

27. 11. 02

# Puuveneenveisto yritystoimintana

Pertti Elovirta

VANTAAN TUTKIMUSKESKUS



27.11.02

METSÄNTUTKIMUSLAITOKSEN TIEDONANTOJA 870, 2002

# Puuveneenvesto yritystoimintana

Pertti Elovirta

VANTAAN TUTKIMUSKESKUS

Perti Elovirta 2002. Puuveneveisto yritystoimintana. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 870. 42 s. ISBN 951-40-1855-9.

Tutkimuksessa käsitellään puuveneveistoa yritystoimintana osana laajempaa METLA:n tutkimuskokonaisuutta, jossa selvitettiin metsä- ja puualan pienyritysten menestymistä ja tulevaisuudennäkymiä. Puuveneala edusti tässä yhteydessä kilpailevien valmistusmateriaalien esiinmarssin johdosta väistyvään asemaan joutunutta toimialaa, jota on nykyään kuvattava pikemminkin käsityöläisyydeksi tai elämäntavaksi, kuin pienteollisuudeksi. Puuvenealalla on yritystoiminnan lisäksi innokas harrastustoimintaverkosto, joka koostuu omatoimisista veneilijä-veenenrakentajista, perinnealustoiminnasta ja puuveneseuroista jäsenineen. Nämä muodostavat pääosan puuveneveistäjien asiakaskunnasta, vaikka harrastustoimintaan sisältyykin runsaasti omatoimista- ja talkootyötä. Tutkimuksessa kävi ilmi, että puuvenealaa jakaa sisäinen jännite toisaalta niihin, jotka haluavat säilyttää perinteisen puuveneen ekologisin perustein, ja toisaalta niihin, jotka haluavat kehittää puuvenettä uusin rakennustavoin vastamaan markkinoiden vaatimuksia. Edelliset haluavat kulttuurihistorialliselle toiminnalleen yhteiskunnan tukea lainsäädännön ja verotuksen keinoin sekä yleisön kasvattamista ymmärtämään käsityön arvoa. Jälkimmäiset haluavat kehittää puuvenettä täyttämään kaikki venealan yleiset normit ja kuluttajien vaatimukset veneen hoidosta ja käytännöllisyydestä. Puuveneveistämöt ovat keskimäärin yhden miehen yrityksiä, joilla ei ole suurta kapasiteettia kehitystoimintaan eikä tämän tutkimuksen tulosten mukaan tarvetta tuotannolliseen yhteistoimintaan. Puuveneperinne säilyy harrastustoimintaverkostojen avulla tulevaisuuteen, mutta teollisen sajatuoantopuuveneen uusi tuleminen vatii selvästi enemmän resursseja kuin keskimääräisellä yhden miehen veistämöllä on käytettävissään.

**Avainsanat:**

Puuveneveisto, pienyritystoiminta, yhteistyö ja menestyminen.

**Kirjoittajan yhteystiedot:**

Perti Elovirta, Metsäntutkimuslaitos, Vantaan tutkimuskeskus, Helsingin toimipaikka, Unioninkatu 40 A, 00170 Helsinki. Puhelin: (09) 8570 5735, sähköposti: pertti.elovirta@metla.fi.

**Julkaisija:**

Metsäntutkimuslaitos, Vantaan tutkimuskeskus. Hanke 3315. Hyväksytty 12.06.2002, Kari Mielikäinen, tutkimusjohtaja.

**Tilaukset:**

Metsäntutkimuslaitos, kirjasto, PL 18, 01301 Vantaa. Puhelin: (09) 8570 5580, Faksi: (09) 8570 5582. Sähköposti: kirjasto@metla.fi.

**Painopaikka:**

Vammalan kirjapaino Oy 2002.

