

TILAUSLENNOLLA SUOMEEN

Risto Hemming

Olen yli kymmenen vuoden ajan syyllistynyt maanpetokselliseen toimintaan. Ryhdyin 1990-luvun lopulla silloisen yhtiötoverini, saksalaisen Andreas Hasslerin pyynnöstä avustamaan tilauslentosarjojen järjestämisessä Saksasta useaan kohteeseen *Ruotsissa* – minä, suomalainen ja vielä entinen MEKin mies!

Mikä pahinta: toiminta jatkuu edelleen. Vuodesta 2007 lähtien olen joka kesä ollut lennättämässä saksalaisia Frankfurtista, Berliinistä, Hampurista ja muistakin kaupungeista Jönköpingiin, keskelle syvintä Smoolantia. Tavoite kesälle 2011 on rikkoo 2000 matkustajan raja, joten numerollisesti rikokseni on toki vielä vähäpätöinen, mutta se, että itsepintaisesti jatkan ponnistelujani Suomen kilpailijan hyväksi, asettanee minut outoon valoon täällä kotimaassa.

Miksi työskentelen Ruotsin pussiin enkä Suomen? Syitä on kolme: raha, raha ja raha.

Rahalla saa...

Ensinnäkin minulle maksetaan työstäni. Maksajana on viime kädessä VisitSweden, eli MEKin ruotsalainen vastine. Myyn siis osaamista, kokemusta ja kontakteja. Siinä ei liene mitään erikoista – niinhän me kaikki teemme. Minulle on lisäksi tärkeää, että pohjoinen ilmansuunta pysyy esillä Saksan matkailumarkkinoilla. Sen hyväksi olen toiminut jo sellaisissa yhteispohjoismaisissa hankkeissa kuin 80-luvun *Der skandinavische Sommer* ja 90-luvun *Club Nord*. Ajatuksena että saksalainen, joka ihastuu Ruotsiin tai Norjaan, tulee ennen pitkää myös Suomeen.

Rahalla saa myös ystäviä. Tukemalla riittävän suurta joukkoa saksalaisia matkanjärjestäjiä VisitSweden ja tilauslentojen kohdemaakunta Ruot-

sisssa varmistavat, että kuluttajalle tarjotaan nimemomaan Ruotsiin suuntautuvia valmismatkoja. Käytännössä tämä tapahtuu siten, että matkanjärjestäjää autetaan kehittämään ruotsinmatkoja, ja näiden markkinoimiseksi ostetaan sivutilaa hänen pääesitteestään.

Ja kolmanneksi rahaa tarvitaan riskinottoon. Ainoakaan Pohjoismaihin suuntautuvia matkoja tarjoava saksalainen matkanjärjestäjä ei ansaitse näillä matkoilla riittävästi uskaltaakseen yksin ryhtyä charterlentosarjan tilaajaksi. Tarvitaan siis ulkopuolinen taho, *consolidator*, joka kokoaa yhteen kaikki hankkeeseen osallistuvat matkanjärjestäjät, jakaa näille paikkakiintiöt ja asettuu sopimusosapuoleksi lentoyhtiöön nähden. Lennot maksetaan etukäteen, ja tässä piilee koko toiminnan varsinaisen vaaramomentti.

Riskinottajalta vaaditaan siis sekä maksukykyä että rohkeutta. Ymmärrettävistä syistä sen enempää kansallinen kuin alueellinenkaan matkailuorganisaatio ei voi tulla kysymykseen konsolidoijana. VisitSweden ei tietenkään ryhdy pelaamaan uhkapeliä budjettivaroillaan, eikä siihen ole valmiuksia Smoolannin matkailuneuvostollakaan, vaikka tilauslennnoista koituva hyöty pääosin jääkin maakunnan rajojen sisäpuolelle. Meidän tapauksessamme riskin on ottanut kantaakseen yksityinen taho, jolla on vahva usko hankkeen mahdollisuuksiin, ja joka – koputa puuta! – ei ainakaan toistaiseksi ole joutunut pettymään.

