten yhteydessä ja 22 täysihoitopaikkaa. Lomayhtymältä saatiin 33 erillistä mökkiä, 9 maalaistalohuoneistoa ja 6 täysihoitopaikkaa. Suomen Matkailuliitolta siirtyi joukko Lapin talomajoituskohteita. Yrittäjäluellelaiden ja toimistokalusteiden lisäksi uusi yhdistys peri perustajiltaan arvokkaita asiakaskontakteja ja pari työntekijääkin.

Kun Maaseudun Lomaliitto oli saanut vuodelle

1966 Raha-automaattiyhdistykseltä 18.000 markan suuruisen avustuksen käytettäväksi Sinisen Renkaan toimintaan; se siirrettiin sellaisenaan alkavan yhdistyksen tilille pesämunaksi. Toimitilaksi oli vuokrattu Suomen Matkailuliiton ulkomaanosastolta vapautuneet kaksi huonetta. Se oli strategisesti hyvä paikka: naapuriovesta kävi vilkas asiakasvirta legendaariseen Keihäsmatkojen toimistoon.

Yhdistyksen hallitus laaditti ensimmäisen toimintavuoden päätteeksi selvityksen siitä, miten maatilojen päärakennusten huoneiden ja erillisten rantamökkien varaukset olivat kehittyneet eri kesäkuukausina. Ylivoimaisia voittajia olivat mökit.

Yhdistyksen ensimmäiselle toimintavuodelle oli haettu 40.000 markan suuruista avustusta Raha-automaattiyhdistykseltä, joka myös myönnettiin. Tilityksessä saadun avustuksen käytöstä Lomarengas kirjasi toiminnastaan mm. seuraavaa:

”Lomarengas ry. on kertomusvuonna edistänyt kansan laajoille piireille tarkoitettua lomaviettoa maassamme ja välittänyt voittoa tavoittelematta omakustannushintaan lomavieraita hyväksymiinsä ja luetteloissaan pitämiinsä lomaviettokohteisiin.”

Yhdistyksen hallituksen määräksi oli säännöissä vahvistettu 6 henkilöä. Perustajajäsenten kesken oli sovittu, että kukin jäsenistä saa nimetä siihen kaksi henkilöä. Hienosäätönä haluttiin vielä järjestää paikat siten, että palvelujen tuottajien ja kuluttajien välillä olisi tasapaino. Tätä varten Lomaliitto toi hallitukseen SAK:n edustajan, Lomayhtymä Maatalousnaisten edustajan. Voimasuhteiden tasapainottajan tehtävä oli Suomen Matkailuliitolla, jolla oli hallituksessa kaksi edustajaa ja kahden ensimmäisen vuoden puheenjohtajuus.

Johtajan vaihdos

Yhdistyksen ensimmäinen toiminnanjohtaja lopetti syksyllä 1967. Keväällä 1968 Lomarenkaan hallitus käynnisti etsinnät uudet toiminnanjohtajan löytämiseksi. Hallituksen puheenjohtaja Jaakko Paavela otti yhteyden minuun ja keskustelun tuloksena aloitin Lomarenkaan toiminnanjohtajana 17.6.1968 alkaen. Yhdistyksen ruoriin tarttui nyt kielten opetusta varten auskultoinut filosofian maisteri.

Ensimmäisenä työpäivänäni ruuvasin irti toimiston ovesta emaloidun laatan, jossa Lomarenkaan nimen alla luki suurin kirjaimin KONTTORI. Olin tehnyt ensimmäisen muutoksen uudessa työpaikas-

sani.

Olin Lomarenkaan johtajaksi lupautuessani vastaanottanut pestin, jonka tiesin haasteelliseksi. Yhdistyksestä piti suhteellisen lyhyellä aikavälillä kehittää pääasiassa omalla tulo-rahoituksella toimeen tuleva järjestö. Sen toiminnan käynnistämiseen oli neuvoteltu tukea Raha-automaattiyhdistyksen voitovaroista, mutta sen tulisi pian löytää oma paikkansa järjestökentässä. Se ei voisi kilpailla kahden perustajajäsenensä kanssa avustuksista, koska sen tehtäväkenttä oli melko lähellä sosiaalisten lomajärjestöjen tehtäviä. Lomarenkaalle ja maatilamatkailulle piti kehittää aivan oma "tontti". Pelkästään kaikelle kansalle avoimien lomien välittäminen omakustannushintaan ei saattaisi riittää kovinkaan pitkälle perusteluna. Lisäksi perustajajäsenten yhteisten ja yleisten etujen valvominen saattaisi osoittautua työlääksi.

Muutoksia

Opettajankoulutuksestani oli tuntuvaa etua, kun pyrin laittamaan yhdistyksen toimintasuunnitelmassa kirjatut asiat tärkeysjärjestykseen. Suurin työ oli aluksi selvittää, mitkä olivat käytettävissä olevat resurssit ja missä oltiin menossa. Tutustuminen tietolomakkeista välityksessä oleviin kohteisiin ja käynnit niissä paljastivat, että toimistolla oli luvattoman hatarat tiedot käytettävissään palvelujen välitystehtävää varten. Omistajilla ei ollut täsmällistä tietoa siitä, mitä heiltä tässä yhteistyössä oikein odotettiin. Lomien välitys tapahtui miltei yksinomaan Lomarenkaan toimistosta käsin. Asiakkaiden määrän lisäämiseksi olisi etsittävä muitakin myyntikanavia.

Aloitimme siis muutostyöt toimiston rouvien kanssa tontin laidasta niin kuin naurismaan perkaamisen.

Ohjekirjanen mökkien ja täysihoidtoa tarjoavien talojen omistajia varten tuotettiin ja postitettiin sopimuskohteisiin. Kirjasta käytettiin sittemmin myös uusien kohteiden hankinnassa. Tietolomakkeet uudistettiin asiakkaitten yleisimpien kysymysten pohjalta ja annettiin jokaiselle mökille, talolle ja huoneelle oma nimitunnus, joka helpottaisi etsintää varausten tekemisen yhteydessä

- jokaisesta välitykseen otettavasta kohteesta hankittiin asiakkaita varten vähintään yksi kuva. Ne säilyivät tallessa kun asiakkaat tekivät kohdevalintojaan toimistossa. Lainattaessa tai postitse tehtävien tarjousten yhteydessä kuvilla oli kuitenkin

kin taipumus kadota

- lisättiin yhteistyötä Maatalouskeskusten Liiton ja Maatalousnaisten Keskuksen kanssa, jotta informaatiota saataisiin leviämään maatalouden suunnassa. Lomarengas osallistui ensimmäistä kertaa maatalousnäyttelyyn (Virrat 1968)

- yhteistyötä alueellisten matkailuorganisaatioiden kanssa alettiin viritellä: ideointiin mallit yhteistyösopimuksiksi

- matkatoimistoyhteyksiä lisättiin, ja selviteltiin mahdollisuuksia siirtää Lomarenkaan työskentelyn painotusta lomien tukkumyynnin suuntaan

- aloitettiin kohteiden tarkastajien ja kotitalousneuvojien koulutuspäivien järjestäminen

- mökkilomien iskusanaksi kehitettiin yhdistelmä **mökki - sauna - järvi - soutuvene**.

