

Kuuskajaskarin linnakesaaren ja
Kylmäpihlajan majakkasaaren tulevien
toimintojen käyttö- ja
liiketoimintasuunnitelma

MATKAILUN KOULUTUS- JA TUTKIMUSKESKUS **TIIVISTELMÄ**
SUOMEN MATKAILUN KEHITYS OY

Julkaisun nimi (suomi, ruotsi, englanti, venäjä) Kuuskajaskarin linnakesaaren ja Kylmäpihlajan majakkasaaren tulevien toimintojen käyttö- ja liiketoimintasuunnitelma	
Julkaisuvuosi 2001	Sarja ja numero MKTK, E:89
ISSN 0783-7666	ISBN 951-613-252-9
Sivumäärä 48	Kieli/et suomi
Hinta 350,-	Toimeksiantaja Rauman kaupunki
Yksikkö ESMAK Oy, TMAK Oy	Tekijä Suomen Matkailun Kehitys Oy
Avainsanat Rauma, matkailu, meri, saaristo, Kylmäpihlaja, Kuuskajaskari, majakka, linnake, liiketoiminta	
Tiivistelmä <p>Projektin tavoitteena oli laatia Kuuskajaskarin linnakesaaren ja Kylmäpihlajan majakkasaaren tulevien toimintojen käyttö- ja liiketoimintasuunnitelma. Rauman kaupunki on syksyllä 2000 hankkinut omistukseensa Kylmäpihlajan majakkasaaren (noin 8 ha) sekä Kuuskajaskarin vartiolinnakesaaren (noin 27 ha). SMAK Oy teki Raumalla ja Satakunnassa yhteensä yli 30 avainhenkilön syvähaastattelun, jonka tavoitteena oli selvittää julkisen ja yksityisen sektorin eri toimijoiden näkemykset Kuuskajaskarin linnakesaaren ja Kylmäpihlajan majakkasaaren käyttöön liittyvistä rajoitteista.</p> <p>Saarten kehittämisen lähtökohtana pidettiin saariston mielenkiinnon lisäämistä sekä merellisyyden korostamista. Kuuskajaskarin osalta toivottiin, että saaren linnakeimago säilytetään. Kylmäpihlajalle tulisi luoda selkeä imago ympärivuotuisena ja eksoottisena kohteena. Kehittämisessä tulisi matkailijoiden lisäksi huomioida myös raumalaisten omat intressit siten, että palvelut sopivat esim. hintatasoltaan kaupunkilaisille. Rauman kaupunki on sitoutunut saarten edelleen kehittämiseen vahvasti. Kaupunki on valmis saattamaan liiketoiminnan harjoittamisen kannalta olevat perusedellytykset kuntoon, jotta saarille saadaan yrittäjävetoista toimintaa.</p> <p>Kylmäpihlajan toimintoja on ryhmitelty asiakasryhmittäin seuraavasti. Ympärivuotinen kohde yrityksille, vuoroliikennekohde kesä-elokuussa, kaikille avoin päiväkohde, veneilijöiden kohde, syksyinen retriittikohde viikonloppuisin ja kansallispuiston opastuspiste. Kuuskajaskariin kehittämisideat on esitetty toiminnoittain seuraavasti: ravitsemis-, majoitus-, veneily- ja ohjelmapalvelut, retkeily ja elämyskohde, kokous- / tapahtumapaikka, leirikoulu / turnaukset.</p> <p>Saarten omistamisesta aiheutuvat minimikustannukset ovat yhteensä vuosittain noin 1,5 - 2,4 mmk, jota voidaan pitää Rauman kaupungin kiinteinä kustannuksina. Liiketoiminnallisen tarkastelun lähtökohtana on kyseisen summan pienentäminen Rauman kaupungin osalta saarten matkailullisen hyödyntämisen avulla</p> <p>Kylmäpihlaja soveltuu rakennuksineen parhaiten pienimuotoiseen majoitusliiketoimintaan. Majakka majoitusliikkeenä tasoltaan tulisi olla keskitasoinen majoitusliike, joka ravitsemis- ja kokouspalveluiltaan profiloituu erilaiseksi elämykseksi tarjoamalla mereen ja ympäröivään luontoon suunniteltuja ohjelmapalveluja. Majakan asiakaspääsegmentti on erilaiset kokoustavat ryhmät. Seuraavaksi tärkein asiakassegmentin muodostavat päiväkävijät. Liikeideaa toteuttamalla arvioidaan päästävän noin 1,15mmk myyntikatteeseen aloitusvaiheessa</p> <p>Suurten parannus-/uudistusinvestointien välttämiseksi Kuuskajaskarin linnakesaaren matkailullinen liikeideaehdotus keskittyy Kuuskajaskarin kasarmi-, asuinrivotalo-, sotilaskotirakennuksiin sekä saaren luonnon hyödyntämismahdollisuuksiin. Kuuskajaskarin matkailullinen liikeidea on tarjota majoitus-, ravitsemis- ja kokouspalveluja, vuokrauspalveluja sekä luontoelämyksiä. Kuuskajaskarin valtava rakennusmassa antaa mahdollisuuksia hyvinkin monipuolisen toiminnan käynnistämiseksi, mutta tässä yhteydessä keskitytään vain muutamaasi realistisiin vaihtoehtoihin. Kuuskajaskarin laajempi hyödyntäminen edellyttää suurempaa yhteistyöverkostoa ja laajempaa asiakaskuntaa kuin mitä Kylmäpihlaja tarvitsee. Liikeideaa toteuttamalla arvioidaan päästävän noin 1,10 myyntikatteeseen aloitusvaiheessa.</p>	
Muut tiedot	Luottamuksellisuus julkinen

Sisällysluettelo

Sisällysluettelo	3
1. Johdanto	4
2. Suomen matkailu.....	6
2.1. Matkailukysyntä.....	6
3. Rauman matkailu	8
3.1. Matkailukysyntä.....	8
4. Saaristomatkailun ja intressianalyysiin pohjautuvien liikeideoiden esittelyjä.....	10
4.1. Strandbo Group, Nauvo	10
4.2. Käringsundsbyn	11
4.3. Muumimaailma Oy	12
4.4. Puolustusvoimien ja sodan historiaan liittyvät kohteet.....	13
4.5. Rödbergin linnake, Boden, Ruotsi	14
4.6. Suomalaiset majakat matkailukäytössä.....	15
4.7. Kansainväliset matkailumajakat	18
5. Intressianalyysin tulokset.....	21
5.1. Kehittämisen lähtökohdat	21
5.2. Kylmäpihlajan majakkasaaren kehittämisideoita.....	22
5.3. Kuuskajaskarin linnakesaaren kehittämisideoita	23
5.4. SWOT-analyysi.....	23
6. Matkailuyrityksen julkiset tukimahdollisuudet.....	26
6.1. Yrityshautomo.....	26
6.2. Pk-yritysten kehittämiskoulutus, KEKO, TE-keskus	27
6.3. Pienten ja keskisuurten yritysten kehittämistuki, TE-keskus.....	27
6.4. Maakunnan kehittämislainat, maakuntaliitto	28
6.5. Kehittämislainat, Finnvera Oyj	28
6.6. Pientakausi, Finnvera Oyj	29
6.7. Investointituki ja aloittamisvaiheen käynnistystuki, TE-keskus.....	29
6.8. Yritysten toimintaympäristötuki, TE-keskus	32
6.9. Työllistämistuki yrittäjäksi ryhtyvälle, Työvoimatoimistot.....	32
6.10. Euroopan aluekehitysrahasto (EAKR), tavoite 1- ja 2-ohjelmat	33
6.11. Euroopan sosiaalirahasto (ESR), Tavoite 3-ohjelma	33
7. Kylmäpihlajan majakkasaaren ja Kuuskajaskarin linnakesaaren käyttö- ja liiketoimintasuunnitelma.....	34
7.1. Yleistä	34
7.2. Rauman kaupungin kiinteät kustannukset.....	34
7.3. Kylmäpihlajan majakkasaaren matkailullinen liikeidea	35
7.4. Kuuskajaskarin linnakesaaren matkailullinen liikeidea	41
7.5. Vesibussiliikennetoiminta	44
7.6. Muut huomiot.....	45

1. Johdanto

Tämän projektin tavoitteena oli laatia Kuuskajaskarin linnakesaaren ja Kylmäpihlajan majakkasaaren tulevien toimintojen käyttö- ja liiketoimintasuunnitelma. Rauman kaupunki on syksyllä 2000 hankkinut omistukseensa Kylmäpihlajan majakkasaaren (noin 8 ha) sekä Kuuskajaskarin vartiolinnakesaaren (noin 27 ha). Saarten oston yhteydessä valtuusto on edellyttänyt, että ostettavien saarten käytöstä osana Rauman saariston matkailu- ja virkistyskäyttöä laaditaan tarkempi suunnitelma.

Kuuskajaskarin linnakesaaren ja Kylmäpihlajan majakkasaaren matkailullinen kehittäminen tarjoaa Rauman matkailulle merkittävän imagollisen ja toiminnallisen lisäarvon sekä kansallisesti että kansainvälisesti. Yksityisen liiketoiminnan ja julkisen matkailun kehittämisen yhteensovittaminen on usean eri intressitahon halujen ja tahtotilojen yhteensovittamista.

Suomen Matkailun Kehitys Oy (SMAK Oy) teki Raumalla ja Satakunnassa yhteensä yli 30 avainhenkilön syvähaastattelun (liite 1.), jonka tavoitteena oli selvittää julkisen ja yksityisen sektorin eri toimijoiden näkemykset Kuuskajaskarin linnakesaaren ja Kylmäpihlajan majakkasaaren käyttöön liittyvistä rajoitteista (taloudelliset ja yhteiskunnalliset). Tavoitteena oli saada tietoa mm. seuraavista asioista:

1. alueen virkistystarpeet
2. maankäyttöön ja kaavoitukseen liittyvät rajoitukset
3. alueen liiketoiminnallisen hyödyntämisen taloudelliset reunaehdot
4. Rauman kaupungin matkailulliset suunnitelmat ja ko. alueiden liittäminen niihin
5. Rauman kaupungin suurimpien yritysten potentiaaliset käyttönäkemykset
6. Saarten rakennusten kunnostustarpeet
7. Palvelutuotannon potentiaalinen verkosto.

Taustaselvityksien lisäksi SMAK Oy hyödynsi omaa toimialakohtaista liiketoimintatietouttaan ja tutkimuksiaan laatiessaan molemmille saarille sekä liiketoimintakäyttöehdotuksen että toiminnallisen klusterin liiketoimintamalleineen.

Tämä raportti sisältää yleiskuvauksen saarten käyttämiseen liittyvistä intresseistä sekä liiketoimintojen reunaehdot että edellä mainitut saarten käyttöehdotukset ja liiketoimintasuunnitelmat. Loppuraportti antaa myös kehittämissuunnitelman julkisen sektorin ja yksityisen sektorin yhteistoiminnasta; sen muodoista ja sisällöstä. Loppuraportissa on esitys alueiden liiketoiminnan (kannattava) ja virkistyskäytön yhteensovittamisesta. Loppuraportin kappaleessa 6. on myös kuvaus eri tukimuodoista, joita voi matkailuyrittäjä hyödyntää.

Projektin aikana toteutettiin myös opintomatka, jonka aikana Rauman kaupungin edustajat kävivät tutustumassa Nauvon, Kasnäsin sekä Bengtskärin saaristomatkailun liiketoimintoihin. Opintomatkan tulokset on purettu tässä raportissa. Matkan ohjelma on raportin liitteenä (liite 2.).

Projektin toteuttamiseen ovat osallistuneet toimitusjohtaja Hannu Salovaara ja Etelä-Suomen Matkailun Kehitys Oy:n toimitusjohtaja Juha Kemppaisen sekä projektipäälliköt Veli-Matti Rantanen ja Pauli Santala. Projektin etenemistä on valvonut erillinen Rauman kaupungin ja tekijöiden muodostama projektin toimikunta (ohjausryhmä), jossa SMAK Oy on toiminut esittelijänä ja sihteerinä.

2. Suomen matkailu

”Valtioneuvosto teki istunnossaan 13.6.2001 periaatepäätöksen Suomen matkailupolitiikasta. Suomen matkailupoliittiset linjaukset ohjaavat Suomen matkailun kehittämistä seuraavien vuosien aikana. Valtiovalta pitää matkailua merkittävänä taloudellista kasvua ja työllisyyttä luovana elinkeinona ja panostaa sen kehitykseen. Erityisesti halutaan tiivistää julkisen sektorin ja matkailuelinkeinon yhteistyötä, tehostaa matkailuun suunnattujen julkisten tukien käyttöä, panostaa matkailualan koulutukseen ja tutkimukseen, edistää matkailupalvelujen sähköisten jakelukanavien kehitystä sekä edistää vastuullisen matkailun periaatteiden toteutumista.” (lähde <http://www.vn.fi/ktm/hakemisto/index.html>)

Matkailupolitiikka asettaa myös matkailun määrälliset tavoitteet vuoteen 2010. Kotimaanmatkailun tavoitteena on saavuttaa 15 miljoonaa rekisteröityä yöpymisvuorokautta v. 2010 mennessä. (v. 2000, yht. 11,9 milj. vrk), kotimaan matkailutulon arvioidaan kasvavan 35 miljardiin markkaan (tulo v. 1998, yht. 28 mrd. mk). Ulkomailta Suomeen suuntautuvan matkailun tavoitteena on saavuttaa 7 miljoonaa rekisteröityä yöpymisvuorokautta (v. 2000, yht. 4 milj. vrk) ja valuuttatuloja 15 miljardia markkaa, (v. 2000, n. 9 mrd. mk, ilman matkalipputulota). Matkailutyöpaikkoja arvioidaan olevan v. 2010 yhteensä 148.000 (v. 1998, yht. 98.000 ympärivuotista, kokopäiväistä työpaikkaa).

”Rahoituspäätöksissä keskitytään ensisijaisesti nykyisten matkailukohteiden ja palvelutarjonnan parantamiseen sekä matkailun liiketoiminnan kehittämiseen. Uuden toiminnan tukemisessa kiinnitetään huomiota erityisesti innovatiivisten ja uutta kysyntää luovien matkailupalvelujen kehittämiseen kilpailutilanne huomioon ottaen” Tuotekehityksen osalta rahoituspäätöksissä otetaan ensisijaisesti huomioon sellaiset kysyntälähtöiset hankkeet, joiden painopisteitä ovat:

- erikoistuminen ja teematuotteiden rakentaminen
- kärkituotteiden rakentaminen
- sesonkien ulkopuolelle sijoittuvien matkailutuotteiden kehittäminen ja lanseeraaminen

2.1. Matkailukysyntä

Vuoden 2000 aikana Suomeen saapui yhteensä lähes 3,8 miljoonaa ulkomaalaista matkailijaa. Eniten matkailijoita saapui Suomen lähialueilta. Seuraavassa taulukossa on esitetty viisi suurinta matkailijoiden lähtömaata.

Taulukko 1. Saapuneet ulkomaalaiset matkailijat v. 2000

Lähtömaa	saapuneita matkailijoita
Venäjä	926 000
Ruotsi	808 000
Saksa	307 000
Viro	292 000
Iso-Britannia	253 000

Lähde: Rajahaastattelututkimus 2000

Tilastokeskuksen yöpymistilaston mukaan rekisteröidyissä majoitusliikkeissä kertyi yli 16 miljoonaa yöpymistä. Suomalaisia yöpymisiä oli lähes 12 miljoonaa eli noin 75 % ja ulkomaalaisia noin 4 miljoonaa eli noin 25 %. Ulkomaalaisista eniten yöpyivät ruotsalaiset, saksalaiset, venäläiset ja britit. Vuodesta 1997 yöpymismäärät ovat kasvaneet tasaisesti.

Taulukko 2. Rekisteröidyt yöpymiset v. 1997-2000

	1997	muutos 96-97	1998	muutos 97-98	1999	muutos 98-99	2000	muutos 99-00
suomalaiset	11 279 706	5 %	11 626 781	3 %	11 803 701	1 %	11 976 131	1 %
ulkomaalaiset	3 627 329	11 %	3 676 607	1 %	3 740 964	2 %	4 065 971	8 %
kaikki	14 907 305	7 %	15 303 388	3 %	15 544 665	2 %	16 042 102	3 %

Lähde: Tilastokeskus, Matkailutilasto

Suomalaiset tekivät v. 2000 yhteensä 19 miljoonaa kotimaan yöpymisen sisältänyttä vapaa-ajanmatkaa. Noin 12 miljoonaa matkoista oli vierailuja sukulaisten ja/tai tuttavien luo, 4 miljoonaa matkaa sisälsi yöpymisen maksullisessa majoituksessa ja loput 3 miljoonaa omille kesämökeilleen. (Lähde: Suomalaisten matkailu 2000, Tilastokeskus.)

Henkilöliikennetutkimus 1998-1999:n mukaan suomalaiset 6 vuotta täyttäneet henkilöt tekivät vuoden aikana hieman alle lähes 11 miljoonaa päivämatakaa, joiden lähtö- ja määräpaikan välinen etäisyys oli vähintään sata kilometriä. (Lähde: Henkilöliikennetutkimus 1998-1999, Liikenne- ja viestintäministeriö.)

