



Vaikeita termejä sisältävä hanke etsii tulevaisuuden maaseudun elinkeinoja

## Ennakkoluulottomien ideoiden ja rohkeuden uskotaan pitävän paikat asuttuina

Kari Kauppinen

Maaseudun pitäminen asuttuna sekä kunnan väkiluvun kasvattaminen vaatii uudenlaista liiketoimintaa ja tapaa tehdä työtä. Bisnes voi syntyä suunnitelmista, jotka eivät vielä ole juolahtaneet mieleenkään. Puumalassa on jo nyt kapasiteettia kehittää erilaisia palveluita yhteistyökuvioin, mutta paljon on varmasti keksimättäkin.

-Elämme uusien liiketoimintamahdollisuuksien maailmassa, sanoo maaseudun elinvoimaisuuden kehittämistä miettivä **Pellervo Kokkonen**.

Kokkonen työskentelee Rural Growth -hankkeessa, joka on Savonlinnan elinkeinopalvelujen toteuttama. Tarkoituksena on tunnistaa taloudellista potentiaalia haja-asutusalueiden elinkeinojen kehittämiseen.

-Uusia taloudellisia mahdollisuuksia etsitään erityisesti ”visitor economy”-sektorista eli alueella vierailevista matkailijoista, vapaa-ajanasukkaista ja osa-aika-asukkaista sekä alueen luonnonympäristön ja tuotteiden kaupallistamisesta uusille markkinoille, muotoilee Kokkonen.

**MUTTA** ajatellaanpa nykytilannetta, kaupallisia ja kaupallistamattomia palveluita. Puumalasta löytyy kokemuksia ja hyvää mieltä haluavalle lomailijalle aktiivista tekemistä ja hiljaista lepoa.

Kokemusmatkailu voi olla yksittäisiä tapahtumapäiviä esimerkiksi muutaman päivän lomaan sisältyen. Tällainen voisi olla vaikkapa saimaanonporpien pesien lumenkolous.

-Kyllä tällainen maailman pelastaminen on nykyään jo aika iso liiketoimintaa, sanoo Pellervo Kokkonen.

Kokemusmatkailuun niveltyy sujuvasti sen alalaji ruokamatkailu. Erilaiset hifistelyt ruoassa ja omien aterioiden raaka-aineiden keruu ja ruoan valmistaminen luonnossa voivat olla osa matkailubisnestä.

-Nämä ovat vakavasti otettavia asioita. Vaikka elintarvikkeet ovat kalliita, tällaiselle elämäntapaporukalle hinta ei ole välttämättä mikään kriteeri.

Kokkonen sanoo, että matkailubisneksessä voisi nimenomaan kohdentaa markkinointia erityisryhmiin.

-On kaikenlaisia harrasteryhmiä ja heidät voi olla paljon helpompi saada tulemaan Saimaalle kuin että tehdään yleismarkkinointia.



ELVI KÖPMAN

**Maaseutu kasvuun -hankkeen asiantuntija Pellervo Kokkonen (vas.) ja Savonlinnan alueen maaseudun elinkelpoisuutta ja ammatinharjoittamiseen liittyviä edellytyksiä edistävän Piällysmies ry:n toiminnanjohtaja Teppo Leppänen kävivät Puumalassa kertomassa tulevaisuuden näkymistä.**

-Myös henkilökohtaisten verkostojen hyödyntäminen voi olla tärkeämpää kuin niin sanottu virallinen markkinointi.

**PELLERVO** Kokkonen luettelee paljon erilaisia termejä, jotka sisältävät mahdollisuuksia uusien ansaintamallien luomiseen. Tällaisia ovat ruokatrendien ohella uudet elämäntavat, etäläsnäolo ja joukkoistaminen.

-Uudet liiketoimintamahdollisuudet voivat olla maaseudun elinvoiman kannalta erittäin merkittäviä yritystasolla, sanoo Kokkonen.

Kokkonen selittää, mitä uudet elämäntavat tarkoittavat.

-Otetaan vaikkapa tuote nimeltä luonnonsuojeluleiri. Sellaiset ovat aina loppuun myytyjä. Siellä sitten kunnostetaan ympäristöä.

Hassultakin kuulostavat ideat voivat olla ainakin yksi osa maaseudulla toimivan yrityksen liiketoimintaa. Esimerkiksi Punkaharjulla toimii yritys, joka vie asiakkaansa Saimaal-

le virtuaalilasiavun avulla. Eräs eteläsavolainen yritys myy sukamalleja Pohjois-Amerikkaan, digitaalisesti.

Joukkoistaminen on esimerkiksi toiminnan organisoimista joukorahoituksen turvin.

-Jos intohimoa löytyy johonkin asiaan, sellaiseen halutaan osallistua taloudellisestikin.

**GLOBALI** liiketoiminta on mahdollista Puumalastakin käsin. Ideat voivat olla sinällään pieniä, mutta yhteistyöllä niistä voi löytyä monelle yrittäjälle riittävästi bisnestä, jotta yrittäjä pysyy leivässä.

-Tällainen voi olla yksi osa toimintaa, mikä riittää siihen, ettei tarvitse muuttaa pois, sanoo Pellervo Kokkonen.

-Ja Puumalassa yhteistyötä osataan nähdäkseni myös tehdä.

Uusiin kehityskohteisiin ja -ideoihin voi saada erilaista hankerahaa. Rural Growth -hankkeen myötä haetaan myös vastaavien ongelmien kanssa olevien ulkomaan

paikkakuntien kokemuksia, jotta niistä voisi soveltaa apuja Etelä-Savoon.

**MUUTTOLIKE** Etelä-Savoon voisi kasvaa sen myötä, että työn tekeminen ei ole sidottu paikkaan ja halutaan rauhalliseen ympäristöön palveluiden äärelle.

-Tämä on se villakoiran ydin. Mitkä olisivat niitä toimenpiteitä ja mikä olisi kohderyhmä?, sanoo Pellervo Kokkonen.

Muun muassa tätä kysymystä käsiteltiin tiistai-iltana hankekokouksessa Sahanlahdessa. Mutta nopeita päätelmiä ei tietenkään ole luvassa saati nopeita maallemuuttoja. Samaa on pohdittu vuosikausia.

-Tämä on pitkäpiimäistä hommaa.

-Pitää tunnistaa, mitä kohderyhmään kuuluvat tarvitsevat.

-Ja ovatko he paikkakunnan nuoria aikuisia vai kasvukeskusten ennakkoluulottomia perheitä, jotka etsivät vaihtoehtoisia elämäntapoja?



**Pellervo Kokkonen uskoo matkailun vetovoimaan.**