Alue-edustajasopimuksiin

Syksyn 1968 kuluessa kävin uutena toiminnanjohtajana neuvotteluja tuttujen alueellisten matkailuorganisaatioiden kanssa yhteistyön aloittamiseksi markkinointiin tulevien kohteiden hankintaa, tarkastuksia ja myyntitoimintoja varten. Ajatuksena oli, että organisaatiot tekisivät Lomarenkaan ohjauksessa ja rahoittamana sopimuksia sen nimissä kohteiden omistajien kanssa ja osallistuisivat omalla toimialueellaan kohteiden välitystoimintaan.

Seuraavan vuoden alussa alkaviksi kirjatut yhteistyösopimukset tehtiin kaikkiaan 12 alueellisen matkailuorganisaation kanssa, valikoima ulottui maakuntaliitoista ja Suomen Matkailuliiton alueyhdistyksistä alueellisiin ja kunnallisiin matkailuosa-kehtiöihin.

Ensimmäiset alue-edustajien koulutus- ja neuvottelupäivät

Alue-edustussopimukset olisivat käytännössä pelkkää paperia, elleivät Lomarenkaan sopimus-kumppanit tuntisi kohteille asetettavia vaatimuksia, sopimuskäytäntöä, hinnoitteluperiaatteita ja aikaisemmilta asiakkailta tulleita kommentteja käyttämistään palveluista.

Ohjemonisteiden laatimisen lisäksi päätettiin järjestää alue-edustajien koulutus- ja neuvottelupäivät, jotka olisivat suunnatut kohteiden hankintaan ja lomapalvelujen myyntityöhön osallistuville henkilöille.

Lomarenkaan järjestämään toimialan ensimmäi-

seen yhteiseen koulutustilaisuuteen lokakuussa 1968 osallistui 22 henkeä. Tuon kokouksen aiheina olivat muun muassa lomakohteiden tarkastus, hinnoittelu ja myynnin organisointi. Tavoitteena oli, että tarkastuksia ja sopimuksia tekisivät samat henkilöt, jotka osallistuvat myyntiin. Näin varmistettaisiin kohdetuntemus ja se, että asiakkaille annettaisiin palveluista aina paikkansa pitävät tiedot. Kohteiden valinnassa sovittiin käytettäväksi samoja vaatimuksia. Hinnoittelun avuksi laadittiin koulutustilaisuudessa taulukko, jossa painotettiin asiakkaitten käyttöön tulevien majoitustilojen ja mökkien kokoa ja varusteita. Ohjeaineisto päätettiin ottaa käyttöön vuoden 1969 markkinoinnissa.

Osallistujien kommentit tilaisuuden annista olivat niin myönteisiä, että tavoitteeksi asetettiin vastaavien tapaamisien järjestäminen vuosittain. Lisäksi esitettiin toivomus, että alueorganisaatioiden henkilöstöä perehdytettäisiin lomakohteiden tarkastuksiin ja hinnoitteluun ja siinä yhteydessä tapahtuvaan omistajien neuvontaan aina Lomarenkaan edustajien käydessä tarkastusmatkalla ko. alueella.

Toimistotekniikkaa

Kaksi puhelinlinjaa ja päivittäinen postin kulku osoittautuivat pian liian hitaiksi yhteydenpitovälineiksi ulkomaisten matkatoimistojen kanssa asioitaessa. Suomen Matkailuliiton ulkomaanosaston kanssa hankittiin vuoden 1968 lopussa yhteinen kaukokirjoitin eli telex-laite, joka sijoitettiin Lomarenkaan tiloihin. Ennen kaikkea saksalaiset matkatoimistot käyttivät sitä mielellään ja uusi tekniikka nopeutti vastausten antamista saapuneisiin varauspyyntöihin. Tuloksena oli tuntuva ulkomaisen myynnin lisääntyminen.

Tiedottaminen mökkilomista

Yhteistyössä Suomen Matkailuliiton ulkomaanosaston kanssa kehitettiin teema ”Mökkiloma Suomessa”. Ulkomaalaisia kutsuttiin maahamme viettämään lomaa tyyppilliseen suomalaiseen tapaan. Siihen kuulusivat itsestään selvyytenä rannan läheisyys, sauna ja soutuvene. Mökkiloman tunnettuuden lisäämiseksi Lomarengas oli mukana ulkomaanosaston järjestämässä markkinointiseminaareissa ja tiedotustilaisuuksissa Ruotsissa ja Saksan Liittotasavallassa.

Vuodeksi 1969 ilmestyi Lomarenkaan ensimmäinen

painettu esite, ns. taskukokoon taitettu, se sisälsi 24 mustavalkoista sivua plus värikannet. Esitteessä oli tiivis mökkien kuvailuteksti, mustavalkoinen kuva kustakin esitellystä kohteesta ja pohjapiirros. Esitteessä mainittiin myös täysihoitomahdollisuus maalaistaloissa.

Esitteessä olivat Lomarenkaan varaamon tietojen lisäksi kaikkien sen kanssa alue-edustajasopimuksen solmineiden Lomarenkaan yhteystyökumppaneiden yhteystiedot. Sen kieliversiot olivat suomi, ruotsi ja saksa. Lomarenkaalla oli nyt varattavana 230 erillistä mökkiä, joista 10 talvikäyttöisiä, 5 mökkikylää ja 30 täysihoitoa tarjoavaa taloa. Kohteissa jouduttiin tekemään runsaasti karsintaa niiden heikoksi osoittautuneen tason takia.

Muutos matkailuorganisaatiossa

Suomen Matkailuliiton ulkomaanosasto lakkautettiin vuonna 1969 ja sen tehtävät siirrettiin Kauppa- ja teollisuusministeriöön perustetulle matkailuneuvostolle. Matkailuliiton ulkomaanosaston osastopäällikkö Bengt Pihlström valittiin pääsihteerinä johtamaan matkailuneuvostoa.

Matkailuliiton ulkomaanosastolta vapautuneet loputkin tilat vuokrattiin Lomarenkaan käyttöön. Alivuokralaiseksi niihin tuli Osuuskunta Suomen Lomat. Telexin yhteiskäyttöä jatkettiin sen kanssa.

Matkailuneuvosto organisoி ensimmäisen Finn Finland -workshopin lokakuussa 1969. Lomarengas oli tilaisuudessa mukana liikenneyhtiöiden ja hotelliketjujen lisäksi ainoana mökkien vuokrausta harjoittavana organisaationa.

Lomailua vai matkailua

Lomarenkaassa käytiin vuoden 1970 alkupuolella vilkasta keskustelua siitä, millä nimellä sen harjoittamaa majoituspalvelujen välitystoimintaa kutsuttaisiin: joissakin yhteyksissä siitä kerrottiin nimellä maatila- ja mökkilomailu, toisissa nimellä maatilamatkailu. Sanoja valittaessa ei oikein osattu päättää, onko kyse lomailu- tai matkailupalveluista. Varsin usein valinnassa päädyttiin lomailusanaan, koska se johti ajatuksen yhdistyksen jäsenenä oleviin sosiaalisiin lomajärjestöihin.

