

MATKATOIMISTOALA SUOMESSA

Hannu Hämäläinen

ALKUTAIVAL

Toimialan synty

Matkatoimistoyhteisön muotoutuminen omaksi toimialakseen Suomessa ajoittui 1930-luvun jälkipuoliskolle. Ensimmäinen matkatoimistoalan toimija oli toki ilmestynyt Suomen markkinoille jo vuonna 1897, kun Helsingin rautatieasemalla aloitettiin kansainvälisten rautatielippujen myynti. Tämä varsin kapealle pohjalle rakentuva toimintakonsepti oli käytössä aina vuoteen 1909 saakka, jolloin Valtionrautatiet, suurimmat laivayhtiöt ja Suomen Matkailijayhdistys perustivat ensimmäisen täyden palvelun matkatoimiston. Nykyiseltä nimeltään tuo yritys on Suomen Matkatoimisto Oy. Uusi yrittäjä sai pian rinnalleen kilpailijoita, mutta muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta ne osoittautuivat päiväperhoiksi.

Matkatoimistoalan syntymäajankohtana Suomessa voidaan perustellusti pitää Suomen Matkatoimistoyhdistyksen perustamista välirauhan aikana syksyllä 1940. Alan etu- ja yhteistoimintajärjestön perustajana toimi ns. kolmen kopl, johon kuuluivat vuonna 1909 perustettu Suomen Matkatoimisto Oy, vuonna 1935 perustettu Matkatoimisto Kaleva Oy ja vuonna 1939 toimintansa aloittanut Kansan Matkatoimisto Oy. Suomen Matkatoimiston takana olivat Valtionrautatiet, suurimmat laivayhtiöt ja Suomen Matkailijayhdistys. Matkatoimisto Kalevan taustalla olivat ”opiskelijapiirit ja suomenkielinen nuori sivistyneistö”. Kansan Matkatoimiston omistus puolestaan oli demarivetoisten työväenjärjestöjen käsissä. Tämä ryhmittymä muodosti ”alku-

seurakunnan”, jonka ympärille vakavasti otettava yrittäjäkunta alkoi vähin erin ryhmittymään.

Vaikka perustajatahot olivat toistensa kilpailijoita ja vaikka ne edustivat taustojensa osalta toisilleen jopa vastakkaisia yhteiskunnallisia suuntia, pidettiin alan toimialajärjestön perustamista kolmen koplän keskuudessa välttämättömänä. Yhtä mieltä oltiin ensinnäkin siitä, että matkatoimistoalan toimijoille tulee luoda yhteiset, uskottavat ja matkustajien luottamusta herättävät pelisäännöt ja menettelytavat. Käytännön, jossa jokainen hoitaa myyntiään ja asiakaspalveluaan omalla tavallaan, katsottiin heikentävän matkatoimistojen julkikuvaa matkustavan yleisön silmissä. Toisaalta yhteisiä pelisääntöjä ja ennen kaikkea yhteisen sävelen löytämistä kaivattiin myös päämiestahojen suuntaan.

Yhteistyöllä arveltiin saatavan lisää voimaa neuvottelupöytään palvelutuottajien kanssa ja samalla voitiin varmistella, että kaikki olisivat päämiehiin nähden samalla viivalla. Lisäksi yhteisen järjestön avulla uskottiin päästävän kokemusten vaihtoon ja tiedonhankintaan ulkomaisten veljesjärjestöjen edustajien kanssa. Erityisen arvokkaina pidettiin suhteita Pohjoismaihin, ennen kaikkea Ruotsiin. Sieltähän kaikki uudet asiat meille rantautuivat. Matkatoimistoyhdistyksen perustamisajatuskin oli itse asiassa ruotsalaista tuontitavaraa, ja ruotsalaiset matkatoimistopiirit toimivat yhdistyksen perustamisen kättilöinä ja myöhemmin sen avuliainakummeina.



Suomen Matkatoimistoyhdistyksen kutsusta pohjoismaisten matkatoimistojärjestöjen johto vieraili takaisin vallatussa Karjalassa kesällä 1942 Käynnillä haluttiin pohjustaa, että incoming-liikenne Suomeen käynnistyisi heti sodan päätyttyä TK-mies Ukko Ovaskainen kuvasi ryhmän Viipurin uuden tuomiokirkon raunion edessä Isäntänä toiminut SMY:n puheenjohtaja E K Louhikko ensimmäisenä vasemmalta

Hiljaiseloa sodan varjossa

1930-luvun loppupuolella vähin erin vilkastunut suomalaisten matkustus ja matkailu hiipui syksyllä marraskuussa 1939 alkaneeseen talvisotaan. Tilannetta ei juuri muuksi muuttanut maaliskuussa 1940 voimaan tullut rauhantila. Euroopasta kantautuneet todellisen suursodan merkit heijastuivat tuoden ihmisten arkielämään runsaasti vaikeutta ja epävarmuutta.

Vaikka tulevaisuutta koskevat ennusmerkit olivat synkät, merkitsi talvisodan jälkeinen rauha kuitenkin valoa tunnelin päässä. Haluttiin uskoa rauhantilan pysyvyyteen ja olojen vakiintumiseen.

Myös matkatoimistot ja muut matkailun toimijat uskoivat parempaan ja ryhtyivät toimiin tulevaisuutensa vahvistamiseksi. Vahva alan tulevaisuudenuskosta kertova merkki oli kotimaan matkailun tukemiseksi järjestetty **Loma-aikasi** -näyttely välirauhan aikana vuonna 1941. Näyttelyajatuksen taustalla oli eduskunnassa vuonna 1939 hyväksytty

vuosilomalaki. Silloisten laskelmien mukaan laki koski välittömästi noin 600.000 palkansaajaa. Matkailupiireissä lain voimaantulo nähtiin ennennäkemättömänä piristysruiskeena maamme matkailulle. Siksi matkailualan yrityksillä ja yhteisöillä oli suuret intressit päästä Loma-aikasi -näyttelyyn kertomaan, mitä heillä on tarjottavanaan vuosilomalain piiriin kuuluville kansalaisille. Näyttelyaloitteen tekijöinä ja kehittäjinä olivat Työväen Matkailuliitto ja Suomen Matkailijayhdistys. Taustavoimina olivat alusta alkaen mm. Suomen Matkatoimistoyhdistys, Aero Oy, Suomen Retkeilymajajärjestö, Matkaravinto Oy ja Suomen Höyrylaiva Oy.

Näyttely pidettiin Helsingin rautatieaseman entisen postikonttorin tiloissa, jotka talvisodan jäljiltä olivat tyhjillään. Helsingissä näyttelyvieraiden määrä nousi yli 20.000 kävijään. Turussa ja Tampereella päästiin yli 10.000 kävijään, mutta Lahdessa ja Kotkassa jäätin kauas tästä määrästä.

Jatkosodan aika

Toimistoilla saattoi olla suuriaakin suunnitelmia jopa ulkomaille suuntautuvan matkailun alueella, mutta nämä suunnitelmat kariutuivat lopullisesti jatkosodan alkamiseen kesäkuussa 1941. Säästöliekillä kituuttaneet matkatoimistot joutuivat entistä ahtaammalle. Toiminta voitiin rakentaa lähinnä vain kotimaassa tapahtuvan matkustuksen varaan. Suomalaiset matkustivat kotimaassa sotatilasta huolimatta. Rautatieliippujen kauppa kävi matkatoimistoissa kohtalaisesti, kun kaupunkilaisväestö kävi maaseudulla ruokavarastojaan täydentämässä. Ulkomaille tapahtuva matkustus oli luonnollisestikin suurissa vaikeuksissa jo yksin liikenneyhteyksien epävarmuuden tai yhteyksien puuttumisen vuoksi. Ankaran iskun ulkomaanmatkailu sai kesäkuussa 1942. Tällöin tuli voimaan määräys, jolla rajoitettiin ulkomaanpassien saantia. Lisäksi Suomen Pankki antoi määräyksen, jolla kiellettiin kansainvälisten matkalippujen myynti Suomen markoilla. Rajoitus- ja sääntelytoimet ajoivat matkatoimistot tilanteeseen, jossa kotimaan matkailijoiden palveleminen ja incoming-toiminta jäivät ainoiksi vaihtoehdoiksi, joilla uskoa tulevaisuuteen yritettiin pitää hengissä. Myöhemmin usko incoming-toiminnan mahdollisuuksiin osoittautui pelkäksi haihatteluksi.