# Alkusanat

Tutkimus on osa Metsäntutkimuslaitoksen hanketta “Metsä- ja puualan pien- ja keskisuurten yritysten menestystekijät ja tulevaisuudennäkymät”. Hankkessa tarkasteltiin eri metsä- ja puualan toimialoja sovelletussa porterilaisessa viitekehyksessä (Mäkinen & Selby 1995), jota kuvataan tarkemmin tämän tutkimuksen luvussa 3. Tutkittaviksi toimialoiksi valittiin ketju, joka ulottuu metsästä puutavaran jatkojalostukseen. Ensimmäisenä valmistui taimitarhoja koskeva osatutkimus (Leena Petäjistö ja Pekka Mäkinen 1999). Seuraavia tarkasteltavia toimialoja olivat piensahat (Petäjistö, Selby ja Mäkinen 2000), rakennuspuusepäнала (Petäjistö, Selby ja Mäkinen 2001) ja tämän osatutkimuksen kohteena puuveneala. Valitut toimialat ovat kaikki tuotantoketjun (arvonlisäketjun) eri vaiheissa ja menestykseltään ja kilpailutilanteeltaan erilaisia. Puuveneala edustaa tässä tutkimuskoknaisuudessa toimialaa, joka on aiemmasta, koko venealaa vallitsevasta asemastaan joutunut kilpailevien materiaalien esiinmarssin takia väistyvään ja muita valmistusmateriaaleja käyttäviä kilpailijoitaan vähäisempään asemaan venemarkkinoilla.

# Sisällys

<b>1 Veneenrakennusteollisuuden kehitys .....</b>	<b>5</b>
<b>2 Puuvenealan tutkimustoiminta .....</b>	<b>7</b>
2.1 Yleistä .....	7
2.2 Puuveneveistäjät 1992 .....	7
2.3 Puuvenealan koulutus selvitys .....	8
2.4 Puuvenealan tulevaisuudennäkymät .....	9
<b>3 Aineisto ja menetelmät .....</b>	<b>11</b>
<b>4 Puuveneveistäjät ja -veistäjät 2000 .....</b>	<b>13</b>
4.1 Yrittäjien profiili .....	13
4.2 Yritysten profiili .....	14
4.3 Hankintatoiminta .....	16
4.4 Asiakkaat ja markkinointi .....	18
4.5 Yhteistyö .....	19
4.6 Henkilöstö .....	21
4.7 Yritysten välinen kilpailu .....	21
<b>5 Puuveneenveiston menestymismahdollisuudet .....</b>	<b>23</b>
5.1 Veistäjien tulevaisuudennäkymät .....	23
5.2 Veistäjät yrittäjinä .....	26
5.3 Mitä veistäjien mielestä pitäisi tehdä .....	27
<b>6 Johtopäätökset .....</b>	<b>29</b>
<b>Kirjallisuus .....</b>	<b>31</b>
<b>Liitteet .....</b>	<b>32</b>
Liite 1. Kyselylomake .....	32
Liite 2. Puuveneveistäjien kotisivuja .....	42

# I Veneenrakennusteollisuuden kehitys

Puu oli 1950-luvun lopulle asti miltei yksinomainen veneenrakennuksen materiaali. Puuveneitä rakennettiin sekä pienissä veistämöissä että suurissa yrityksissä sarjatuotantona ja puuveneitä vietiin myös ulkomaille, huomattavia määriä mm. Yhdysvaltoihin (Rovamo, P. ja Lintunen, M. 1995). Kilpailevien rakennusmateriaalien, joista tärkein on lujitemuovi, mutta osittain myös teräs, ferrobetoni, alumiini ja abs-muovi, ja uusien rakennusmenetelmien tulo markkinoille alkoi vähitellen syrjäyttää puuta veneenrakennusmateriaalina, ensin usein runkomateriaalina ja vähitellen myös kansi- ja sisustusmateriaalina.

Uusien materiaalien ja rakennusmenetelmien käyttöön siirtyivät ensimmäisinä suurimmat ja innovatiivisimmat veistämöt, jotka rakensivat sarjatuotantona moderneimpia ja parhaiten suunniteltuja veneitä. Puuveneiden rakentajiksi jäivät yleensä pienimmät perinteellisiä malleja perinteisin menetelmin yksittäiskappalein rakentavat veistämöt. Kuitenkin malliltaan ja suorituskyvyltään aivan moderneja puuveneitä rakennettiin sarjatuotantona vielä 1970-luvulla (esim. Heinlahden Veistämön ”Tiiskeri”) mutta kysynnän paine pakotti viimeisetkin sarjatuotantoveistämöt tuolla vuosikymmenellä siirtymään lujitemuovin käyttöön.

