RUKA-KUUSAMON MATKA MAINEESEEN

Erkki Leikoski

Ajatus Rukan hyödyntämisestä talvimatkailussa oli herännyt jo 1930-luvulla. Suunnitteilla oli murtomaahiihtoreitti Sallatunturi – Ruka – Kuusamon kirkonkylä, mutta valitettavasti toinen maailmansota sotki nämä suunnitelmat. Samalla vuosikymmenellä Suomeen tuotiin uusi harrastus ”mutkamäenlasku”. Kanadasta lähtöisin oleva tunturihiihto saapui kuopiolaisen Erkki Penttilän matkassa lylynlykkijöiden maahan ja herätti innostusta vain pienissä porukoissa. Sodan jälkeisessä Suomessa oli puutetta kaikesta, mutta luontoa riitti kaikille halukkaille ja Kuusamossakin harrastettiin retkeilyä ympäri vuoden.

Isojako aloitettiin Kuusamossa 1950-luvulla. Tämän yhteydessä kukaan ei vaatinut Rukaa itselleen, joten suurin osa jäi valtion omistukseen. Isojaon myötä Kuusamoon saapui joukko maanmittausinsinöörejä, joiden joukossa oli diplomi-insinööri Kalevi Routala. Urheilumiehiä tässä porukassa oli montakin, olipa joku jo lasketellut ennenkin. Routala oli juuri se mies, joka teki aloitteen ensimmäisen rinteen raivaamiseksi ja haki suullisen luvan metsänhoitajilta. Kaverinsa Osmo Saastamoisen kanssa he sitten suorittivat kuuluisan ensimmäisen puun karsimisen tulevasta laskettelurinteestä 20.4.1954.

1960-luvulla

Vuosikymmenen vaihteeseen asti oli eletty vahvaa pioneeriaikaa tunnuksena “Rukan ja Kuusamon puolesta!” Alkuperäisten idealistien ja uskollisten talkoomiesten ja -naisten avulla oli päästy eteenpäin, mutta vain tiettyyn pisteeseen asti. Rahkeet alkoivat olla lopussa yhdellä jos toisellakin. Vuosikymmenen vaihde merkitsi tässä suhteessa muutosta. Pelkän pioneeri- ja talkoohengen varassa ollut kehitys oli ainakin osin jäämässä syrjään ja tavoitteet tulivat selvemmiksi.

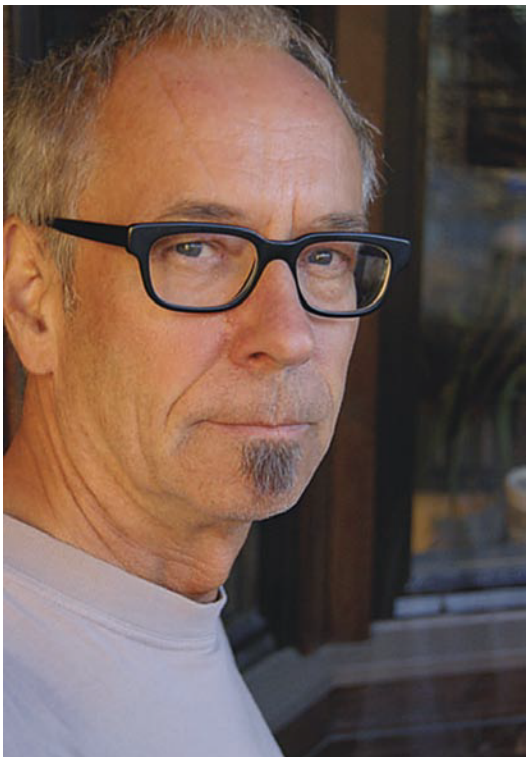
Matkailijoiden ja laskettelijoiden määrä oli nopeasti kasvanut. Majoitustilaa tarvittiin, mutta Kuusamon Erä-Veikkojen ja Kuusamon Matkailu Oy:n varat eivät missään nimessä riittäneet hotellin rakentamiseen. Kuusamon miehillä oli intoa, ideoita ja näkemystäkin, mutta omaa pääomaa ja suhteita pankkimaailmaan vain niukasti. Lasketteluharrastuksen laajentuessa ja Rukan maineen levitessä yhä kauemmas alettiin tunturilla tuntea majoitus- ja oleskelutilojen puutteellisuus. Hotelli Rukahovi valmistui sittemmin ennen joulua vuonna 1963.