Ulkomaisten esimerkkien valossa alettiin pohtia, viittaako sana maatilamatkailu liiaksi maatalouteen ja olisiko tälle pääasiassa sivuansiona hoidettavalle täysihoitolomalle keksittävä uusi yleisnimi. Nimityksen maatilalomailu katsottiin olevan vuokratta-

vien mökkienkin yhteydessä oikeutettu, jos taustalla on toimiva maatilayritys.

Ohjeita tarvittiin ja tarjottiin

Lomarengas aloitti sopimuskumppaneinaan olevien palvelujen tuottajien neuvonnassa uusia askelia: majoittajien ohjekirjanen uusittiin ja tarkastuskäytien yhteydessä omistajille tai huoltajille alettiin antaa moniste huoltotoimista ja voimassa olevista tasovaatimuksista. Asiakkaitten valitukset kopioitiin tuoreeltaan asianomaisen yrittäjän käyttöön. Lisäksi vähintään kaksi kertaa vuodessa postitettaviin kiertokirjeisiin sisällytettiin huoltoon kulloinkin kuuluvien toimenpiteiden luettelo. Vuoden päättyessä tehtiin yhteenveto yleisimmistä valitusten aiheista ja annettiin käytännön ohjeita niiden välttämiseksi tulevaisuudessa. Huollon laiminlyönnistä ei annettu ainoastaan moitteita - kaksi samansisältöistä valitusta kohteesta johti yleensä koko välityssopimuksen irtisanomiseen.

Välitystoiminta ei ollut ongelmatonta

Lomarenkaan markkinointihenkilöstön kesken tiivistettiin lomien välitykseen liittyvät päällimmäiset ongelmat kolmeksi:

lyhyt sesonki - suomalaisten varaukset alkoivat juhannuksesta ja päättyivät elokuun ensimmäisen viikon loppuun. Pelkästään tiedottamisella ja mainonnalla ei ollut vaikutusta asiakkaiden määrän lisäämiseen alku- ja loppukesästä. Ulkomaisia varauksia saatiin eräisiin kohteisiin jopa syyskuun puolelle saakka ulottuviksi

kohteiden kirjavuus - jokainen mökki on omanlaisensa ja sen esittelyyn kuuluu suhteettoman paljon aikaa ja varoja

kohteiden vaihtuvuus liian suurta - majoittajat purkivat sopimukset saatuaan verotuksesta tarpeekseen tai tehtyään sopimuksen suoraan välityksemme kautta tulneiden asiakkaitten kanssa. Pahimmassa tapauksessa tarkastuskuluja ei ehditty saada takaisin välityspalkkioiden muodossa.

Matkailuneuvosto kiinnostui

Vuonna 1971 hahmottelin Matkailuneuvoston kunta- ja järjestöjaokselle suuntaviivoja maatilalomailun kehittämisenäkymistä. Huomattavin muutos oli muutaman viimeksi kuluneen vuoden aikana tapahtunut lomapalvelujen kysynnässä. Paino oli siir-

tynyt täysihoitopalveluista itsepalvelumökkeihin. Osittain tämä saattoi olla johdettavissa perheiden lomaviettotottumusten muuttumiseen. Toisaalta takana saattoi olla hintakysymys: maalaistalot olivat kustannusten kasvaessa joutuneet vastaavasti nostamaan hintojaan ja samalla menettäneet aikaisempaa hinnoitteluetuaan. Majoituksen taso ennen kaikkea saniteettipalvelujen osalta alkoi olla pahasti jälkeensä jäänyt kilpailijoihin verrattuna. Monet lomapalvelujen tarjoajat - muun muassa Lomaliitto - pystyivät tarjoamaan täysihoitoa lomakylissään halvemmalla kuin maalaistalot.

Esitin mielipiteenäni, että mökkilomailusta voitaisiin kehittää suhteellisen pienillä julkisilla tukitoimilla merkittävä matkailutuote. Se ei vaatisi suuria julkisia investointipanostuksia, ennemminkin olisi kysymys edellytysten luomisesta. Jos ne olisivat yrittäjien kannalta kunnossa, yksityiset maanomistajat hoitaisivat tarjonnan kasvattamisen rakentamalla mailleen vuokrattavia lomamökkejä koti- ja ulkomaisille matkailijoille.

Toimenpiteiksi esitin muun muassa

- yleisten edellytysten parantamista (kohtuullisen hintaisen ja riittävän pitkäkestoisen lainarahoituksen saamista investointeja varten, kirjavan verotuskäytännön yhdenmukaistamista koko maassa mm. poisto-oikeuksien ja kulujen vähentämisoikeuksien osalta),
- maatilalomailussa tarvittavan yrittäjien neuvontamateriaalin tuottamista julkisin varoin,
- lomakohteiden laatuvaatimusten yhdenmukaistamista koko maassa,
- lomakohteiden hankintaa ja tarkastuksia suorittavien henkilöiden kouluttamista,
- yhteisiä toimenpiteitä myydyn kauden pidentämiseksi. Eräs näistä voisi yhteismainonnan lisäksi olla paluu aikaisempaan koulujen työkauden alkamiseen syyskuun alussa. Loppukesään ajoittuvia kotimaisia lomavarauksia oli koulujen työkauden muutoksen takia kadonnut; siirtymisestä alkukesään osalle ei ollut nähtävissä mitään merkkejä.

Majoittajien neuvontaan lisää tehoa

Uusittujen majoittajille tarkoitettujen oppaiden, asiakkaiden vaatimuksia esittelevien ja pääasiassa neuvojen käyttöön tuotettujen diakuvien ja Maatalouskeskusten Liiton laatimien vuokrattaviksi tarkoitettujen mökkien tyyppisarjojen avulla pyrittiin lisäämään uusien vuokrasopimusten syntyä. Tätä varten osallistuttiin lukuisiin alueellisten Maatalo-

uskeskusten ja Työtehoseuran järjestämiin neuvontatilaisuuksiin ja annettiin ajan tasalla olevia tietoja palvelujen markkinoinnista ja asiakkaitten vaatimuksista. Erityistä painoa asetettiin huollon ja ylläpidon laiminlyönneistä aiheutuvien ongelmien poistamiseen.