1960-1970-lukujen aikana syntyi puuveneitä edelleenkin rasittava imagojakauma: Lujitemuovista ja muista materiaaleista rakennetut veneet ovat moderneja, hyvin suunniteltuja, käytännöllisiä, helppohoitoisia ja vuotamattomia, puuveneet sitä vastoin ovat vuotavia, vanhanaikaisia, epäkäytännöllisiä ja suuritöisiä huoltaa ja ylläpitää. Venesuunnittelu ja veneenrakennus kehittyivät erityisesti lujitemuovipuolella, mutta puuveneiden valmistus jäi polkemaan paikallaan perinteisten (vanhentuneiden) mallien supistuville markkinoille. Rantojen puuvenekuvaa huononsivat edelleen noina vuosikymmeninä lisääntynyt puuveneiden hoidon laiminlyönti, taitamattomat itserakentajat ja vanhojen puuveneiden tyylittömät lisärakenteet. Markkinat jakautuivat erityisesti käytettyjen veneiden puolella vähäarvoisiin puuveneisiin ja arvokkaisiin lujitemuoviveneisiin.

Kehitys oli yleismaailmallinen mutta ei silti vääjäämätön. Puusta voitiin aivan hyvin rakentaa joko lauta-, vaneri- tai komposiittirakenteisena vuotamaton ja helppohoitoinen kaikki modernisuusvaatimukset täyttävä vene, josta markkinoilla oli useampiakin esimerkkejä, mutta uusien materiaalien viehäytys ja syntynyt imagojakauma ohjasivat markkinoiden kehityksen puurakenteisille veneille epäedulliseen suuntaan. Edelläkävijämaa lujitemuovirakenteiden yleistymisessä oli Yhdysvallat, jossa oli ja on edelleen yli puolet maailman huvivenemarkkinoista. Tekninen kehitys ei kuitenkaan täysin pysähtynyt puu-

venepuolellakaan, vaan kehittyi erityisesti laminaatti- ja komposiittirakenteiden puolella. Tässäkin kehityksen kärjessä ovat olleet yhdysvaltalaiset rakentajat.

Kun irtiotto vanhasta oli mennyt tarpeeksi pitkälle ja jatkunut tarpeeksi kauan, syntyivät vastavaikutuksena nostalgiamarkkinat: Vanhojen puuveneklassikojen restaurointi ja kunnostaminen sekä puuvenekulttuurin vaaliminen ja perinteen siirtäminen jälkipolville uudelleenrakentamalla vanhojen mallien mukaisia puualuksia. Perinteiden vaalimisesta on tullut tärkeä osa puuvenetoimialaa, jopa uudisrakennustoimintaa merkittävämpi. Trendi on nostanut vanhojen puuveneiden arvoa mutta säilyttänyt silti imagojakauman: puuveneet ovat vanhanaikaisia, tosin arvokkaita sellaisia.

Puuvenetoimiala on saanut taakseen pienen mutta innostuneen harrastajajoukon, mutta ei suuren yleisön suosiota kaupallisessa mielessä. Kun puuveneistä menneinä vuosikymmeninä luovuttiin niiden epäkohtien vuoksi, on nyt markkinamenestyksen esteenä kilpailevista materiaaleista valmistettuja vastaavia veneitä korkeampi hinta tuotannon käsityömaisyyden takia.



## 2 Puuvenealan tutkimustoiminta

### 2.1 Yleistä

Puuvenealalta on julkaistu jonkin verran kansantajuisia yleisesityksiä ja rakentamiseen ja huoltoon liittyviä teknisiä oppaita. 1990-luvulla on kuitenkin ilmestynyt kaksi tämän tutkimuksen viitekehyksen kannalta hyödyllistä ja “tieteelliseksi” luokiteltavaa systemaattista selvitystä puuvenealalta.

Opetusministeri Riitta Uosukainen asetti vuonna 1992 Puuveneveistäjät ry:n esityksestä Puuveneveistäjä-projektin. Siinä selvitettiin puuveneveistäjien koulutuksen, veneiden tuotekehittelyn ja markkinoinnin sekä puuvenekulttuurin uusia suuntia. Projektin loppuraportti julkaistiin Opetushallituksen Kehittyvä ammatillinen koulutus- sarjan numerona 1/1994: Puuveneveistäjien koulutus ja alan kehittäminen. Raportti koostuu kolmesta osakokonaisuudesta: puuveneveistäjiä koskevasta selvityksestä, puuvenealan koulutusta Suomessa ja ulkomailla koskevasta selvityksestä ja kehittämislinjojen hahmottelusta ja toimenpide-ehdotuksista.