SODAN JÄLKEEN

Rauha palasi, mutta monet matkailun esteet säilyivät

Jatkosodan päättyminen syyskuussa 1944 ja siirtyminen rauhantilaan laukaisivat ilmapiiriä luoden sitä kautta uskoa tulevaisuuteen. Suurimmat matkatoimistot halusivat panostaa erityisesti ulkomaan matkoihin, mutta edellytykset ulkomaan matkojen lisäämiselle eivät olleet erityisen otolliset. Tämä johtui siitä, että rauhan oloihin palaaminen ei merkinnytkään eräiden keskeisten ulkomaanmatkailun esteiden poistumista. Kansalaisten ulkomaanmatkailua rajoittavia esteitä olivat edelleenkin mm. ulkomaanpassien myöntämistä koskevat rajoitukset sekä valuutta- ja matkalippusäännöstely. Lisäksi eri maiden viisumivaatimukset hankaloittivat suuresti ulkomaille suuntautuvaa matkailua.

Ulkomaanmatkoihin liittyvät säännöstelytoimet alkoivat vähitellen purkautua vuodesta 1945 lähtien, jolloin Ruotsin matkoihin liittyviä matkustuslupamääräyksiä väljennettiin. Passien myöntämistä

ryhdyttiin helpottamaan asteittain vuodesta 1946 lähtien. Vuonna 1947 passien myöntämisperusteita löysättiin siinä määrin, että jotkut matkatoimistot ryhtyivät hoitamaan asiakkaidensa passi- ja viisumianomuksia.

Syyskuussa 1944 Neuvostoliiton kanssa solmitun välirauhan jälkeen matkatoimistot joutuivat todistamaan yllättävää lentoliikenteeseen kohdistuvaa episodista. Liittoutuneiden valvontakomissio otti haltuunsa Malmin lentoaseman ja Aero siirsi lentokalustonsa Hyvinkäälle. Sieltä yhtiö aloitti lennot tammikuussa 1945 Tukholmaan. Matkatoimistojen vilkkaana käynyt Aeron Tukholman lentojen myynti tyssäsi täysin, kun valvontakomissio kielsi maaliskuussa 1945 lentoliikenteen Suomessa kokonaan. Tilanne alkoi normalisoitua elokuussa 1945, jolloin lentotoiminta Hyvinkäältä sallittiin, mutta vain kotimaan lentoja koskien. Malmin lentokenttä saatiin uudelleen käyttöön vasta tammikuussa 1947. Kotimaan liikenne käynnistyi siellä saman vuoden toukokuussa, mutta ulkomaanliikenne vasta 3.11.1947. Aloitus tapahtui Helsinki-Tukholma-reitillä, ja viikkoa myöhemmin avattiin reitti Turusta Maarianhaminan kautta Tukholmaan.

Suomen Pankki ryhtyi puolestaan lieventämään matkavaluutan myöntämisperusteita vuonna 1946. Siihen saakka matkavaluutta oli tiukassa säännöstelyssä. Sodan jälkeen varsin suosittuja olivat nuorten pohjoismaiset leirit, joiden kuluista kohteessa täysihoitoinen vastasivat isännät. Niinpä Suomesta esimerkiksi Ruotsiin leirille lähtenyt osallistuja sai viikon matkalle matkavaluutaa vain 2 kruunua. Nuorisoryhmän johtohenkilöille viikon ajalle tarkoitettu valuuttamäärä oli 6 kruunua.¹

Käännös parempaan 1949

Merkittävä käänne säännöstelytoimissa tapahtui vuonna 1949. Tällöin ulkomaanpassien myöntämiseen liittyvät rajoitukset poistettiin. Samaan aikaan yhä useampi valtio ryhtyi myöntämään viisumeita. Tämä merkitsi mm. sitä, että Ruotsi luopui suomalaisia koskevasta viisumivaatimuksesta. Suurta uudistusta merkitsi myös se, että Suomen Pankista alkoi saada matkavaluutaa lisenssittä. Suomen Pankin uudet määräykset tosin koskivat vain Pohjoismaita ja tietyn ehdoin eräitä muita maita.

Säännöstelytoimien vähittäinen purkautuminen

¹ Sen aikainen Ruotsin kruunu vastaa nykyrahassa n. 2 euroa.

näkyi selvästi ulkomaanmatkailun lisääntymisenä ja avasi näköaloja turismille ja matkatoimistotoiminnan kasvulle. Merkittävää oli se, että ulkomaanmatkojen lisääntyminen ei vähentänyt kotimaan matkojen kysyntää, vaan myös tällä alueella elettiin vahvan kasvun aikaa.

Kilpailu kiristyy ja alan ristiriidat nousevat pintaan

Alan epäonneksi ulkomaille suuntautuvan matkailuliikenteen rajoitusten helpottuessa kilpailutilanne matkatoimistoalalla ja sen liepeillä kiristyi. Se heikensi niin alan keskinäisiä kuin alan ja palvelutuottajien välisiä yhteistyösuhteita. Yksi tärkeimmistä eripurana aiheuttajista oli ns. outsidersien ilmestyminen matkatoimistojen rinnalle. Ilmiö oli jatkunut jo heti sotavuosien päättymisestä saakka ja aikaa myöten saanut yhä laajemmat mittasuhteet. Outsiderilla tarkoitettiin matkatoimistona esiintyvää toimijaa, jonka matkailullinen ammattitaito oli vähäistä ja toimintatavat usein arveluttavia. Matkatoimistoyhdistykseen kuuluvat toimistot katsoivat, että outsidersit eivät täytä kansainvälistä matkatoimiston määritelmää. Siksi matkatoimistot edellyttivät päämiehiltään pidättymistä yhteistyöstä näiden epämääräisiksi katsottujen yrittäjien kanssa. Matkatoimistot eivät voineet sietää epämääräisen yrittäjäkunnan tuloa jakamaan niukkaa matkalippu- ja valuuttakiintiötä.

Suomen Pankille esitettiin, ettei outsidersia kelpuutettaisi valuuttapotin jakoon lainkaan, vaan siinä voisivat olla osallisia vain todelliset matkatoimistot. Käytännössä tämä olisi merkinnyt sitä, että kiintiöihin olisi ollut oikeus vain matkatoimistoyhdistyksen jäsenoimistolla. Yhdistyksen jäsenmäärä oli luettavissa yhden käden sormissa. Keskuspankki ei arvatenkaan ollut järin innostunut matkatoimistojen ehdotuksesta, olihan sillä käsissään monta kertaluokkaa suurempia asioita, jotka liittyivät sodasta toipuvan maan jälleenrakentamiseen.

Yhdistys neuvotteli tavan takaa outsidersien sivuun työntämisestä palvelutuottajien, lähinnä liikenneyhtiöiden, kanssa. Tavoitteena oli, että palvelutuottajat antaisivat palveluidensa edustukset vain todellisille matkatoimistoille. Matkatoimistojen aloite sai tukea päämiestahoilta. Niinpä matkatoimistot ja palvelutuottajat perustivat vuonna 1951 erityisen Matkailun luottamusneuvoston matkalippu- ja muita edustuksia jakamaan. Pian kuitenkin kävi selväksi, ettei Matkailun luottamusneuvosto

kyennyt vastaamaan siihen kohdistuviin odotuksiin. Erilaiset kilpailutilanteesta johtuvat eturistiriidat johtivat lopulta kaikkien sodaksi kaikkia vastaan. Matkailun luottamusneuvosto tuli tiensä päähän vuonna 1954, jolloin se korvattiin Suomen liikenteen luottamusneuvostolla. Ei ollut monellekaan yllätys, että lähes edeltäjänsä pohjalle kokoonpanonsa ja tavoitteidensa osalta rakentunut Suomen liikenteen luottamusneuvosto peri myös edeltäjänsä ongelmat. Toiminta oli eripuraisista ja epäluottamuksen sävyttämää. Uuden yhteiselimen elinkaari oli kuitenkin edeltäjänsä pidempi. Suomen liikenteen luottamusneuvosto lakkautettiin tarpeettomana vuonna 1969.

Matkatoimistotoiminta hakee muotojaan

Sodan jälkeisen ajan matkatoimistotoiminta oli käytännössä Suomen Matkatoimistoyhdistyksen jäsenoimistojen käsissä, vaikka ympärillä samoilla apajilla hääri runsaasti erilaisia matkatoimistoilta näyttäviä yrittäjiä. Matkatoimistoyhdistykseen kuuluvat toimistot olivat ns. täyden palvelun toimistoja. Kynnys yhdistyksen jäsenyyteen oli siten asetettu korkealle. Jäsenyyttä hakevan tuli täyttää silloiset matkatoimistolle asetetut kansainväliset kriteerit. Näitä olivat laajat kuljetusyhtiöiden matkalippuihin liittyvät edustus-, myynti- ja lipunkirjoitusoikeudet. Sama koski majoitusliikkeiden edustus- ja myyntioikeuksia. Lisäksi toimistoilla oli oltava valmiudet mm. incoming-toiminnan harjoittamiseen. Ns. yhden asian liikkeitä ei yhdistyksen lipun alle kelpuutettu. Tiukoilla jäsenkriteereillä haluttiin taata virallisten matkatoimistojen korkeatasoinen ja laaja-alainen ammatillinen osaaminen sekä samalla poissulkea alan ympärillä hääräävien erilaisten hämäräliikemiesten ja onnenonkijoiden ryntäys matkatoimistoyhteisön sisään. Oli selvää, että tiukat jäsenkriteerit merkitsivät yhdistyksen jäsenmäärän jämähtämistä vuosikausiksi lähes paikoilleen. Vielä 20 vuotta perustamisensa jälkeen yhdistyksen jäsenmäärä oli vain 11 yritystä. Uusi epämääräiseksi leimattu yrittäjäkunta sen sijaan kasvoi vauhdilla ja rönsyli monen kirjavana ympäri maata. Lukumäärältään se oli moninkertainen yhdistyksen jäsenmäärään verrattuna.