...ja lentokoneella pääsee

Suomi on logistisesti katsoen saari. Tämän toteaa myös Risto Peltola omassa artikkelissaan, jossa hän kertoo tilanteesta varustamomiehen näkökulmasta. Itse asiassa Suomi on Islannin jälkeen Euroopan

vaikeapääsyisin paikka – ainakin mantereemme rintamailta katsottuna. Suomen perifeerisyys johtaa joskus jopa siihen, että sen olemassaolo unohdetaan. Muistan ärtymykseni, kun Saksaan muutettuani huomasin, että television sääkartat siellä ulottuivat vain jonnekin Kööpenhaminan korkeudelle. Ja tyytyväisyyteni, kun asiaan saatiin korjaus, ja Suomi ilmestyi ensin ARD:n ja sitten myös ZDF:n kartoille. Tästä on imagohyötyä ainakin silloin, kun lämpötilat Suomessa joskus kesäisin ovat selvästi korkeammat kuin Saksassa.

Maamme on saari kaikille muille paitsi venäläisille sekä Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan harvalukuisille väestöille. Suomen syrjäisyydestä seuraa, että useimmissa tapauksissa lentäminen on ainoa ajateltavissa oleva keino matkustaa maaamme. Vapaa-ajan lentomatkailu Suomeen oli kuitenkin pitkään hyvin vähäistä. Syy oli korkeissa hinnoissa ja rajatussa kapasiteetissa. Ennen ns. halpalentojen aikakautta tarjolla olivat vain ne muutamat paikat, jotka lentoyhtiöiltä jäi myymättä liikemiesasiakkaille.

Emme juuri voi puhua *matkailuteollisuudesta* niin kauan, kuin matkailijat liikkuvat yksitellen, pareittain tai pienryhmissä. Niinpä voi sanoa matkailu-Suomen astuneen lapsenkengistään vasta, kun asiakkaita ruvettiin liikuttamaan ryhmittäin. Tämä tapahtui 1970-luvulla, ja oma ensikokemukseni siitä oli Suomen lanseeraaminen kokousmatkailukohteenä ruotsalaisille. Vastaanottopäässä hankkeeseen osallistuivat mm. uusi kongressikeskus Dipoli ja Rantasipi-hotellit, joiden synnystä voimme lukea Juhani Kivelän artikkelissa. Suomea kongressimaana lähti sitten maailmanlaajuisesti markkinoimaan tätä tarkoitusta varten perustettu organisaatio, jonka toimintaa Tuula Lindberg selostaa omassa jutussaan.

Kuljettajina Ruotsissa toteutettuun kokousmatkailukampanjaan osallistuivat sekä Silja Line että Finnair. Kuten Kalevi Etelä haastattelussaan kertoo, sopu oli niin hyvä, että siitä poiki jopa yhteistuotteita: kokousosanottajat lensivät yhteen suuntaan ja käyttivät laivaa toiseen. Näillä monilla viittauksilla tämän kirjan muihin artikkeleihin haluan lähinnä korostaa matkailubisneksen kompleksista luonnetta – eri osapuolet ovat milloin kilpailijoita, milloin kumppaneita keskenään.

Ryhmämyynti on, kuten totesin, teollistuneen matkailun lähtökohta. Kokousmatkailun jälkeen bussivalmismatkat olivat seuraava ryhmämatkus-

tuksen muoto, jossa Suomi saavutti tuloksia. Tässäkin tapauksessa liikkeelle päästiin MEKin aloitteesta ja tuella. Käynnistys tapahtui *Finland Omnibus*-workshopien kautta, joita järjestettiin lähinnä norjalaisten ja ruotsalaisten matkanjärjestäjien herättämiseksi. Sitten Suomea onnisti, kun saksalainen matkanjärjestäjä *Blue and White* ryhtyi rajojen auettua tuomaan suuria määriä itäsaksalaisia bussimatkalaisia pohjoiseen. Kuten Seppo Aho kertoo omassa artikkelissaan, heitä tuli huippukesinä jopa 30.000. Nykyään meillä näkee lähinnä enää venäläisiä bussiryhmiä. Rohkenen väittää, että läntisiä markkinoita koskeva kato johtuu etupäässä omien ponnistustemme hiipumisesta, sillä ei bussimatkailu ole suinkaan lakannut sen enempää Skandinaviassa kuin Keski-Euroopassakaan.