Matkailukohteiden kävijämäärät 2000 -tutkimuksen mukaan vuonna 2000 matkailukohteiden kävijämäärät kasvoivat prosentuaalisesti eniten kulttuurikohteissa; taidenäyttelyissä, kirkoissa, taidemuseoissa, kulttuurihistoriallisissa museoissa ja tiede- ja opetuskohteissa. Taantumaa oli erityisrakennuksissa (arkkitehtoniset kohteet), kansallispuistoissa ja luontokeskuksissa sekä näkötorneissa.

Matkailukohteiden näkymät tälle vuodelle ovat maltillisen positiiviset. Puolet kaikista kohteista odottaa kasvua vuoden 2000 kävijämääriin ja 45 prosenttia kohteista odottaa kävijämääriensä pysyvän edellisvuoden tasolla. Ainoastaan kuusi prosenttia kohteista odottaa laskua. Keskimäärin kohteet ennustavat vuodelle 2001 neljän prosentin kasvua. Alueellisesti parhaimmat kävijämääränäkymät ovat Pirkanmaalla, Satakunnassa ja Lapissa. Varovaisimmat kävijämääränäkymät ovat Pohjois-Savossa, Päijät-Hämeessä ja Kainuussa. Seuraavassa taulukossa on esitetty joidenkin suurempien kohteiden sekä projektin kannalta mielenkiintoisten kohteiden kävijämääriä. (Lähde: Matkailukohteiden kävijämäärät 2000, MEK)

Taulukko 3. Matkailukohteiden kävijämäärä v. 2000

Kohde	kävijämäärä
Linnanmäki	1 055 000
Suomenlinna	672 000
Särkänniemi	477 000
Muumimaaailma	226 000
Matkailujäänmurtaja Sampo	35 000
Sinisimpukan luontokeskus	20 000
Järviluonnonkeskus	18 000
Rannikkotyökistömuseo	9 000

3. Rauman matkailu

Rauman seudulle on laadittu seudullinen matkailustrategia vuonna 2001. Se on jatkoa keväällä 2000 valmistuneella Satakunnan matkailustrategialle. Strategia perustuu maakuntastrategian avaintulosalueisiin, joita soveltamalla päästään Rauman matkailun menestystekijöihin.

Rauman seudun matkailun avaintulosalueiksi on määritelty:

- kulttuuri, historia ja tapahtumat
- special intrest, kokous- ja opintomatkailu
- vesistö- ja luontoaktiviteetit
- perhe-, kierto- ja maaseutumatkailu

Strategiassa todetaan mm. myös, että Kuuskajaskari- ja Kylmäpihlaja-saaria ja muuta saaristoa sekä meri-elementtiä kehitetään matkailun todelliseksi vetovoimatekijäksi.

3.1. Matkailukysyntä

Rauman matkailun perinteiset vetovoimatekijät ovat Vanha Rauma ja sen kulttuurihistoria sekä erilaiset tapahtumat. Luontoon ja mereen liittyvä matkailutarjonta on vähäistä.

Tilastokeskuksen yöpymistilaston mukaan rekisteröidyssä Rauman majoitusliikkeissä kertyi yhteensä 74.000 yöpymistä vuonna 2000. Lähes 60.000 yöpymisestä oli suomalaisten aikaansaamia.

Ulkomaalaisista eniten yöpymisiä kertyi ruotsalaisille, saksalaisille ja norjalaisille. Vapaa-ajan yöpymisten osuus on kasvanut vuoden -98 25 % :sta kymmenellä prosenttiyksiköllä 35 %:iin. Seuraavassa taulukossa on esitetty rekisteröityjen yöpymisten kehitys v. 1998-2000.

Taulukko 4. Rekisteröidyt yöpymiset v. 1998-2000 Satakunnassa, Raumalla ja Porissa

	1998	1999	muutos 98-99	2000	muutos 99-00
Satakunta	326 000	323 000	-1 %	301 000	-7 %
Rauma	87 000	74 000	-15 %	74 000	0 %
Pori	149 000	170 000	+14 %	163 000	-4 %

Lähde: Tilastokeskus, Matkailutilasto

Suomalaiset tekivät v. 2000 yhteensä 715.000 yöpymisen sisältänyttä vapaa-ajanmatkaa Satakunnan maakunnan alueelle. Matkoista 472.000 oli vierailuja sukulaisten ja/tai tuttavien luona, 84.000 matkaa sisälsi yöpymisen maksullisessa majoituksessa ja loput 159.000 matkaa tehtiin omille kesämökeille. (Lähde: Suomalaisten matkailu 2000, Tilastokeskus)

Rauman kaupungin matkailutoimisto tilastoi joidenkin kaupungin matkailukohteiden kävijämääriä. Eniten kävijöitä vuonna 2000 on ollut Rauman taidemuseossa (11.666) ja Marelan talomuseossa (10.524). Opastetuille kaupunkikiertoille osallistui 415 ryhmää, joissa oli yhteensä 9.103 henkilöä. Lisäksi järjestettiin 26 seikkailuretkä. Matkailutoimistossa vieraili 9.025 henkilöä.

Saaristoristeilyille osallistuneiden määrä on laskenut jonkin verran vuodesta 1996 reittiliikenteen osalta, mutta toisaalta tilausristeilyjen määrä on kasvanut hieman.

Taulukko 5. Rauman saaristoristeilyjen kysynnän kehitys 1996-2000

	1996	1997	1998	1999	2000
reittiliikenne	2059	2350	2015	2500	1590
tilausliikenne	99	104	105	92	102
matkailijaryhmät	67	75	76	49	52

Lähde: Rauman kaupungin matkailutoimisto.

Reksaaren virkistysalueen yöpymismäärät ovat vähentyneet merkittävästi vuonna 2000 edelliseen vuoteen verrattuna. Poroholman leirintäalueen yöpymismäärissä ei ole tapahtunut merkittäviä muutoksia, mutta volyymiltaan pienehkön retkeilymajan yöpymismäärät ovat kasvaneet.

Taulukko 6. Rauman yöpymismäärän kehitys 1996-2000

	1996	1997	1998	1999	2000
Reksaari	2 400	2 600	n. 2 000	n. 2 500	n. 1 500
Poroholma	10 714	15 425	11 564	12 328	11 519
Retkeilymaja	490	787	801	819	1003

Lähde: Rauman kaupungin matkailutoimisto.

4. Saaristomatkailun ja intressianalyysiin pohjautuvien liikeideoiden esittelyjä

Seuraavassa tarkastellaan saaristomatkailua muutamien yritysesimerkkien kautta. Lisäksi esitellään joitakin intressianalyysien yhteydessä esiin tulleita liikeideoita koskien Kuuskajaskari- ja Kylmäpihlaja-saarien matkailullista kehittämistä.

4.1. Strandbo Group, Nauvo

Yhtiö on aloittanut toimintansa vuonna 1988 Nauvon vierasvenesataman rannan rakennuksessa tuottamalla aluksi majoituspalveluja. Yhtiön perustajia olivat kolme perhettä, joista yhdellä oli alueella jo L'escale – ravintola. Ravintolassa on korkeatasoinen ruokalista ja erikoisuutena oma ranskalainen viinilista. <http://www.escal.e.cjb.net/>

Alussa palvelujen kysyntä kohdistui pääasiassa vain yritysasiakkaiden kokous-, sauna- ja majoituspalveluihin. Palvelutuotannon keskittämällä kokousasiakkaiden tarpeita vastaavaksi luotiin yhtiölle suhteellisen nopean kasvun edellytykset. Kymmenessä vuodessa pienestä majataloajatuksella toimineesta liikeideasta on kasvanut yksi Turunmaan saariston merkittävimmistä matkailun työnantajista. Strandbo Group työllistää ympäri vuoden lähes 80 henkilöä ja kesäkaudella toukokuusta syyskuuhun yli 150 henkilöä.

Yhtiön toiminnan tärkeimmät kuukaudet ovat touko- ja kesäkuu sekä elo- ja syyskuu. Näinä ajankohtina tehdään merkittävä osa yli 23 mmk:n liikevaihdosta. Heinäkuu on perheiden kesäloma-aikaa ja tuotekehitystä on jatkuvasti suunnattu tälle kohderyhmälle. Esimerkkinä säännölliset keskiviikon ja lauantain perheen Picnic- lounasristeilyt (280 mk / hlö). Ympärivuotisen toiminnan varmistamiseksi on yhä enemmän tuoteistettu palveluja ja toimintoja yksityisten henkilöiden tarpeisiin; luokkaretket, häät ja muut juhlatilaisuudet toteutettuna Strandbo Groupin mitä moninaisimmissa palvelupisteissä. Yhtiö arvioi, että vuonna 2001 majoittuvien ja päivä-/ iltatapahtumien asiakasmäärä tulee olemaan n.20 000 henkilöä. Asiakkaat tulevat pääsääntöisesti Helsingin, Turun ja Tampereen talousalueilta.

Strandbo Group käsittää seuraavat majoituspisteet ja palvelut:

Hotel Strandbo (Nauvo)

- 37 huonetta
- 3 kokoustilaa
- sauna

Airisto Strand (Parainen)

- useita tasokkaita loma-asuntoja yhteistyössä Holiday Club Oy:n kanssa
- uudistettu ravintolasali 120 hengelle

Hotelli Kalkstrand (Parainen)

- 54 hotellihuonetta
- kokoustilat 5 – 100 hengen ryhmille
- saunat

Majoitus- ja ravintolapalvelujen rinnalla Strandbo Groupin vahvuutena on laaja kirjo muita palvelutuotteita:

* Charter laivasto

- 2 korkeatasoista moottorijahtia 24 ja 28 hengelle
- satamahinaaja 38 hengelle
- urheilukalastukseen soveltuva alus 28 hengelle
- Charter yhteistyöalus 100 hengelle

* Saaristokohteet

- 8 saaristokohdetta, joissa majoitus, ruokailu ja seikkailuohjelmalveluja mm.

* Båtskär

- seikkailuradat ja -polut
- koulutetut eräoppaat ohjaajina

* Ympärivuotinen saarikohde Fagerholm, entinen merivartioasema

- kokous- ja illallistilat entisessä vartiotorissa
- savusauna, avantouinti ja saaristotynnyri (puilla lämmitettävä kylppäpöytä)
- kuljetukset satamahinaajalla tai ilmatyynyaluksella

* Ohjelmapalvelut

- merellisiin elämyksiin liitetyt retket; kalastus, melonta, kirkkovene
- pelastautumisharjoitukset
- moottorikelkkaretket
- ruokailupalvelut avotulella (uusi erillinen menu tulossa markkinoille)

Strandbo Group markkinoi palvelujaan pääasiallisesti henkilökohtaisen myyntityön avulla. Henkilöstö osallistuu myyntityöhön aktiivisesti ja asiakaspalvelun yhteydessä markkinoidaan myös muita yhtymän palvelukokonaisuuksia. Yhtymä tekee jonkin verran yhteistyötä Turku Touringin kanssa (mm. Sihtteri & Assistentti -messuilla 2001).

Internetin käyttö markkinoinnissa on kasvanut jatkuvasti ja työhön on nyt palkattu päätoiminen henkilö ylläpitämään www.strandbogroup.fi -sivustoja. Internetsivuille on tavoitteena saada tuote- ja hintakuvauksia niin, että asiakas voisi koota niistä omiin tarpeisiinsa sopivan tapahtuman tai kokonaispalvelun.

Yhteiskunnan panoksia on saatu toiminnan alkuinvestointeihin, mutta sen jälkeen kehitys on tapahtunut pääasiassa omin voimin. Kaiken perustana on pidetty hyvää ja osaavaa palvelu- ja myyntihenkilöstöä sekä omistajan sitoutumista.

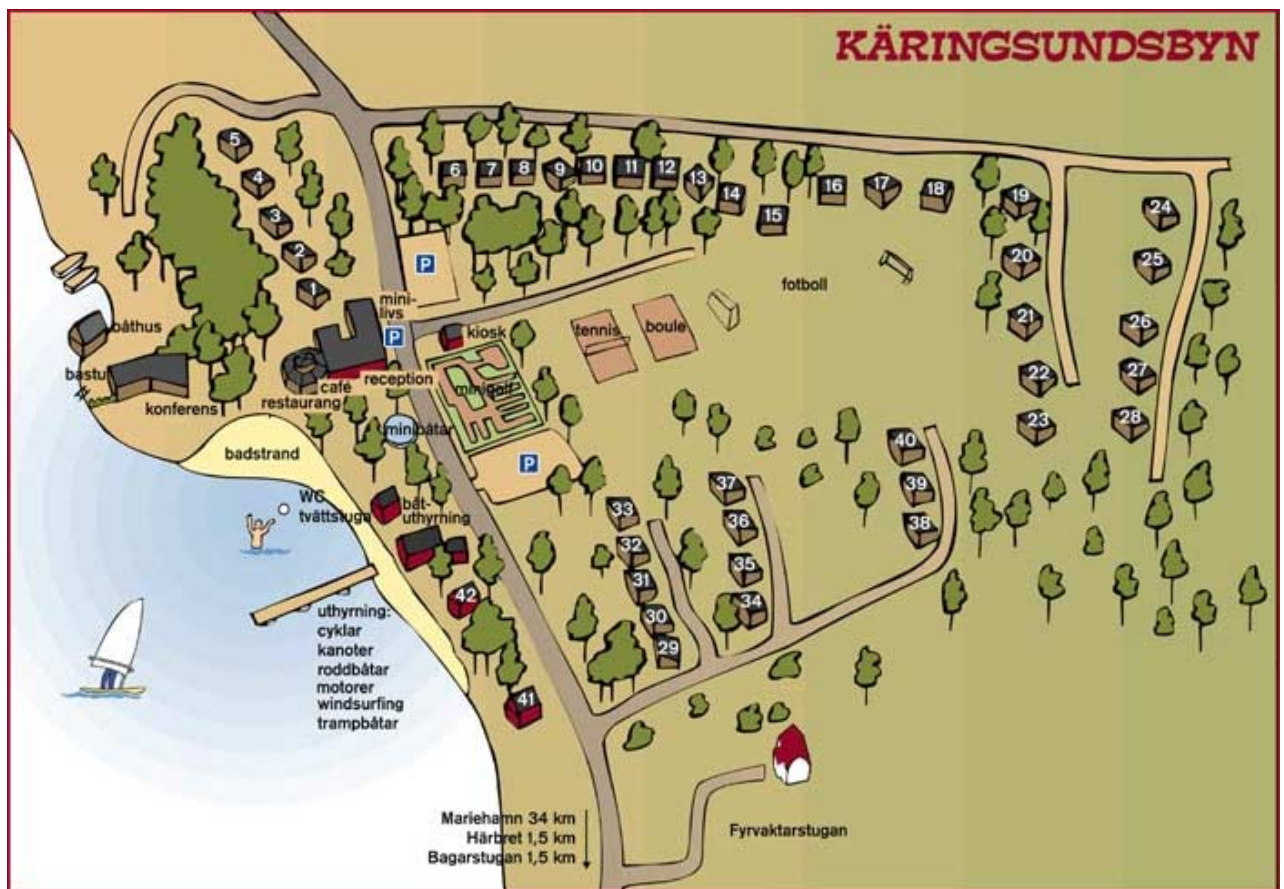
4.2. Käringsundsbyn

Käringsundsbyn on Ahvenenmaalla Eckerön länsiosassa sijaitseva ”saaristoparatiisi”. Lomakylän liikeidea pohjautuu mökkimajoitukseen ja merellisten palvelujen tarjoamiseen niin perhe- kuin konferenssiasiakkaille.

1960-luvun puolivälistä nykypäivään rakentunut lomakylä muodostuu yli neljästäkymmenestä majoitusrakennuksesta, päärakennuksessa sijaitsevasta vastaanotosta,

ravintolasta ja kaupasta sekä 150 hengen kokouksen mahdollistavasta konferenssirakennuksesta. Majoitustilat on hinnoiteltu koon ja kausien mukaisesti vuorokausi- ja viikkohinnoilla.

Vanha kalasatama ja majakanvartijan entinen asuinrakennus (myös majoituskäytössä) antavat lomakylälle merellistä idylliä. Kansainvälisen tason 18-reikäinen pienoisgolf, tennis, jalkapallo, petankki, vene- ja kanoottivuokraus sekä polkupyörävuokraus ja kalastusretket ovat kaikille sopivia harrastepalveluja. Erillisiksi kokonaisuuksiksi on tuotettu riistasafareita, kalastuspaketteja ja -retkiä, joihin on liitettävissä kalastusoppaan palveluja. Konferenssikeskus ja talviasuttavat mökit mahdollistavat palvelujen tuottamisen ympäri vuoden.



Käringsundsbyn aluekuva

(lähde: http://www.karingsundsbyn.aland.fi/default_fin.htm)

4.3. Muumimaailma Oy

Muumi TV -sarjan tuottajan Dennis Livsonin aloitteesta Naantalissa toimintansa vuonna 1993 käynnistänyt Muumimaailma Oy on tällä hetkellä yksi menestyneimmistä teemapuistoista suomalaisessa matkailussa. Alun toiminta- ja talousvaikeuksien jälkeen kohde on kasvattanut vetovoimaansa vuosi vuodelta. Muumimaailma Oy:n liikeidea pohjautuu edesmenneen kirjailija Tove Janssonin Muumi-hahmoihin. Teemapuiston perustoiminta-ajatuksena on antaa elämyksiä koko perheelle.