Lähes kaikki virallisen matkatoimistoalan ylenkatsomista uusista yrittäjistä oli ns. yhden asian liikkeitä. Enimmältään he olivat hyvän bisnes-vai-

nun omaavia, taitavia ja taloudellisestikin tukevalta pohjalta ponnistavia yrittäjiä, jos kohta huijareitakin joukkoon mahtui.

Uudet yrittäjät eivät olleet kiinnostuneita yleis-matkatoimistona toimimisesta, vaan halusivat toimia riisutuimmin palveluin ja keskittyä matkanjärjestäjätoimintaan. Heidän toimintansa ravisteli joskus voimakkaastikin perinteisten matkatoimistojen yhteisöä lisäten kilpailua ja tuomalla uusia tuulia matkatoimistoalan toimintaan. Ennen pitkää uusi yrittäjäkunta tuli ”hovikelpoiseksi”. Yhden asian liikkeenä toimiminen ei enää ollut este matkatoimistoyhdistyksen jäsenyydelle, jos asiat muuten olivat kunnossa.

BUSSIMATKAILUN NOUSU

Suomen Turistiauto ajoi bussimatkailun kärjessä

Erityisen merkittävää matkatoimistojen kannalta oli se, että Ruotsiin voitiin matkustaa viisumitta ja että Suomen Pankki lievensi matkavaluuttaa koskevia rajoituksiaan vuonna 1950. Rajoitusten poistumiset vauhdittivat välittömästi erilaisten seurueiden ja ryhmien matkailua. Ne koottiin työpaikoilta ammattiyhdistyksistä, urheiluseuroista, nuorisjärjestöistä jne. Se loi selvästi uutta pohjaa Pohjoismaihin ja Keski-Eurooppaan suuntautuvalla bussi-laivamatkailulle

Bussimatkailu oli helppo ja edullinen tapa matkailunälkäiselle kansalle siirtyä paikasta toiseen ja nähdä maailmaa riippumatta siitä, oliko kyse kotimaassa tapahtuvasta tai ulkomaille suuntautuvasta matkasta. Merkittävä bussimatkojen järjestäjä 1950-luvulla oli Suomen Turistiauto (STA). Yhtiön omisti ja sitä johti seuramatkatoiminnan alkuvaiheen erääksi merkkimieheksi kohonnut Aatos Kuokkanen. Hänellä oli bussiyhtiön lisäksi myös oma matkatoimisto. Olympiavuonna 1952 Kuokkanen käynnisti kaupunkikiertoajelutoiminnan Helsingissä, mikä oli oloissamme ainutlaatuista. Ulkomaan matkoja STA:n bussit ajoivat mm. Kööpenhaminaan, Roomaan, Espanjaan ja useisiin Saksan kaupunkeihin ja Pariisiin. STA:n ”Suomen Kurki” -tunnuksin varustettu bussi vieraili Afrikassakin vuonna 1953. STA:n omistama matkatoimistoketju myytiin vuonna 1965 Matkatoimisto Kalevalle. Samalla päättyi STA:n matkatoimiston nimissä tapahtunut matkanjärjestäjätoiminta. STA ei ollut mat-

katoimistoyhdistyksen jäsen, mutta yhdistyksen jäsenoimistot välittivät STA:n järjestämiä matkoja. Kuokkasen yrityksissä kouliintui suuri joukko alan ammattilaisia, jotka olivat sittemmin haluttua väkeä matkatoimistoalan johtotehtäviin.

Uusien laivareittien avaamisten lisäksi yhteyksien tihentyminen, uusien laivayhtiöiden tulo markkinoille ja alusten suurentuminen kasvattivat laivamatkojen suosiota vuosi vuodelta. Myös uusien kohdemaiden kirjo kasvoi. Ruotsin rinnalle nousi uusien lauttayhteyksien myötä myös mm. Saksa. Laivayhteydet tarjosivat runsaasti jatkomahtolisuuksia muualle Eurooppaan ja Euroopan ulkopuolelle. Uusia laivamatkoja järjestäviä yrittäjiä tuli jatkuvasti lisää. 50-luvun jälkipuoliskolla markkinoille ilmestyi Skandinavian Matkapalvelu, joka otti nopeasti paikkansa suomalaisten laivamatkailussa. Yhtiöllä oli lisäksi laajat bussi- ja lentomatkaohjelmat ympäri Eurooppaa. Ennen pitkää, lähinnä 1960- ja 1970-luvulla, laivamatkailubisnes alkoi keskittyä muutaman suuren matkatoimistoyrityksen käsiin. Skandinavian Matkapalvelun rinnalle ja sen ohi nousivat, Matka-Vekka, Töölön Matkatoimisto ja Matkapojat. Sittemmin yritysten kirjo on vain kasvanut. Bussi-laivamatkojen järjestäjinä toimii enemmän tai vähemmän pienimuotoisesti yli 100 matkatoimistoa.

Mediaa seuraamalla syntyy helposti vaikutelma siitä, että suomalaisten kaukomatkailu olisi viime vuosien tai viime vuosikymmenen ilmiö. Tosiasiasa suomalaisen kaukomatkailun juuret ulottuvat olympiavuoteen 1952 saakka. Tällöin suomalaisen kaukomatkailun uranuurtaja, legendaarinen Eero Julin, perusti yhdessä vaimonsa Anjan kanssa Olympia Auto Oy:n juuri Helsingin Olympialaisten alla. Hän aloitti asiakasryhmien kuljettamisen Volkswagen Kleinbusseilla, ja ensimmäinen matka tehtiin jo syksyllä 1952 Euroopan ja Turkin läpi Lähi-Itään. Tästä tarkemmin tämän kirjan seuraavassa artikkelissa.

Neuvostoliitto nosti rajapuomin, ja idän matkailun buumi käynnistyi

Matkailijaryhmien lähettäminen Suomesta Neuvostoliittoon alkoi verkkaisesti lisääntyä sen jälkeen, kun Suomen Matkatoimisto ja Matkatoimisto Kaleva saivat Intouristin täysivaltaisen edustuksen vuonna 1935. Toimistot palvelivat niin virka- ja muissa työmatka-asioissa liikkuvia kuin nuoriso- ja

muista järjestöistä koottuja ryhmiäkin. Moskovassa lienee varauduttu suomalaisturistien määrän kasvuun suurinkin odotuksin, koska Neuvostoliiton valtion matkailutoimisto Intourist avasi toimiston Helsingissä. Toiveet ja suunnitelmat kariutuivat kuitenkin vuoden 1939 lopulla alkaneeseen talvi-sotaan. Vasta kymmenen vuotta sotavuosien päätymisen jälkeen huonoon happeen ajautunut Neuvostoliiton matkailu alkoi vähitellen elpyä. Suomen Matkatoimisto järjesti ensimmäisen sodan jälkeisen seuramatkan Leningradiin vuonna 1955 ja Matkatoimisto Kaleva järjesti samana vuonna matkan ensimmäiselle Suomeen saapuneelle neuvostoliittolaiselle turistiryhmälle.

Vuonna 1956 perustettiin matkatoimisto Lomamatkat Oy. Sen missiona oli keskittyä erityisesti Neuvostoliittoon ja muihin sosialistisiin maihin suuntautuvaan matkailun. Toimiston perustajia olivat Suomen Festivaaliyhdistys, Suomen Rauhanpuolustajat ry ja Suomi-Neuvostoliitto Seura ry.

Matkatoimisto Oy Area aloitti Intouristin täysivaltaisena edustajana vuoden 1967 alussa.