### 2.2 Puuveneveistäjät 1992

Puuveneveistäjiä koskevassa selvityksessä tutkittiin veistäjien henkilökohtaisia taustatietoja, koulutusta ja ammattikokemusta sekä veistämöiden kokoa, työvoimaa ja varustusta. Lisäksi tutkittiin veistäjien näkemyksiä alan kehittämisestä, sen arvostuksesta, markkinoinnista, kansainvälistymisestä ja viennistä. Koulutusta koskevassa osassa selvitettiin puuvenealan koulutustarjonta oppilaitostyypeittäin ja oppilaitoksittain ja vertailtiin sitä Yhdysvaltojen, Englannin ja Norjan vastaavaan koulutusjärjestelmään. Kehittämislinjoissa tultiin siihen tulokseen, että koulutusjärjestelmä on ratkaisevassa asemassa. Tämä on ymmärrettävää, koska selvitystyö tehtiin opetushallinnon toimesta. Yksilöityjen toimenpide-ehdotusten pääpaino oli koulutusjärjestelmän ja koulutussisältöjen kehittämisessä.

Puuveneveistäjiä koskeva kysely tehtiin 1992 kaikille tuolloin tiedossa olleille 124 puuveneveistäjälle, joista 106 vastasi kyselyyn. Vastanneiden keskiikä oli tutkimuksen mukaan 45 vuotta, joka osoitti, että ala ei julkisesta imagostaan huolimatta ollut ukkoutunut. Alalle kuitenkin tultiin entistä vanhemmalla iällä, ja vain harvoin enää isältä saadun opin kautta. Varsinaisen alan ammattikoulutuksen oli kuitenkin saanut vain viidennes vastaajista.

Kyselytutkimuksen mukaan kolme neljästä puuveneveistäjästä työskenteli yksin tai käytti apuna ainoastaan perheenjäseniään. Naisia työskenteli jonkin verran miespuolisten veneveistäjien aputyövoimana. Veneveistäjän vaimo tai muu kotiväki joutui osallistumaan niihin työvaiheisiin, joita oli hankala tehdä yksin. Ala ei juurikaan tarjonnut mahdollisuuksia palkkatyösuhteeseen, sillä

uudisrakentamisessa vieraan työvoiman käyttöä oli silloisissa oloissa vaikea saada taloudellisesti kannattamaan. Päätoimisia veneveistäjiä vastanneista oli 38 eli suhteellisen pieni osuus koko veistäjäkunnasta.

Puuveneveistäjät työskentelivät tutkimuksen mukaan yleensä vaatimattomissa ja vanhoissa työtiloissa. Vain harvoilla oli hallitilaa, jossa voi valmistaa soutu- ja perämoottoriveneitä suurempia aluksia. Vanhojen veistämöiden puun-työstölaitteet olivat yleensä aikansa eläneitä, usein omatekoisia, eikä niiden työturvallisuus täyttänyt arvion mukaan nykypäivän työsuojelumääräyksiä.

Yhden miehen veistämöt näkivät kyselyn mukaan markkinoinnin ongelmalisena: jos alkaa mainostaa, tilauksia voi tulla liikaa, jos ei mainosta, tilauksia ei tule lainkaan. Puuveneveistäjät pitivät alan tärkeimpänä vahvuustekijänä puuveneiden arvostuksen yleistä nousua kansainvälisten virtausten vaikutuksesta. Kaksi viidesosaa veistäjistä piti alan tulevaisuutta hyvänä, neljäsosa katsoi tulevaisuuden olevan huono ja 35 prosenttia suhtautui tulevaisuuteen neutraalisti.