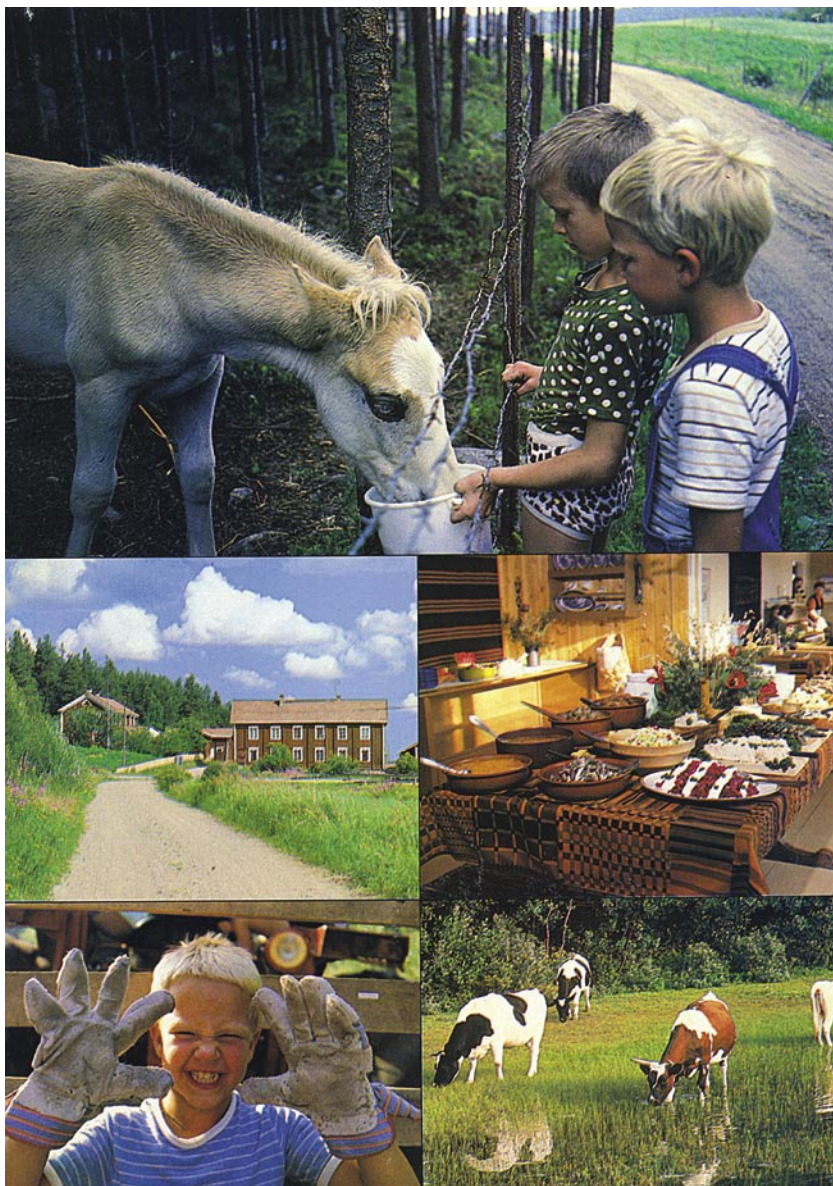
Lomarenkaan sopimuskohteiden määrä kasvoi tarkastusten lisääntymisen tahtiin. Välityksessä oleva majoituskapasiteetti koostui vuonna 1972 pääasiassa erillisistä lomamökeistä, joita oli kaikkiaan 474 kpl. Niistä osa oli kiintiöity kesäkautta varten ulkomaisten matkatoimistojen myyntiin. Myyntitulokset vaihtelivat voimakkaasti lääneittäin. Lomarenkaan myynnissä saavutetut käyttöviikot vaihtelivat Uudenmaan läänin 14 viikosta Oulun läänin 2 viikkoon. Keskimääräinen tulos oli 8 viikon tasolla.

Huonoa kahvia ja naurupussi

Juhannusta kysyttiin eniten. Jokainen mökki eteläisessä Suomessa olisi voitu vuokrata vaikka viiteen kertaan. Asiakkaat suorastaan villiintyivät kesäkuun puolivälissä etsiessään itselleen paikkaa juhannuskokon pystyttämistä varten.

Toimistomme ovea Kaisaniemenkatu 1 B:ssä taidettiin lonksutella joskus liiankin tiuhaan ainakin naapurissa menestyvää lentomatkatuomistoaan johtavan legendaarisen Kalevi Keihäsen mielestä. Hän kävi silloin tällöin juomassa luonani aamukahvin ja joka kerran päätti tarjoilun moitteeseen: ”Huonoa kahvia, konjakki puuttuu!”

Juhannuksen alla hän ilmestyi kahville pieni tulinainen mukanaan. Hän lupasi järjestää ulko-ovellemme toimivan jonotusnumerosysteemin. Oveen piti kiinnittää hänen tuomansa pussi ja taakse teksti: ”Jos haluat Etelä-Suomesta rantamökin juhannuk-



Maatilaloman iloja MEKin esitteessä.

seksi, vedä tästä narusta!” Testasimme laitetta. Pussista kaikui ilkkuva nauru...

Ei sekään olisi kaikkia asiakkaita pelottanut. Toimistomme rouvat varasivat juhannusaattona juuri ennen sulkemisaikaa toimistoon tulleelle asiakkaalle lähinnä Helsinkiä olevan vapaan mökin. Toimiston edestä lähti iloinen seurue ajamaan Oulunsaloon, arviolta seitsemäksi tunniksi nelostielle.

Ei kuitenkaan kannata

Matkailukausi oli auttamatta liian lyhyt. Kysyntä kohdistui lähes yksinomaan kesään, talvikäyttöisiä mökkejä oli vähän, tehokkaaseen markkinointikampanjaan ei saataisi varoja pelkästään niiden tuotosta. Joulun ja kevättalven hiihtoloman aikainen kysyntä oli yhteensä enintään kahden viikon mittainen. Pääsiäinen toi muutamaksi yöksi asiakkaita tiettyihin kohteisiin: muutama kymmeneen täysihuoneeseen ja ehkäpä samaan määrään mökkejä.

Mökkiloma oli tuotteena edelleenkin huonosti tunnettu. Sillä oli tosin vakioasiakkaina perheitä, jotka vuodesta toiseen varasivat samoja keskikesän viikkoja, mutta kesäkuu ja elokuun loppuosa jäivät vähälle käytölle. Talvikautena myynti oli harvinaista.

Lomarenkaassa pohdittiin tuloksia ja tehtiin analyysiä tilanteen parantamiseksi. Heikkouksina todettiin, että Lomarenkaan markkinointimateriaali oli puutteellista, lomapalvelujen varaaminen matkatoimistoissa hidasta: myyjän piti joko soittaa tai kirjoittaa kaukokirjoittimella Lomarenkaan varaukseen, jotta vapaana olevat kohteet saataisiin selville. Myyntihenkilöstö kävi tällöin läpi kortistoa asiakkaan odottaessa linjalla tai lähetti vastauksen muutaman hetken kuluttua.

Vapaana olevien viikkojen monistetaulukot auttoivat tosin hiukan kohteiden valintaa etukäteen. Pullonkaulana oli, että kaikki varaukset oli tehtävä Lomarenkaan toimistoon toimistoaikana.

Uusi idea perhelomien myyntikampanjaksi

Syyskesän ja syksyn 1972 aikana Lomarenkaan jäsenet Lomaliitto, Lomayhtymä ja Suomen Matkailuliitto olivat sen kanssa hahmottelemassa seuraavalle kevätkaudelle ajoittuvaa yhteistä perhelomien markkinointikampanjaa, jonka suunnittelun

käynnisti erään öljy-yhtiön osoittama mielenkiinto kotimaan matkailuun ja sen lupaama tuntuva rahoituspanos. Yhtiö halusi testata, voisivatko huoltoasemat toimia polttoaineen ja autotarvikkeiden lisäksi myös lähialueensa matkailupalvelujen jakeilijoina.