Ahon aika alkaa

Kuusamossa oli jo 60-luvun alusta viihtynyt eräs pariskunta, joka tulevina vuosina vaikutti ratkaisevasti Kuusamon ja Rukan alueen kehittymiseen. Tämä pariskunta oli helsinkiläinen lääkäri Juhani Aho ja hänen vaimonsa Eila.

Kuusamon kalavesien lisäksi he viihtyivät myös Rukan maisemissa, ja niinpä he ostivat yhdessä Eilan isän Keijo Vahermon kanssa 1967 tukikohdakseen Rukahovista nimikkohuoneen numero 15. Seuraavan vuoden keväällä tuli tieto Kitkan rannalla myytävänä olevasta Rönnynrannan tilasta. Jussi oli Ameriikoissa erikoistumassa ilmailulääketieteeseen ja kirjoitti appiukolleen, että osta pois, minä maksan myöhemmin puolet. Näin oli luotu perusta vuosikymmenten rakkaussuhteelle Koillismaahan.

Vuoden 1972 aikana Juhani Ahosta tuli pääomistaja sekä Rukatunturi Oy:ssä että Rukakeskus Oy:ssä. Aho kumppaneineen oivalsi varsin nopeasti, että kehittyäkseen hiihtokeskuksena tulee Rukalle saada olennaisesti lisää majoituskapasiteettia.



Erkki Leikoski

AD/Copy

Vapaa kirjailija 2008-

Helsingin Nouseva Voima Oy 1981-2008

Vuonna 1974 siirryttiin Rukalla monessakin mielessä uuteen aikaan Rukahovin laajennuksen kautta. Samaan aikaan ryhdyttiin grynderiksi ja pantiin alulle Kiinteistö Oy Kelokaltiokylän 52 lomamajan rakennustyöt. Kyseessä oli Suomessa ensimmäinen lähinnä yrityksille suunnattu lomamajahanke.

Mutta lisää – paljon lisää – oli tulossa

Syyskuussa 1974 Rukalla oli alkamassa suuren tyylin tiedotustilaisuus. Aamun Helsingin Sanomat tiesi jo mitä tuleman piti. Lehti oli vetäissyt julkisuuteen sen mistä iltapäivällä tiedotettaisiin. “Sadan miljoonan lomakeskus Rukalle” julisti Hesarin ykkössivu viidelle palstalle levitettynä. Jutun alussa päästiin heti asiaan: Suomen oloissa jättiläismäistä loma- ja vapaa-ajanviettokeskusta suunniteltiin Kuusamoon Rukatunturin rinteille. Viidentoista vuoden aikavälille laadittu suunnitelma käsitti 1600 vuodepaikan majoitustilat ja runsaasti tiloja erilaisille vapaa-ajan harrastuksille sekä nipun peruspalveluja.

Rukatunturin matkailuhankkeen nosti erilleen muista vastaavan tapaisista suunnitelmista se, että siinä oli matkailuyrittäjä, Rukatunturi Oy, teettänyt vapaaehtoisesti ja omalla kustannuksellaan laajan kaavoitussuunnitelman. Seuraavan päivän Koillissanomat kertoi suunnitelmista hieman tarkemmin sen perusteella, mitä Aho ja arkkitehti Salmenkivi tiedotustilaisuudessa toivat julki. Lehden pääkirjoituksessa kiiteltiin suunnitelmia ja ennakoitiin Rukatunturin urheilu- ja virkistyskeskuksen olevan uuden voimakkaan nousukauden edessä. Samalla Koillissanomat kuitenkin arvioi, että julkistetut suunnitelmat voivat olla ylimitoitettuja eivätkä ilmeisesti kaikki tule koskaan toteutumaan.

Näiden suunnitelmien julkistamisen jälkeen Juhani Aho sai Kuusamossa ainakin monien kunnallismiesten puheissa uuden nimen: Paroni von Münchhausen.