Neuvostoliiton matkailun pakka meni uusjakoon, kun vuonna 1974 perustetun Neuvostoliiton matkojen erikoistoimiston Finnsov Toursin toiminta käynnistyi. Uuden yrityksen omistajina olivat E-liikkeen ja palkansaajajärjestöjen omistama Matkarengas ja SOK-lainen Matkayhtymä. Finnsov Tours toi Neuvostoliiton matkojen tarjontaan jatkuvasti uusia kokonaisiasia kohdealueita ja uusia kohteita. Aggressiivisella markkinoinnilla yhtiö nousi nopeasti idän matkojen markkinajohtajaksi ja sen toimitusjohtaja Mikko Novitsky Neuvostoliiton matkailun keulahahmoksi. Lisää värinää Neuvostoliiton matkailuun toi SKP:n vähemmistön tukeen nojannut, vuonna 1977 perustettu Ystävyysmatkat

Suomalaisten matkustus Neuvostoliittoon oli jo 1960-luvulla, mutta erityisesti 1970- ja 1980-luvulla todella suuren luokan bisnes. Vuosittaiset matkustajamäärät olivat parhaimmillaan 400.000-500.000 matkustajan haarukassa. Bussiyrityksille se oli erittäin tärkeä tulolähde, koska valtaosa matkoista perustui bussikuljetuksiin. Myös matkoja välittäville matkatoimistoille Neuvostoliiton matkat antoivat kohtuullisen leveän leivän ryhmämatkojen järjestämisen kautta. Niinpä lähes kaikki kynnelle kykenevät toimistot olivat ottamassa siivuaan idän matkailun jättipotista.

Lisääntyvät matkustajamäärät, kiristynyt kilpailu, palveluiden laatuongelmat kohteissa ja neuvostoliittolaisten yhteistyökumppaneiden, lähinnä In-

touristin, tiukentunut neuvottelulinja muodostivat yhtälön, joka edellytti matkatoimistoilta yhteisiä toimenpiteitä ja koordinoitua. Matkatoimistoyhdistys tarjosi näihin tarkoituksiin sopivan foorumin ja yritysten kontaktiyhteistyö käynnistettiin vuonna 1980. Tämän tuloksena jo saman vuoden syksyllä saatiin aikaan Neuvostoliiton matkoja koskeneet yhtenäiset erityisehdot, joilla täsmennettiin yleisiin seuramatkaehtoihin perustuvaa markkinointi- ja sopimusoikeudellista sääntelyä.

Intourist tiukensi sopimusehtoja yhteistyökumppaneihinsa vuonna 1983, mikä yhdistettynä äärimmilleen kiristyneeseen kilpailutilanteeseen aiheutti taantuman Neuvostoliiton matkailussa. Tästä alkoi kausi, jossa asioiden hoito Intouristin kanssa hankaloitui, koska se pyrki käyttämään hyväksi suomalaisten sopimusmatkatoimistojensa välistä kilpailuasetelmaa. Intouristin ja muiden yhteistyökumppaneiden kanssa käytäviin neuvotteluihin oli siis saatavaa lisää painoa. Yhteistyöpyrkimykset konkretisoituivat vuonna 1985, kun Suomen Matkatoimistoyhdistykseen perustettiin Neuvostoliiton matkailun toimikunta. Toimikunnan tehtävänä oli toimia ennen muuta yrittäjien keskustelufoorumina ja koordinaattorina. Käytännössä toimikunta valmisteli Suomalais-Neuvostoliittolaisen matkailutyöryhmän suomalaisosapuolen ehdotukset ja kannanotot. Lisäksi toimikunta laati kirjelmiä Neuvostoliiton matkailun asioista niin suomalaisille kuin neuvostoliittolaisille viranomaisille. Toimikunta ei pyrkinyt varsinaiseksi neuvotteluosapuoleksi Intouristin ja muiden vastaavien tahojen kanssa, eikä olisi sikäläisen neuvotteluprotokollan mukaan siihen asemaan päässytäkään.

Neuvostoliiton matkailun "kultakausi" alkoi hiiptä glasnost-perestroika -kaudella 80-luvun lopulla. Kaikenlaiset hankaluudet matkustuksessa lisääntyivät. Neuvostoliiton sisäinen epävakaus alkoi rapauttaa maan matkailullista vetovoimaa. Intourist ja muut neuvostoliittolaisen matkailuorganisaation instituutiot alkoivat samaan aikaan hajota, ja keskitetty matkailuhallinto rapistui. Myös suomalaiset Intourist-matkatoimistot menettivät valta-asemansa ja kaikki perinteiset yhteistyösuhteet lähes nollautuivat Neuvostoliiton olemassaolon päättyessä joulukuussa 1991. Venäjäksi muuttuneen naapurimme matkailukuviot alkoivat mukautua markkinatalouden pohjalle. Nähtäväksi jää, millaisiin saavutuksiin suomalaisten matkustuksessa Venäjälle ylletään uudessa ympäristössä ja uusien konstein.

Tallinna toi uutta eloa bussilaivamatkailuun

Ruotsi on perinteisesti ollut ulkomaille suuntautuvan laivamatkailun ykköskohde. Viron julistauduttua itsenäiseksi elokuussa 1991 ja Tallink-yhtiön mukaantulo merkitsivät uuden aikakauden alkua Tallinnan liikenteessä. Todellinen kilpailu reitillä lisääntyi, koska liikennöivien laivayhtiöiden määrä kasvoi. Matkatoimistoja uusi asetelma aktivoi, ja uusia yrittäjiä tuli mukaan Tallinnan bussilaivamatkailuun. Viroon suuntautuva matkatarjonta alkoi monipuolistua. Viinavetoisena mainetta niittäneen Tallinnan risteilyliikenteen rinnalle syntyneen uuden tarjonnan kärjeksi ovat nousseet matkat Viron kylpylöihin. Lisäksi matkatoimistojen ohjelmiin on ilmestynyt laaja kierto- ja tutustumismatkojen tarjonta eri puolille Viroa. Tallinna on edelleenkin pääkohde, mutta Viron matkailun kokonaiskuva on olennaisesti monipuolistunut.

Viron matkailun suosio jatkuu vankkumattomana edelleen. Laivaliikenteessä se on noussut horjuttamaan jopa Ruotsin perinteistä mahtiasemaa. Osan voimastaan Viron liikenne ammentaa matkustajavirroista, joiden alkulähteet ulottuvat vahvoina aina Kajaanin korkeudelle saakka. Valtateiden solmukohtien ABC-liikennemyymälöiden parkkipaikat ovat täynnään joko Tallinnan laivoille meneviä tai sieltä tulevia matkanjärjestäjien busseja.

TILAUSLENTOMATKAILUN AIKAKAUSI

Etelänmatkojen suosio kasvaa

1950-luvulle tultaessa matkustusinto etelän aurinkoon kasvoi kasvamisestaan, ja aikaansa seuraavat matkatoimistot ryhtyivät tarjoamaan matkustajille tilauslennoin tehtäviä matkoja. Tilauslennoin tehtävien matkanjärjestäjien valtikka oli siihen aikaan Suomen Matkatoimistolla. Suomalaisen suosituimmat pääkohdealueet olivat Välimeren suunnalla, Italiassa, Kreikassa ja Espanjassa. SMT:n liikkeitä seurattiin matkatoimistojen keskuudessa tarkasti. SMT:n aktiivisuuden matkanjärjestäjätoiminnassa uumoiltiin johtavan ennen pitkää irtiottorytykseen kilpailijoistaan.

Erytisen tarkasti SMT:n siirtoja seurattiin Aero Oy:ssä. Kun lentoyhtiöitä edustava IATA kielsi järjestönsä kuuluvilta yhtiöiltä matkatoimistotoiminnan harjoittamisen vuonna 1950, sulki Aero Oy

sen seurauksena oman matkatoimistonsa ja perusti Matkatoimisto Oy Arean. Arean matkanjärjestäjätoiminta alkoi heti seuraavana vuonna. Kohteina Pariisi, Ranskan Riviera ja Algeria. Lisäksi Arean toimistot myivät Matkatoimistoyhdistyksen yhdessä jäsenoimistojensa kanssa järjestämiä matkoja. Matkatoimistoyhdistyksen nimissä tapahtunut matkanjärjestäjätoiminta jäi pienimuotoiseksi kokeilukiksi, jonka yhteydessä kuljetettiin 1900 matkustajaa.

Veljekset Karhumäki Oy:n lento-osasto Karhumäki Airways käynnisti tilauslento- ja matkatoimintansa Euroopassa vuonna 1951. Vaikka matkustajamäärät olivat vaatimattomia, kaikki ennusmerkit viittaisivat siihen, että tulevat vuodet ja vuosikymmenet tulisivat olemaan tilauslento- ja matkatoimintalle otollisia. Usealla liikennevälineellä tehtävät etelänmatkat eivät enää kiinnostaneet entiseen tapaan, vaikka niillä oli kenties enemmän sisältöä ja hintataso selvästi alempi kuin tilauslennoin tehtävillä matkoilla.