Muumimaaailma Oy:n toimintakausi on rajoitettu koulujen kesäloma-aikaan, eli aukiolopäiviä kertyy noin 60. Vuonna 2000 kokonaiskävijämäärä oli 226.000 ja tämän vuoden ennakkotietojen mukaan määrä on vähintään samaa luokkaa. Asiakkaista n. 30 % on ulkomaalaisia, joista yli puolet ruotsalaisia. Kävijämäärä vaihtelee alle tuhannesta aina yli kahdeksaan tuhanteen kävijään päivässä. Teemapuistoon kuuluu veneyhteyden päässä oleva ja erillisen pääsymaksun edellyttämä teemakohte Väskin seikkailusaari, jossa vieraillee vajaa neljännes Muumimaaailma Oy:n asiakkaista.

Muumimaaailma Oy:n omistaa Dennis Livson Enterprise AG ja Matkailunkehitys Nordia Oy. Teemapuisto työllistää ympäri vuoden viisi henkilöä ja kesäkaudella suorassa työsuhteessa on kaikkiaan 180 henkilöä - lipunmyyjistä näyttelijöihin.

Yhtiön liikevaihto on noussut 9,0 miljoonasta yli 20,0 miljoonaan markkaan kuluneiden yhdeksän toimintakauden aikana. Muumimaaailma Oy:n markkinointikulut ovat yhteistyökumppaneiden osuudet huomioiden yhteensä 2,2 miljoonaa markkaa vuodessa.

4.4. Puolustusvoimien ja sodan historiaan liittyvät kohteet

Sota-aiheet kiinnostavat matkailijoita mitä moninaisimmissa muodoissa. Tampereen Pyynikillä esitetty Talvisota-näytelmä veti talvella 2001 esityksiinsä täydet katsomot. Taistelupaikkoihin ja muistomerkkeihin tutustuminen on suosittua niin Keski-Euroopassa kuin Suomessa. Puolustusvoimien käytöstä on vapautumassa erilaisia matkailualalle tuotteistettavia ja sopivia kohteita. Kaikilla kohteilla on oma historiansa, jota voidaan hyödyntää mitä erilaisimmille asiakasryhmille. Seuraavassa kaksi esimerkkiä Suomesta ja Ruotsista.

Salpalinja

Talvisodan päätyttyä sotamarsalkka Mannerheimin johdolla rakennettu Salpalinja on kaikkiaan 1.200 km pitkä ja käsittää 700 betonista linnaketta sekä tuhansia hirsistä rakennettuja linnakkeita ja taisteluhautoja. Salpalinjaa ei koskaan käytetty talvisotaa seuranneessa jatkosodassa, joten merkittäviä osia tästä suurtyömaasta on vielä nähtävillä tutustumiskohteena.

Luumäellä toimiva ohjelmapalveluyritys Salpasafarit hyödyntää linnaketta matkailukäytössä. Salpasafarit järjestää mm. leirikouluja ja räätälöi yrityksille suunnattuja ohjelmapalvelupaketteja, joissa tutustutaan sotahistoriaan. Retket toteutetaan Salpalinjan maastossa melomalla, patikoimalla tai hiihtäen. Käytettävissä on mm. Lusikkovuoren luola, joka aikanaan rakennettiin 400 miehen majoitustilaksi ja jossa nyt voidaan järjestää esim. sodan henkeen sopivia ruokailuja ja muita tilaisuuksia suurillekin ryhmille. Majoitustilana voidaan käyttää Lusikkovuoren yhteyteen rakennettua hirsistä korsua. Alueella on myös suomalaisissa yritystilaisuuksissa tuiki tärkeä sauna.

Salpasafarit ohjelmapalvelutuotteita:

- Maastoautosafarit
- Moottorikelkkasafarit
- Värikuulasodat
- Köysilaskeutuminen
- Ammunta

4.5. Rödbergin linnake, Boden, Ruotsi

Ruotsin suurin vuoristolinnointi sijaitsee Bodenissa 150 km Kemistä länteen. Viiden linnakkeen kokonaisvahvuus on ollut kaikkiaan 2500 miestä. Linnakkeet on rakennettu korkeille vaaroille. Kallion uumeniin on louhittu majoitus- ja oleskelutilat, keittiöt sekä sairastuvat. Bodenin kaupunki ja matkailuyrittäjät suunnittelevat tilojen uudelleen käyttöä matkailukohteena. Toistaiseksi vain Rödbergin linnakkeessa, jonka Ruotsin valtion kiinteistölaitos on vuokrannut kolmelle eläkkeelle siirtyneelle upseerille, on järjestetty ohjattuja esittelykierroksia ja kokouksia. Linnakkeen miehistötupia ei vielä olla kunnostettu majoituskäyttöön, mutta askeettiset ja labyrinttimäiset tilat ovat herättäneet kiinnostusta. Muhinkin linnakkeisiin on suunnitteilla elämys- ja ohjelmapalveluja, joihin yrittäjät ovat hakeneet ideoita Rovaniemen Santa Parkista ja Kemin Lumilinnasta.

4.6. Suomalaiset majakat matkailukäytössä



Suomalaisia majakoita, joissa on matkailupalveluita tai niihin voi tutustua ohjatusti (lähde: www.fma.fi)

Russarö

Saarella on yksityisille vuokrattuja mökkejä.

Bengtskär

Suomen eteläisin matkailukohde Bengtskärin majakka avautui 1995 eläväksi kulttuurinähtävyydeksi. Majakan matkailupalveluista vastaava Paula Wilson pitää erittäin tärkeänä, että majakka on kaikille avoin kohde ja toimintoja toteutetaan sen ehdoilla.

Majakkasaarella vierailee vuosittain yli 10.000 kävijää (2001 jopa 14.000) ja viidessä asuinhuoneistossa majoittuu yli 600 asiakasta.

Bengtskär sijaitsee noin tunnin matkan päässä Kasnäsiestä, Kemiön saaristosta ja kahden tunnin matkan päässä Hangosta, joista järjestetään päivittäiset laivaristeilyt keskeisimmän kesälomasongin aikana. Muita yhteysaluksia ja taksiveneitä on Bengtskäriin haluaville käytettävissä lähes kymmenen aluksen verkosto, joissa on kapasiteettia 10 – 90 hengelle. Yrittäjät arvioivat, että koko verkoston yhteinen liikevaihto toimintakaudella 2001 (laivaliikenne ja majakan palvelut yhteensä) nousee yli viiden miljoonan markan.

Majakkasaaren omistaa Turun Yliopistosäätiö, joka on luovuttanut sen Paula Wilsonin ja hänen perheensä käyttöön vastikkeetta, mutta edellyttää, että saatavilla pääsylipputulolla yrittäjäperhe pitää huolta majakan kunnosta ja huolehtii käyttömenoista.

Päiväretki majakalle maksoi kesällä 2001 Kasnäsiestä 185 mk / henkilö, mikä sisälsi matkan, sisäänkäynnin majakkaan ja esittelyn sekä paluumatkalla vierailun Rodeborgin viikinkikeskukseen. Päiväretki Hangosta maksaa 200 – 240 mk / henkilö sisältäen matkan, sisäänkäynnin majakkaan, esittelyn ja lounaan laivalla.

Majakalla on tarjolla kahvilapalveluja, keittolounas (55 mk/hlö) sekä matkamuistomyyntiä ja posti. Sisäänkäsymaksulla voi tutustua itse majakan lisäksi majakkamuseoon, majakanvartijan kotiin, näyttelyyn Bengtskärin taistelusta sekä vaihtuviin merellisiin näyttelyihin. Majoitustilojen lisäksi on käytettävissä kokoustiloja. Majakalla on myös oma kappeli.

Majoitus neljän hengen huoneissa maksaa 280 mk / hlö, hintaan sisältyy saunavuoro ja aamiainen. Majoittuville on tarjolla saaristolaisillallinen hintaan 90 mk / hlö.

Majakan matkailutoimintojen suurimman riskin aiheuttaa sijainti kaukana ulkomerellä. Keskikesän aikaan on varauduttava keskimäärin 3-5 päivään, jolloin maihinnousu on mahdotonta kovan merenkäynnin takia. Syysmyrskyt päättävät säännöllisen liikenteen. Vaikka välillä tulisikin tuulettomia jaksoja, ovat ulkomereltä tulevat mainingit saarelle pääsyn esteenä.

Sääolosuhteet huomioiden järjestetään Bengtskärille tilausmatkoja yhteysaluksilla ympäri vuoden. Erityisesti yritysasiakasryhmille on kehitetty helikopteriyhteys yhteistyökumppanina Copterline Oy.

Bengtskärin markkinoinnissa on hyödynnetty majakan historiaa. Nykyinen käyttö on ollut kiehtova aihe lehdistölle, joten majakkasaari on saanut luonnollista näkyvyyttä eri medioissa niin lehdissä kuin TV:ssä. Yrittäjät korostavat oman myyntityön tärkeyttä ja erityisesti internetin merkitystä markkinoinnissa. Hyvin kohdetta ja palveluja hintoineen

esittelevät ja ylläpidetyt www.bengtskär.fi -sivut säästävät työaika / varaus ja vähentävät virheiden määrää. Matkailutoimittajien kilta on valinnut Bengtskärin majakan vuoden 2000 matkailukohteeksi.

Perhe Wilson toteuttaa majakkasaaren toimintojen ja oman laivaliikenteen (Linnea-alus) lisäksi Rosalan saaren rakennettua Rodeborgin viikinkikeskuksen palveluja. Rodeborg on vanhalle viikinkien kauppareitille perustettu käyntikohde, jossa esitellään viikinkiajan historiaa ja järjestetään aikakauteen liittyviä ohjelmapalveluja. Rodeborgin viikinkikeskuksessa vierailee vuosittain lähes 10.000 asiakasta. Tärkeimpiä asiakasryhmiä ovat Bengtskäriltä paluumatkalla poikkeavien lisäksi koulujen luokkaretkeläiset.

Uusin hanke alueella on viikinkiajan rakennus, jossa voidaan järjestää ruokapitoja ja kokouksia 60 hengelle. Tilaa voidaan käyttää myös teemaan liittyvään majoittumiseen.

Isokari

Saareen tehdään kesälomakaudella säännöllisiä opastettuja retkiä Udestakaupungista (200 mk / hlö). Hinta sisältää laivamatkat (tunti 45 min.), opastuksen majakalla sekä lohikeiton laivalla.

Saarella toimii lisäksi Merenkululaitoksen kurssikeskus sekä Elävä Saaristo ry:n saaristotaitokeskus. Lisäksi saarella on yksityisiä kesämökkejä.

Säppi

Rakennuskannaltaan parhaiten säilynyt majakkayhteisö, joka on omatoimisen retkeilyn ja päiväkäyntien kohteena. Alueelle on suunnitteilla ohjelmapalvelutoimintaa.

Kallo

Segelförening i Björneborg ylläpitää rakennuksissa ravintolaa ja saunaa.

Yttergrund

Kiilin kotiseutumuseo isännöi majakkaa ja huolehtii kunnossapidosta. Saassa järjestetään opastettuja retkiä ja leirikouluja. Pursiseurien klubi sijaitsee luotsitalossa.

Sälgrund

Saassa on yksityisille vuokrattuja mökkejä

Strömmingsbodan

Majakan kannatusyhdistyksen ylläpitämä kohde ja museo.

Stubben

Suomen ensimmäinen majakkahotelli, jossa uusikaarlepyyläinen yritys KultaRannikon Matkat järjestää ohjelmapalveluja. Lillskärin saassa sijaitseva Studdenin majakka on rakennettu 1950 luvulla. Yrittäjä on vuokrannut kohteen Merenkululaitokselta ja kunnostanut majoitustilat sekä viisi huonetta, joihin mahtuu kaikkiaan 20 henkilöä. Toisessa kerroksessa on sauna ja ylimpään kerrokseen on kunnostettu kokoushuone. Satamassa on erillinen rakennus, Kalastajatorppa, joka soveltuu 25 – 30 hengen käyttöön. Venekuljetus saarelle kestää alle 30 min.

Toimintaa Stubbenilla on toukokuusta lokakuuhun ja pääasiakasryhmä on yritykset. Majakkaan ja lähiympäristöön on kehitetty luonto- ja elämispalveluja mm. kalastusta.

Tankar

Saarelle tehdään säännöllisiä opastettuja retkiä sekä tilausristeilyjä. Vierasmajoissa on yöpymismahdollisuus. Lisäksi saarella on sauna, hylkeenpyyntimuseo ja kirkko.

Marjaniemi

Majakan ympärillä on elävä idylli kalastajasatamasta

4.7. Kansainväliset matkailumajakat

Maailmanlaajuisesti majakoiden tulevaisuutta leimaa huoli näiden merenkulkuhistorian monumenttien säilyttämisestä tuleville sukupolville. Eri puolilla maapalloa majakoille on kehitetty uusiokäyttöä niin, että esim. pääsymaksuilla voidaan huolehtia kohteiden ylläpidosta. Useimmiten majakoiden ylläpitäjinä ovat erilaiset merenkulkua lähellä olevat yhteisöt. Majakoista on tehty opastettujen retkien kohteita, museoita ja niiden yhteyteen on peruskorjattu ravintoloita. Useita pienempiä majakkarakennuksia on myyty yksityisille ihmisille kodeiksi.

Majoitustoimintaan kunnostettuja majakkarakennuksia on maailmassa useita kymmeniä. Näitä palveluja esittelee mm. Joy Adcockin toimittama kirja Lighthouse Accommodation (ISSBN 0 9535182 0 5), jossa on kuvaukset 24 Englannissa ja yli 40 muualla maailmassa majoitusta tarjoavista majakoista.

Internet osoitteesta www.lighthousedigest.com on myös löydettävissä informaatiota majakkamajoituksesta (mm. Bengtskär).

Ruotsissa toimii Svenska Fyrsällskapet kulttuurihistoriallisesti merkittävien majakoiden säilyttämisen puolesta. Yhdistys toimii yhteistyössä Ruotsin merenkululaitoksen kanssa ja sen jäsenillä on mahdollisuus vuokrata majakkarakennuksia majoituskäyttöön. Ruotsissa on myös useita matkailupalveluja yleisesti tarjoavia majakoita. Seuraavassa näistä kaksi esimerkkiä.

Stora Karlsö

Gotlannin saaristossa sijaitseva Sora Karlsön majakkasaari on kuulu runsaasta linnustostaan. Majakan majoituspalvelut muodostuvat useammasta eri kohteesta ja kaikkiaan majoituspaikkoja on yli 40 hengelle. Valittavissa on majoitus vuokramökeissä (150 SEK/vrk) tai majakkarakennuksessa (280 SEK/vrk). Saarella järjestetään kokouksia ja leirikouluja.



Stora Karlsön kotisivu
(lähde: <http://www.stora.karlsö.com>)

Dämman

Öölannin ja Ruotsin rannikon välissä, Kalmarsundissa sijaitsee Dämmanin majakka, joka on otettu käyttöön vuonna 1873. Vuonna 1995 miljonääri Håkan Cederberg osti majakkasaaren ja kunnosti siitä luksuskohteen. Yltäkylläisesti sisustetuissa ja varustelluissa majoitustiloissa on tilaa kaikkiaan 24 hengelle. Peruskorjauksen yhteydessä majakkaan rakennettiin 60-paikkainen ravintola ja moderni keittiö. Majakka on suunnattu asiakasryhmälle, jolla on jo kaikkea ja jolla on valmius maksaa majoituksesta autiolla saarella 3.995 SEK/vrk/1hh tai 4.995 SEK/vrk/2hh. Majakan aallonmurtajan sisään ovat tervetulleita myös veneilijät, satamamaksu on 1.500 SEK. Satamamaksu palautetaan kokonaisuudessaan, jos ruokailee ravintolassa. Kolmen ruokalajin illallinen ruokajuomineen maksaa 695 SEK/hlö.



Damman Lighthouse
(lähde: www.waterhotel.com)

5. Intressianalyysin tulokset

Suomen Matkailun Kehitys Oy teki Rauman kaupungin ja Satakunnan alueella noin 30 avainhenkilön syvähaastattelun, jonka tavoitteena on selvittää julkisen ja yksityisen sektorin eri toimijoiden näkemykset Kuuskajaskarin linnakesaaren ja Kylmäpihlajan majakkasaaren käyttöön liittyvistä rajoitteista (taloudelliset ja yhteiskunnalliset). Tavoitteena oli saada tietoa mm. seuraavista asioista:

- alueen virkistystarpeet
- maankäyttöön ja kaavoitukseen liittyvät rajoitukset
- alueen liiketoiminnallisen hyödyntämisen taloudelliset reunaehdot
- Rauman kaupungin matkailulliset suunnitelmat ja ko. alueiden liittäminen niihin
- Rauman kaupungin suurimpien yritysten potentiaaliset käyttönäkemykset
- saarten rakennusten kunnostustarpeet
- palvelutuotannon potentiaalinen verkosto

Tässä kappaleessa on esitetty yhteenveto haastatteluista.