Suunnitelmat tehtiin näyttävästä ja siihenastiseen verrattuna täysin poikkeavasta kampanjasta: Lomarenkaan tuotteiden uudesta esillepanosta, Lomarenkaan uudesta logosta, kampanjajulkaisusta, joka olisi sisäosiltaan mökkiesite, julisteista, myyntipisteinä toimivien matkailutoimistojen ja huoltoasemien oviin liimattavista suurikokoisista tarroista, kampanjaa tukevasta lehtimainonnasta, televisiomainonnasta ja lehdille toimitettavista artikkeleista.

Uusi logo, uudet mökkien laatuvaatimukset

Lomarenkaalle ideoitiin ja luotiin uusi kuvallinen tunnus. Aikaisemmasta ympyrä/rengaslogosta luovuttiin ja siirryttiin nelikenttään, jolla haluttiin kuvata päätuotteessa eli mökkilomassa ilmeneviä keskeisiä elementtejä: saunaa, vettä, soutuvenettä ja mahdollisuutta kokovuotiseen käyttöön.

Kesällä 1972 oli testattu kohteiden hankinnassa alue-edustajien koulutustilaisuudessa täsmennettyä laatu- ja hinnoittelujärjestelmää. Koska se tuntui toimivalta, se ulotettiin vuoden 1973 sopimuksia uudistettaessa kaikkia välityksessä olevia kohteita koskevaksi. Kohteille asetettiin aikaisempaa tiukempia vaatimuksia asumisväljyyden ja teknisen varustuksen suhteen.

Syksyn aikana Lomarenkaan toimintaohjelmaa hiottiin sen ja alue-edustajien koulutustilaisuudessa. Koska pelkästään sana Lomarengas tuntui ainakin ulkomaille markkinoitaessa liian köyhältä, tehtiin siihen yhteistyöketjun kuvaamiseksi lisäys: näin syntyi nimiyhdistelmä ”Lomarengas - the Holiday Chain”. Se lisättiin kвалogoon ja rekisteröitiin.

Näyttävä kampanja mökkilomailusta 1973

Suomen Matkailuliitto julkaisi helmikuun Matkailumaailema-lehdestään poikkeuksellisen suuren, 100.000 kappaleen painoksen, jonka sisään tehtiin

mökkiluettelo kampanjaa varten. Lomarengas otti siihen mukaan myös tarjontaa Lomayhtymältä ja Lomaliitolta sekä niiltä alueellisilta matkailuorganisaatioilta, joiden kanssa sillä oli yhteistyösopimus. Kohteita kampanjassa oli mukana kaikkiaan 220.

Kampanjan tunnukset olivat ”Nyt Lomarengaan perhelomalle”. ”Vuokraa lomamökki - myös viikonlopuksi!”

Öljy-yhtiö Shell maksoi osan kampanjajulkaisun ja tarvittavien varauslomakkeiden painatuskustannuksista. Se maksoi kokonaisuudessaan televisiomainonnan ja huoltoasemille tehtyjen kampanjansansioiden sekä henkilöstönsä kurssituksen kulut. Televisiokampanjan tunnukseksi oli ”Mökkilomalle Shellistä”.

Kampanja ja sen televisiomainonta herättivät kevättalven 1973 kuluessa ansaitusti huomiota. Esitteet olivat näkyvästi esillä telineissään huoltoasemilla ja niitä jaettiin potentiaalisille asiakkaille koko kampanjaan varattu määrä. Viikonloppuvarauksia ei tosin tullut odotetusti, mutta näkyvyys toi runsaasti lisää kesämyyntiä ja sen seurauksena uusia mökkitarjouksia sopimuksia uusittaessa. Kampanja teki Lomarengaan ja sen uuden logon tunnetuksi: se näkyi koko kevätkauden suurikokoisina tarroina Shellin huoltoasemien ovissa. Tarraa käytettiin myös merkitsemään Lomarengaan palveluja myyvien matka- ja matkailutoimistojen sisäänkäyntejä.

Keväällä 1973 toteutetun markkinointikampanjan ansiosta kotimaisten asiakkaiden määrä kasvoi ja se ylitti ulkomaisten määrän. Lomarengaan liikevaihto kasvoi tuntuvasti.

Vuosi 1974 toi matkailulle kovan takaiskun: yleismaailmallinen energiakriisi iski OPEC-öljyntuottajamaiden kiristettyä hintojaan ja vähennettyä tuotantoaan. Tuloksena oli ulkomaisten matkailijoiden ja samalla varausten raju väheneminen.

Uiva ja lentävä seminaari

Lomarengas järjesti tammikuussa 1974 yhteisötyökumppaneilleen suuren maatilamatkailuseminaarin Saksan Liittotasavaltaan. Osanottajina oli kaikkiaan 93 mökkiyrittäjää tai Lomarengaan alueellisten yhteistyöorganisaatioiden edustajaa.

Menomatalla laivalla kokoonnuttiin tiiviisti pohtimaan vastikään lanseeratun Lomarengas - the Holiday Chain -yhteistyöketjun tulevaisuutta, lomapalvelujen laatukysymyksiä suurimpien asiakasryhmien vaatimuksien valossa ja ulkomaanmarkkinoin-

tia. Puhuttiinpa siellä paljon itse myynnistäkin.

Laivamatka alkoi kommelluksilla. Eräs maidontuottaja oli tyhjentänyt maitotilinsä matkarahoiksi ja muisti kesken kaiken kauhukseen, että hytin ovi oli jäänyt lukitsematta. Naulakossa roikkuvan takin taskussa ollut lompakko oli tietenkin hänen poissa ollessaan tyhjennetty. Seurauksena oli sydänkohtaus. Miestä hoideltiin sillä aikaa, kun me toiset jatkoimme seminaaria. Lounaalla syntyi ajatus koota hänelle kolehti vahinkoa lievittämään. Esittelin asian matkalaisille ja yhdessä sovittiin kolehtiin maksettavasta summasta. Sanoin vielä lievänä uhkauksena, että perisin sen kaksinkertaisena niiltä, jotka tapaisin baarista luentojen aikana.

Kuinka ollakaan, kaksi savonlinnalaista matkailuvaikuttajaa jäi kiinni baarissa. Kerroin, että nyt on sen sovittu sakon paikka. Herrat kaivoivat nurisematta setelinsä esiin ja näin teki minulle tuntematon mieskin baaritiskin ääressä. Panin rahat ”kolehtihaaviin” ja vein luentosaliin kassaan. Illalla kuulin, että baariin tullut ulkopuolinen oli vähän jälkeinpäin ihmetelty, mistä hänen oikeastaan piti maksaa...

Satamassa seminaarilaisia odotti kaksi suurta kaksikerroksista bussia. Niillä ajeltiin Hampuriin ja Bremeniin tutustumaan saksalaisten matkanjärjestäjien ja katutasen matkatoimistojenkin työskentelyyn mökkilomien myymiseksi. Suomen matkailumarkkinointia saksalaisille esittelivät Matkailun Edistämiskeskuksen Hampurin toimiston edustajat.

Takaisin palattiin lentäen, koska retkeläisiä oli riittävästi aivan oman lentokoneen chartraukseen saakka. Hampurin lentokentälle tullessamme ihmettelimme siellä olevien sotilasajoneuvojen määrää. Aseistettuja partioita oli liikkeellä joka puolella. Selitykseksi kuultiin, että muualla tapahtuneitten lentokonekaappausten uhkaan oli valmistauduttu saksalaiseen tapaan huolella.