Ensimmäiset tilauslentosarjat Suomeen

Mutta palatkaamme yläilmoihin. Vasta päästyään tilauslentosarjojen kohteeksi Suomea voidaan pitää eurooppalaisittain varteenotettavana matkailumaana. Ensimmäiset yritykset järjestää tilauslento pohjaista ryhmämatkustusta Suomeen tapahtuivat 1970-luvulla. Kuopiosta kertovassa tämän kirjan artikkelissa Tapani Pursiainen mainitsee kesällä 1972 alkaneet saksalaiset lomalennot, jotka parhaimmillaan tuottivat yli 25.000 majoitusvuorokautta. Asialla oli silloisen Länsi-Saksan suurimpiin kuuluva matkanjärjestäjä *Neckermann+Reisen*, joka oli erikoistunut nimenomaan tilauslento pohjaiseen tarjontaan. Nyt se aloitti lennot Finnairin kalustolla Hampurista ja Frankfurtista suoraan Kuopioon.

TV-arkisto esitti hiljattain reportaasin ”Suomineito alennusmyynnissä”, joka nähtävästi on vuodelta 1973. Siinä toimittajat Mirja Karjalainen ja Jussi Haapavaara alkuun toteavat, että on kahdenlaisia turisteja, ”niitä jotka tuovat rahaa, ja niitä joista jää pelkkiä roskia”. Ensimmäiseen ryhmään toimittajat lukevat Neckermannin kuopioonmenijät, joita he ovat ohjelman alussa Rissalan kentällä vastassa. Heidän kerrotaan tuovan yhdessä kesässä 3,5 mmk matkailutuloja Suomelle eli nykyarvoltaan suunnilleen saman verran euroissa. Loput ohjelmasta omistetaan sitten niille toisille matkailijoille, joista jää vain roskia. Hekin ovat saksalaisia, he ovat ”tunnetusti röyhkeitä”, ja monin esimerkein heidät kuvaillaan saidoiksi, etuileviksi ja jopa varasteleviksi.

Suomettuneisuuteen kuului toki olla huolissaan nimenomaan länsisaksalaisten edesottamuksista. Bengt Pihlström kertoo omassa artikkelissaan presidentti Kekkonen uudenvuodenpuheessaan ilmaisemasta pelosta, että saksalaiset ostavat parhaat rantamme. Tätä outoa germanofobiaa riitti pitkään. Vielä Suomen EU-jäsenyyden kynnyksellä puhuttiin odotettavissa olevasta saksalaisten invaasiosta. Silloin vaaravyöhykkeessä oli saaristo, jonne suomalaisilla pian ei olisi enää asiaa.

Neckermannin kuopionlennot jäivät muutama 70-luvun kesään. Samoin kävi hollantilaisen Scandinavian Arctic Sunway -yhtiön samoihin aikoihin toteuttamille tilauslentosarjoille Amsterdamista Helsinkiin. Ne saivat alkunsa MEKin Erkki Palonkorven ja Neckermannin paikallisedustajan aloitteesta, ja nekin lennettiin Finnairin koneilla. Hollantilaisyhtiön omistaja oli tunnettu nimi Benelux-maiden suomenmyynnissä: Voigt, nykyinen Voigt Travel BV. Tällä oli suomalaisten varustamoiden päämyyntiedustus, ja sen päätuote oli perinteisesti ollut laivamatkat mannermaalta Suomeen ja niihin liittyen autokiertomatkat Pohjolassa. Nyt se ryhtyi uhkarohkeaan yritykseen soveltaa etelänmatkoista tuttua tilauslentoskonseptia pohjoiseen suuntautuvassa matkailussa.

Aika ei kuitenkaan ollut armollinen näille saksalais-hollantilaisille uranuurtajille. Pian lentojen alettua maailmaa kohtasi ns. ensimmäinen öljykriisi, ja vielä toinenkin samankaltainen koettelemus ehti alkaa ennen 70-luvun päättymistä. Öljykriisin dramaattisia vaikutuksia on vaikea jälkikäteen edes kuvitella – siitäkin huolimatta, että olemme sen jälkeen läpikäyneet kaksi syvää lamaa. Suhdanteet Länsi-Euroopassa kerta kaikkiaan romahtivat loppuvuodesta 1973. Esimerkiksi Saksassa työttömyys nelinkertaistui sen jälkeen kahdessa vuodessa. Shokkivaikutus oli tainnuttava maassa, jossa oli totuttu jo neljännesvuosisadan kestäneeseen jatkuvaan kasvuun.