Pian Kuusamossa jo epäiltiin Rukan kehityksen pysähtyvän. Mutta vuodet kuluivat, ja Aho lisäsi vain panoksia Rukalla, ja matkailijavirrat kasvoivat jatkuvasti. Kehitystä seurasi paikkakunnalla vähitellen kateuden siemenen kasvu. Vaikka pitäjän matkailumarkat olivat jatkuvassa kasvussa, niin useiden mielestä Aho rikastui liikaa ja vei rahansa etelään. Tosiasia kuitenkin oli, että Aho investoi Rukalle hullun rohkeasti – vuosittain paljon enemmän kuin laskettelubusineksen tuotto olisi edes edellyttänyt. Rukan kehitys kulki ”ahovetoisesti’’ voimakkaasti eteenpäin, minkä seurauksena oli myös Kuusamon kunnan lisättävä panostustaan kaavoitukseen, kunnallistekniikkaan ja tiejärjestelyihin.

Kuusamon ja Rukan alueen kehittymiselle todella merkittäväksi vapaa-ajan viettokeskukseksi on kulkuyhteyksillä luonnollisesti ollut suuri merkitys. Kuusamoon lennettiin Oulusta jo vuonna 1972 kokeiluluonteisesti Finnairin 52-paikkaisella Convairilla. Kentän toimitusjohtaja, hammaslääkäri Jorma Kantola, oli ylpeä pikkukentästään, mutta kapasiteetti ja fasiliteetit olivat riittämättömät tulevaisuutta ajatellen. Vei kuitenkin vuosia ennen kuin kentästä tuli oikea, toimiva kansallinen lentokenttä. Alku oli suhteellisen vaatimaton, mutta yksityisellä rahalla aikaansaatuna sentään melkoinen saavutus sen ajan Suomessa. Kentän laajennus ja isompien koneiden vastaanottokyky olivat seikkoja, joista väännettin kättä vuosikaudet.

Myöhemmin kenttää on kehitetty monessa vaiheessa vastaamaan Rukan ja Kuusamon kasvavan matkailun tarpeita. Tänä päivänä se täyttää kan-

2 — N:o 49 — 1951

LENTOKONEELLA

OULU–KUUSAMO–OULU.

Lennämme toistaiseksi Oulun ja Kuusamon väliä kerran viikossa, sääsuhteista riippuen, tavallisimmin lauantaisin siten, että kone lähtee Oulusta aamupäivällä ja Kuusamosta iltapäivällä. Paikkatilaukset ja tarkemman lähtöajan pyydämme varaamaan konttoristamme Oulusta (puh. 4188 ja 4680) tai Kuusamosta Esson huoltoasemalta. Ensi lauantaina 8. 12. on ensimmäinen vuoro. — Lentomaksu 3000:— henkilöltä.

Tilauslento Oy

OULU, Valkealinna, puh. 4188 ja 4680.
KUUSAMO, Esso, Pajula.

Kuusamoon pääsi lentäen talvella 1951/52 Hinta kylläkin oli 3000 markkaa, eli nykyarvoltaan yli 90 euroa

sainväliset liikenneilmailun vaatimukset ja mahdollistaa lennot mistä maailmankolkasta tahansa. Kenttää on viimeksi uudistettu peräti 9,3 miljoonalla eurolla loppuvuodesta 2009.

1980-luvulla ei paljon jarruteltu

Tukka oli hyvin ja kello näkyi. Tähän nousukiitoon nojattiin vahvasti myös Kuusamossa ja Rukalla.

Juhani Aho itse muistelee, että Rukan laajentaminen oli noina vuosina rankkaa aikaa. Rukakeskus Oy oli jatkuvasti rahoituksellisesti raskas. Esimerkiksi vuonna 1984 liikevaihto oli noin kahdeksan miljoona markkaa ja velkoja oli yli kymmenen ja puoli miljoonaa. Yhtiön investointivauhti ei ollut lainkaan liikemiesmäistä, vaan pikemminkin intomielisen harrastelijamaista… Rukan oli kuitenkin oltava ykkönen – ja siksi siihen panostettiin jopa vähän yltiöpäisesti näin jälkikäteen tarkasteltuna. Rukan ansioksi voitiin ja voidaan vieläkin laskea ympäröivien maiden merkittävä hinnannousu, talvisesongin ja nykyisin yhä suuremmassa määrin ympärivuotisten työpaikkojen lisääntyminen. Tahti rakentamiselle ja rinteiden sekä rinnepalveluiden kehittämiseen oli edelleen hurjaa. Lähiympäristössä tapahtui myös: vuoden vaihteessa 89/90 avautui Kuusamon tropiikki. Superkylpylä, joka vain varttitunnin matkan päässä lumisilta rinteiltä tarjosi palmupuita, bikineitä ja porealtaita.