Matkalaiset siirtyivät pääasiassa tuliaisjuomista koostuvine ostoksineen transitalueelle. Siellä saimme kuulla, että lentomme olisi hieman myöhässä. Kerroin asiasta matkalaisille ja varoitelin, että pulloja ei pitäisi avalla vaikka vähän pitkästyttäisikin, tullivapaat tavarat piti viedä sellaisinaan kotiin. Ohjeitani ei eräissä miesporukoissa ilmeisesti otettu erityisen vakavasti: keskustelu kävi jatkuvasti äänekkäämmäksi ja jossakin vaiheessa havahduin johonkin huutoon ja sitä seuraavaan yhtäkkiseen

Lomalaidun [®]

Lomarengas
 Museokatu 3, 00100 Helsinki
 puh. 90-441 346 telex. 121691

**Mökkiloma kotimaassa
 Siellä ruuhokin on
 vihreämpää**

Lomalaidun-ilmoitus SML:n julkaisemassa Suomen Matkailuoppaassa 1986.

täydelliseen hiljaisuuteen. Syy selvisi vilkaistessani äsken niin meluisaan ryhmään. Siellä oli saksalainen sotilas aseineen suomalaisen ladon oven kokoisen isäntämiehen syleilyssä. Isäntä oli oikeastaan tarttunut vain konepistooliin, mutta siinä oli kevytrakenteinen asevelvollinenkin lähtenyt mukana. Partion toinen jäsen karjaisi käskyn "Hände weg!" (kädet irti) ja veti konepistoolinsa liikkuvat taakse laskien aseensa vaakatasoon.

Siinä ne sitten olivat ikuisesti mieleeni piirtyneenä asetelmana: nuori saksalainen pysyineen ilmassa ja toinen vieressä uhkaavan näköisenä valmiina toimimaan. Korotin ääneni ja aloin kertoilla viime sodasta, kuinka suomalaiset ja saksalaiset olivat olleet aseveljinä. Tämä suomalainen halusi tällä kertaa vain kysellä, onko herroilla puupanoksia vai ihan oikeita lippaissaan. Kävelin hitaasti lähemmäksi ja ehdotin, että saisin viedä tämän hieman liikuttuneen maanmieheni kohta lähtevään koneeseen mukanani.

Helpotuksekseni näin, kuinka jalat maassa oleva sotilas pani aseensa varmistimen päälle. Jatkoisin lähemmäksi ja annoin isännälle tiukan ohjeen laskea kaveri heti alas, minkä hän pienen hetken päästä tekikin. Ilmassa käynyt suoristeli hämmennyneenä näköisenä varusteitaan ja sanoi kaverilleen jotain, mistä en saanut selvää. Kerroin isännälle, että hänestä oli vähällä tulla seula ja saattaisi tulla vieläkin, ellei päästäisi yhteisymmärrykseen näiden asemiesten kanssa äskeisen välikohtauksen harmittomuudesta. Pahoittelin tapahtunutta ja pyysin uudelleen, että saisimme siirtyä sillä välin lähtöön kuulutettuun koneeseemme. Neuvottelu päättyi toivomaani lopputulokseen kommentilla: "Viekää, mutta pitäkää huoli, ettei tämä mies tule takaisin! Siitä uskalsin antaa varman lupauksen.

Niin pääsimme kaikkinemme ilmaan. Nautimme aterian ja rentouduimme rasittavan matkamme kohta päättyessä. Lentäjämme oli jo tehnyt Tukholman tienoilla käännöksen itää kohti, kun tunsin

olkapäälläni lapion kokoisen kämmenen ja kuulin yhden sanan: "Kiitos!". Ei tarvinnut edes kääntyä katsomaan, kuka kiitti.

Hyviä uutisia Afrikasta

Agronomi **Matti Kujala** palasi kevättalvella 1974 YK:n asiantuntijatehtävistä Afrikasta Pellerovo-Seuraan. Hänen aikaisempaa postiaan osuustoiminnan parissa hoiti nyt toinen henkilö. Hänen oli mietittävä itselleen uusi alue, ja sellaiseksi hän oli hahmotellut uusien elinkeinojen kehittämisestä maaseudulle. Koska pienimuotoinen matkailutoiminta tuntui sopivan tähän kuvioon, hän otti yhteyttä minuun ja ehdotti tapaamista. Niinpä tapasimme ja keskusteltuaamme asioista huomasimme pian ajatustemme täydentävän sopivasti toisiaan.

Maaseudun ongelmista siirryimme luontevasti mahdollisuuksiin ja niiden hyödyntämiseen. Idea toisensa jälkeen tuntui saavan ilmaa siipiensä alle. Olin näin odottamatta saanut tehokkaan kumppanin maatalo- ja mökkilomailun suunnitteluun ja kehittämiseen.

Maatalo- ja mökkilomailusta Lomalaidun

Kävin syksyllä Matti Kujalan kanssa Tukholmassa tutustumassa Land-lehden toimiin ruotsalaisten matkailuyrittäjien tuottamien majoitus- ja ravitsemispalvelujen markkinoimiseksi. Huomasimme, että siellä nimikkeellä "Grönbeta" pidetään kaupan kaikkea muutakin: valikoima ulottui maatalouden alkutuotteista jalosteisiin, kotiteollisuus- ja perinnetuotteisiin saakka. Mietimme paluumatkalla, voisiko tuota kokonaisuutta lähteä soveltamaan meilläkin.

Hyvä yleisnimi oli mitä ilmeisimmin tarpeen. Pyörittelimme mielessämme sopivaa käännöstä ja päädyimme sanaan "Lomalaidun". Se tuntui niin hyvältä, että päätin ryhtyä oitis toimiin sen rekisteröimiseksi.

Matkailuseminaarit saivat alkunsa

Uusi nimi tuntui sopivan teemaan ja Lomarengas päätettiin ottaa se tuoreeltaan käyttöön.

Vuoden alussa järjestetyn laivaseminaarin tulokset ja syksyn kuluessa edelleen jalostetut sade-

kesän ideat vaikuttivat siinä määrin hyviltä, että niiden pohjalta valmisteltiin syksyllä 1974 ensimmäisen valtakunnallisen matkailuseminaarin ohjelma.

Se järjestettiin Dipolissa joulukuussa nimellä "Lomalaidun '75". Osanottajia oli kaikkiaan 102 eri puolilta Suomea, suurin osa heistä oli palveluja tuottavia yrittäjiä. Näin saivat alkunsa jokavuotiset koko toimialaa käsittävät seminaarimme. Niiden järjestelyn ytimenä olivat Lomarengas, MEK ja Suomen 4H-liitto, jolle Lomarengas oli siirtänyt siihenastiset täysihoitolomatalonsa.

Seminaarissa esitetyistä ehdotuksista ja käydyistä keskusteluista oli näkyviä vaikutuksia Lomarengas-kaaseen. Esiin nousivat voimakkaasti palvelujen sisältöön, hinnoitteluun, markkinointiin ja yrittäjien neuvontaan kuuluvat ongelmat. Myös sitoutuminen pitkäaikaisiin sopimuksiin keskustelutti osanottajia. Palvelujen tuottajat esittivät seminaarissa toivomuksia, että heidän tulisi päästä vaikuttamaan Lomarengas-hallintoon ja että yhdistykseen tulisi hallituksen avuksi perustaa alan yrittäjistä erityinen neuvottelukunta.