Aurinkomatkojen perustamisesta muodostui taitekohta etelänmatkailussa

1960-luvun alussa alkoi matkanjärjestäjätoiminnassa tapahtua. Muutama vuosi aikaisemmin perustettu, mutta voimakkaasti Neuvostoliiton matkoihin panostanut Lomamatkat aloitti Itä-Euroopan maihin suuntautuvan matkatuotannon. Samaan aikaan sinne tänne syntyi ryhmittymiä ja kuppikuntia, joilla oli suunnitelmia matkanjärjestäjätoiminnan aloittamisesta. Matkatoimistoista Area ja Kaleva olivat ryhmittyneet "Aurinkomatkat"-konseptin taakse. Kilpakumppani oli Suomen Ulkomaanmatkat. Sen taustajoukoissa olivat Suomen Matkatoimisto Oy, Suomen Turistiauto Oy ja Kar-Airin matkatoimisto. Nämä matkat myytiin A-matkat nimellä. Koska markkinoilla hääräsi erilaisia yrittäjiä, joista kaikista ei tiedetty juuri mitään, päättivät vanhat kokeneet matkatoimistot profiloitua tunnettuina ja luotettavina toimistoina ja tehdä yhteistyötä sekä ottaa käyttöön tavaramerkikseen Aurinkomatkat. Aurinkomatkat Oy rekisteröitiin 29.11.1963. Sen kolme suurinta osakasta olivat Area, Suomen Matkatoimisto ja Matkatoimisto Kaleva. Osakkaiksi kelpuutettiin lisäksi 13 pienempää matkatoimistoa. Tällä toimenpiteellä pyrittiin lepyttämään ärhäkkää pienistä yksityisistä matkatoimistoista muodostuvaa kenttää ja estämään kilpailevien ja hajottavien hankkeiden syntyminen. Ensimmäinen Aurinko-

matkojen nimellä julkaistu esite valmistui kesäkaudeksi 1963. Ohjelma oli varsin laaja. Tilauslentomatkojen lisäksi siinä oli lento-laivamatkoja ja lento-bussimatkoja lähikohteisiin. Ohjelman pääpaino oli tietenkin kauempana olevissa Euroopan ranta- ja kaupunkikohteissa.

Keihäsmatkojen tulo markkinoille antoi rajun nosteen etelänmatkailulle

Vielä 1960-luvun alussa niin chartermatkailussa kuin matkanjärjestäjätoiminnassa laajemminkin pyöritettiin nykyisen mittapuun mukaan vaatimattomia hankkeita. Matkojen määrät olivat vain ”muutamia tuhansia vuodessa”. Matkustajamäärät olivat toki kasvussa, mutta maan ja kansalaisten talous muodostivat yhtälön, joka esti äkillisen rynnäyksen etelään. Vuonna 1965 tilauslennoin tehtyjen vapaa-ajan valmismatkojen määrä oli kohonnut 16.600:aan.

Vuosi 1965 muodostuikin käännekohtaksi tilauslentomatkailussa. Tuona vuonna perustettiin Tampereella Keihäsmatkat Ky -niminen matkatoimisto. Aiemmin mm. bussimatkoja ja telttamajoitusta matkustajilleen tarjonnut Kalevi Keihänen oli tulossa mukaan tilauslentobisnekseen. Heti alkuun Tampereelle perustetun matkatoimiston toiminta siirrettiin Helsinkiin, olivathan päämarkkinat pääkaupunkiseudulla ja sen liepeillä. Jo talvikaudella 1966/67 Keihäsen tarjonta oli sitä luokkaa, että kaikki vakuutuivat hänen olevan tosissaan rynnistäessään etelänmatkabisnekseen. Kilpailijoiden kannalta pelottavinta Keihäsen markkinoinnissa olivat halvat hinnat ja aggressiivinen markkinointi, jotka upposivat kansaan kuin häikä.

”Villinä” matkatoimistoyhteisön ulkopuolella toimineen Keihäsen railakkaat otteet aiheuttivat liikehdintää ja tunnekuhuja Matkatoimistoyhdistyksessä. Yhdistyksen hallitus ja osa jäsenistöä olivat eri linjoilla suhtautumisessaan Keihäseen. Hallitus kehotti jäsenistöään luopumaan Keihäsmatkojen myynnistä. Oli täysin ymmärrettävää ja perusteltua, että hyvin suuri osa jäsenistöstä antoi piut paut hallituksen kehoitukselle. Keihästä oli helppo myydä, koska matkat suorastaan vietiin käsistä. Käytännössä yhdistyksen jäsenet kilpailivat verissä päin Keihäsmatkojen myyntioikeuksista.

Matkatoimistoyhdistyksen hallituksen keihäsvastaiset asenteet nähtiin yrittäjävetoisten matka-

toimistojen piirissä Finnairin masinoimana operaationa, jossa yhdistyksen rooli oli toimia kansallisen lentoyhtiön puolesta yksityistä yrittäjää, Keihästä, vastaan.

Yhdistyksen hallituksen toimet eivät pysähtyneet boikottisuositukseen, vaan se päätti ottaa vielä pidemmälle menevän askeleen. Yhdistys nosti Helsingin raastuvanoikeudessa kanteen syyttäen Keihästä matkojen polkumyynnistä. Tuomioistuini viittasi kintaalla polkumyynnitsyyteille, ja operaation seurauksena Keihänen sai yhä enemmän myötätuntoa yhdistyksen jäsenkunnassa ja hintasota äityi entisestään.

Keihäsen lisäsi jatkuvasti tarjontaansa, kuten muutkin matkanjärjestäjät. Operointikaudella 1967/68 Keihänen otti työvoiton valtio-omisteisen lentoyhtiön eduista huolehtivasta virkavallasta. Pitkän peräämisen jälkeen ilmailuviranomaiset myönsivät Keihäsmatkoille tilauslentoluvan reitille Helsinki-Malaga. Se oli voitto yhtiölle, koska siihen saakka Malagaan oli päässyt Suomesta Finnair-konsernin koneilla. Muissa matkanjärjestäjätaloissa harottiin hapsia kun Keihäsen matkustajamäärän kerrottiin vuonna 1968 olleen jo noin 20.000 kun samanaikaisesti tilauslentomatkojen kokonaismäärä oli noin 62.600.

Keihäsen vanavedessä markkinoille tuli myös ulkomaisia toimijoita. Tanskalainen Tjäreborg rantautui Suomen 1966. Ruotsalainen Vingresor ilmestyi Suomen seuramatkamarkkinoille niin ikään vuonna 1966. Sen läsnäolo täällä päättyi vuonna 1973, kun Vingresor siirtyi Finnairille ja nimi muutettiin Finnmatkoiksi. Tanskalainen Spies rekisteröityi Suomeen vuoden 1967 lopulla. Etelänmatkailun eteneminen vuoden 1965 jälkeen oli niin rajua, että vuonna 1970 tilauslennoilla tehtyjen matkojen määräksi kirjattiin peräti 95.500 matkaa.

Keihäsmatkat nousee suurimmaksi matkajärjestäjäksi ja ajautuu konkurssiin

1970-luvulle tultaessa Keihäsmatkat oli kasvanut Suomen suurimmaksi tilauslentomatkojen järjestäjäksi ja Finnairin suurimmaksi matkanjärjestäjäasiakkaaksi. Keihäselle tämä ei riittänyt. Hän piti Finnairilta ostamia palveluita liian kalliina ja halusi näyttää muskeleitaan. Tämä johti lopulta oman lentoyhtiön, Spearairin, perustamiseen. USA:sta käytettyinä hankitut koneet, Härmän Jätjän ja Här-

män Mimmin, yhtiö sai käyttöönsä syksyllä 1972. Monet ulkopuoliset pitivät konehankintoja lopun enteenä ja merkinä siitä, että bisnekset olivat karanneet pyörittäjiensä käsistä.

Niin tai näin, romahdus Keihäsen imperiumin liiketoimissa tapahtui vapun tienoilla vuonna 1974. Tehdyt konehankinnat, roimasti kohonnut öljyn hinta, henkilöongelmat ja käteisvarojen niukkuus johtivat tilanteeseen, jossa Keihäsyhtiöt todettiin maksukyvyttömiksi. Se merkitsi yhtiöiden toiminnan päättymistä ja yli 10 vuotta kestävänsä konkurssipesänselvityksen alkamista.

Hasse ja raju kasvu ravistelivat matkanjärjestäjätoimintaa

Matkustajamäärien raju kasvu piti matkanjärjestäjien taloutta jatkuvasti heikolla tolalla. Ja lisää ongelmia oli tulossa. Kun turkulainen "Hasse" ryhtyi markkinoimaan lentosarjaa Turusta Rodokseen vuonna 1978, ei vielä osattu arvata, mitä olisi edessä. Hassen avattua pellit entistä suuremmalla ohjelmalla ja omaperäisellä markkinoinnilla, alkoi koko toimiala muovautua uudelleen. Uuden letkeäilmeisen matkanjärjestäjätoiminnan ikoneiksi nousivat Hans "Hasse" Westerback ja Hans-Helmut Holmström, edellinen hallituksen puheenjohtajana, jälkimmäinen toimitusjohtajana. Hassen kapasitettikehitys pelästytti kilpailijat. Turusta Rodokseen tehdyn lentosarjan jälkeen Hasse kasvatti ohjelmiaan tasaista tahtia ja lentoja ryhdyttiin tekemään Helsingistä. Hasselle ominaiseen tyyliin maaseudun väki koottiin bussikuljetuksin Helsinkiin eri puolilta maata, aina Oulun korkeudelta saakka. Muut eivät olleet tätä kilpailukeinoa juuriakaan käyttäneet. Hassen toiminta kasvoi vauhdilla pakottaen kilpailijat pohtimaan "häirikön" pysäyttämistä. Kilpailijoiden piirissä Hassen suitsijaksi arveltiin Finnairin perustamaa Toivelomat-nimistä matkanjärjestäjää. Niin tai näin, Hassen toiminta jatkui entiseen malliin.