Suomen majoitustilastoihin 70-luvun tilauslennot jättivät kuitenkin selvät jälkensä. Hollantilaisyöpymiset nousivat aivan uudelle tasolle. Oltuaan 23.000 vuonna 1971, ne olivat vuonna 1974 jo 52.000. Vastaavana aikana saksalaisyöpymiset kasvoivat lähes 100.000:lla eli 194.000:sta 293.000:een. Seuraava hypähdys tapahtui Länsi-Saksan kohdalla vasta vuosikymmenen lopulla, kun gts Finnjet oli aloittanut liikennöinnin.



Risto Hemming

FM (Åbo Akademi)
Terra Nord Oy, pj 1995-
ProNord GmbH, pj 1996-2002
Nord Info GmbH, pj 1993-96

Tehtävät MEKissä 1974-96:
Euroopan aluepäällikkö
Saksan päällikkö
Markkinointiosaston päällikkö
Ruotsin päällikkö
Norjan päällikkö
Skandinavian apulaispäällikkö



MEKin tuore johtaja Bengt Pihlström Mirja Karjalaisen haastattelemana: "Lähtökohtana pitää olla se, että kyllä jokainen joka Suomeen haluaa tulla, on tänne tervetullut "

"Massamatkailukohteeksi emme halua"

Matkailu ulkomailta Suomeen kasvoi hyvin ripeästi 70-luvun alkuvuosina. Jo pelkästään hotelliyöpymisiä tuli parin vuoden kuluessa lähes puoli miljoonaa lisää. Leirintäalueetkin täyttyivät vierasmaalaisista, ja tiet olivat ulkomaisten lomailijoiden tukkimia. Näin tilanteen koki moni alkuasukas – erityisesti järviolueella. Suomalaiset eivät olleet tottuneet suuriin määriin vieraita, ja tilanne sai aikaan vihaisen vastareaktion. Eikö maassa kohta enää olisi tilaa omien kansalaisten lomanvietolle?

Kiukkuinen palaute johti hienoiseen hätäntymiseen mm. vastaperustetussa MEKissä, joka kiirehti julistamaan, että Suomi ei halua massamatkailukohteeksi. Tästä tuli jatkossa mantra, jota säännöllisesti toistettiin. Minua se aina ärsytti. Ensinnäkään meillä ei ollut edellytyksiä noin vain muuttua "massamatkailukohteeksi", vaikka olisimme halunneetkin. Ja toiseksi "massamatkailu" jo ilmaisuna oli kielteinen ja soti matkailuelinkeinon intressejä vastaan.

Useimmat alan toimijat halusivat kuitenkin kasvat-
taa volyymeja, ja tätä liiketaloudellisesti tervettä
pyrkimystä oli turha lannistaa sanapeikoilla.

Suomen mahdollinen muuttuminen suurten vo-
lyymien kohdemaaksi ei ollut viranomaisten käsis-
sä vaan markkinoiden. Ja niin siinä sitten kävi, että
samanaikaisesti kuin Helsingissä vielä vakuutettiin,
ettei maastamme koskaan tule massamatkailukoh-
detta, oli Lapissa alkamassa kehitys, joka lopulta oli
tuova maakuntaan lähes 900 tilauslentoa vuodessa.
Eiköhän se jo ole sitä parjattua massamatkailua?