## 2.3 Puuvenealan koulutus selvitys

Puuvenealan koulutusta koskevassa selvityksessä alan koulutusta antavat laitokset jaetaan neljään ryhmään:

- ammattioppilaitoksiin
- käsi- ja taideteollisuusoppilaitoksiin
- ammatillisiin aikuiskoulutuskeskuksiin, ja
- kansanopistoihin

Ammatillista veneenrakennuskoulutusta ryhdyttiin nykymuodossa antamaan ensimmäisenä Savonlinnan ammattioppilaitoksessa vuonna 1960. Ainoa puuveneveisteon erikoistunut ammatillinen oppilaitos on kuitenkin Haminan käsi- ja taideteollisuusoppilaitos, jossa alan koulutus aloitettiin vuonna 1985. Kaikki puuvenealaa sivuavat oppilaitokset esitellään raportissa oppilaitosryhmittäin ja oppilaitoksittain.

Selvityksessä tultiin siihen johtopäätökseen, että ammattioppilaitosten silloiset opetusohjelmat eivät palvele riittävän hyvin puuvenealan koulutustarpeita. Silloisten opetussuunnitelmien todettiin antavan oppilaitoksista valmistuneille ylipäättään huonot valmiudet ryhtyä harjoittamaan puuveneveisteoa. Puuveneveisteon oli keskittynyt ainoastaan edellä mainittu Haminan käsi- ja taideteollisuusoppilaitos ja kansanopistoista Pernå Skärgårdsskola. Järkevimmäksi toimintavaihtoehtoksi selvityksessä katsottiin keskittää voimavarat pisimmälle ehtineeseen koulutukseen, kuin vaihtoehtoisena toimintatapana levittää kyseisessä tilanteessa varoja useammalle oppilaitokselle.

Oppikirjoista ja pätevistä opettajista todettiin Suomessa olevan huutava puute. Tilannetta katsottiin heikentävän edelleen sen, että taitaviksikin tunnetuilla puuveneveistäjillä ei ole opettajakoulutusta eikä aina välttämättä luontaisia pedagogisia lahjoja.

Puuvenealan koulutusta ulkomailla tarkasteltiin Norjan, Englannin ja erityisesti Yhdysvaltain esimerkkien avulla. Viimeksimainittu on alan johtava maa, jossa perinteistä puuvenettä on kehitetty paljon alkuperäistä historiallista esikuvaansa pidemmälle. Siellä on saavutettu puuveneen suunnittelussa ja rakentamisessa huomattava tyylillinen irtiotto perinteisistä tavoista. Erityisesti selvityksessä kiinnitettiin huomiota seuraaviin yhdysvaltalaisen puuvenealan koulutuksen piirteisiin:

- yritystoiminnassa välttämättömiä kaupallisia tietoja ja taitoja sekä käytännön lakiasioihin perehtymistä pidettiin edellytyksenä tulevan puuveneveistäjän ammatin harjoittamiselle
- koulutuksessa opetetaan myös koneasennukset, ohjauksjärjestelmät, sähköistämisen, sisustaminen sekä heloitukset ja muu varustaminen eikä pelkästään puumateriaalin työstämistä
- tekniseen opetukseen yhdistetään venesuunnittelun ja suunnittelupiirustusten laatimisen periaatteet sekä taidot puu- ja kuituveneiden piirustusten uloslyöntiin (lofting)
- opetusohjelmiin kuuluu myös kustannusarvion laadinta sekä työn ja materiaalien kustannuslaskenta
- kussien sisältöön kuuluu myös purjehdusta ja navigointia.

Suomen tilanteesta todettiin, että koulujemme opetusohjelmista puuttui valitettavasti kokonaan veneiden käyttökoulutus. Oppilaitoksista on valmistunut paljon oppilaita, joilla ei ole lainkaan veneilykokemusta. Veneitä ei katsottu voitavan menestyksellisesti suunnitella ja rakentaa, ellei toteuttajalla itsellään ole kokemusta elementistä, johon hänen tuotteensa on tarkoitettu. Oppilaitoksilla tulisi siksi olla käytössään erilaista venekalustoa ja opetusohjelmiin tulisi kuulua niiden käyttökoulutusta. Raportin mukaan myös veneiden suunnittelukoulutusta tulisi lisätä kaikkien veneenrakennusta antavien oppilaitosten ohjelmiin.