Uusi kehittämissuunnitelma

Edellisenä vuonna alkaneen voimakkaan uudistuspanostuksen tulokset näkyivät monessa mielessä vuonna 1975. Lomarengas oli ottanut näkyvän roolin koko maassa toimivana maatalo- ja mökkilomailun kehittäjänä ja markkinoijana. Nimi Lomalaidun ulotettiin lomakohteiden hankinnan ja palvelujen tuottajien koulutuksen ja neuvonnan kattavaksi. Sitä alettiin vakiinnuttaa myös markkinoinnissa.

Kotimaisia asiakkaita haluttiin houkutella käyttämään lomaa ns. hiljaisina kausina. Tätä varten Lomarengas valmisteltiin yhteinen mainoskampanja Lomalaidun ja Lomayhtymän kanssa, osarahoittajaksi tuli Matkailun edistämiskeskus. Kun SAK postitti jäsenjärjestöjensä lomavastaaville runsaasti Lomarengas-esitteitä, kotimaisten asiakkaiden määrä kasvoi räjähdysmäisesti: peräti 61 prosenttia. Suuri osa osui hinnoittelussa suosituille kesäsesongin ulkopuolisille viikoille ja jopa viikonloppuihin.

Lomalaidun-ideointi jatkui ja koottiin suuntautuneita keskipitkän aikavälin kehittämissuunnitelmiksi.

Se sisälsi seuraavat osiot:

- Yrittäjien sitouttaminen pitkäjänteiseen yhteistyöhön lisäämällä heidän mahdollisuuksiaan osallistua päätöksentekoon, mistä seurasi

- Lomarenkaan sääntöjen muuttaminen
- Lomalaidun-neuvottelukunnan toimintamallin suunnittelu ja toimet neuvottelukunnan työn aloittamiseksi
- Yrittäjien vuosittaisten koulutus- ja neuvottelupäivien suunnittelu ja järjestelyyn osallistuvien tahojen organisointi
- Perusselvitys maatilalomailun mahdollisuuksista
- Lomarenkaan toimistotekniikan ajanmukaistaminen tavoitteena ATK-järjestelmän saaminen käyttöön. Sen tuli sisältää periaatteessa samoja työtä tehostavia ominaisuuksia kuin mitä liikenneyhtiöiden käytössä oli
- Maatilalomailun (itsepalvelumokit, täysi/puolihoito, Bed and Breakfast, maatalouden alkutuotteet ja jalosteet, perinnetuotteet) palvelu- ja tuotevalikoiman kehittäminen
- Markkinoinnin ja myynnin kehittäminen
- Maatilomayrittäjien neuvontaan ja koulutukseen tarvittavien oppaiden kehittäminen
- Yrittämisen pääasiallisten esteiden kartoitus ja ehdotuksien laatiminen niiden vähentämiseksi / poistamiseksi
- Viljelijäväestön rohkaiseminen omatoimiseen rakentamiseen.

Aineistoa muokattiin ja siitä poimittiin seuraavina vuosina toteutettavia teemoja. Näin syntyi toimiva runko maatala- ja mökkilomailun tavoitteelliselle edistämistyölle.

Yrittäjien vaikutusmahdollisuudet

Maatilomayrittäjät olivat eri yhteyksissä viestineet selvästi halustaan päästä vaikuttamaan Lomarenkaan päätöksentekoon muutenkin kuin markkinointisopimusten antamisrajoissa.

Tavoitteena oli muokata sääntöjä suhteellisen vähäisessä määrässä, kuitenkin siten, että niissä tunnustettaisiin maatilalomailun kehittäminen ja mahdollistettaisiin yrittäjien tulo hallitukseen. Käytännössä ainoastaan tarkoituksena ja hallituksen jäsenten määrää koskevat pykälät tulivat muutettaviksi.

Yhdistyksen aatteellisena tarkoituksena on voittoa tavoittelematta edistää maatilalomailua kehittämällä kansan laajoille piireille tapahtuvaa lomaviettoa Suomessa sekä valvoa jäseninään olevien lomaviettojärjestöjen yhteisiä ja yleisiä etuja. Tarkoituksensa toteuttamiseksi yhdistys

- pitää luetteloita sellaisista maataloista ja loma-

majoista, joihin voidaan sijoittaa lomaviettäjiä, ja jotka yhdistys on tähän tarkoitukseen hyväksynyt,

- välittää voittoa tavoittelematta omakustannushintaan lomavieraita hyväksymiinsä lomaviettokehteisiin,

- harjoittaa alaansa koskevaa julkaisu- ja neuvontatoimintaa sekä mainontaa.

- yhdistyksen tarkoituksena ei ole tuottaa siihen osallisille voittoa tai muuta välitöntä taloudellista etua ja se ei voi omistaa lomaviettoon tarkoitettuja kiinteistöjä.

Yhdistyksen hallituksesta määrättiin, että siihen kuuluu kahdeksan jäsentä, joista kaksi on maatilomayrittäjien edustajia.

Neuvottelukunnan tehtävänä oli toimia Lomarenkaan hallituksen apuna ja valmistella sille maatala- ja mökkilomailun tuottamiseen, laatuun, palvelujen hinnoitteluun, yrittäjien koulutukseen ja neuvontaan sekä toimialan yleiseen kehittämiseen liittyviä asioita.

Hallituksen yrittäjämieli

Hallituksessa olivat nyt vastuuta kantamassa vuosikokouksen valitsemina perustajajäsenten edustajien lisäksi Lomalaidun-neuvottelukunnan ehdottamat jäsenet: Tauno Hakulinen (Lomalaidun), Sakari Montonen (Lomaliitto/SAK), Heikki Mäki (Suomen Matkailuliitto), Aarre Ojala (Lomayhtymä), Heikki Ollila (Lomaliitto), Pentti Rahola (Lomayhtymä/MTK) ja Toivo Röntynen (Lomalaidun).

Neuvottelukunta tarttui heti tarmolla lomapalvelujen tuottamiseen ja hinnoitteluun kuuluviin asioihin. Se varmisti osaltaan tätä yritystoimintaa koskevan tiedon levittämisen maatalouden järjestökentässä ja sen jäsenet osallistuivat kokouksissa ja seminaareissa maatala- ja mökkilomailun kehittämistä koskevaan mielipiteen muodostukseen.

Valtakunnallinen Lomalaidun-yrittäjäseminaari toteutettiin MEKin rahoittamana. Ideointiryhmässä Lomarenkaan lisäksi edustajat olivat Maatilahallituksesta, Maatalouskeskusten Liitosta, MTK:sta, Pellervo-Seurasta ja Suomen 4H-liitosta.

Yrittäjäkoulutusta pohjattiin osallistumalla Ammattikasvatushallituksen koulutusohjelmien suunnitteluun ja tavoitteeksi asetettiin maatala- ja mökkilomailua koskevan perustiedon saaminen maatalous- ja kotitalousopetuksen yhteyteen.