5.1. Kehittämisen lähtökohdat

Rauman matkailun veturina pidetään Vanhaa Raumaa. Vanhan Rauman kehittäminen entistä matkailuystävällisemmäksi käyntikohteeksi koettiin tärkeäksi. Kehittämisasioina mainittiin seuraavaa: 1) palvelujen vähenemisen estäminen, 2) liikkeiden ja kahviloiden aukioloaikojen pidentäminen matkailijoita huomioiden. Muita kehittämisasioita olivat Raumanmeren tunnettuuden lisääminen siten, ettei se jää vieraaksi matkailijoille. Ohjelmanpalveluyritysten vähyys koettiin myös puutteeksi. Raumalaiset yritykset haluaisivat tarjota vierailleen ja asiakkailleen elämyksiä Raumalla, mutta tällä hetkellä elämystarjonta on vähäistä. Yrityksillä olisi tarvetta ostaa elämyspalveluja kesäkauden ulkopuolella. Vanhan Rauman lisäksi Rauman tapahtumat ovat tunnettuja ja suosittuja. Toisaalta tapahtumat painottuvat kesään. Syksystä kevääseen tapahtumarintamalla on hiljaista.

Saarten kehittämisen lähtökohtana pidettiin intressihaastattelujen mukaan saariston mielenkiinnon lisäämistä sekä merellisyyden korostamista kaikissa Rauman matkailupalveluissa. Kuuskajaskarin linnakesaaren osalta toivottiin, että saaren linnakeimago säilytetään ja sitä voi jopa vahvistaa joillakin ohjelmanpalveluilla. Sen sijaan Kylmäpihlajan majakkasaarelle tulisi luoda selkeä imago ympärivuotisena ja eksoottisena kohteena, joka tarjoaa monipuolisia palveluita.

Kehittämisessä tulisi matkailijoiden lisäksi huomioida myös raumalaisten omat intressit siten, että palvelut sopivat esim. hintatasoltaan kaupunkilaisille. Varsinkin Kuuskajaskarin linnakesaari kooltaan mahdollistaa erilaisten asiakassegmenttien huomioimisen tuotekehityksessä.

Rauman kaupunki on sitoutunut saarten edelleen kehittämiseen vahvasti. Kaupunki on valmis saattamaan liiketoiminnan harjoittamisen kannalta olevat perusedellytykset kuntoon, jotta saarille saadaan yrittäjävetoista toimintaa. Kaupunki on sitoutunut saarten

kiinteistöjen ylläpitoon ja lämmitykseen, jätehuollon järjestämiseen sekä ulkoalueiden siisteydestä huolehtimiseen. Vaikka kaupungilla ei ole varsinaisia tuotto-odotuksia investointien suhteen, aiheutuu edellä mainituista toimenpiteistä kustannuksia perusinvestoinnin lisäksi, jotka voidaan kattaa vuokraamalla liiketoiminnot yksityisille yrittäjille.

Vuokrasopimuksista oltiin kahta mieltä. Kaupungin intresseissä on tehdä lyhyitä vuokrasopimuksia, joita voidaan tarvittaessa tarkistaa. Toisaalta yritykset odottavat pitkiä, vähintään viiden vuoden sopimuksia. Yritykset joutuvat itse panostamaan markkinointiin ja tuotekehitykseen, joiden tulokset voivat näkyä vasta muutaman vuoden viiveellä. Tekemällä pitkäaikaisia vuokrasopimuksia yritykset sitoutuvat paremmin kehitysohjelmaan. Lyhyet vuokrasopimukset edellyttävät kaupungilta panostuksia markkinointiin ja saarten palvelujen konseptointiin.

Kaupungin intresseissä on myös huolehtia ylimenokauden liiketoiminnan yleisistä kustannuksista (yritystoiminnan käynnistysvaiheen) sekä saarille liikennöinnin tukemisesta.

Saarilla tapahtuvaa yritystoimintaa voidaan tukea julkisin varoin ja Satakunnan TE-keskuksella on tukimalleja, jota yritykset voivat hakea. Esim. kehittämistuki, investointituki, avainhenkilötuki sekä räätälöidyt koulutukset, starttirahat jne. Tarkemmin erilaisia tukimuotoja on käsitelty kappaleessa 6.

5.2. Kylmäpihlajan majakkasaaren kehittämisideoita

Intressihaastatteluissa Kylmäpihlajan majakkasaari koettiin selkeämmäksi ja helpommaksi kehittämiskohteeksi kuin Kuuskajaskarin linnakesaari. Yhdistelemällä eri ideoita Kylmäpihlajalla voidaan luoda ympärivuotinen toimintakonsepti, joka huomioi eri asiakassegmentit. Seuraavassa luettelossa Kylmäpihlajan toimintoja on ryhmitelty asiakasryhmittäin intressihaastatteluihin perustuen.

- Ympärivuotinen kohde yrityksille
 - Saaren palvelujen tulee vastata yritysasiakkaiden laatuvaatimuksia. Saarella toteutetaan vain peruspalvelut (majoitus-, kokous- ja ravintolapalvelut). Oheispalvelut (aktiviteetit ja elämykset) voidaan toteuttaa merellä tai Kuuskajaskarilla. Asiakkaiden käytössä tulee olla Charter-kuljetuspalvelut
- Vuoroliikennekohde kesä-elokuussa
 - Kaikille avoin päiväkohde, joka tarjoaa myös ravintola- ja majoituspalveluita
- Veneilijöiden kohde
 - Veneilijöille suunnattu palvelusatama. Edellytyksenä on satama-altaan ympäristön siistiminen, palvelujen lisääminen satamarakennuksiin sekä laituripaikkojen lisääminen
- Syksyinen retriittikohde viikonloppuisin
 - Yhä enemmän kiinnostusta herättävä ”matkailumuoto”, joka luo kysyntää muuten ehkä hiljaiselle ajanjaksolle
- Kansallispuiston keskus
 - Kohde, joka mahdollistaa luontoharrastajien saaristoluonnon tarkkailun sekä etenkin lintujen syys- ja kevätmuuton tarkkailun.

Intressikyselyssä esiin nousseita muita kommentteja olivat mm. sataman alueen palvelujen lisääminen ja rantasaunan rakentaminen, yhteistyö muiden majakkakohteiden kanssa Suomessa ja kansainvälisesti sekä eri asiakasryhmät huomioiva tuotekehitys ja markkinointi.

5.3. Kuuskajaskarin linnakesaaren kehittämisideoita

Kuuskajaskariin liittyvät kommentit olivat yleisemmällä tasolla ja ne koskivat enemmänkin toimintoja ja niiden järjestämistä kuin asiakassegmenttejä. Mainitut toiminnot on esitetty seuraavassa luettelossa.

- Ravitsemispalvelut
 - Vanhassa sotilaskodissa tulee olla ravintola- ja kahvilapalvelut. Kasarmin ruokalassa voidaan järjestää isot ryhmäruokailut erillisestä tilauksesta. Veneilijöille ja retkeilijöille rakennetaan asianmukaiset ruuanvalmistustilat (nuotiopaikat, savustusuunit jne.). Asuinnossa yöpyjillä on mahdollisuus käyttää asuntojen keittiöitä ruuan valmistukseen.
- Majoituspalvelut
 - Saarella olevia asuntoja vuokrataan lyhytaikaisiksi loma-asunnoiksi (1-30 vrk). Tilauksesta kasarmissa voidaan järjestää ryhmämajoitus. Retkeilijöille osoitetaan telttailupaikat ja veneilijöille perusvierasvenesatamapalvelut
- Veneilypalvelut
 - Saarella on ns. kyläsatama, jossa on peruspalvelut veneilijöille (ei kuitenkaan polttoaineen myyntiä)
- Ohjelmapalvelut
 - Ohjelmapalvelut pitävät sisällään erilaiset aktiviteetit, kuten esim. sukellus, kalastus, vesiurheilu ja rakennetut palvelut: luontopolku, seikkailurata, teemapuisto ja kotieläinpuisto
- Retkeilykohde ja luonnonmukainen elämyskohde
 - Yksinkertaisimmillaan saari on matkailu- ja virkistyskäytössä oleva kohde ilman mitään tuotettuja palveluja
- Kokous- / tapahtumapaikka
 - Kasarmirakennuksen ryhmäkäyttöön tehtyjä tiloja voidaan käyttää seminaarien, konserttien ja muiden tapahtumien, esim. elokuvafestivaalien järjestämiseen
- Leirikoulut / turnaukset
 - Ulkoliikuntapaikkoja kunnostamalla ja luomalla uusia sisäliikuntamahdollisuuksia, esim. tykkihalleissa voidaan pitää monipuolisia leirikouluja tai lasten ja nuorten urheiluturnauksia.

5.4. SWOT-analyysi

Perinteinen SWOT-analyysi tutkii kohteena olevan tekijän vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia sekä uhkia, jotka voivat olla joko sisäisiä tai ulkoisia. Tässä kappaleessa on esitetty intressihaastatteluissa painottuneita asioita

Vahvuudet:

- positiivinen kulttuurimatkailuimago (Vanha Rauma)
 - Rauma on perinteikäs suomalainen matkailukaupunki, joka omaa jo nyt monia vetovoimatekijöitä. Nykyisiä matkailijavirtoja voidaan ohjata myös saarille tarjoamalla monipuolisia matkailupalveluita.
- halu kehittää matkailua
 - Vahvasta teollisuusimagosta huolimatta, myös palveluiden kuten matkailunkin merkitys merkittävänä tulo- ja työllisyysvaikutuksia omaavana elinkeinona on tunnustettu. Kaupunki on sitoutunut matkailun kehittämiseen.
- suuret asiakasyritykset
 - Raumalla sijaitsee merkittäviä suomalaisia yrityksiä, joiden asiakkaita ja yritysvieraita vierailee Raumalla viikoittain. Yritykset haluavat tarjota vierailleen raumalaisia elämyksiä sekä kulttuurin että luonnon parissa.
- kaupungin hyvä taloudellinen tilanne
 - Viime vuosina Rauman kaupungin taloudellinen tilanne on kehittynyt positiivisesti. Raumalaiset yritykset ovat menestyneet taloudellisesti, mikä on johtanut maksettujen yhteisöverojen kasvuun.
- sijainti
 - Noin 3 tunnin (n. 200 km) etäisyydellä Raumalta asuu valtaosa Suomen väestöstä. Lyhyet etäisyydet sekä hyvät liikenneyhteydet mahdollistavat myös päivämatkailun Raumalle ja saarille.
- kaavat kunnossa

Heikkoudet

- liikaa toimijoita matkailussa
 - Matkailuun liittyviä asioita käsittelee kaupunginhallinnossa moni eri osasto. Tästä voi syntyä resurssien hukkaamista, koska selkeä työnjako puuttuu. Lisäksi toiminnot voivat olla päällekkäisiä.
- vähän matkailualan yrityksiä
 - Raumalla toimii vähän oheispalveluja tuottavia matkailualan pienyrityksiä. Molempien saarten toimintojen pyörittämiseen tarvitaan osaavia ja laadukkaita elämyksiä tuottavia yrityksiä.
- matkailutarjonta talvella
 - Koko Suomen matkailun kausivaihtelusta syntyvät ongelmat korostuvat Raumalla, jossa talvinen matkailutarjonta on olematonta. Heikkoutena on myös yleinen käsitys siitä, ettei saaristo- tai merimatkailu ole ympärivuotista.
- kulkuyhteydet saarille
 - Saarten sijainti usean kilometrin päässä rannikolta aiheuttaa kulkuyhteysongelman saarille. Kesällä suurten massojen liikuttamiseen tarvittava kalusto puuttuu, eikä teoreettisestikaan ole mahdollista rakentaa saarille massamatkailukohdetta. Talvella kulkuyhteyksiä vaikeuttaa avoinna pidettävät laivaväylät.
- pienvenepalvelut
 - Raumalla on pienveneitä eniten asukaslukuun verrattuna. Kuitenkin muualta tuleville venematkailijoille suunnatut palvelut ovat puutteelliset. Rauman mereltä puuttuu saaristomeren vetovoimatekijät.
- kallis rakennuskanta

- Saarten rakennusten ylläpito on kallista. Kustannuksia voidaan kompensoida luomalla saarille vuokratuloja tuovaa toimintaa.

Mahdollisuudet

- seudullinen myyjä
 - Rauman seudun matkailupalveluiden myynti- ja markkinointitoiminnot voisi organisoida. Yhteenliittymällä lisätään näkyvyyttä ja resursseja. Yhteinen myyjä poistaisi asiakkailta epäselvyyden siitä, mistä palveluita voi ostaa ja asiakkaiden ei tarvitsisi itse paketoita eri tuottajien palveluita.
- yhteistyö yli maakuntarajojen
 - Eteläisen rannikkoalueen mielenkiinnon lisäämisen kansainvälisillä markkinoilla mahdollistaa yhteistyö esim. Turun seudun matkailuyritysten kanssa. Myös yhteistyö muiden saaristo- ja majakkamatkailukohteiden kanssa lisää menestymisen mahdollisuuksia.
- sijainti
 - Saarten sijainti Pohjanlahdella on mahdollisuus, joka kannattaa hyödyntää markkinoinnissa ja tuotekehityksessä ajatellen Sisä-Suomen ja Keski-Euroopan markkinoita.
- monimuotoisuus ja ympärivuotisuus
 - Saarille kehitettävien matkailu- ja virkistyspalveluiden tulee mahdollistaa monimuotoinen ja ympärivuotinen palvelutarjonta. Esimerkiksi Raumalla jo menestyvien tapahtumien oheisohjelmia voidaan toteuttaa saarilla.
- Selkämeren kansallispuisto
 - Suunnitteilla oleva kehityshanke tulee hyödyntää myös saaren käyttöä suunniteltaessa.

Uhat:

- alkuinnostus loppuu
 - Uusien matkailukohteiden kehittämistä ja markkinoimista tulee verrata uuden minkä tahansa tuotteen tuotekehitykseen ja markkinoille lanseeraamiseen. Molempien saarien toimintojen kehittäminen tulee olla pitkäjänteistä toimintaa, jonka tulokset voivat näkyä vasta muutaman vuoden päässä kasvaneena matkailukysyntänä.
- valvomattomuus
 - Saarille tulisi saada nopeasti ympärivuotista toimintaa, koska nykyisellään valvontaa on vaikea järjestää. Mikäli saaria ei valvota riittävästi ilkevallan ja muiden ei-toivottujen ilmiöiden riski kasvaa.

6. Matkailuyrityksen julkiset tukimahdollisuudet

Julkinen hallinto Suomessa tukee vahvasti erityisesti pk-sektorin yritystoimintaa. Suurimpia julkisia rahoittajia ovat alueelliset TE-keskukset, maakuntaliitot sekä Euroopan unioni. Yksinomaan Satakunnan TE-keskuksella on käytettävissä erilaisiin yritystukiin noin 45 miljoonaa markkaa vuonna 2001. Tässä kappaleessa on esitetty erilaisia tukimuotoja, jotka voisivat tulla kysymykseen yritystoiminnan kehittämiseen sekä Kuuskajaskarin linnakesaarella että Kylmäpihlajan majakkasaarella. Tässä kappaleessa esitetyt tukimuodot perustuvat informaatioon TE-keskuksen Internet-kotisivulla sekä haastatteluihin Satakunnan liitossa ja Satakunnan TE-keskuksessa. Tukien hakeminen ja saanti edellyttää aina erillisiä neuvotteluja hakijan ja rahoittajan välillä sekä erillistä hakuprosessia.

6.1. Yrityshautomo

Yrityshautomotoiminta on suunnattu aloittavalle tai laajentavalle pienyritykselle, idea-asteella olevan hankkeen omaavalle henkilölle. Hautomo tarjoaa yleensä määräaikaista toimitilaa kohtuullisella vuokralla, yhteisiä palveluja, liikkeenjohdollista neuvontaa, koulutusta ja konsultointia Yrityshautomoon sijoittuminen yritystoiminnan aloittamisvaiheessa tuo yritykselle verkosto- ja synergiahyötyjä, jotka ovat seurausta yhteistyöstä muiden yritysten kanssa niin hautomon sisällä kuin sen ulkopuolella.

Suomessa toimii matkailualan yrityshautomoverkosto Travel Park -nimellä. Travel Parkit toimivat valtakunnallisena verkkona. Kuulumalla jonkin hautomon piiriin yrittäjä saa koko verkon palvelut ja osaamisen käyttöönsä. Palvelut pyrkivät kehittämään sekä yrittäjäpersoonaa että itse liikeidea. Monivaiheisen yrittäjän kanssa laaditun ja toteutetun kehittämisohjelman lopputuloksena eri palveluja hyväksi käyttäen tulee olla laadukasta, kasvuhakuista, ammattimaisesti toteutettua innovatiivista verkostoitunutta matkailun mikroyritystoimintaa.

Jokainen hautomossa oleva yritys ja yrittäjäksi aikova henkilö on velvollinen käymään läpi muiden Travel Park -toiminnan piiriin kuuluvien tahojen kanssa omia kokemuksiaan sekä opastamaan ja neuvomaan esimerkiksi elinkaarensa alkuvaiheessa olevia yrityksiä. Yleiset toimintatavat ja toiminnot (tiedotus, markkinointi, tietopankit, muistiot ym.) ovat yhteistä välineistöä, jonka teossa, kehityksessä ja täydentämisessä ovat kaikki osallisina. Jokainen hautomo-yhteisön jäsen on velvollinen allekirjoittamaan hautomosopimuksen mm. edellä mainittujen yhteisten pelisääntöjen noudattamisesta. Sen vastapainoksi, että kehitettävälle yritykselle annetaan mittavaa asiantuntija-apua ja valmennusta, edellytetään yrittäjältä sitoutumista oman toimintansa kehittämiseen, opiskeluun ja systemaattiseen työskentelyyn niin, että eri rahoittaja- ja yhteistyötahojen Travel Parkille asettamat tavoitteet saavutetaan.