Hassen tulo markkinoille näkyi tietenkin matkustajamäärissä. Niinpä vuonna 1980 tilauslento-matkustajien määräksi kirjattiin 245.500. Käytiin ankaraa kamppailua markkinaosuuksista ja matkanjärjestäjätoiminnan herruudesta. Markkinoilla olevien toimijoiden kapasiteetit kasvoivat kasvamistaan. Vuonna 1988 monessa matkanjärjestäjä-talossa pelot toteutuivat, kun Startour-Fritidsresor aloitti Suomessa. Kilpailu kiristyi ja matkustaja-

määriä kuvaavat käyrät osoittivat kohti taivaita. Se näkyi vuoden 1990 tilauslento-matkustajien määrässä, joka on toistaiseksi lyömättömäksi jäänyt luku 1.170.000 matkaa. Vuoristoratamainen, mutta ylöspäin johtava kasvu-ura johti ankaraan pahoinvointiin matkanjärjestäjäkentässä. Tämä johtui siitä, että osa matkustuksen lisäyksestä tuli alihinnoittelun kautta. Suuri määrä vanhoja perinteisiä toimijoita poistui näyttämöltä konkurssien tai yrittäjien järjestelyjen johdosta. Uusia yrittäjiä kuitenkin riitti riippumatta siitä, mikä oli markkinatilanne.

1990-luvun ensimmäisinä vuosina tilauslentojen matkustajamäärät romahtivat Persianlahden ja Lähi-idän tapahtumien vuoksi. Kysynnän elpymisestä huolimatta vuoden 1990 matkustajamäärän saavuttaminen on osoittautunut varsin haasteelliseksi. Niinpä vuonna 2011 Suomen matkatoimistoalan liiton tilaston mukaan vapaa-ajan valmismatkojen määrä oli 998.000 eli vielä suhteellisen etäällä alan huippuvuoden luvusta. Vuonna 1995 tilauslento-matka-käsitematka poistui, ja tilalle tuli uuden EU-pohjaisen matka-alan lainsäädännön tuomana valmismatka-käsitematka. Käytännössä aiemmin tilastoissa käytetty käsitematka on uutta suppeampi, joten vuosien 1990 ja 2011 matkustajamäärät eivät ole edes täysin vertailukelpoisia.

Se, että vuoden 1990 lukuun ei olla päästy, selittyy suurimmalta osalta matkustustottumusten muutoksella. Matkustuskokemusten kartuttua ja halpojen reittilento-lippujen saatavuuden parannuttua osa matkustajista on hylännyt perinteiset yhteisjärjestelyin toteutettavat valmismatkat ja ryhtynyt omatoimimatkustajiksi.

Vaikea taitolaji ahtailla markkinoilla kaatoi yrityksiä ja johtajia

Huolimatta lentäen tehtyjen vapaa-ajan valmismatkojen määrän voimakkaasta kasvusta vuodesta 1965 lähtien, matkajärjestäjien määrä on pysynyt suhteellisen pienenä. Viime vuosina toimijoiden määrä on vakioitunut reiluun 20:een yritykseen. Markkinat ovat osoittautuneet ahtaaksi uusille yrittäjille. Matkanjärjestäjäyhteisön pyöröovi on käynyt tiuhaan, ja sisään on tullut jotakuinkin saman verran uusia yrittäjiä, kuin mitä vanhoja on lähtenyt. Konkurssit ja yritysjärjestelyt olivat hävittäneet niin pieniä kuin suuriakin matkanjärjestäjä-taloja. Vuoden 2011 päättyessä 1960- ja 1970-luvuilla toimineista matkanjärjestäjistä olivat jäljellä vain



1950-luvun matkatoimisto tiskin takaa nähtynä Vasemmalla seinustalla toimiston ylpeys, VR:n kotimaan ja kansainvälisten rautatie-lippujen kaappi (Kuva: Tauno Norjavirta)

Aurinkomatkat ja Tjäreborg. Löysin tulkintakriteerein edellisten rinnalle olisi ehkä nostettavissa lisäksi 1-2 muuta toimijaa.

Poikkeuksellisen haasteellinen toimintaympäristö on kaatanut yritysten lisäksi myös niiden johtajia. Matkanjärjestäjätalot ovat osoittautuneet johtajilleen varsin tuulisiksi. Kenties kiivaimmin johtajapörssi pyöri vuonna 1963 perustetussa Finnair-taustaisessa Aurinkomatkoiissa. Johtajavaihdot alkoivat kuusi vuotta toiminnan käynnistämisen jälkeen, kun yhtiön ensimmäinen toimitusjohtaja Erkki Palonkorpi joutui jättämään talon. Palonkorven seuraajien työsuhteet jäivät keskimäärin kahteen vuoteen kunnes johtajaruletti pysähtyi vuonna 1978. Tällöin pääjohtaja Gunnar Korhonen asetti Aurinkomatkojen toimitusjohtajaksi luottomiehensä, Finnairin tilauslento-osaston päällikkönä toimineen Timo Heinosen. Moni uskoi Heinosen nimityksen olevan vain väliaikaisratkaisu. Arveltiin, että Heinonen siivoaa talon, siirtyä sitten sivuun,

jonka jälkeen varsinainen uusi johtaja nostetaan kulisseista näyttämölle samaan tapaan kuin eräät Heinosen edeltäjät. Spekulatiot eivät toteutuneet. Heinonen jäi paikalleen ja johti Aurinkomatkvoja peräti 27 vuotta aina eläkkeelle lähtöönsä vuoteen 2005 saakka.

Lentäen tehdyt vapaa-ajan valmismatkat on eniten parrasvaloissa ollut matkatoimistotoiminnan alue. Alan itsensä kannalta se on ollut myös varsin tärkeä osa-alue. Suomen matkatoimistoalan liiton laskelmien mukaan vuonna 2011 sen osuus matkatoimistoalan kokonaismyynnistä oli yli 40 prosenttia eli 784 miljoonaa euroa.

Lentoihin perustuvien vapaa-ajan valmismatkojen kauppaa on keskittynyt kolmelle suurelle toimijalle. Matkustajamäärällä mitattuna vuonna 2011 suurin osuus, 33 prosenttia, oli Finnair-konserniin kuuluvalla Aurinkomatkoiilla. Kannoilla seurasivat ulkomaalaisomisteiset Finnmatkat, 28 prosenttia, ja Tjäreborg, 20 prosenttia.

MATKATOIMISTOT JA KOTIMAA

Kotimaan matkailu piti toimistot hengissä vaikeina aikoina

Kotimaan matkailu piti matkatoimistoissa yllä elämän liekkiä niin sodan aikana kuin sen jälkeenkin. Matkatoimistot katsoivat kotimaan matkoihin panostamisen ainoaksi vaihtoehdoksi, koska ulkomaan liikenne oli olosuhteista johtuen mahdotonta. Rautatieliikenne toimi jotenkuten sodankin aikana, mikä mahdollisti matkat maaseudulle ruokavarastoja täydentämään. Välittömästi sodan jälkeenkin matkatoimistojen rautatielippumyynti kävi kohtuullisesti, kun kaupunkilaiset kävivät maaseudulta hakemassa lisukkeita elintarvikkeiden korttisäännöstelyn köyhdyttämään ruokapöytään.

Matkatoimistot yllättyivät siitä, että muutama vuosi sodan päättymisen jälkeen tapahtunut ulkomaan matkailumahdollisuuksien paraneminen valuutta- ja passisäännösten purkautumisen kautta, ei välittömästi vienyt pohjaa kotimaan matkailulta. Vasta 50-luvulla matkatoimistoissa alettiin ounastella, ettei toimintaa ollut kotimaanmatkojen varaan rakennettavissa. Sitä mukaa kun olot maassa normalisoituivat ja mahdollisuudet ulkomaanmatkoihin lisääntyivät, kotimaassa tapahtuva matkailu matkatoimistojen kautta väheni. Kauppa ohjautui yhä useammin suoraan palvelutuottajille.