Lomarenkaan alue-edustajina oli 12 matkailuorganisaatiota eri puolilta maatamme Ahvenanmaata lukuun ottamatta. Lomarengas antoi alue-edusta-

jiensa käyttöön veloituksetta lomakohteiden hankintaan tarvittavan ohje- ja sopimusmateriaalin sekä yrittäjille jaettavan neuvonta-aineiston. Tämä kasvatti kuluja tuntuvasti.

Pellervo-Seuran markkinatutkimuslaitos käynnisti tohtori Ilkka Vainio-Mattilan johdolla laajan maatilalomailua koskevan MALO-tutkimuksen, joka valmistui vuonna 1977. Maatilahallitus käynnisti yliarkkitehti Eero Väänäsen johdolla sen jatkeeksi vuonna 1978 valmistuneen Perustutkimuksen lomarakentamisesta.

Dramaattinen muutos vuonna 1977

Vuoden 1977 aikana jatkettiin voimakkaasti toimia Lomarenkaan yrittäjien kouluttamiseksi siihen suuntaan, että maatalo- ja mökkilomailu voitaisiin yleisesti hyväksyä elinkeinoksi pelkän maatalouden sivuansion asemesta. Tästä syystä lisättiin yhteistyötä maatalouden edistämisyhteisöjen, maatalous- ja kotitalousoppilaitosten, Ammattikasvatustutkimuskeskuksen ja Maatilahallituksen kanssa. Matkailun edistämiskeskus MEK oli ottanut Lomalaidun-yrittäjäseminaarit ja yrittäjien maakunnalliset koulutustilaisuudet omaan vuosittaiseen koulutusohjelmaansa. Tässä koulutuspaikalla Anja Lähteenmäen panos oli työn jatkuvuuden kannalta keskeinen tekijä.

Raha-automaattiyhdistyksen vuotuinen tuki maatilalomailun kehittämiseen oli ratkaisevassa asemassa: se antoi Lomarenkaalle mahdollisuuden panostaa sekä alalle tulevien että mukana jo olevien majoitus- ja ateriapalvelujen tuottajien koulutukseen ja neuvontaan.

Lomarenkaalle laadittu Lomalaidun-kehittämisohjelma aiheutti mullistuksen yhdistyksen työskentelytavoissa ja rakenteessa. Sen toiminta laajeni pelkästään lomapalvelujen välittämisestä alan yleiseen kehittämiseen ja pelkästään palvelujen myynnistä markkinointiin ulottuvaksi.

Sääntöjen muutos, joka oli tuonut tarkoituksenaan maininnan edistää maatilalomailua kehittämällä kansan laajoille piireille tapahtuvaa lomaviettoa, aiheutti lopulta perustajajäsenen Lomaliiton eron yhdistyksen jäsenyydestä vuoden 1977 lopussa. Heti seuraavan vuoden 1978 alussa jäseneksi liittyi Autoliitto ry. Vuotta myöhemmin jäseneksi liittyi Suomen Yrittäjien Keskusliitto ry. Tämä muutos avasi portit täysimittaiselle maaseutumatkailun kehittämiselle. Se toteutettiin vuosittaisten projektien muodossa.



Unto Palminkoski

Filosofian maisteri

*Lomarenkaan toimitusjohtaja
1968-2001*

Alkuna vuosina 1978-79 oli KERAN ja MEKin rahoittama varaustekniikan kehittämisprojekti, jonka tuloksena Lomarengas sai ensimmäisenä maassamme tosiaikaisen ATK-pohjaisen tietojärjestelmän varausten ja niihin liittyvien maksutapahtumien hoitamiseen. Tätä seurasivat MEKin rahoittama maatilalomailun tuotekehitysprojekti 1980, Maatilahallituksen ja MEKin rahoittama markkinoinnin kehittämisprojekti ja vuosina 1983-85 SITRA:n rahoittama maatilamatkailun vuokramökkien suunnitteluohjelma, jonka jatkeeksi tuotettiin Maatilahallituksen rahoituksella vuokrattavien lomamökkien kalustamisen ja sisustamisen opas.

Yhteistyössä Ahvenanmaan matkailuviranomaisen kanssa Lomarengas toteutti vuosina 1988-89 projektin "Vuokrattavien lomamökkien laatuluokitus". Se oli pohjana suuressa MALO-projektissa vuosina 1989-1993 rakennetulle maaseutumatkailua palvelevien majoitustilojen luokitukselle. MALO-projektin markkinointiosion kokemukset näkyvät vieläkin maaseutumatkailun markkinointiyhteistyönä.

Maaseutumatkailun kehittäminen sai uuden käänteen, kun Maaseutupolitiikan neuvottelukunta perusti vuonna 1992 maaseutumatkailun teemaryhmän. Se on onnistunut vuosien mittaan luomaan toimivat työmallit mm. matkailuorganisaatioiden ja maaseudun kehittäjäorganisaatioiden väliselle yhteistyölle ja kaikkein vaikeimmaksi koetulle markkinointiyhteistyölle. Tämän lisäksi se on saanut aikaan edistymistä volyymitietojen kokoamisen ja tilastoinnin suunnassa.

Yleishyödyllinen toiminta ja liiketoiminta eriytettiin

Vuoden 1997 lopussa Lomarenkaan hoitama maaseutumatkailun tuotteistaminen ja markkinointi eriytettiin yhtiöksi, jonka osakkeenomistajiksi tuli suuri määrä palveluja tuottavia yrittäjiä. Yleishyödyllinen edistämistoiminta säilyi yhdistyksellä, jonka nimeksi tuli entinen markkinointinimi Lomalaidun. Siitä tuli liiketoimintojen kaupan ansiosta suurin yksittäinen osakkeenomistaja peräti 47 prosentin osuudellaan.

Lomarenkaan kehittyminen yhtiönä jatkui ripeästi. TEKES:n rahoituksella toteutettiin vuosina 1997-99 tietotekniikan kehittämishanke MAMAVA, jonka tuloksena oli suoraan kuluttajille suunnattu Internet-pohjainen tosiaikainen varausjärjestelmä. Sitä on vuosittain kehitetty vastaamaan yhtiön ja palveluja tuottavien yrittäjien tarpeita. Sen avulla yrittäjät itse voivat tehdä tosiaikaisia varauksia järjestelmässä oleviin kohteisiinsa.

Järjestelmä on lisännyt dramaattisesti vuokrattavien lomamökkien myyntiä ja yhtiön kannattavuutta. Lomarengas on viime vuosina ostanut paikallisia markkinointiyhtiöitä ja on tällä hetkellä yli 3000 mökin kapasiteetillaan eräs Pohjoismaiden suurista toimijoista alalla.

Lomalaidun ry, jonka jäsenet ovat Agronomiliitto, Autoliitto, Lomayhtymä, Maaseutukeskusten Liitto, MTK ja Suomen Maaseutuyrittäjät, on jatkanut maaseutumatkailun kehittämistä. Sen aatteellisena tarkoituksena on edistää maaseutumatkailua elinkeinona, parantaa alan yritysten ja yrittäjien toiminnan edellytyksiä ja toimia alan asiantuntijana. Se on osallistunut omalla panoksellaan maaseutumatkailun teemaryhmän toimintaan ja hallinnoinut sen hankkeita, mm. "Aavan meren tällä puolen" -hanketta.