6.2. Pk-yritysten kehittämiskoulutus, KEKO, TE-keskus

TE-keskusten yritysosastot järjestävät yhteistyössä työvoimaosastojen kanssa pk-yritysten kehittämiskoulutusprojekteja, KEKO-projekteja, joilla edistetään pienten ja keskisuurten yritysten vienti-, tuotekehitys-, markkinointi- tms. kehittämishankkeita.

Projekteissa teknisen tai taloudellisen koulutuksen saaneet työttömät asiantuntijat toteuttavat liikkeenjohdon konsultin ohjauksessa pk-yritysten kehittämishankkeita.

KEKO-projekteissa kehitetään erityiskoulutetuista työttömistä työvoimapolitiittisen aikuiskoulutuksen keinoin kehittämisresursseja pienten ja keskisuurten yritysten kehittämishankkeiden toteuttamiseen. KEKO-projekteissa yritykset saavat mahdollisuuden oman kehittämishankkeensa käynnistämiseen ja toteuttamiseen edullisesti. Teknisen tai taloudellisen koulutuksen saanut työtön voi puolestaan kehittää omaa osaamistaan ja valmiuttaan työskennellä pk-yrityksessä. Tavoitteena on, että yritys voisi projektin päätyttyä palkata ko. asiantuntijan yrityksen palvelukseen.

KEKO-projekteihin valitaan liikkeenjohdon konsultti tai muu asiantuntija ohjaamaan ja tukemaan projektissa mukana olevia työttömiä henkilöitä kunkin yrityksen kehittämishankkeen toteuttamisessa. Toiminta perustuu learning by doing eli tekemällä oppii -periaatteeseen. KEKO-projekteihin liittyy myös yritysten hankkeiden ja koulutettavien erityistarpeiden pohjalta räätälöityä koulutusta. KEKO-toimintaa toteutetaan sekä Euroopan sosiaalirahaston osarahoittamana että kansallisina hankkeina.

6.3. Pienten ja keskisuurten yritysten kehittämistuki, TE-keskus

Kehittämistukea voidaan myöntää pienten ja keskisuurten yritysten hankkeisiin, jotka parantavat yritysten tuotteiden tai tuotantomenetelmien tasoa taikka liikkeenjohto- tai markkinointitaitoa. Kehittämistukea voidaan myöntää myös yritysten kansainvälistymisen edistämiseen sekä yritysten perustamis- tai toimintaedellytysten selvittämiseen. Kehittämishankkeelta edellytetään merkittävyyttä ja uutuusarvoa yrityksen toiminnan tai kansainvälistymisen kannalta. Kehittämistukea voidaan myöntää yritystoimintaan poislukien maatalo- ja kalatalous. Tukea voidaan myöntää koko maassa. Kehittämistukea voidaan myöntää tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämishankkeisiin

Kehittämistukea voidaan myöntää:

1. Tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämishankkeisiin, jolloin kehittämistuki voi olla enintään 35 % tuen perusteena olevista menoista. Kehitysalueella tukea voidaan korottaa I tukialueella 10 %-yksiköllä ja muualla kehitysalueella 5 %-yksiköllä.
2. Liikkeenjohto- tai markkinointitaitojen kehittämishankkeisiin, jolloin kehittämistukea voidaan myöntää ulkopuolisten palveluiden ja asiantuntijoiden käytöstä aiheutuneisiin menoihin sekä yritykseen palkattavan uuden avainhenkilön palkka- ja matkakustannuksiin. Kehittämistuki voi olla enintään 50 % tuen perusteena olevista menoista.
3. Kansainvälistymishankkeisiin

Kehittämistukea voidaan kansainvälistymishankkeissa myöntää ulkopuolisten palveluiden ja asiantuntijoiden käytöstä aiheutuneisiin menoihin, palkka- ja matkakustannuksiin (pääsääntöisesti voidaan hyväksyä ainoastaan uuden

kansainvälistymisvalmiuksien kehittämiseen tarvittavan avainhenkilön palkkakustannukset), ulkomailla pidettävästä näyttelystä tai seminaarista aiheutuviin menoihin sekä yrityksen myyntiorganisaation perustamisesta ETA-alueen ulkopuolelle aiheutuviin menoihin. Kansainvälistymishankkeissa kehittämistuki voi olla enintään 50 % tuen perusteena olevista menoista.

4. Yritysten perustamis- ja toimintaedellytysten selvittämistä koskevat kehittämishankkeet

Kehittämistukea voidaan myöntää ulkopuolisten palveluiden ja asiantuntijoiden käytöstä aiheutuviin menoihin sekä uuden avainhenkilön palkka- ja matkakustannuksiin. Kehittämistuki voi olla enintään 50 % tuen perusteena olevista menoista.

Kehittämistuki voi olla enintään 170 000 euroa (n. 1 020 000 markkaa). Kehittämistuen perusteena olevat menot voidaan hyväksyä enintään 24 kuukauden ajalta.

Myönnettävän kehittämistuen ja muun valtiontueksi katsottavan tuen prosenttiosuuksien yhteenlaskettu enimmäismäärä voi tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämishankkeissa olla kehitysalueen ulkopuolella 35 %, kehitysalueen II ja III tukialueella 40 % sekä kehitysalueen I tukialueella 45 %. Muiden kehittämishankkeiden osalta tukien prosenttiosuuksien yhteenlaskettu enimmäismäärä voi olla enintään 50 %. Tukien enimmäismäärää tarkasteltaessa ei lasketa mukaan de minimis -tukena myönnettyjä tukia.

6.4. Maakunnan kehittämisraha, maakuntaliitto

Maakuntaliitot voivat myöntää maakunnan kehittämisrahaa määräaikaisten, lähinnä elinkeinotoiminnan kehittämishankkeiden (projektit) käynnistämiseen ja toteuttamiseen, joiden toteuttajina voivat olla julkiset ja yksityiset organisaatiot ja yksityiset henkilöt. Kehittämisrahaa voidaan myöntää myös alueen kuntien välisen elinkeinopoliittisen yhteistyön edistämiseen alueen kehittämistavoitteiden toteuttamiseksi. Päätöksiä tehtäessä otetaan huomioon maakunnan ongelmallisten ja muiden alueiden kehittämistarpeet.

Kehittämisrahaa myönnetään projektin kustannusarvion mukaisesti hyväksyttäviin kustannuksiin, esim. asiantuntija- ja koulutuspalvelujen hankintaan, henkilöstön palkka- ja matkakustannuksiin, kehittämisprojektiin välittömästi liittyviin muihin eriteltyihin toteuttamiskustannuksiin ja kehittämistoiminnan kannalta välittömiin kone- ja laitehankintoihin.

Maakunnan kehittämisrahan osuus hyväksyttävistä kustannuksista voi olla pääsääntöisesti 70 %. Maakunnan elinkeinotoimintaa merkittävästi edistävään hankkeeseen voidaan kuitenkin myöntää avustusta erityisistä syistä edellä mainittua enemmän. Samalle projektille avustusta on katsottu voitavan myöntää enintään kolmena vuotena.

6.5. Kehittämislaina, Finnvera Oyj

Lainan saajana voi olla yritys, jonka henkilökunnan määrä on alle 250 henkeä, liikevaihto on enintään 40 milj. euroa (240 milj. markkaa) tai taseen loppusumma enintään 27

miljoonaa euroa (noin 160 milj. markkaa) ja jossa tätä suurempien yritysten omistusosuus on enintään 25 %. Yrityksen sijaintipaikkakunnalla ei ole merkitystä. Lainalla voidaan rahoittaa tuotantotoiminta-, matkailu- ja näille palveluja tuottavia yrityksiä. Pienyritystoimintaa (alle 10 työntekijää) voidaan rahoittaa myös muilla toimialoilla lukuun ottamatta varsinaista maatilataloutta.

Rahoitus voi kohdistua esimerkiksi tuote- ja menetelmäkehitykseen, tieto- tai laaturjestelmien uudistamiseen, tuotteiden kaupallistamiseen tai viennin käynnistämiseen. Kehittämiprojektin tulee olla tavanomaisesta toiminnasta poikkeava. Sillä tulee olla selkeät tavoitteet sekä aikataulutettu toimenpidesuunnitelma. Kehittämislainan laina-aika on yleensä 5-7 vuotta. Korkeus on yleistä korkotasoa matalampi. Vakuus neuvotellaan tapauskohtaisesti. Lainan määrä on yleensä 50-75 % hankkeen kokonaiskustannuksista. Lainan saaja ja Finnvera Oyj tekevät kehittämissopimuksen, jossa sovitaan mm. lainan takaisinmaksusta ja raportoinnista.

6.6. Pientakaus, Finnvera Oyj

Finnvera Oyj on tehnyt pankkien kanssa sopimuksen luotto- ja takausjärjestelystä, joka auttaa pk-yrityksiä lainan saannissa ja nopeuttaa laina- ja takauspäätöksiä. Järjestely mahdollistaa pienten luottojen takaamisen riskinjalalla pankin kanssa. Järjestely on tarkoitettu perustettaville tai enintään 50 henkilöä työllistävillä yrityksillä. Toimialoina voivat olla muut kuin varsinainen maatilatalous ja rakennusliiketoiminta. Kuluttajapalveluja tarjoavien yritysten käyttöpääomaluottoja ei voida taata.

Finnvera Oyj:n takaus voi olla 75 % myönnetystä luotosta, kuitenkin enintään 500 000 markkaa. Takaus voidaan myöntää enintään 10 vuoden pituiselle luotolle.

6.7. Investointituki ja aloittamisvaiheen käynnistystuki, TE-keskus

6.7.1. Investointituki

Investointitukea myönnetään yritystoimintaan poislukien maatilatalous ja kalatalous. Rakennusurakoitsijat, vähittäiskaupat, kuljetusliikkeet ja kuluttajille palveluja tuottavat yritykset kuuluvat tuen piiriin vain silloin kun yritys on pienyritys ja alueen elinkeinorakenteen kehittämisen kannalta tärkeä. Pientä yritystä suurempia vähittäiskaupan ja kuljetusalan yrityksiä voidaan kuitenkin tukea kun kysymyksessä on matkailuhanke. Investointitukea voidaan myöntää myös sellaisille kiinteistöyhteisöille tai kunnille, jotka tarjoavat kehitysalueella yrityksille toimitiloja. Sama toimialasääntö koskee myös aloittamisvaiheen käynnistystukea.

Investointituki suunnataan sellaisiin hankkeisiin, joilla voidaan arvioida olevan merkittävää vaikutusta yrityksen kilpailukykyyn parantamiseen, tuottavuuden tason korottamiseen, yrityksen kansainvälistymisen edistämiseen, tuotantorakenteeltaan ongelmallisten alueiden elinkeinorakenteen monipuolistamiseen ja vahvistamiseen tai työllisyyden parantamiseen.

Investointituen myöntämisen edellytyksenä on, että tuensaaja rahoittaa hankkeen käyttöomaisuuden hankintamenoista vähintään 25 % sellaisella rahoituksella, jossa ei ole julkisen rahoittajan myöntämää rahoitusta. Julkista rahoitusta on tuen lisäksi kaikki

julkisten tai julkisomisteisten rahoittajien myöntämä rahoitus, myös takaus, riippumatta siitä sisältääkö se julkista tukea vai ei.

Investointituen myöntämisen edellytyksenä on, että yrityksellä katsotaan olevan edellytykset jatkuvaan kannattavaan toimintaan. Yrityksen toimintaa laajennettaessa tai käyttöömaisuutta uudistettaessa investointituen myöntämisen edellytykseksi on yleensä katsottu, että hankkeessa tulee yrityksen kyseessä olevan toimintayksikön työpaikkojen, tuotannon jalostusarvon tai palvelusten reaalisäys olla vähintään 20 prosenttia tai vähintään 10 prosenttia, jos siihen on erityisiä aluepoliittisia syitä ja hanke on kustannuksiltaan yrityksen kokoon nähden merkittävä, taikka että hankkeessa perustetaan vähintään 10 uuden työpaikan toimintayksikkö. Tästä voidaan poiketa, jos yritys uudistaa käyttöömaisuuttaan tekniikaltaan olennaisesti korkeatasoisemmaksi. Rahoitus myönnetään avustuksena hyväksyttävistä kustannuksista.

Pienille ja keskisuurille yrityksille myönnettävän investointituen ohjeellinen prosentiosuus käyttöömaisuuden hankintamenosta on

Kehitysalueen tukialue	prosenttiosuus
I	30
II	24
III	15

Tuki voidaan myöntää ohjeellista prosentiosuutta suurempana, milloin se investoinnin luonteen ja merkittävyyden kannalta on perusteltua. Korotus voi olla kehitysalueella enintään 10 prosenttiyksikköä sekä muualla maassa kehitysalueen ulkopuolella enintään 5 prosenttiyksikköä.

Suurille yrityksille investointitukea voidaan myöntää kehitysalueella siten, että investointituen enimmäisprosenttiosuus käyttöömaisuuden hankintamenosta on:

Kehitysalueen tukialue	prosenttiosuus
I	30
II	15
III	10

Investointituki voidaan myöntää kehitysalueen II ja III tukialueella em. mukaista prosenttiosuutta 10 prosenttiyksikköä suurempana milloin se investoinnin poikkeuksellisen merkittävyyden kannalta on perusteltua.

Investointitukea voidaan myöntää käyttöömaisuuden hankkimiseen taikka sen muutos- ja parannustöihin. Käyttöömaisuudella tarkoitetaan lähinnä yrityksen toiminnassaan tarvitsemia koneita ja laitteita sekä rakennuksia ja maa-alueita. Tukea voidaan myöntää myös käyttöömaisuuden hankintaa vastaavasta vuokraamisesta aiheutuvista enintään kolmelta vuodelta kertyvistä menoista.

Myönnettävän investointituen ja muun valtion tueksi katsottavan valtion tuen enimmäismäärä käyttöömaisuuden hankintamenosta (investointituki mukaan lukien)

Kehitysalueen tukialue	prosenttiosuus	
	Pk-yritys	suuri yritys
I	40	30
II	34	25
III	25	20

Kehitysalueen ulkopuolella voi tukien prosenttiosuuksien yhteenlaskettu enimmäismäärä olla pienten yritysten osalta enintään 15 %. Valtion tueksi katsotaan ministeriöistä, ministeriön alaisista viranomaisista, Teknologian kehittämiskeskuksesta, Finnvera Oyj:stä, kunnista tai maakuntien liitoilta saatu tuki. Tukien enimmäismäärää tarkasteltaessa ei lasketa mukaan de minimis -tukena myönnettyjä tukia.

6.7.2. Aloittamisvaiheen käynnistystuki pienille yrityksille

Aloittamisvaiheessa olevalle pienelle yritykselle voidaan myöntää myös tukea yritystoiminnan aloittamisen aiheuttamien ennakonpidätysten alaisten palkkojen ja välillisten työvoimamenojen yhteismäärän perusteella. Välillisten työvoimamenojen määräksi katsotaan 25 prosenttia mainituista palkoista. Käynnistystuen piiriin voidaan hyväksyä myös yrittäjän osalta laskennalliset palkkamenot, jos ne ovat hankkeen toteuttamisen kannalta tärkeitä. Käynnistystukea voidaan myöntää 12 kuukaudelta ja erityisestä syytä 24 kuukaudelta. Käynnistystuki voi olla enintään 45 % tuen perusteena olevista palkoista.

6.7.3. Yrityshautomotuki

Hautomoyrityksen investointituen ja käynnistystuen tukitaso määräytyy investointituen ja käynnistystuen tukitason mukaisena. Yrityshautomoyritysten osalta investointituen perusteena olevia hyväksyttäviä menoja voivat olla myös toimitilojen ja laitteiden vuokrasta sekä toimistopalvelujen ja asiantuntijoiden käytöstä syntyvät menot siten, että tuen määrä voi olla enintään 45 % näistä menoista enintään 24 kuukauden ajalta. Yrityshautomotuki myönnetään ja maksetaan suoraan yrityshautomossa toimiville pienille yrityksille.

6.7.4. Investointituki kiinteistöyhteisöille ja kunnille

Myös kunnille ja kiinteistöyhteisöille voidaan kehitysalueella myöntää investointitukea toimitilojen hankkimiseen yritysten käyttöön. Tukitaso määräytyy toimitiloihin sijoittuvan yrityksen koon ja toimitilojen sijainnin perusteella. Vuokran määrittelyssä ei oteta huomioon myönnettyä tukea. Jos yritys ostaa toimitilat ennen kuin viisi vuotta on kulunut tuen maksamisesta, tuki on tällöin siirrettävä kauppahintaan vähennyksenä tukiprosentin mukaisesti, kuitenkin enintään maksetun tuen verran.

Investointitukea on haettava ennen hankkeen aloittamista. Investointituen myöntää kauppa- ja teollisuusministeriö, jos tuen perusteena olevien menojen määrä ylittää 1,7 milj. euroa (n. 10 milj. mk). Muissa tapauksissa tuen myöntää työvoima- ja elinkeinokeskuksen yritysosasto. Tuki maksetaan erillisestä hakemuksesta tuen hankkeen edistymisen mukaan myöntämispäätöksessä asetettujen tarkempien ehtojen ja hyväksyttävän selvityksen perusteella.