Puhelu Lontoosta

Syksyllä 1984 siirryin markkinoinnista vastaa-
vaksi osastopäälliköksi MEKin pääkonttoriin toi-
mittuani yhteensä 10 vuotta MEKin Osloon ja Tuk-
holman toimistoissa. Tarkoituksenani oli viipyä
kohtuullinen aika, 3-5 vuotta, Helsingissä ja sitten
siirtyä kotimaassa päivitettyine tietoineni uusiin ul-
komaantehtäviin. Halusin kuitenkin jättää jälkeni
myös koko MEKin toimintaan, ja keskeinen tavoit-
teeni oli muuttaa käytäntöjä siihen suuntaan, että
Helsingissä kuunneltaisiin yhä enemmän "kentän
ääntä" eli omista toimistoista tulevia aloitteita ja
palautetta. Oma iskulauseeni pääkonttorin työru-
peamaani ajatellen oli "Herätteellisyydestä kau-
pallisuuteen", eli halusin MEKin siirtyvän imago-
markkinoinnista konkretiaan. Maata olisi myytävä
tuotteilla eikä mielikuvilla. (Lukija huomaa, että
samaa keskustelua käydään vieläkin.)

Olin tuskin ehtinyt asettua uuteen työhuoneese-
ni Asemapäällikönkadulla, kun Lontoosta soitettiin
kiireellisessä asiassa. Langan päässä oli hyvä ystä-
väni Boris Taimitarha, esimieheni 70-luvun Tukhol-
man ajoilta ja sen jälkeen MEKin päällikkönä Brit-
tein saarilla. Taimitarhalla oli MEKiin tullessaan
pitkä lentoyhtiökokemus, ja lentoa hänen asiansa
nytkin koski. Varsin erikoista lentoa.

Ilmeni, että Lontoossa oli käyty neuvotteluja
British Airwaysin ylläänikone Concordella tehtä-
västä tilauslennosta Rovaniemelle. Matkan jär-
jestäisi Goodwood Travel, jolla oli jo kokemusta
Concorden käyttämisestä päivälentoon: yhtiö
oli vienyt brittejä Monacoon katsomaan vuoden
1983 Grand Prix -kilpailua. Taimitarhalla oli nyt
kuitenkin ongelma, sillä Colin Mitchell, hankkeen
puuhamies, oli ottanut yhteyttä ja ilmoittanut että
lento oli vaarassa jäädä toteutumatta, ellei josta-
kin löytyisi lisää rahaa mainontaan. MEKin oma

budjetti Lontoossa oli näin myöhäisessä vaiheessa vuotta käytetty loppuun, mutta olisiko Helsingin päässä vielä vapaita varoja?

Kyseessä ei ollut suuri summa, joten pyyntöön oli helppo suostua – oletinkin, kun se edusti juuri sitä aloitteellisuutta, jota halusin ruveta tukemaan. En kylläkään kuvitellut, että tämä yksi Concorde-kävisy olisi muuta kuin tähdenlento, mutta ajattelin, että sitä mainostamalla saamme huomiota Suomen tarjonnalle yleisemmin, ja että ehkäpä Goodwood Travel innostuu tuottamaan muutakin Suomen suuntaan.

Concorde laskeutui kuin laskeutui Rovaniemen kentälle joulupäivänä 1984. Maa oli lumeton ja sää sateinen, ja kentän tuntumassa oli 10.000 töllestelävää paikallisasukasta, joten matkan osallistujille taisi kuitenkin itse lento jäädä päällimmäisenä mieleen. Mutta lähtölaukaus oli nyt ammuttu, ja siitä alkoi joulumatkailun alkuvuosina maltillinen mutta myöhemmin yhä kiihtyvämpi kasvuvauhti.

Aiheesta voi lukea lisää Sanna Hakulisen, Raija Komppulan ja Saila Saraniemen erinomaisesta selvityksestä *Lapin joulumatkailutuotteen elinkaari – Concorde-lennoista laajamittaiseen joulumatkailuun* (2007), joka löytyy MEKin nettisivuilta osoitteesta http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/%28pages%29/Lapin_joulumatkailutuotteen?opendocument&ind=w5/mekfi/index.nsf&np=F-30

”The Dutch Troika”

Siirrymme runsaan neljännesvuosisadan verran ajassa eteenpäin. Mikä on Suomeen suuntautuvan tilauslentomatkailun tilanne tänään, ja harjoitetaanko sitä ainoastaan Brittein saarilta ja Lappiin?