Vahvoissa puuvenemaissa opetusmenetelmät perustuvat pitkälle kehittyneeseen teknologiaan, venesuunnittelun opetukseen ja työmenetelmiin, joista Suomessa on vain vähän tietoa. Siksi katsottiin perustelluksi ehdottaa opettajien ja puuvenekouluista valmistuneiden jatkokouluttamista ulkomailla. Tähän tarvitaan valtion tukea, sillä esimerkiksi yhdysvaltalaiset oppilaitokset toimivat omakustannusperiaatteella, jossa rahoitus perustuu valmistuvien veneiden myyntiin ja korkeisiin lukukausimaksuihin.

## 2.4 Puuvenealan tulevaisuudennäkymät

Vuoden 1992 puuvenetutkimuksen toimenpide-ehdotukset tiivistyvät siihen, että uuden suomalaisen puuvenekulttuurin kehittymisen ehdot ovat:

- laadun parantaminen
- alan nopea kansainvälistyminen, ja
- puuvenekoulutuksen uudelleenjärjestely

Toinen alussa mainituista tutkimuksista on Pertti Rovamon ja Martti Lintusen “Suomalainen puuvene” vuodelta 1995. Työtä tukivat Taiteen keskustoimikunta, Tiedonjulkistamisen neuvottelukunta ja WSOY:n kirjallisuussäätiö. Kirjan alkuosassa kansatieteen ja kulttuurihistorian asiantuntijat kuvaavat suomalaisen puuveneen 9000 vuotisen tunnetun historian vesistöalueittain ja veneytyttäin. Jälkimmäisessä osassa pohditaan puuveneen tulevaisuutta.

Rovamon ja Lintusen mukaan puuvenealan keskeisen sisäisen jännitteen muodostaa se, että nykyisillä veistäjillä on taustanaan kolme erilaista kulttuuria. Osa, varsinkin pienveneveistäjät lähtevät usein edelleen liikkeelle kansanomaisen rakentamisen perinteestä. Heillä on usein vajavainen käsitys niistä tekijöistä, jotka ovat muokanneet veneiden malleja ja teknisiä ratkaisuja. “Näin tehdään, koska on aina näin tehty.” Osa vanhemmista veistäjistä taas ponnistaa sodanjälkeisen teollisen puuvenealan rakennuksen pohjalta. Heillä on usein huomattava ammattitaito, mutta ei välttämättä suunnitteluperinnettä eikä kykyä seurata ajan trendejä. Nuoret kouluja käyneet veistäjät taas potevat rutiinin puutetta ja heidän on vaikea saavuttaa nimeä alalla.

Rovamon ja Lintusen mielestä puuveneveistäjät eivät voi menestyä, jos ala irtautuu ajastaan ja museoituu. Puuta koskeva teknologiakaan ei pysähdy paikoilleen. Materiaalit ja työmenetelmät kehittyvät. Puukäsityöhön tarkoitetut koneet ovat kehittyneet ja monessa tapauksessa korvanneet keskiajalta periytyvät käsityökalut. Niiden hyödyntäminen edellyttää sitä, että monia rakennustapoja joudutaan veneenrakennuksessa muuttamaan. Siksi keskustelu puuveneiden aitoudesta on Rovamon ja Lintusen mielestä turhaa. Elleivät aiemmat veneenrakentajat olisi uskaltaneet muutoksiin, liikkuisimme yhä yhdestä puusta koverretuilla ruuhilla. Ei ole mitään yhtä ja yleistä suomalaista puuvenettä, jonka “Suomalainen Puuvene”-teoksen mukaan voisi jollain tempulla pelastaa. Niin perinne kuin tämän päivän tarpeetkin ovat monimuotoisia.

Loppupäätelmäksi teoksessa esitetään, että antiikki- ja keräilyesineet ovat asia erikseen, mutta uustuotannon jatkuminen on sidoksissa käsityksen puuveneiden huollon ja kunnossapidon kalleudesta ja vaikeudesta. Selvityksen tuloksena on havaittu, että maailmalla vasta muutamat laminoititekniikoita käyttävät puuveneyritykset ovat päässet valmistusmääriltään takaisin varsinaisiin teollisiin mittoihin.