6.8. Yritysten toimintaympäristötuki, TE-keskus

Tukea yritysten toimintaympäristön parantamiseen voidaan myöntää lähinnä julkisille ja yksityisille yhteisöille säätiöille sekä yrityksille ja yksityisille henkilöille hankkeisiin, joiden tarkoituksena on yritysten toimintaympäristön parantaminen. Julkisilla yhteisöillä tarkoitetaan esimerkiksi oppilaitosta, tutkimuslaitosta tai kuntaa. Yritykselle tai yksittäiselle henkilölle toimintaympäristötukea ei pääsääntöisesti voida myöntää.

Tukea voidaan kuitenkin myöntää sellaisille yrityksille, joista yli puolet omistaa yksi tai useampi kunta, tutkimuslaitos, oppilaitos taikka muu julkinen yhteisö tai yritys, jos yrityksen ensisijaisena tarkoituksena on elinkeinotoiminnan, koulutuksen tai tutkimustoiminnan edistäminen.

Rahoitusta voidaan myöntää toimintaympäristön parantamiseen myös pääomasijoituksena. Tuen myöntäminen edellyttää, että hankkeella on olennainen merkitys alueen pienten ja keskisuurten yritysten perustamisen, laajentamisen tai kehittämisen kannalta. Toimintaympäristötuelle tuetaan erityisesti sellaisia hankkeita, jotka parantavat pienten ja keskisuurten yritysten edellytyksiä uusien työpaikkojen tarjontaan ja yritysten toiminnan laadulliseen kehittämiseen ja jotka edistävät uuden yritystoiminnan käynnistymistä tai parantavat alueen houkuttelevuutta yritystoiminnan kannalta.

Tukea myönnetään hankkeisiin, jotka voivat koskea yritysten tarvitsemien palvelujen kehittämistä ja aikaansaamista, yritysten ja oppilaitosten välisen yhteistyön parantamista sekä innovaatiotoiminnan, yritysten verkostoitumisen ja teknologian siirron edistämistä tai siihen rinnastettavia hankkeita. Tukea voidaan myöntää myös alueiden välisiin hankkeisiin, kun hanke edistää alueen elinkeinopoliittisia tavoitteita tai pk-yritysten kansainvälistymistä.

6.9. Työllistämistuki yrittäjäksi ryhtyvälle, Työvoimatoimistot

Tuki, ns. starttiraha, on tarkoitettu yrittäjäksi ryhtyvän työttömän henkilön toimeentulon turvaamiseen. Tukea voidaan myöntää henkilölle, joka on työvoimatoimistossa työttömänä työnhakijana. Tuen myöntämisen edellytyksenä on, että hakijalla on yrittäjäkokemusta tai yrittäjätoiminnassaan tarvittava koulutus, joka voidaan järjestää myös tuen maksamisen aikana, aloitettavaksi aiotulla yrityksellä on edellytykset kannattavaan toimintaan, hakija ei saa valtionavustusta omiin palkkakustannuksiinsa, hakijalle ei makseta työttömyysturvalain mukaista työttömyyspäivärahaa tai työmarkkinatukea samalta ajalta, yritystoimintaa ei ole aloitettu ennen kuin tuen myöntämisestä on päätetty, yritystoiminta ei ilmeisesti käynnistyisi ilman hakijalle myönnettävää tukea ja tuki ei väärinä muiden samoja tuotteita tai palveluita tarjoavien tahojen välistä kilpailua.

Yrittäjäkokemukseksi voidaan katsoa kohtuullisen mittainen itsenäisenä yrittäjänä toimiminen tai työkokemus tulosvastuullisessa tehtävässä. Yrittäjätoiminnassa tarvittavana koulutuksena voidaan pitää sopivaa kaupallista tai ammatillista koulutusta tai yrittäjyyteen valmentavaa koulutusta.

6.10. Euroopan aluekehitysrahasto (EAKR), tavoite 1- ja 2-ohjelmat

Aluekehitysrahaston rahoitusta on mahdollista saada tavoite 1- ja 2-alueilla. Rahoitustuki on suunnattu lähinnä pk-yrityksille. Rahoitusta suunnataan tavoitealueilla hankkeisiin, jotka edistävät yritystoimintaa, parantavat yritysten toimintaympäristöä, kehittävät osaamisen ja koulutuksen rakenteita, parantavat yrityksen tuotteiden ja teknologian tasoa, lisäävät yritysten kansainvälistymistä. Sisäasianministeriöllä on hallintovastuu tavoite 1- ja 2-ohjelmista. Tavoite 2-alueisiin kuuluvat rakenteellisissa vaikeuksissa olevat sekä alueiden taloudellista ja sosiaalista uudistamista kaipaavat alueet Etelä- ja Länsi-Suomessa.

Molemmille alueille on laadittu omat tavoiteohjelmat. Etelä-Suomen ohjelmassa painopiste on uusien yritysten aikaansaaminen erityisesti kasvualoille. Kasvualoja ovat esim. korkean teknologian palvelut, ympäristöteknologia, liike-elämän palvelut, logistiikka, hyvinvointipalvelut, teemamatkailu ja kulttuuriteollisuus. Myös olemassa olevien yritysten toimintaa ja toimintaedellytyksiä tuetaan ja kehitetään.

Länsi-Suomen ohjelmassa painopiste on yritystoiminnan kehittämisessä edistämällä mm. uusien yritysten syntymistä ja toimivien yritysten kilpailukykyyn parantamista. Uutta yritystoimintaa pyritään luomaan erityisesti kasvualoille, joita ovat mm. informaatioteknologia, elektroniikka- ja kulttuuriteollisuus, huipputeknologiaa vaativat alat sekä liike-elämän palvelut ja muut palvelut.

Tavoite 2-alueilla toteutetaan myös horisontaalista tavoite 3-ohjelmaa. Ohjelmien välisen työnjaon selkiyttämiseksi on sovittu, että tavoite 2-ohjelmien ESR-toimenpitein toteutetaan hankkeita, jotka tukevat alueiden omia tavoitteita ja kehittämisstrategioita tai sellaisia toimia, jotka täydentävät muiden rakennerahastojen toimintaa.

6.11. Euroopan sosiaalirahasto (ESR), Tavoite 3-ohjelma

EU:n sosiaalirahaston tarkoituksena on inhimillisten voimavarojen kehittäminen sekä työttömyyden ennaltaehkäiseminen. Tavoite 3 -ohjelma on horisontaalinen kehittämisohjelma, jolla etsitään, kokeillaan ja tuotetaan uusia ratkaisuja ja käytäntöjä suomalaiseen työvoima-, elinkeino- ja koulutuspolitiikkaan. Tavoite 3-ohjelman rahoitusta suunnataan hankkeisiin, jotka lisäävät yrittäjyyttä ja kehittävät yritystoimintaa, parantavat yritysten henkilöstön osaamista ja edistävät sen työssä jaksamista, parantavat tutkimustulosten ja teknologian hyödyntämistä pk-yrityksissä, edistävät elinkeinoelämän ja tutkimussektorin välistä yhteistyötä, luovat uusia toimintatapoja työttömien työllistämiseksi sekä yritysten työvoiman saannin turvaamiseksi, lisäävät ammatillista liikkuvuutta sekä vahvistavat koulutuksen ja työelämän välisiä suhteita. ESR-rahoituksella voi toteuttaa mm. räätälöityjä koulutuksia.

7. Kylmäpihlajan majakkasaaren ja Kuuskajaskarin linnakesaaren käyttö- ja liiketoimintasuunnitelma

7.1. Yleistä

Tässä kappaleessa esitetään Kylmäpihlaja- ja Kuuskajaskari –saarien matkailulliseen hyödyntämiseen liittyvät ehdotukset. Ehdotuksissa asiaa käsitellään sekä Rauman kaupungin että potentiaalisten matkailuyrittäjien näkökulmasta. Ehdotusten laadinnan yhteydessä on käsitelty laajasti eri liiketoimintamalleja, mutta tähän kappaleeseen on valittu lähinnä realistisimmat ja konsulttien mielestä toteutuskelpoisimmat vaihtoehdot. Toisin sanoen osa esimerkiksi intressianalyysin aikana tulleista ehdotuksista on karsittu pois pääsääntöisesti niiden liiketoiminnallisen epärealistisuuden vuoksi. Ehdotuksissa on pyritty huomioimaan myös Rauman kaupungin asukkaiden virkistystarpeet. Todettakoon kuitenkin, että erikoisiltakin tuntuvatkin ideat voivat olla hyviä, mikäli ulkopuolinen rahoittaja löytyy hankkeille ja taloudellisen riskin kantaa ko. sijoittaja.

7.2. Rauman kaupungin kiinteät kustannukset

Rauman kaupungin ostamat Kylmäpihlajan majakkasaari ja Kuuskajaskarin linnakesaari aiheuttavat vuosittain kaupungille erinäisiä kustannuksia riippumatta siitä kehitetäänkö saaria vai ei. Näitä ns. kiinteitä kustannuksia ovat mm. seuraavat todelliset ja laskennalliset kiinteät kustannukset:

• Sähkökustannukset		180.000 mk
○ Kuuskajaskari	75.000 mk	
○ Kylmäpihlaja	75.000 mk	
○ Vesijohto (lämm.)	30.000 mk	
• Lämmityskustannukset		250.000 mk
○ Kuuskajaskari	160.000 mk	
○ Kylmäpihlaja	90.000 mk	
• Vuosittaiset korjauskustannukset		
○ 2002		1.500.000 mk
○ (2003-2012) vuosittain		750.000 mk
• Pääomakustannukset		110.000 mk
• <u>Vartiointi- ja huoltopalkkakustannukset</u>		<u>300.000 mk</u>
Vuosikustannukset vuonna 2002		2.340.000 mk
Vuosina 2003-2012		1.590.000 mk

Edellä mainitut luvut on saatu käytyjen keskustelujen perusteella Rauman kaupungin teknisen viraston kanssa. Lämmitys- ja sähkökustannukset ovat arvioita ja perustuvat lähinnä nykyisen toiminnan aiheuttamiin kustannusarvioihin. Vuosittaisiin peruskorjauskustannuksiin on otettu mukaan vuoden 2002 korjausarvion mukaiset kustannukset (Kylmäpihlajan vesijohdon korjaus 200.000 mk, Kuuskajaskarin kasarmirakennuksen vesikattokorjaus 350.000 mk, tulevat korjaukset: Kuuskajaskarin rivitalojen vesijohdot, miehistösaunan boileri ja kasarmialueen ikkunaremontti). Arviolta kokonaiskustannukset välttämättömien peruskorjausten osalta ovat näin ollen vuonna 2002 noin 1,5 miljoonaa markkaa ja vuosina 2003-2012 noin 750.000 markkaa vuosittain.

Tämän kokoinen budjettivaraus on hyvä sisällyttää vuosittain kaupungin budjettiin kiinteistöjen peruskorjausten osalta, sillä pelkona on, että kiinteistöjen kunto ja arvo heikkenee, mikäli vuosittaisiin peruskorjauksiin ei varauduta. Vartiointi- ja huoltopalkkakustannuksiin on varattu yhden henkilötyövuoden verran palkkakustannuksia. Saarten ostohinnan osalta (5,5 miljoonaa markkaa) pääomakustannuksiksi on arvioitu vuosittain noin 110.000 markkaa. Edellä mainitut kustannukset ovat konsulttien mielestä minimikustannuksia, joihin Rauman kaupungin tulee varautua joka tapauksessa. Kokonaiskustannus ei sisällä mahdollisia maisemointiin, jäte- ja vesihuoltoon, uusien rakennusten/rakennelmien rakentamiseen, vakuutuksiin etc. liittyviä kustannuksia.

Näin ollen ko. saarten ostamisesta/omistamisesta aiheutuvat minimikustannukset vuosittain ovat yhteensä edellä mainittu 2,34-1,59 miljoonaa markkaa, jota voidaan pitää Rauman kaupungin kiinteinä kustannuksina. Liiketoiminnallisen tarkastelun lähtökohtana on kyseisen summan pienentäminen Rauman kaupungin osalta saarten matkailullisen hyödyntämisen avulla.

7.3. Kylmäpihlajan majakkasaaren matkailullinen liikeidea

Kylmäpihlajan majakkasaaren matkailullista toimintaa pohdittaessa saaren majakkarakennus sekä saaren herkkä luonto asettavat toiminnan laajuudelle rajoitukset. Saaren luonnon kasvi- ja eläinkuntien suojeluun on kiinnitettävä huomiota, joten suurempaan lisärakentamiseen ei ole mahdollisuuksia. Lisäksi matkailijoiden liikkumista saarella on osittain rajoitettava erityisesti linnuston pesimisaikana (1.4-15.7 välisenä aikana). Itse majakkarakennus luo puitteet varsinaiselle matkailutoiminnalle. Kaiken kaikkiaan voidaan todeta, että majakkasaaren matkailullinen volyyymi kapasiteettinsa vuoksi on ja tulee olemaan pienimuotoista.

Matkailullinen liikeidea

Kylmäpihlajan matkailullinen liikeidea jakautuu kolmeen eri osaan eri asiakassegmenttien mukaisesti.

Kylmäpihlajan matkailukohde tarjoaa matkailijoille:

- 1) Majoitus-, ravitsemis- ja kokouspalveluja,
- 2) Venesatamapalveluja
- ja
- 3) Opastettuja käyntejä saarella.

Luonteeltaan saari soveltuu rakennuksineen parhaiten pienimuotoiseen majoitusliiketoimintaan. Majakka majoitusliikkeenä tasoltaan tulisi olla keskitasoinen (kolmen tähden) majoitusliike, joka ravitsemis- ja kokouspalveluiltaan profiloituu erilaiseksi elämukseksi tarjoamalla mereen ja ympäröivään luontoon suunniteltuja ohjelmapalveluja (esim. kalastus-, sukellus-, pilkkimis-, veneily-, lintuharrastus- ja saunomispalvelut). Majakan pääasiakassegmentti on erilaiset kokoustavat ryhmät (yritykset, seurat, yhdistykset ja muut ryhmät). Seuraavaksi tärkeimmän asiakassegmentin muodostavat päiväkävijät.

Majakka sinänsä muodostaa mielenkiintoisen käyntikohteen, mutta kokousasiakkaiden houkuttelemiseksi tarvitaan erilaistumista palvelujen osalta. Majakka kokouspaikkana tarjoaa virikkeellisen ympäristön, mutta nykypäivän kokous- ja ryhmäasiakkaille tarvitaan myös ohjelmallista palvelua. Majakan tarjoamien matkailutuotteiden tulee olla erilaisia pakettimoduleja, jotka sisältävät valmiiksi suunniteltuja tuotekokonaisuuksia yhdistämällä kokous- ravitsemis- ohjelma- ja majoituspalveluita. Valmiiksi suunnitelluilla ja hinnoitelluilla tuotekokonaisuuksilla houkutellaan asiakkaat ottamaan yhteyttä majakkayritykseen, jonka jälkeen varaudutaan räätälöimään asiakkaan tarvitsema tuotekokonaisuus. Varsinkin yritysasiakkaat omien työntekijöiden ja asiakkaiden kannustinohjelmien ja –järjestelmien osalta edellyttävät matkailukohteelta ohjelmallista palveluvalmiutta.

Veneilijöiden ja päiväkävijöiden yhteensovittaminen kokous- ja majoitusasiakkaiden kanssa on erityisen tärkeää, ettei kumpikaan asiakassegmentti häiritse toistaan kuluttaessaan palveluita saarella. Pelkästään kokousasiakkaille suunniteltu palvelukokonaisuus saarella ei todennäköisesti ole taloudellisesti kannattavaa yksistään vaan majakkayritys tarvitsee myös päiväkävijöiden volyymin varmistukseen toiminnan jatkuvan läpi vuoden. Päiväkävijöiden osalta keskitetään saarelle pääsy päivisin kello 10.00–20.00 väliselle ajalle, jolloin majoitusasiakkaiden ilta- ja aamutoimet eivät häiriinny. Päiväkävijöille tarjotaan ohjattua, maksullista kierrosta majakkatornissa, jonka jälkeen majakan ravintola tarjoaa kahvi-, lounas- ja listaruokapalveluita sekä myy matkamuuistoja. Majakkasaarella viipymiseen suositeltava aika tulisi olla päiväkävijöiden osalta kahdesta kolmeen tuntiin.

Veneilyasiakkaille tarjotaan satamassa erillinen vierasvenepaikka-alue (noin 20 paikkaa). Varsinainen majakkasatama rauhoitetaan huolto- ja vesibussiliikenteelle. Veneilyasiakkaat pyritään pitämään satama-alueella, jolloin heille tarjotaan venepaikkaa, peseytymistiloja, jätehuoltopalveluja sekä grillausmahdollisuutta satama-alueella. Veneilyasiakkaiden vastaanoton yhteydessä kerrotaan majakkayrityksen kierrosaikataulut, saaren käyttö säännöt sekä tarjotaan majakan tarjoamia lisäpalveluja (sauna- ja ravintolapalvelut). Venepaikan vuokraan sisältyy edellä mainitut satamapalvelut. Muut palvelut rahastetaan erikseen.