Aiheesta kävin parituntisen keskustelun Seura-huoneen pyöreässä baarissa eräänä marraskuuisena iltana vuoden 2010 Skiexpon aikana. Talviurheilumessut olivat houkuttelleet Helsinkiin edellä mainitun Voigt Travel -matkanjärjestäjän nykyisen johtajan-osakkaan Hollannista ja MEKin Keski-Euroopasta vastaavan aluepäällikön Saksasta. Cees van den Bosch ja Jyrki Oksanen olivat juuri oikeat keskustelukumppanit tähän tarkoitukseen, sillä he olivat 2004 käynnistäneet talven charter-lennot Amsterdamista Kuusamoon, ja nyt liikennettä oli myös jo kesällä.

Oksanen ja van den Bosch muodostivat kaksi kolmasosaa aktivistiryhmästä, jolle Suomessa pian annettiin nimeksi ”The Dutch Troika” – hollanti-

laistroidikka. Kolmas jäsen oli silloinen Finnair-Alan-komaiden myyntijohtaja Markku Oravainen (nykyisin Kemin Matkailu Oy:n toimitusjohtajana).

Voigt Travel oli 70-luvun tilauslentosuunnitelun jälkeen täysin keskittynyt automatkailuun. Myyntivolyymi oli 2000-luvulle tultaessa jo lähestymässä 4.000 automatkapakettia vuodessa, eikä yhtiössä uskottu sen voivan enää kasvaa. Olisi siis strategisesti tärkeää laajentaa tuotantoa uusiin segmentteihin ja ottaa myös talvi vahvemmin mukaan tarjontaan. Voigt halusi talven osalta keskittyä niihin kohteisiin, joihin oli jo syntynyt hyvä yhteistyösuhde. Niitä olivat ennen kaikkea Salla ja Luosto. Suomen päässä erityisesti Arto Virkkula (†) ja Sallan kunnanjohtaja Kari Väyrynen suhtautuivat innolla hollantilaisten orastavaan talvimatkailuun. Voigt sai jopa Metsähallituksen luopumaan hakkuista, jotta paikallinen maisema säilyttäisi viehätöksensä.

MEK toimi kummina Voigtin ja Finnairin väliselle aiesopimukselle, joka sitten johti viiden vuoden pituiseen tilauslentosarjaan välillä Amsterdam ja Kuusamo. Lennot käynnistyivät talvikaudella 2003/04 ja jatkuivat samalta sopimus pohjalta kauteen 2007/08 saakka, jolloin Voigt vaihtoi kuljettajan hollantilaiseen Transavia-yhtiöön (KLM:n omistama).

Kun ”troikan” jäsen Oravainen oli siirtynyt muihin tehtäviin Finnairissa, yhtiössä ei enää suhtauduttu hankkeeseen Voigtin toivomalla vakavuudella. Cees van den Bosch sydämistyi lopullisesti viidennen kauden alkaessa, kun Finnair kolme viikkoa ennen ensilentoa vaihtoi suorittavaksi tahoksi latvialaisen LatCharter-yhtiön. Voigt oli luonnollisesti mainostanut lentoja Finnairin hyvällä nimellä – ja nyt tältä myyntiargumentilta putosi yllättäen pohja pois.

Ensimmäisenä talvena toteutettiin 10 lennon sarja, ja päästiin kunnioitettavaan 96%:n käyttöasteeseen. Kun kapasiteetti toisena vuonna menestyksen innoittamana kaksinkertaistettiin, eli siirryttiin kahteen lentoon viikossa (sunnuntai, torstai), luku putosi jonkin verran mutta ei kuitenkaan ratkaisevasti: tulos oli 72%. Vaikeutena oli van den Boschin mukaan tuttu ”toisen vuoden tilanne” – et ole enää uutuus mutta et myöskään kunnolla etabloitunut.

Kolmannelta kaudelta lähtien lennettiin edelleen kaksi viikkovuoroa, mutta toinen niistä suuntautui Rovaniemelle, ja viidennellä kaudella lentojen määrää nostettiin 24:ään, puolet Kuusamoon ja puolet Rovaniemelle. Nyt Voigt siis käyttää Transaviaa, ja kaudella 2010/11 lennetään myös Brysselistä.

Suunnitelmissa on ottaa Pariisi mukaan kaudesta 2011/12 alkaen.