Matkustajien keskuudessa eli sitkeässä käsitys, jonka mukaan palvelut tuottajilta hankittuina olisivat halvempia kuin matkatoimistosta ostettuna. Tämä ei kuitenkaan ollut totta, vaan kotimaan palvelut tuottajalla ja matkatoimistolla olivat samanhintaisia. Matkatoimisto veloitti välityspalkkionsa tuottajalta eikä matkustajalta. 80-luvulla tilanne alkoi kuitenkin muuttua. Tuottajien palkkiot alenivat, ja matkatoimistot joutuivat veloitamaan osan palkkiostaan matkustajalta. Uuden vuosituhatvuoden alussa tilanne oli tärkeimpien kotimaan palveluiden osalta luisunut siihen, että matkatoimistot veloittivat palkkionsa kokonaan matkustajalta.

Yhteistyöpyrkimyksistä ja kampanjoista huolimatta matkatoimistojen kotimaan myynti on pysynyt vuosikymmenten kuluessa varsin vaatimattomana, vaikka siihen osallistuu suurin osa matkatoimistoista. Suurimman osan matkatoimistojen kotimaan myynnistä kuluttajakaupassa muodostavat ulkomaan laiva- ja lentoliikenteen

liityntäkuljetukset. Yritysmyyntiä harjoittavissa liikematkatoimistoissa matkatoimistojen kotimaan myynti koostuu pääosin majoitus-, lento- ja junalippujen myynnistä.

Kotimaan matkailupalveluiden markkinoinnin kehittämistä pohtimassa ovat istuneet monet seminaarit ja työryhmät. Erityisesti on aprikoitu sitä, miten matkatoimistot saataisiin kotimaan seuramatkojen ja lomapakettien aktiivisiksi myyjiksi. 1980- ja 1990-luvulla asian uskottiin ratkeavan, kunhan saadaan varausjärjestelmä, josta nämä palvelut kootusti löytyvät. Varausjärjestelmäkysymys on johonkin mittaan saakka ratkennut, mutta matkatoimistojen ote kotimaan myynnistä on pysynyt heikkona. Kuluttajat eivät käytä matkatoimistoja kotimaan palvelujensa hoitoon, ja kauppa valuu vanhaan malliin palvelutuottajille. Asetelma matkatoimistojen ja tuottajien välillä on jähmettynyt neuvottomuuden tilaan. Uskottavaa ja molempien osapuolten mielekkäiksi kokemia yhteistyörakennelmia ei ole kyetty aikaansaamaan. Nettiaikakaudella kaikki muutokset ovat olleet ja ovat edelleenkin nopeita. Matkatoimistojen kotimaan myynnin osalta juna saattaa olla jo mennyt.

Incoming-toiminta

Talvisodan alettua matkatoimistojen usko suomalaisten ulkomaanmatkailuun romahti. Matkatoimistojen johtoportaisissa arvioitiin, että suomalaisten matkailu voi herätä vasta vuosia sodan päättymisen jälkeen. Selviytymiskeinoksi parempien aikojen tuloon saakka nähtiin panostaminen incoming-toimintaan. Varsinkin vauraita Pohjoismaita katsottiin sillä silmällä, että sieltä saataisiin turisteja Suomeen. Avaus pohjoisten naapurimme suuntaan nähtiin luontevana, koska suhteet naapurimaiden matkailupiireihin olivat läheiset.

Sanoista tekoihin ryhdyttiin vuonna 1942 sodan vielä jatkuessa, kun Ruotsista ja Tanskasta kutsuttiin matkailualan johtavia henkilöitä tutustumaan Suomeen. Vierailun aikana tehtiin retki palautettuun Karjalaan, Sortavalaa ja Käkisalmea myöten. Matkatoimistoyhdistyksen järjestämän kutsumatkan taustalla lienee ollut vahva toive sodan pikaisesta päättymisestä ja rauhan oloihin siirtymisestä. Näin ei kuitenkaan tapahtunut, vaan vierailun anti, mikäli sitä oli, siirtyi vuosilla eteenpäin.

Toinen vakava yritys pohjoismaisen matkatoi-

mistojohdon tutustuttamiseksi Suomen matkailuliseen tarjontaan tapahtui syksyllä 1950. Tanskasta, Norjasta ja Ruotsista lennätettiin 15 tunnettua matkatoimistojohtajaa Suomen Matkatoimistoyhdistyksen kutsusta laajalle Kuopiosta alkavalle kiertomatkalle Suomeen. Matkan sponsoreina toimivat mm. Suomen Matkailijayhdistys ja Aero. Lehtitiedon mukaan suurin osa vieraista oli ensi kertaa maassamme. Tämäkään yritys ei johtanut mainittaviin tuloksiin matkatoimistojen kannalta. Kylmä tosiasia oli, että olojen vakiintuminen sotavuosien jälkeen pohjoismaisten naapurimme katseet suuntautuivat itäisen naapurin sijasta Keski- ja Etelä-Eurooppaan.

Vuoden 1952 olympialaiset nostivat Suomen maailmankartalle, ja ulkomaisia vieraita alkoi virrata maahamme kaikilta maailman kolkilta. Matkatoimistot eivät kuitenkaan tästä juurikaan hyötäneet, koska matkustajat olivat varanneet täällä käytettävät palvelut jo lähtömaissaan. Suurimmat matkatoimistot perustivat ulkomailta tänne tulevasta matkailusta huolehtimaan omat incoming-yksikkönsä. Ne tekivät aktiivista asiakashankintaa ulkomailta, mutta tässä toiminnassa onnistuttiin vain jotenkuten. Suurimmalta osalta matkailijavirrat menivät ohi matkatoimistojen suoraan kuljetusyhtiöille, hotelleille ja muille palvelutuottajille.

Uutta pontta matkatoimistot tulivat saamaan neuvostoliittolaisista turistiryhmistä. Ensimmäinen Neuvostoliitosta saapunut turistiryhmä ylitti valtakunnan rajan lokakuussa 1955. Merkittävät mitat neuvostoturismi alkoi saada 1960-luvun alusta lähtien. Neuvostoryhmien vastaanottajina toimivat tšekäläiset neuvostoliittolaisia matkailuyhteisöjä edustavat tahot. Ensivaiheessa mukana olivat Matkatoimisto Kaleva, Suomen Matkatoimisto ja Matkatoimisto Lomamatka. Myöhemmin neuvostoryhmien vastaanottajien joukkoon liittyivät mm. Matkatoimisto Area, Finnsov Tours ja Ystävyysmatkat. Ryhmien lähettäjinä toimivat Intourist, Nuorisomatkatoimisto Sputnik ja Ammattiliittojen matkailu- ja retkeilykomitea (VZSPS). Ryhmät tulivat tänne sopimus pohjaisesti, ja yleensä ne määrät ja järjestelyt, joista sovittiin myös toteutuivat. Neuvostoryhmät olivat matkatoimistoille toivottuja asiakkaita siksikin, että ryhmiä tuli tasaisesti pitkin vuotta, ja matkojen kesto oli yleensä 10 päivää. Huippuvuosina ryhmien osanottajamäärät liikkuivat 25.000-27.000

matkustajan haarukassa. Ryhmille järjestettyyn pakettiin sisältyi yleensä kaikki palvelut majoitukseen, kuljetukseen, täysihoitoruokailuineen ja tutustumisohjelmineen.

Suosituimmat kohteet olivat Helsinki, Tampere, Turku ja Lahti. Myös Jyväskylään, Mikkeliin ja Kotkaan saatiin ryhmiä. Koska ryhmät oli koottu eri ammattialojen ansioituneista työntekijöistä, pyrittiin heille järjestämään tutustumiskäynti tšekäläiseen vastaavaan alan laitokseen. Matkiohjelmaan piti ehdottomasti sisällyttää saunassa käynti ja usein myös ystävyysilta paikallisen SNS:n järjestämänä. Jos kohteena oli Tampere, ohjelmassa oli ”pakkopullana” käynti Lenin-museossa.

Perinteiseen tapaan järjestetty neuvostoturismi Suomeen alkoi rapistua perestroika-glasnost-kaudella, ja se romahti yhdessä Neuvostoliiton kanssa. Venäläisten matkustajien virta Suomeen kuitenkin kääntyi jyrkkään nousuun, mutta tšekäläisille matkatoimistoille siitä ei ole syntynyt suuren luokan bisnestä. Venäläiset hankkivat palvelunsa joko suoraan suomalaisilta palvelutuottajilta tai oman maansa matkatoimistoilta.