### 3 Aineisto ja menetelmät

Puuveneveistäjiä tutkittaessa käytettiin soveltuvin osin samaa teoreettista viitekehystä ja siitä johdettua muuttujajoukkoa kuin hankkeen muissakin osatutkimuksissa. Tällä menettelyllä tutkittujen toimialojen tulokset saadaan keskenään vertailukelpoisiksi. Teoreettista viitekehystä on esitelty tarkemmin julkaisussa: Mäkinen, P. & Selby, A. (toim.): Metsä- ja puualan pienyritykset, MTT 555, Vantaa 1995. Siksi seuraavassa tyydytään antamaan ainoastaan tiivistetty kuvaus muuttujavalinnan taustana olevasta teoriakehikosta.

Porterin ( 1980 ) mallin mukaan yrityksen kilpailullinen toimintaympäristö muodostuu:

- yrittäjän ja yrityksen ominaisuuksista
- saman alan yritysten välisestä kilpailusta
- yritysten välisestä yhteistyöstä
- asiakkaista
- hankkijosta
- potentiaalisesta kilpailusta, ja
- korvaavista palveluista

Tätä Porterin niin sanottua timanttimalia käytettiin ohjaamaan tutkimuksen rakennetta. Yrityksen taloudellista käyttäytymistä kuvaavat teoriat eivät kuitenkaan kuvaa tyhjentävästi ainakaan pienyritysten toimintaa, joille on usein ominaista rajoitettu rationaalisuus ja satisfioiva käyttäytyminen. Pienyrittäjyys ja etenkin käsityöläisyys ovat usein pikemminkin lähempänä elämäntapaa kuin varsinaista yritystoimintaa. Sen takia kuvausta täydennettiin yrittäjien arvo maailmaa ja käyttäytymistä selittävillä osilla. Näitä asiakokonaisuuksia kuvaava muuttujajoukko koottiin kyselylomakkeella, joka oli soveltuvin osin yhteinen niin taimitarha-, piensaha- kuin rakennuspuusepänteollisuuteen kohditetun kyselynkin kanssa.

Postikysely toteutettiin alkuvuodesta 2000. Kyselylomake lähetettiin kaikille Suomen Puuveneveistäjät ry:n jäsenille. Sitä ennen lomaketta oli testattu koevastauksen muodossa puuveneveistäjien puheenjohtajan ja aktiivi puuveneveistäjä Sakari Laineen yritykseen tehdyllä haastattelumatkalla. Yhdistyksellä oli 168 jäsentä, joista 108 aktiiviveistäjiä ja loput kannattajajäseniä. Kahden kyselykerran jälkeen saatiin vuoden loppuun 2000 mennessä vastaukset 66 aktiiviveistäjältä ja 32 kannattajajäseneltä. Koko jäsenistöä ajatellen vastausprosentiksi tuli 58 ja aktiiviveistäjien osalta 61 prosenttia. Tutkimuksen varsinaisena aineistona käytetään aktiiviveistäjien vastauksia. Jossain määrin tukeudutaan myös kannattajajäsenten kommentteihin alan yleisestä kehittämisestä.

Tutkimuksen tarkastelun ulkopuolelle rajattiin puuveneily harrastustoimintana sekä omatoimirakentajien harrastusluonteinen puuveneenrakennus, vaikka kyseessä olisi ollut suurikokoistenkin puualusten talkooluonteinen rakentaminen. Tarkastelun piiriin ei myöskään otettu puuvenekulttuurin säilyttämiseen

tahtäävää perinnealustoimintaa sinänsä, vaikka ne saavatkin sekä EU:n että kansallisia tukia toiminnalleen. Nämä puuvenealan toiminnot edustavat tämän tutkimuksen viitekehyksessä toimialan asiakkaita, ja tulevat otetuksi huomioon silloin, jos ne ovat tehneet työtilauksia kaupallisesti toimiville puuveneveistämöille.