Veneilyasiakkaiden palvelupisteen yhteyteen konsultit ehdottavat perustettavaksi kansallispuiston opastuspisteen, joka voi olla pelkkä niin kutsuttu informatiivinen ”kylmä palvelupiste” (ei henkilöpalveluja) tai (mikäli rahoitus järjestyy) myös vaihtoehtoisesti miehitetty opastuspiste (sesonkiaikoina).

Majakan matkailutuotteet eri vuodenaikojen mukaan

1) Pienkokoukset

Pienille ryhmille tarjotaan läpi vuoden kokouspalveluita, jotka voivat olla luonteeltaan päiväkokouksia tai pidempiä majoituksen sisältäviä kokous- ja ohjelmapalveluyhdistelmiä. Pääasiallinen kysyntä ko. tuotteille kohdistuu arkipäiviin.

2) Kannustintuotteet (incentivetuotteet)

Yritykset haluavat tarjota työntekijöilleen ja asiakkailleen erilaisia elämyksiä kannustinohjelmiansa puitteissa, jolloin pääpaino on ei niinkään varsinaisessa työnteossa

vaan virikkeellisessä yhdessä viihtymisessä motivoinnin merkeissä. Tällöin hyvän majoitusliikkeen tuoteportfolioon kuuluu majoitus- ja ravitsemispalvelujen lisäksi ohjelmallinen elämyspalvelu. Tämän tyyppisille tuotteille on kysyntää läpi vuoden ja se kohdistuu pääosin arkipäiviin.

Saari soveltuu myös ulkomaisten matkailijoiden käyntikohteeksi. Ulkomaiset matkailijat todennäköisesti ovat suomalaisten yritysten vieraita, jolloin heillekin voi suunnitella erilaisia ohjelmapalvelullisia tuotekokonaisuuksia.

3) Teemalliset viikonloput

Majakkayritys voi talviviikonloppuisin tarjota erilaisia teemallisia viikonloppupaketteja. Tällaisia voisivat olla esim. retriittiviikonloppupaketti, juhlapyyhiin liittyvät teemalliset tuotteet (majakkajoulu, -uusivuosi, ja -pääsiäinen) ja erilaiset kulttuuriin liittyvät teemalliset tuotteet kuten musiikki-, maalaus- ja kirjallisuusteemapaketit.

Kevät-kesä –jaksolla tarjottaisiin edullisia perheviikonloppupaketteja, jolloin perheiden pienimmille on suunniteltuna erilaista aarresaariseikkailuohjelmaa.

4) Tutustumiskäynnit

Majakkasaareen tutustumisen (päiväkävijät ja veneilijät) pääsesonki on vesibussiliikenteen mukaisesti alkukesästä- alkusyksyyn. Maksulliset tutustumiskäynnit tapahtuisivat vesibussiliikenteen mukaisesti päivisin noin kolmen tunnin välein opastuksen kera.

5) Harrastepaketit

Eri harrastajaryhmille tarjotaan erilaisia ohjelmapalvelupaketteja. Pääasiallinen kysyntä ko. tuotteiden osalta keskittyisi alkukevät-, kesä- ja -alkusyksy –ajalle. Tällaisia ohjelmapalvelutuotteita voisivat olla mm. kalastus-, sukellus-, lintuharrastepalvelut.

Edellä mainitut tuoteryhmät ovat viitteellisiä siinä mielessä, että tulevan majakkayrittäjän innovatiivisuudesta riippuen tuotekokonaisuudet voivat olla mitä vain. Saarikohteen ongelmallisin ajankohta kysynnän osalta on todennäköisimmin talviaika, jolle tuoteinnovaatioita tarvitaan. Tuotteita erilaistamalla ohjelmapalvelujen avulla majakan houkuttelevuus käyntikohteena lisääntyy sekä yrityksen tuotteiden hinnoittelujoustot paranevat.

6) Ravitsemispalvelut

Majakkayrityksen ravintolapalvelut tulee olla normaalin hotellin tasoiset palvelut. Täydet anniskeluoikeudet, aamiais-, lounas- ja listaruokapalvelut kuuluvat majakkayrityksen ravintolan arkipäivään. Imagollista erilaistumista tulee tehdä ravintolapalvelujen suhteen. Tällöin kysymykseen voisi tulla saaristolaismenun tarjoaminen ja erilaiset teemalliset ruokaviikot. Yritysasiakkaiden vaatimuksena on yleensä ruokapalvelujen korkea taso sekä täydet anniskeluoikeudet. Koko majakkayrityksen imagoon vaikuttaa hyvin paljon paitsi ystävällisen palveluhenkilökunnan luoma ilmapiiri että myös ravintolapalvelujen taso. Ravintolapaikkojen määrä tulisi olla noin 60-80, jolloin tyydytetään sekä päiväkävijöiden että kokous- ja majoitusasiakkaiden yhtäaikainen tilojen käyttö.

7) Muut palvelut

Kioskitoiminnan mahdollisuus tulisi myös selvittää (esim. satama-alue), koska monet päiväkävijät eivät tutustumiskäynnin yhteydessä välttämättä halua ostaa ruokapalveluita. Kioskitoiminnan yhteydessä voidaan myydä matkamuistoja sekä saarella myytäviä muita palveluja.

Majakkayrityksen alihankintaverkosto

Majakkayrityksen alihankintaverkosto sisältäisi lukuisan määrän muita palveluntuottajia. Tulevasta yrittäjästä riippuu tietysti paljonko yrittäjä pystyy tuottamaan itse ja paljonko hän ostaa muilta palveluntuottajilta omien tuotteidensa osakokonaisuuksia. Todennäköisesti kannattavampaa ja tehokkaampaa majakkayrittäjän kannalta on ostaa osa palvelun osakokonaisuuksista muilta. Tällaisia yhteistyöpartnereita ovat mm. vesibussiliikenneyrittäjä, charter-venepalveluita tarjoavat yritykset, erilaisten harrasteammattilaisten ohjelmapalveluverkosto (kalastajat, muusikot, taitelijat, näyttelijät, oppaat ja muut harrasteasiantuntijat) sekä cateringpalveluja tuottavat yritykset. Tämän lisäksi yrittäjän tulee tehdä yhteistyötä julkisen sektorin palveluja tuottavien organisaatioiden kanssa (kulttuuri-, urheilu-, koulutus- ja virkistyssektori sekä luotsi- ja satamalaitokset).

Laaja alihankintaverkosto takaa yrittäjälle mahdollisuuden tarvittaessa saada tarkasti kohdennettua lisäpalvelua omille asiakkailleen ja lisäarvoa omille tuotteilleen. Alihankintaverkoston yhteistyön avulla majakkayrittäjä pystyy kehittämään sellaisia tuoteinnovaatioita, joita yksin ei pysty tai ei osaa toteuttaa.

Majakkayrityksen liiketoiminnan vaatimat lisäinvestoinnit

Majakkasaari vaatii lisäinvestointeja voidakseen tyydyttää edellä mainittuja asiakasryhmiä läpi vuoden. Konsulttien näkemyksen mukaan seuraavia muutostöitä tulisi tehdä ennen varsinaisen majakkayrittäjän rekrytoimista:

1) Satama-alue

Satama-alueelle rakennetaan (aallonmurtajan läheisyyteen) 20 –vierasvenepaikkaa. Varsinainen nykyinen satama-alue rauhoitetaan huolto- ja vesibussiliikenteelle. Satama-alueen nykyisiä rakennuksia hyödynnetään siten, että niissä on veneilijöille tarjotut peseytymis- ja wc-tilat, kioskimyyntitilat sekä jäte- ja vesihuoltoon tarvittavat laitteet tiloisiin ja grillausmahdollisuus (erillinen katos). Samaan yhteyteen suositellaan rakennettavaksi kansallispuiston opastuspiste.

Uuden venepaikka-alueen läheisyyteen rakennetaan kokonaan uusi pienkokouksille soveltuva rantasauna- ja kokoustila, jota vuokrataan tuntiperiaatteella sekä majoitus-, kokous- että veneilyasiakkaille.

Helikopterikentän rakentamismahdollisuutta suositellaan, sillä esim. Bengtskärin majakkasaarella vastaava rakentaminen on toteutettu. Kylmäpihlajalle ja Kuuskajaskarille on aikaisemminkin kuljettu helikopterilla, joten varsinainen laskeutumispaikka on osoitettavissa. Ideana on piristää yritysasiakkaiden kokouskysyntää talvella tarjoamalla

helikopterikyyti (Copterline Oy) saarelle. Mikäli Kylmäpihlajan saarelle pääsy talvella voidaan muuten ratkaista, ei välttämättä helikopterikenttää/-toimintaa tarvita.

2) Saaren luontoympäristö

Saaren herkkä kasvi- ja lintukanta edellyttää matkailijoiden kulkureittien merkitsemistä poluin, viitoin ja opastustauluin. Tietyt alueet saaresta rajataan kokonaan suljetuiksi alueiksi. Uimarantojen osoittamista viitoituksin suositellaan, jolloin lyhyemmänkin ajan viipyvä asiakas löytää uintipaikan helposti. Roska- ja tupakka-astiat ulkona ovat ensiarvoisen tärkeitä, jotta siisteystaso voidaan säilyttää ruuhkaisimpinakin sesonkiaikoina. Lemmikkieläinten liikkumista saarella tulee rajoittaa siten, että ne on pidettävä kytkettyinä.

3) Majakkarakennuksen kunnostustyöt

Majakkarakennus vaatii lähinnä sisäisiä kunnostustöitä majoitushuoneiden, ravintola-, kokous- ja saunatilojen osalta. Konsulttien näkemyksen mukaan majoitushuoneet tulee muuttaa hotellitasoiseksi majoitustiloiksi. Poikkeuksena ko. vaatimukseen on, että itse huonetiloihin ei asenneta suihku- ja wc-tiloja vaan ne ovat käytävillä (eri kerrokset) vain majoitusasiakkaiden käytössä. Ravintolatilojen osalta todetaan edellä esitetty näkemys paikkamäärästä (mahdollinen laajennus) ja keittiön ajanmukaistaminen isompien ryhmien palvelemista ajatellen. Alakerran sauna- ja suihkutilat tulee kunnostaa asianmukaisiksi, jolloin majoitusasiakkailta on mahdollisuus ilta- ja aamusaunaan (mies- ja naisvuorot).

Alakerran tiloihin kunnostetaan pienryhmiä varten kokoustilat, jotka varustetaan asianmukaisella kokoustilatekniikalla.

Yleisesti ottaen majakan kunnostustyöt vaativat erillisen sisustussuunnitelman ja kunnostusarvion. Tavoitteena on keveiden kunnostus- ja sisustustöiden avulla saada aikaan vaikutelma siististä, keskitasoisesta majoitusliikkeestä. Teemallista sisustamista tulee myös harkita (meri- ja kalastusaiheinen), jolloin vähäiselläkin rekvisiitilla aikaansaadaan mukavia mielleyhtymiä/elämyksiä.

Tornin näköalatasanteiden turvallisuus pienille ryhmille tulee varmistaa ja suorittaa tarvittavat korjaus- ja muutostyöt. Vaikka matkailijat ohjatusti (oppaan kera) menevät näköalatasanteelle, on turvallisuusaspekti huomioitava etukäteen.

Majakkayrityksen taloudellinen skenaario

Taloudellisen skenaarion lähtökohdat ovat seuraavat:

- majoituskapasiteetin käyttöaste syys-huhtikuulla 20 % ja touko-elokuulla 60 %
- majoituksen nettomyynti/yöpymisvuorokausi on 450 markkaa
- päiväkävijöiltä peritään majakkaan sisäänpääsymaksu 20 markkaa/hlö, kesäaikana kävijöitä 100 per vuorokausi
- veneilijöiltä peritään yömaksua 40 markkaa/vene
- venepaikkojen käyttöaste 50 % kesäkautena
- veneissä keskimäärin 2 henkilöä/vene

- päiväkävijöistä 30 % käyttää ravintolapalveluja, muiden ostojen määrä keskimäärin per kävijä on 15 markkaa
- kokous- ja saunatiloista peritään tilavuokraa 300 mk/kerta
- ohjelmapalvelupaketteja on arvioitu myytävän 100 kpl a´ 750 mk.

Kylmäpihlajan liiketoimintalaskelma: mk

Majoitusmyynti:	
* talviaika (8x30x 11x 0,20)x 450 mk	237.600,00
* kesäaika (4x30x11x 0,60)x 450 mk	356.400,00
(majoitusvuorokausia 1.320 vrk)	
Pääsylipputulot:	
* kesäaikana (100x 75)x 20 mk	150.000,00
* muut ajat 1000 x 20 mk	20.000,00
Venepaikkatulot:	
* kesäaika (20x 75x 0,50)x 40 mk	30.000,00
* veneilijöiden pääsymaksutulot (1500 x 20 mk)	30.000,00
Kokous- ja saunatilavuokrat:	
* koko vuosi 100 x 2 x 300 mk	60.000,00
Ravitsemistulot:	
* Majoitusasiakkaat 1.320 x 50 mk	66.000,00
* Päiväkävijät 8.500 x 0,30 x 50 mk	127.500,00
* Veneilijät 1.500 x 20 mk	30.000,00
- ravitsemismyynnin ostot 35 %	- 78.225,00
Muu myynti:	
* Kävijöitä: 11.320 x 15 mk	169.800,00
- muun myynnin ostot 50 %	- 84.900,00
Ohjelmapalvelumyynti:	
* 100 pakettia a´ 750 mk	75.000,00
- ohjelmapalveluostot 50 %	- 37.500,00
<u>Myyntikate</u>	<u>1.151.675,00</u>

Myyntikatteella tulee kattaa yrityksen henkilökuntapalkat ja yrityksen muut kiinteät kustannukset kuten mahdollinen vuokra- ja markkinointikustannukset. Tämän kokoinen yritys tarvitsee vähintään kolme (3) henkilötyövuotta. Liikevaihtoa/myyntikatetta pystytään nostamaan tuotekokonaisuuksien suunnittelulla eli enemmän kävijöistä ostaa myös ohjelmapalvelullisia tuotekokonaisuuksia, jotka toteutetaan yhteistyössä alihankintaverkoston kanssa. Kannattavuutta pystyy parantamaan myös keskiostojen lisäämisellä esim. muun myynnin tarjonnan suunnittelulla. Laskelma on varovainen arvio todennäköisestä yrityksen alkuvaiheen tilanteesta. Lisämyyntiä saadaan myös majoittamalla asiakkaat kahden hengen huoneisiin (kokonaiskapasiteetti 22 vuodepaikkaa), mutta yrityksen alkuvaiheen laskelmassa on huomioitu huoneet yhden hengen huoneina.

Kriittistä laskelman toteutumiseksi on tietysti sääolosuhteiden luomat riskitekijät sekä talvisaikaan saarelle pääsyn varmistamiseen liittyvät tekijät.

7.4. Kuuskajaskarin linnakesaaren matkailullinen liikeidea

Kuuskajaskarin linnakesaaren matkailullisen liikeidean kehittäminen on todella haastava tehtävä linnakesaaren rakennusmäärän (rakennuksia/rakennelmia yhteensä 49 ja kerrospinta-alaa yhteensä 8.210 m²) ja saaren entisen käyttöluonteensa vuoksi. Suurten parannus-/uudistusinvestointien välttämiseksi Kuuskajaskarin linnakesaaren matkailullinen liikeideaehdotus keskittyy Kuuskajaskarin kasarmi-, asuinrivitalo-, sotilaskotirakennuksiin sekä saaren luonnon hyödyntämismahdollisuuksiin.

Kuuskajaskarin matkailullinen liikeidea on tarjota:

- 1) majoitus-, ravitsemis- ja kokouspalveluja,
- 2) vuokrauspalveluja,
- 3) luontoelämyksiä.

Kuuskajaskarin valtava rakennusmassa sinällään antaa mahdollisuuksia hyvinkin monipuolisen toiminnan käynnistämiseksi, mutta tässä yhteydessä keskitytään vain muutamiiin realistisiin vaihtoehtoihin. Kuuskajaskarin laajempi hyödyntäminen edellyttää suurempaa yhteistyöverkostoa ja laajempaa asiakaskuntaa kuin mitä Kylmäpihlaja tarvitsee.

Kuuskajaskarin linnakesaaren majoituspalvelut

Keskusteluissa ja intressianalyyseissä on tullut lukuisia määriä erilaisia ehdotuksia saaren käytöstä, mutta konsultit ovat päätyneet omassa ehdotuksessaan vähän vaatimattomaan esitykseen lähinnä taloudellisista tekijöistä johtuen.

Kuuskajaskarin kasarmirakennus palautetaan sisustukseltaan kasarmiksi eli toisin sanoen kasarmirakennus näin ollen tarjoaa tilausryhmille edullisen kokous-, koulutus- ja majoitusvaihtoehdon. Muuta majoitustilaa varataan asuinrakennuksina toimineista rivitaloista. Rivitalot vuokrataan joko päivä- tai viikkoperiaatteella halukkaille. Kasarmirakennus toimii muuten suljettuna paitsi avataan tarvittaessa tilauksesta, jolloin matkailuyrittäjä huolehtii ko. asiakasryhmän tarpeista (kokous-, ravitsemis-, päivystyspalvelut). Tavoitteena on saada kasarmirakennukseen isompia ryhmiä, oppilaitosten kurssipalveluja, tapahtumia (elokuvafestivaalit) ja tilaisuuksia, jotka hoidetaan valmispaketti –periaatteella joko alihankintaverkostoa hyväksikäyttämällä (catering- ja ohjelmapalvelut) tai tuottamalla itse, riippuen asiakasryhmän tarpeista. Peruseriaatteena on, että asiakkaalle esitetään mahdollinen palvelukokonaisuus, jonka jälkeen asiakkaalle räätälöidään tarvittavat palvelut tilauksesta etukäteen. Kasarmirakennuksen majoituksen luonne on yhteismajoitus, joka asiakkaalle kerrotaan etukäteen (miesten/naisten huoneet/kerrokset). Rivitalojen majoitusmyynti voi olla luonteeltaan erilaista, kalliimman majoitusvaihtoehdon tarjoamista.