Mutta vielä piti tehdä jotain todella suurta ennen kuin seuraava vuosikymmen koitti. Se tosi suuri oli RukaKlubi-rakennus, eli upea palvelutalo, jossa yhdistyi sen aikainen ajatus siitä, mitä hiihtokeskukseen saapuva perhe lomaltaan kaipasi. Helmikuussa 1989 avautui uusi aika hiihtokeskuspalveluita ajatellen: Talosta löytyi mm. tennis- ja squashkentät, golfsimulaattori, kuntosali, poreallas, saunat, solarium ja niin edelleen. Tietysti myös kahvila, josta sai aina aamulla tuoreet sämpylät ja kahvileivät nälkäisen matkaajan mahaa täyttämään. Myös RukaShop ja kuusi huoneistoa olivat valmiina palvelukseen. Enää ei ollut huolta mahdollisesta huonosta hiihtokelistä ja sen tuomasta “mökkikuolemasta”. Investointina RukaKlubi oli ensimmäinen, josta päävastuun kantoivat Ahon perheen nuoret Kari Jussi ja Miia.

Brändiä rakentamassa

Rukan yrittäjien suurimpia vahvuuksia on aina ollut aito yhteistyö. Alueen yhteismarkkinointi ja sillä rakennettu brändi ovat paras esimerkki tästä. KJ Aho oli ensimmäisiä, joka tajusi brändin päälle ja oli jo luonut Ruka!:sta ihan omannäköisen markkinointituotteen Valkoisine kirjoineen.

Ymmärrettiin, ettei kaikkien yritysten kannata markkinoida itseään etelän ihmisille, vaan rahat kannattaa kerätä samaan kasaan ja markkinoida aluetta kokonaisuudessaan yhden tuotemerkin alla. Oivallettiin, että asiakkaat eivät ole ensisijaisesti kiinnostuneita alueen yksittäisistä yrityksistä, vaan niiden muodostamasta palvelukokonaisuudesta.

Rukan markkinoinnin keskittyessä täysin talveen oli Kuusamon kaupunki vastannut kesämarkkinoinnista. Toki kaupunki oli osallistunut pienemmällä potilla myös talven markkinointiin. Päällekkäinen työ johti vuonna 1999 todella isoon askeleeseen alueen yhteistyössä: markkinointi päätettiin yhdistää ja alkaa markkinoida ympärivuotista Ruka-Kuusamo matkailu-aluetta. Kaupunki päätti sijoittaa markkinointirahansa yhteismarkkinointiin, jolle nimettiin kaupungin vaatimuksesta johtoryhmä, ja yhteistyö sai virallisen muodon. Yksi viesti oli kaikkialla sama: ilman yhteistyötä ja toimivaa organisaatiota ette pärjää!

Lopulta päädyttiin yhdistysmuotoon ja historiallinen hetki koitti 18.10.2002, jolloin perustettiin Ruka-Kuusamo Matkailuyhdistys ry. Yhdistykseen liittyivät heti perustamiskokouksessa Kuusamon

Kaupunki sekä kaikki merkittävimmät matkailuyrittäjät. Yhdistyksen ensimmäisen hallituksen puheenjohtajaksi valittiin Rukakeskuksen Ville Aho, jonka vastuulle siis lankesi toiminnan käynnistäminen ja samalla päävastuu Ruka-Kuusamo -tuotemerkistä. Hallitus edusti silloisen Rukan ja Kuusamon matkailun koko kenttää hyvin laajasti. Tänä päivänä Ruka-Kuusamo Matkailuyhdistyksessä on yli 140 jäsenyritystä, jotka edustavat yli 90 %:ia alueen matkailutulosta.