Ympyrä umpeutuu, ja palaamme Saksaan. Tarvittiin Voigtin kaltainen rohkea riskinottaja aloittamaan tilauslennot Suomeen uudestaan myös Saksasta. Talvella 2010/11 toteutetaan ensimmäinen talven charter-sarja Saksasta Suomeen. Se lennetään hollantilaisen Arkefly-yhtiön (TUI:n tytär) koneilla välillä Düsseldorf-Kuusamo.

Parivaljakoksi kutistunut troikka on edelleen voimissaan!



Kaksi kolmasosaa troikasta: MEKin Keski-Euroopan aluepäällikkö Jyrki Oksanen ja Voigt Travel BV:n johtaja Cees van den Bosch muistelemassa talven tilauslentojen kehittymistä Alankomaista Suomeen

Tilauslennot ja Finnair

Joskus kuulee sanottavan, että Finnairista on enemmän haittaa kuin hyötyä Suomen matkailun kannalta. No, se riippuu täysin siitä, katsommeko Finnairia omistajan silmin vai asiakkaan.

Suomen valtion omistusosuus Finnairista on 55,8%, eli kyseessä on valtionyhtiö. Toisaalta Finnair on pörssiyhtiö, joten siihen kohdistuu aivan normaaleja osakkaiden tuotto-odotuksia. Yhtiön ja sen johdon velvollisuus on tuottaa voittoa ja kaikissa tilanteissa ottaa *shareholder value* huomioon.

Hyvin usein valtionyhtiöön kohdistuvat toiveet ja odotukset ja pörssiyhtiöön kohdistuvat velvoitteet menevät ristiin, ja hyvin harvoin kansalaiset – Finnairin pääomistajat – tiedostavat tämän ristiriidan olemassaolon.

Kun puhumme nimenomaan tilauslennosta, saattaa tulla tilanteita, jolloin niiden estäminen on Finnairin liiketaloudellisten intressien mukaista pikemminkin kuin niiden suorittaminen edes maksua vastaan. Finnair on siksi joskus toiminut monen mielestä ehkä käsittämättömällä tavalla.

Ei ole esimerkiksi tavatonta, että Finnair saadessaan vihin matkanjärjestäjän tilauslentoaikeista kääntyy tämän puoleen ja tekee ”tarjouksen josta ei voi kieltäytyä”, toisin sanoen tarjoaa reittivuo-roillaan hinnan, joka alittaa tilauslennon matkustajakohtaisen *break even* -hinnan. Saatuaan matkan-

järjestäjän rakentamaan tuotteensa reittilentojen varaan Finnair lentää tämän asiakkaat kauden pari, mutta muuttaa sitten hintaa tai muita ehtoja tavalla, joka tekee yhteistyöstä kannattamattoman matkanjärjestäjälle. Tämä vetäytyy, ja vaara on Finnairin kannalta jälleen ohi.

Kuten edellä olevasta ilmenee, tilauslentosarjoja on kuitenkin lennetty myös Finnairin kalustolla – niin 70-luvulla Saksasta kuin vielä 2000-luvulla Hollannista. Olen itsekin joskus saanut tunteen, etteivät Finnairin tilauslentomyyjät aina toimi yhtiön todellisten intressien mukaisesti. Esimerkiksi charter-sarjat Finnairin koneilla välillä Amsterdam-Helsinki, jolla yhtiöllä on tärkeä reittilentoysteys, eivät oikein tuntuneet liiketaloudellisesti terveiltä. Mutta kai talossa jossakin on taho, joka laskee ja vertailee hyödyt ja haitat.

Ajattelen luonnostani ja pitkäaikaisen altistumisen seurauksena asioita lähinnä vapaa-ajan matkailun ja alalla toimivien yksityisten yritysten kannalta – usein siis pienten ja keskisuurten ulkomaisten matkanjärjestäjien näkökulmasta – mutta siitä huolimatta katson, että kansallinen lentoyhtiömme on ennen kaikkea pörssiyhtiö, ja sen on annettava toimia sen mukaisesti. Älkäämme siis odottako Finnairin taholta ratkaisua kuljetusongelmaan, jonka maamme sijainti Euroopan reunalla aiheuttaa.