Edellä mainitun lisäksi Kuuskajaskarin saari tarjoaa majoitusvaihtoehtona telttailupaikkamahdollisuutta sekä venepaikkoja.

Ravitsemispalvelut

Lähtökohtana on, että Kuuskajaskarin linnakesaari tarjoaa yhden ravintolapalvelupisteen, josta hoidetaan myös koko saaren muut vuokraus-, neuvonta-, huoltopalvelut/myynnit. Tarkoituksena on, että yhdestä pisteestä myydään ja opastetaan kaikki muut palvelut. Näin tavoitetaan paitsi päiväkävijät myös ryhmäasiakkaat sekä telttailijat/muut satunnaisöpyjät. Ravintolapalvelut tarjotaan yhdessä pisteessä (esim. vanha sotilaskoti), joka tarvittaessa toimittaa cateringpalvelut myös ryhmäasiakkaille kasarmirakennukseen. Ravintolayritys sisältää kaikki anniskeluoikeudet.

Muut palvelut

Kioski- ja matkamuistopalvelujen tarjoaminen on oleellista, sillä saari soveltuu hyvin yleiseen virkistys- ja päiväkäyttöön, jolloin kävijävolyymit ainakin kesäaikaan voivat olla suuret.

Saari mahdollistaa erilaiset toiminnalliset aktiviteetit. Vanha linnakesaariajatus nostetaan esille tarjoamalla matkailijoille merkitty kävelypolku saaren linnakealueiden ja taisteluharjoituspaikkojen kautta. Polut varustetaan asianmukaisin merkinnöin sekä kyltein, joissa kerrotaan hieman ko. kohdan entisestä käyttötarkoituksesta.

Saarelle rakennetaan telttailualueen yhteyteen erilaisia aktiviteettipaikkoja: koripallo-, sulkapallokentät, minigolfradat (talvella luistelupaikat ja hiihtoladut). Telttailualueen yhteyteen myös on syytä rakentaa erilliset grillauskatokset sekä wc- ja suihkutilat. Telttailualueen läheisyydessä tulisi olla lapsiystävällinen, yleinen uimaranta, jonka maisemoinnista ja mahdollisista ruoppauksista huolehditaan.

Veneilijöille tarjotaan 50 paikkaa erillisestä venesatamasta, jonka yhteydessä tarjotaan veneilijöille tärkeät palvelut (suihku-, wc-, jäte- ja vesihuoltopalvelut sekä ruuan valmistuspaikat).

Saunapalveluja vuokrataan erikseen (miehistösauna) tunti-/kertaperiaatteella, jolloin saunapalvelut voidaan tarjota alueella yöpyville että päiväkävijöille.

Erilaiset aktiviteetit yritys- ja muille ryhmille toteutetaan alihankintaperiaatteella siten, että Kuuskajaskarin linnakesaaren ravintolayrittäjä tarjoaa ohjelmapalveluyrityksille mahdollisuuden tuoda asiakkaansa saarelle, jolloin ohjelmapalveluyritys tuottaa varsinaisen ohjelman ja ravintolayrittäjä tarvittavat majoitus- ja ravitsemispalvelut.

Muu vuokraustoiminta toteutetaan ravintolayrittäjän toimesta. Veneiden, kalastusvälineiden, suksien etc. vuokraustoiminta laajennetaan kysynnän mukaisesti vuosittain, jolloin vältetään virheinvestoinnit.

Saarelle rakennetaan kesätanssilava ravintolan läheisyyteen, jolloin paikalliset (raumalaiset ja lähiympäristön asiakkaat) voivat käyttää saaren palveluja. Kasarmirakennus mahdollistaa myös paikallisten taide- ja musiikkitaapahtumien järjestämisen.

Muuta huomioitavaa

Kuuskaajaskarin linnakesaari poikkeaa normaalista virkistys-/leirintäalueesta siinä, että saaren historia muodostaa mielenkiintoisen elementin, jota matkailutuotteiden suunnittelussa tulee hyödyntää. Saaren majoituskapasiteetti runsaudellaan mahdollistaa normaaliin leirintäaluetoimintaan verrattuna monipuolisemman hyödyntämismahdollisuuden.

Edellä mainittu toisaalta lisää Rauman kaupungin riskiä, sillä todennäköisempää on, ettei kaikille rakennuksille löydetä matkailullista hyötykäyttöä.

Saaren asiakasvolyymeihin vaikuttaa oleellisesti se, kuinka aktiivisesti tuleva ravintolayrittäjä myy myös kasarmirakennuksen ja muiden majoitustilojen kapasiteettia ja toisaalta kuinka monipuolisesti ravintolayrittäjä hyödyntää muiden yritysten, seurojen ja yhdistysten, koulujen, puolueiden etc. tarvetta suuremmille kokouspalveluille. Saaren matkailullinen elävöittäminen vaatii myös laajan alihankintaverkoston, joka aktiivisesti itse myy ja tarjoaa omia tuotteitaan, joissa saaren palvelut ovat mukana.

Kuuskaajaskarin linnakesaari ei ole pelkästään yhden yrityksen matkailukohde vaan useamman yrityksen tarjoama palveluverkoston kohde, jonka koordinaattorina on saassa toimiva ravintolayrittäjä.

Kuuskaajaskarin linnakesaaren taloudellinen skenaario

Kuuskaajaskarin linnakesaaren taloudellisen skenaarion lähtökohdat ovat:

- Kasarmimajoituksen koko vuoden yöpymisvuorokausien kokonaistavoitemäärä on 2000 vrk a´ 150 mk (40 henkilöä x 50 vrk)
- Rivitalojen huoneistomyynti on yhteensä 10 viikkoa vuodessa/huoneisto (16 huoneistoa)
- Rivitalohuoneistojen viikkovuokra on 2.500 mk
- Rivitaloista kertyy majoitusvuorokusia 2.240 kappaletta (2 henkilöä/per huoneisto)
- Päiväkävijöitä kesäaikana 100 per vuorokausi (75 vuorokautta), muuna aikana yhteensä 1.000 kävijää
- Telttapaiikkoja vuokrataan kesäaikana 10 per vuorokausi, telttamaksu 30 mk/vuorokausi (2 henkilöä teltassa)
- Veneilijöitä 50 (2 henkilöä per vene) per vuorokausi, yömaksu 40 mk/vuorokausi
- Kasarmimajoituksen asiakkaat ostavat kaikki ravitsemispalveluja
- Rivitaloasiakkaista vain 5 %/majoitusvuorokausi ostavat ravitsemispalveluja
- Päiväkävijöistä 20 % ostavat ravitsemispalveluja
- Vuokraustoimintaa (sauna- ja muu vuokraustoiminta) tavoitemyynti 150.000 markkaa/vuodessa
- Kioskimyyntiä syntyy 15 markkaa/saarella kävijä/päivä.

<u>Kuuskaajaskarin linnakesaaren liiketoimintalaskelma</u>	<u>mk</u>
Majoitusmyynti:	
* Kasarmimajoitus 2.000 x 150 mk	300.000,00
* Rivitalohuoneistot 10x 16 x 2.500 mk	400.000,00
Venepaikkatulot:	
* kesäaika (25x75)x 40 mk	75.000,00
Teltpaikkatulot:	
* kesäaika (10 x75)x 30 mk	22.500,00
Vuokraustoimintatulot:	
* koko vuosi	150.000,00
Ravitsemismyynti:	
* Kasarmiyöpyjät 2.000 x 50 mk	100.000,00
* Rivitaloyöpyjät 2.240 x 0,10 x 50 mk	11.200,00
* Päiväkävijät:	
o kesällä (100x 75 x 0,20)x 50 mk	75.000,00
o muut ajat (1000 x 0,20) x 50 mk	10.000,00
- ravintolamyynnin ostot 35 %	- 68.670,00
Kioskimyynti:	
* Kasarmimajoittuja 2.000 x 15 mk	30.000,00
* Rivitaloasiakas 2.240 x 15 mk	33.600,00
* Telttailija 20 x 75 x15 mk	22.500,00
* Veneilijä 50 x 75 x 15 mk	56.250,00
* Päiväkävijä (100x 75+1000) x 15 mk	127.500,00
- kioskimyynnin ostot 50 %	-134.925,00
Myyntikate	1.082.455,00

Edellä mainittu laskelma on varovainen arvio. Kasarmi- ja rivitalokohteiden majoitusmyynnin lisäys ei ole todennäköisesti ongelma, mutta tässä vaiheessa on syytä tarkastella liiketoiminnan tulomuodostusta varovaisesti. Ohjelmapalvelullinen tuotanto on laskelmissa jätetty kokonaan ulkopuolelle.

7.5. Vesibussiliikennetoiminta

Edellä mainittujen liiketoiminnallisten myyntien varmistamiseksi konsulttien näkökohtana on, että vesibussiliikenne sekä Kylmäpihlajan että Kuuskajaskarin saarille tulisi olla säännöllistä (huhti-syyskuu) noin kolmen tunnin väliajoin tapahtuvaa. Näin ollen nykyinen vesibussiliikenne tulisi ohjata pääosin Kylmäpihlaja ja Kuuskajaskari - saarten väliseksi reittiliikenteeksi. Kolmen tunnin väliajoin tapahtuva asiakkaiden vaihto saarilla takaa sen, että asiakkaat ehtivät kuluttaa ja ostaa palveluita saarilla. Kylmäpihlajan osalta asiakasvaihto on varsinkin kesäisin tärkeää, kun taas Kuuskajaskarin saarella voi viipyä pidempään.

Saarten matkailullinen ja kaupallinen hyödyntäminen edellyttää sesonkiaikoina säännöllistä vesibussiliikennettä. Talvella asiakkaiden pääsy saariin tulee myös tavalla tai toisella varmistaa.

Kysynnän kasvaessa muun tyyppisen kuljetuskapasiteetin tarjoaminen on myös tärkeää. Erityyppisille ja –kokoisille charterveneille on todennäköisesti tarvetta kysyntäpiikkien ja

esim. yritys- ja ryhmäasiakkaiden tarpeiden tyydyttämiseksi. Esim. Bengtskär-majakalle operoi parhaimmillaan 10 erilaista venettä.

Mantereen vesibussiliikenteen lähtöpisteeseen ehdotetaan vähintään ”kylmää” palvelupistettä, jossa on riittävä määrä informaatiota vesibussiliikenteen aikatauluista ja kansallispuistosta sekä saarikohteista.

Reksaaren kulkuyhteydet tulee ratkaista myös, tehtäessä vesibussiliikennepäätöksiä. Konsulttien ehdotuksena on, että varsinainen vesibussiliikenne (subventoitu) ohjataan kokonaan Kylmäpihlajan majakkasaaren ja Kuuskajaskarin linnakesaaren väliseksi liikenteeksi, jolloin varsinainen matkailijavolyymi purkautuu ko. saarille. Rauman kaupungin muut saaret rauhoitettaisiin enemmänkin omatoimiseen matkailuun (veneily ja tilausristeily).

7.6. Muut huomiot

Yrittäjäpersoona

Kylmäpihlajan majakkasaaren ja Kuuskajaskarin linnakesaaren yrittäjä voi olla yksi ja sama yrittäjä tai kaksi eri yrittäjää. Oleellista on, että ko. kohteiden menestyminen on hyvin paljon kiinni itse yrittäjäpersoonasta. Yrittäjällä tulee olla riittävä ammattitaito matkailusta tai matkailun osasektorista, jotta hänen ammattitaitonsa voidaan heti hyödyntää. Edellä esitetyt liikeideaskenaariot edellyttävät yrittäjäpersoonalta (ja mieluummin yrittäjäpariskunnalta) voimakasta sitoutumista ja henkilökohtaista paneutumista toisaalta yrityksen johto-, kehitys- ja markkinointitehtäviin ja toisaalta itse asiakaspalvelutehtäviin. Ko. yritysten imago rakentuu hyvin paljon itse yrittäjäpersoonan sekä tarjottavien palvelujen laatutason kautta.

Rekrytoidessaan saarille uusia yrittäjiä, Rauman kaupungin tulee erityisesti kiinnittää huomiota yrittäjän kokemukseen ja motivaatioon panostaa ko. saarten kehittämiseen.

Rauman kaupungin hyöty

Rauman kaupungille suoranaista (isoa) taloudellista hyötyä ei edellä esitetyt liiketoimintaskenaariomallit tarjoa. Voidaan ajatella, että saadessaan saarille yrittäjät, Rauman kaupunki säästää vuosittain vartiointi-, lämmitys- ja sähkökustannuksissa. Rakennusten ylläpito- ja huoltokustannukset kaupungille kiinteistöjen omistajana kuitenkin jäävät.

Mahdollista liiketoiminnallista vuokraa Rauman kaupunki pystyy todennäköisesti vaatimaan vasta, kun molempien saarien yrittäjät ovat toimineet menestyksekkäästi kolme ensimmäistä vuotta. Tällöin kysynnän kasvutavoitteiden realistisuus on selvillä ja mahdollinen vuosivuokrataso voidaan määrittää.

Hallinnollinen toimintamalli

Yrittäjien ja Rauman kaupungin välinen yhteistyö kiinteistön vuokralainen-omistaja – rooleissa on hyvä ratkaista etukäteen ennen kuin yrittäjät saarille valitaan. Pienen matkailuyrittäjän on hyvin vaikea toimia ison hallintokoneiston vastakumppanina. Matkailuyritys vaatii luonteensa vuoksi monesti nopeita päätöksiä kiinteistön omistajan puolelta, jolloin toivottavaa on, että yrittäjällä on selkeä, nopeisiin päätöksiin pystyvä yhteistyöpartneri.

Viime vuosina yleistynyt julkisen ja yksityisen sektorin väliset matkailu oy –tyyppiset ratkaisut eivät tässä tapauksessa ole suositeltavia, koska Rauman kaupunki todennäköisesti perustettavassa matkailuyhtiössä olisi ylivoimaisesti (99 %:sti) suurin omistaja ja näin ollen kaupungin saama lisähyöty oy-tyyppisestä matkailuyhtiöstä ainakin pääomasijoituksen kannalta ei olisi järkevää.

Toisaalta omistaessaan runsaasti kiinteistöjä, Rauman kaupunki on osaava kiinteistöpartneri pienelle matkailuyhtiölle. Rauman kaupunki halutessaan helpottaa yrittäjien asiointia ja yhteistyötä Rauman kaupungin hallintokoneiston kanssa, ehdottavat konsultit perustettavaksi Kylmäpihlaja- ja Kuuskajaskari –saarien kiinteistöyhtiön, jonka Rauman kaupunki omistaa 100 %:sti. Kiinteistöyhtiön hallinnon kanssa yrittäjyhteistyö saarilla on todennäköisesti helpompaa kuin nykyisen käytännön puitteissa.

Tonttien myynti

Mikäli Rauman kaupunki haluaa kehittää matkailuyritystoimintaa Kylmäpihlajan ja Kuuskajaskarin saarilla, on varsin vaikeaa yhdistää saarten yksityisomistus ja matkailutoiminnan harjoittaminen yhteen. Todennäköisesti yksityiset tonttien- tai kiinteistöjen omistajat eivät tule toimeen tarvittaessa 24-tuntia päivässä toimivien matkailuyritysten ja niiden asiakkaiden kanssa. Konsulttien ehdotus on, että mikäli saarilla halutaan olevan ympärivuotista matkailutoimintaa, ei saarilta myytäsi yksityisille tontti- eikä muuta kiinteää omaisuutta.

Rauman kaupungin muut saarikohteet

Konsulttien ehdotuksena on, että varsinainen matkailu- ja muu ihmisvirta pyritään kääntämään/suuntaamaan Kylmäpihlajan majakkasaarelle sekä Kuuskajaskarin linnakesaarelle. Tavoitteena on, että ympäristöön kohdistuvaa räsitusta ja muuta painetta helpotetaan muissa Rauman kaupungin saarikohteissa.

Suunnitelman vaikutukset

Kuuskajaskarin linnakesaaren ja Kylmäpihlajan majakkasaaren valjastaminen ammattimaisesti hoidettuun matkailukäyttöön lisää oleellisesti Rauman kaupungin matkailullista houkuttelevuutta matkailukohteena. Majakkasaaren kesällä 2001 saama julkisen median huomio on suuntaa antavaa tulevasta mielenkiinnon määrästä.

Ko. saarten matkailutaloudelliset vaikutukset paitsi itse yritysten liikevaihtojen kautta, myös kerrannaisvaikutustensa kautta ovat jo alkuvuosien toiminnan jälkeen noin kymmenen miljoonan markan luokkaa vuosittain.

Liitteet