Yhdistyksen tärkein tehtävä on alueen yhteismarkkinoinnin organisointi kotimaassa ja ulkomailla. Yhdistyksen tarkoituksena on myös kehittää Ruka-Kuusamon matkailualueella toimivien yritysten toimintaympäristöä, lisätä alueen kansainvälistä ja kansallista vetovoimaisuutta ja tunnettavuutta sekä kasvattaa matkailusta saatavaa tuloa ja työllisyyttä.

Yhdistys on osaltaan toteuttamassa yrittäjien laatimaa visiota 2010: Ruka-Kuusamo – kansainvälinen, maan suosituin ympärivuotinen matkailualue.

Rukalle saatiin Doppelmayr-ankkurihissi 1960 (Kuva: Juhani Kinnunen)

Kuusamo ja Ruka kesällä

Kanootti ja kesä – siinä pehmeät vastineet talven kumpareille! Rukan ja Kuusamon kesämatkailua ei voi mitenkään ohittaa. Itse asiassa kesämatkailun historia ulottuu talvimatkailua pidemmälle eli 1800-luvulle saakka. Suomen tunnetuin vaellusreitti Karhunkierros syntyi 50 vuotta sitten, kun pioneeritalkoolaiset ”pellistit” päättivät vetää Pohjois-Kuusamon komeimmat nähtävyydet yhden reitin varteen. Reitin merkitsijöiden mukaan Karhunkierros oli syntymästään asti myös tärkeä väline Kuusamon koskien suojelussa. Karhunkierrokselle ei tarvinnut keksiä nimeä, vaan se lainattiin. Linja-auto jurnutti Kuusamosta Paanajärvelle Sovakylän ja Käylän kylän kautta, ja aina jäi kuulemma karhu kierroksen sisään.

Kesämatkailu oli vuosikymmenet lähinnä omatoimimatkailijoiden ja retkeilijöiden varassa, joten varsinainen liiketoiminta tehtiin lähes yksinomaan talvella. Kesämatkailun mahdollisuuksiin alettiin Rukalla todella uskoa vasta 1990-luvun kuluessa. Syitä oli monia: ohjelmapalveluyritykset keksivät tuotteistaa erilaisia safareita myös kesäajalle, Kuusamon Tropiikki -kylpylä lisäsi kesämatkailijoita alueella, golfkenttä avautui Rukalla 1992. Alueen strategioihin kesämatkailu alkoi ilmestyä vasta 1990-luvun lopulla, ja iso askel otettiin 1999, kun kesän ja talven markkinointi yhdistettiin.

2010-luvulla Kuusamo tarjoaa kesällä esimerkiksi 160 km merkittyjä vaellusreittejä, yli 600 km pyöräilyreittejä, melontaa voi harrastaa 350 km:n matkan ja venereittejäkin

Ahon Rukaperhe: Takana vasemmalta KJ, Miia ja Ville Isä Juhani johtaa (Kuva: Jusu Toivonen)

löytyy n. 100 km. On Raft Jazzia, Ruskakaraokea ja mm. jo 14 kertaa järjestetty Kuusamo Nature Photo -luontokuvatapahtuma. Puhumattakaan kalavesistä... Oulangan kansallispuistoa käyttää jo noin 200.000 vaeltajaa vuodessa, mikä todistaa alueen vetovoimaa myös kesäkeleillä!

Ruka/Kuusamon kesästä pyritäänkin vahvasti rakentamaan lähes talven veroinen sesonki. Eteenpäin on menty kovasti, mutta tuoteläpimurtoja kaivataan edelleen.

Valta siirtyi

Miia Porkkala (o.s. Aho) siirtyi ensin Rukakeskuksen hallintopäälliköksi 1997 ja sitten vuonna 1999 toimitusjohtajaksi. Tällöin tapahtui myös varsinainen sukupolvenvaihdos yhtiöiden omistuksen siirtyessä Juhani Ahon viidelle lapselle.