Incoming-toiminta suomalaisessa matkatoimistokentässä on aina ollut verraten vaatimatonta. Viime vuosina se on edustanut 1-1,5 prosentin siivua matkatoimistoalan myynnistä. Todella suuria, pelkästään incoming-toimintaan keskittyviä matkatoimistoja ei ole markkinoille ilmaantunut. Sen sijaan eräillä suurilla matkatoimistoilla on kylkiäisenä incoming-aktiviteetteja. Pääosin markkinat ovat kuitenkin pienten ja keskisuurten yritysten varassa. Osa näistä on erittäin ammattitaitoisesti johdettuja ja varsin kannattavia. Incoming-myyntiä on Suomen osalta perinteisesti hoidettu myös muista maista käsin: esim. japanilaisia ja amerikkalaisia ryhmiä saapuu Pohjoismaihin Tanskassa toimivien suurten incoming-operaattorien asiakaina.

Incoming-toimialan julkikuvaa rasittaa se, että alan incoming-operaattoreilta ei vaadita Suomen matkatoimistolainsäädännön mukaisia rekisteröintitoimia kuten matkatoimistoilta. Se merkitsee samalla sitä, että on olemassa valmis-matkalainsäädännön nojalla rekisteröityjä incoming-toimijoita, joilla on oikeus matkatoimistonimen käyttöön, ja toisaalta ilman rekisteröintiä toimivia yrityksiä, jotka eivät saa esiintyä matkatoimistona.

Liikematkustus

Matkatoimistoala on alusta lähtien toiminut kaksijakoisena siten, että toisen puolen on muodostanut yrityksille ja yhteisöille tapahtuva ns. liikematkamyynti ja toisen kuluttajille tapahtuva myynti. Suomen Matkatoimistoyhdistyksen perustajatoimistot olivat täyden palvelun matkatoimistoja, joilla oli valmiudet liikematkamyyntiin. Koska liikematkamyynti oli vaativaa ja edellytti henkilökunnalta poikkeuksellisen korkeita tiedollisia ja taidollisia valmiuksia, eivät alalle aikovat uudet yrittäjät olleet järin innostuneita panostamaan liikematkapalveluun. Niinpä 1960-luvun loppuun saakka liikematkakauppa oli 4 -5 suuren toimiston käsissä. 1970- ja 1980-lukujen taitteessa liikematkustus lähti voimakkaaseen kasvuun. Alalle syntyi pienempiä liikematkoihin erikoistuneita toimistoja, joista osa maaseutukaupunkeihin. Lisäksi samaan aikaan yhä useampi alalla jo pitempään toiminut matkatoimisto panosti liikematkamyyntiin. Liikematkatoimistoilla meni varsin hyvin aina 1980-luvun lopulle saakka. Liikematkojen osuus matkatoimistoalan kokonaisymyynnistä oli ajoittain jopa yli 55 prosenttia ja kannattavuus oli kohtuullisen hyvä.

Liikematka-alaa ehdittiin jo pitää uutena ”klondikena” kunnes vaikeudet alkoivat. Automaation raju eteneminen, joka tapahtui pääosin lentoyhtiöiden ja muiden palvelutuottajien ehdoilla, vaati matkatoimistoilta jatkuvasti satsauksia alati uusiutuviin teknologiaratkaisuihin. Erityisen nopeaksi, suoranaiseksi myllerrykseksi, muutosvauhti yltyi 1980-luvun lopulla. ”Syyllisenä” hurjaan meenon pidettiin vuonna 1988 perustettua Amadeus Finlandia. Se ryhtyi kehittämään yhdessä kansainvälisen Amadeus Global Travel Distributionin kanssa mallia, jossa paikallinen ja kansainvälinen lento-, hotelli- auto-, juna- ja laivatarjonta koottiin yhteen ja varauksista syntynyttä tietoa hyödynnettäisiin niin asiakaspalvelussa kuin hallinnossa. Kaiken mullistavaa hanketta perusteltiin matkatoimistoille sillä, että ne voivat kehittää asiakaspalveluaan ja oman työnsä tehokkuutta teknologian avulla. Kysymys oli niin suuresta ja nopeasti etenevästä kehitystyöstä, ettei sen hahmottaminen matkatoimistokentässä tahtonut onnistua. Siitä seurasi, että vain ne toimistot, jotka ymmärsivät ajan merkit ja olivat riittävän vahvoja vastaamaan automaation tuomiin taloudellisiin ja muihin haasteisiin, pysyisivät hengissä. Jos aikoi olla mukana liikematkabisneksessä, ei ollut mi-

tään mahdollisuutta jättäytyä sivuun uuden teknologian käyttöön otosta. Mukaan oli lähdettävä, maksoi mitä maksoi.

Lisää haasteellisuutta automaatioasioiden kanssa painivalle liikematkasektorille toi yhä pienemmiksi kutistuvat palvelutuottajien maksamat palvelupalkkiot. Samalla kun nimelliset palkkioprosentit pienenevät, useiden keskeisten palveluiden hinnat alenivat, jopa romahdusmaisesti, kuten kansainvälisissä lentolipuissa. Kalliiksi käyneet automaatiotratkaisut ja palkkiotason aleneminen johtivat luonnollisesti kannattavuuden olennaiseen heikkenemiseen. Siitä seurasi konkursseja ja yritysjärjestelyjä, ja kauppa alkoi keskittyä suurten toimijoiden käsiin.

2000-luvulle tultaessa myynnin keskittyminen on edelleen jatkunut. Samaan aikaan alan ja sen yhteistyökumppaneiden käyttämien järjestelmien teknologiaratkaisut alkoivat yhä selvemmin johtaa liikematkakaupan valumiseen suoraan palvelutuottajille. Näin siitä huolimatta, vaikka liikematkatoimistot ovat kehittäneet itselleen huippuluokan järjestelmiä vahvistaakseen asemiaan.

Suomen matkatoimistoalan liiton tilastojen mukaan matkatoimistojen liikematkamyynti vuonna 2011 oli 660 miljoonaa euroa eli noin 36 prosenttia matkatoimistoalan kokonaisymyynnistä. Suurin osa myynnistä oli kansainvälisiä lentolippuja. Liikematkamarkkinat jaettiin käytännössä neljän suurimman toimiston kesken. Ulkomaalaisomisteiset CWT Kaleva ja HRG Nordic sekä finnairilaiset Matkatoimisto Area ja Suomen Matkatoimisto lohkaisivat liikematkakaupasta yhteensä 85-90 prosenttia.

Matkatoimistojen ja niiden henkilöstön määrä

Matkatoimiston kriteerit täyttävien yritysten määrä oli toimialan järjestämisvaiheessa varsin vaatimaton. Suomen Matkatoimistoyhdistyksen perustamiseen välirauhan aikana vuonna 1940 saatiin sentään koottua kolme matkatoimistoa käsittelevä valveutunut etujoukko. Toimistojen määrä lähti nousuun käytännössä vasta 1950-luvulla. Matkatoimistoyhdistyksen perustajatoimistojen asema pienillä markkinoilla oli niin kattava, ettei uusia yrittäjiä ilmaantunut tungokseen asti. Niinpä vielä vuonna 1960 matkatoimistojen määrä

arvioitiin vain ”noin kahdeksikymmeneksi”. Matkatoimistoyhdistys ei kaikkia innostanut, sillä ”viljejä” tuosta määrästä arvioitiin olleen lähes puolet. Kymmenen vuotta myöhemmin päätoimisesti ja kokopäiväisesti toimivien toimistojen määrä oli kasvanut 50:een.

Todellinen toimistojen perustamisaalto osui 1980-luvun seuramatkabuumiin. Vuodesta 1980 vuoteen 1990 toimistojen määrä kohosi 65:sta 190:een. Toimipaikkojen määrä tuplaantui samaan aikaan reilusta 200:sta 420:een. Vuodesta 1990 vuoteen 2011 toimistojen määrä on vakiintunut tasoon 180-190. Toimipaikkojen määrässä sen sijaan on vastaavana aikana tapahtunut sel-

vää pudotusta. Vuoden 2011 päättyessä toimipaikkojen määrän arvioitiin olleen noin 300.

Kehitys näkyy luonnollisesti matkatoimistojen kotimaassa työskentelevän henkilöstön määrässä. Kun vuonna 2000 toimistot työllistivät lähes 3.800 henkilöä, oli vastaava luku vuoden 2011 päättyessä enää 2.200-2.300 henkilöä.

Matkatoimistoyritysten määrän arvioidaan pitkällä aikavälillä laskevan. Sama koskee toimipaikkojen ja henkilöstön määrää. Kehityksen suunta ei ole käännettävissä. Kaiken takana on toiminnan tehostamispyrkimykset ja siihen liittyvä sähköisen kaupan kehittäminen.



Hannu Hämäläinen

*Suomen matkatoimistoalan liiton toimitusjohtaja
1995-2007*

*Suomen matkatoimistoalan liiton apulaisjohtaja
1993-95*

*Suomen matkatoimistoyhdistyksen apulaispääsihteeri
1986-93*

(toimenkuvaan kuuluivat mm yhdistyksen seuramatkatoimikunnan ja Neuvostoliiton matkailun toimikunnan sihteerin tehtävät)