Iso käänne Rukalla tapahtui muutenkin vuosituhannen vaihteessa. Alueella toimi useampia yrityksiä, jotka yhtaikaa ryhtyivät aktiivisesti rakentamaan tulevaisuutta laajentamalla ja investoimalla palveluihin. Investointien valmistuttua laatu päätettiin nostaa Rukan tärkeäksi kilpailutekijäksi, ja laatutyö alueella käynnistyi Rukan ydinyrittäjien toimesta v. 2000. Samoihin aikoihin siirryttiin lopullisesti perheidyllistä raadollisempaan businessmaailmaan.

Rukalla ja Kuusamossa on hienosti sisäistetty yhteistyön merkitys ja arvo matkailualueen elinehtona. Puhaltamalla samaan hiileen rakennetaan alueen vetovoimaa ja palvelukokonaisuutta, järjestetään tapahtumia ja mietitään kokonaisuutta. Kuusamon kaupungille ja sen päättäjille kunnia siitä, että yrittäjät on vahvasti otettu mukaan matkailualueen toimintaympäristön suunnittelutyöhön, ja näin on päästy vaikuttamaan matkailun tulevaisuuden kehitykseen.

Palataan menneeseen

Kuusamon kaupungin silloinen elinkeinojohtaja Timo Louna käynnisti ”Ruka Strategia 2005”-selvityksen elokuussa 1997 ja valmista syntyi vuotta myöhemmin. Strategia ei vielä antanut lopullisia vastauksia Rukan tulevaisuudesta, mutta se antoi hyvän pohjan jatkotyölle. Selväksi tuli, että Levin mallin mukaisesti kunnan on oltava vahvasti mukana matkailun infrastruktuurin kehittämisessä, ja että alueelle on saatava selkeä kokonaissuunnitelma. Siemen tulevalle oli kylvetty, vain sopiva tekijä suunnitelmille puuttui.

Yksi Rukan historian merkkihetkistä sattui vahingossa Norjan Trysilissä keväällä 2000. Miia Porkkala osallistui Guy Catanin vetämälle Suomen Hiihtokeskusyhdistyksen opintomatkalle, jolla esiteltiin Trysilin tulevaisuudensuunnitelmia. Hurjien ajatusten takana oli kanadalainen *Ecosign Mountain Resort Planners* ja sen perustaja Paul Mathews. Kotiin palattuaan Miia keräsi toukokuussa 2000 RukaKlubille Timo Lounan, Jouko Kämäräisen, Jari Karsikon ja Hannu Jokisen palaveriin ja esitti Ecosignia

Rukan tulevaisuuden tekijäksi. Ajatus kanadalaisen toimiston käytöstä otettiin hyvin vastaan ja Paul Mathews tulikin tutustumaan Kuusamoon jo saman vuoden kesäkuussa.

Samoihin aikoihin oli Jari Karsikon hallinnoimaan Ruka 2005 -kehityshankkeeseen saatu kielteinen rahoituspäätös TE-keskukselta. Se oli tavallaan onni onnettomuudessa, sillä uuteen tarkennettuun hakemukseen saatiin liitettyä nyt 1,5 miljoonan markan Ecosign MasterPlan -suunnitelman toteutus. Nyt saatiinkin positiivinen rahoituspäätös EU:n aluekehitysrahastojen myöntämisestä Ruka 2005 -hankkeelle. Hankkeen suurimmat maksajat olivat Kuusamon kaupunki, alueen suurin metsänomistaja Metsähallitus ja Rukakeskus Oy. Sopimus Ecosignin kanssa solmittiin joulukuussa 2000. Oli palattu Salmenkiven ja Jussin 70-luvulla aloittamaan pitkäjänteisen kokonaiskehityksen ja -suunnittelun aikaan!

Aluekehitysviranomaisten (TE-keskus, Pohjois-Pohjanmaan Liitto ja lääninhallitus) merkitys Rukan kehittämisessä on ollut huomattava. Ko. tahot saatiin vakuutettua alueen yhteisestä tahtotilasta ja visiosta kansainvälisen ja ympärivuotisen matkailukeskuksen kehittämisestä. Maailmanluokan pelureiden saaminen mukaan Rukan suunnitteluun loi uskoa myös alueen kaikkiin yrittäjiin. Tänä päivänä Ruka-Kuusamon alueella toimii yli 60 ohjelmapalveluyritystä, joten tekemistä löytyy varmasti jokaisen makuun! Rukan ja Kuusamon matkailun kehitys perustuu tulevaisuudessa entistä vahvemmin ympärivuotiseen ja kansainväliseen matkailuun; esimerkiksi Venäjä kuuluu lähimarkkina-alueeseen.

Rukan kävelykylä ja muuta uutta

Rukan Keskusaukio ja sen ympäristö on kasvamassa tiiviiksi kyläksi, jossa autot on siirretty maan alle ja ihmisille on varattu esteettömät kyläkadut. Majapaikat rakennetaan monokävelyetäisyydelle palveluista. Ihmisläheinen kävelykylä putiikkeineen ja ravintoloineen on myös vetovoimatekijä itsessään.

Autottomuuteen liittyy myös ”Ski-in / Ski-out” -periaate, eli mahdollisimman suuri osa majoituksesta on rinteiden äärellä. Ensimmäinen askel oli entisen RukaKlubin kylkeen jouluksi 2004 valmistunut n. 7 miljoonan euron Kauppakeskus Kumpare ja huoneistohotelli RukaSuites. Myös Suitesissa ovat Ecosignin opit käytössä, ja omistaja voikin käyttää huoneistoaan 8 viikkoa vuodessa. Muut ajat ovat Rukan matkaajien vuokrattavissa. Kauppa on käynyt hyvin sekä omistajien että vuokraajien silmin katsottuna, eli riskit ovat kannattaneet. Tätä tuotto/omistus-nimellä kulkevaa systeemiä ollaan edelleen laajentamassa, ja mm. Rukakeskus Oy -konserniin kuuluvassa Pyhätunturissa hyödynnetään näitä kokemuksia. Ruka-kylä tulee laajenemaan entisestään ja mukaan tulee uusia operaattoreita.

Rukalla jo toimivan Alppilukion lisäksi mäestä kuuluu uutta: Rukan FIS-rinne valmistuu loppuvuoteen 2010 mennessä. Tämä antaa taas aivan uusia mahdollisuuksia kansainvälisten huippukisojen järjestämiseen Suomessa ja Kuusamossa. Rinteessä voidaan järjestää esim. miesten maailmancupin pujottelukilpailuja ja nuorten maailmanmestaruuskisoja.

Kisarinteelle tulee pituutta 630 metriä ja korkeuseroa 181 metriä.

Valmistuva Kisarinne vapauttaa Rukan länsipuolen ykkös- ja kakkosrinteet tavallisten laskettelijoiden käyttöön myös silloin, kun Rukalla lasketaan kilpaa tai harjoitellaan. Lisäksi FIS-rinne yhdistää rinteet ja Rukan stadionin uudella tavalla, mahdollistaen stadionalueen aiempaa laajamittaisemman käytön.

Perheyritys on edelleen paras yritys

Juhani Ahon 70-luvulla aloittama yritys on edelleenkin hyvin toimiva perheyritys. Viisilapsinen perhe on viettänyt Rukalla kaikki joulut jo vuosikymmenten ajan – ja yli 30 kertaa on Vappukin otettu vastaan pohjoisessa! Yhdessä on siis viihdytty – ja tehty bisnesta. Juhani siirsi vuonna 1999 itsensä hieman sivummalle – 70 vuoden iässä – päivittäisestä johtamisesta, mutta on edelleenkin kymmenen vuotta myöhemmin varsin tarkasti tietoinen Rukan ja Kuusamon tapahtumista. Lapsista vain Annakaija ja Antti eivät ole aktiivisesti mukana Rukan toiminnassa. Sen sijaan Miia, joka on sekä Rukan että Pyhän toimitusjohtaja, Ville, joka toimii kehitysjohtajana ja Kari Jussi (KJ), joka on hallituksen puheenjohtaja, ovat olleet mukana lähes koko työelämänsä ajan. Täytyy mainita, että kolmaskin sukupolvi on jo toiminnasa mukana – Annakaijan 18-vuotias tytär on piirrellyt muutamia layouteja uusista logoista markkinoinnin avuksi.

Tulevaisuus näyttää siis turvatulta!