# 4 Puuveneveistämöt ja -veistäjät 2000

## 4.1 Yrittäjien profiili

Puuveneveistämöt olivat keskimäärin erittäin pieniä yrityksiä joilla oli keskimäärin 1,5 omistajaa. Tavallisin tapaus oli yhden yrittäjän omistama yritys ilman työntekijöitä, mutta löytyi myös 2-3 yrittäjän kimpPAYrityksiä sekä yksi 16 henkilön osuuskunta, joka selvästi nosti edellä mainittua omistajien keskimääräistä lukumäärää. Yrityskoko oli pysynyt samana verrattuna vuoden 1992 puuveneveistäjätutkimukseen, jonka mukaan kolme neljästä veistäjästä työskenteli yksin. Puuveneveistäjät olivat tämän tutkimuksen mukaan keskimäärin 48 vuotiaita ja melko tasaisesti keski-ikäisiä. Tulos on lähellä edellisen selvityksen keski-ikää, 45 vuotta, joskin hienoista keski-ian kasvua on tulkittava tapahtuneen. Muutama eläkeikäinen oli joukossa, mutta ei kovin nuoria henkilöitä.

Kolmannes veneveistäjistä oli lähtöisin yrittäjäkodista, niin että vanhemmat olivat olleet myös jonkin alan yrittäjiä. Puolet yrittäjätaustaisista oli nimenomaan perheistä, joiden yrityksen toimiala oli puuveneveisto. Ainoastaan kuudesosa puuveneveistäjistä jatkoi siten suoranaisesti perheyrittäjien perinnettä. Kolmasosalla veneveistäjistä oli kuitenkin omakohtaista kokemusta jonkin muun alan yritystoiminnasta kuin puuveneveistosta. Siten kaksi kolmasosaa puuveneveistäjistä oli joko yrittäjäkodista tai hankkinut yrittäjäkokemusta joltakin muulta alalta ennen veneveistäjäksi ryhtymistään ja kolmannes tuli suoraan puuveneveistäjäksi ilman minkäänlaista aiempaa yrittäjäkokemusta.

Noin 80 prosentilla puuveneveistäjistä oli jonkin alan ammattikoulutus ja ammattikoulutetuista edelleen 60 prosenttia oli hankkinut nimenomaan puuvenealan koulutuksen. Yhteensä siten noin puolella veistäjistä oli puuvenealan ammattikoulutus, kun vuoden 1992 puuveneveistäjätutkimuksessa mukana olleista se oli vain viidesosalla. Nuoremmilla oli huomattavasti useammin alan ammattikoulutus kuin vanhemmilla veistäjillä. Puolet puuveneveistäjistä oli hankkinut lisäkoulutusta viime vuosina. Lisäkoulutus jakautui tasan tekniseen ja kaupalliseen koulutukseen. Vaikka koulutusaktiviteetti osittain kasautui samoille yrittäjille, on ammattikunta kuitenkin lyhyessä ajassa muuttunut selvästi koulutetummaksi. Alan koulutusjärjestelmän kehittämiseksi asetettujen tavoitteiden voidaan siten ainakin tältä osin katsoa toteutuneen melko hyvin.

Koulutusaktiviteetin lisäksi tiedusteltiin puuveneveistäjien yleistä yhteiskunnallista osallistumisalttiutta. Viidesosa veistäjistä oli oman ilmoituksensa mukaan harrastanut aktiivista kansalaistoimintaa toimimalla joko kyselyhetkellä tai jossain aiemmassa vaiheessa jossakin asuinalueensa tai ammattiryhmänsä luottamustoimissa. Useimmat maininnat sai oma ammatillinen yhteisliittymä, Puuveneveistäjät ry. Veistäjien oman alan ulkopuolinen yhteiskunnal-

linen aktiviteetti oli siten varsin vähäistä. Näistä mainittiin mm. Saaristoasiain neuvottelukunta, Maa- ja metsätaloustuottajain keskusliitto, riistanhoitopiiri, Lions Club, vanhempainyhdistys ja Ungdomsföreningen.

## 4.2 Yritysten profiili

Yritysten ikä jakautui tasaisesti eri luokkiin samalla tavoin kuin yrittäjienkin ikä. Vanhimmat yritykset oli perustettu 1930-luvulla ja nuorimmat oli perustettu vast' ikään. Yritysten keski-ikäsi tuli siten 14 vuotta. Yritykset eivät yleensä sijainneet taajamissa eivätkä kaupungeissa, mutta kuitenkin niiden läheisyydessä. Keskimääräinen etäisyys lähimpään taajamaan oli 4 km ja lähimpään kaupunkiin 17 km. Liian syrjäinen sijainti ei ole markkinoiden ja asiakkaiden tavoitettavuuden takia edullista, mutta taajamissa toimiminen taas on liian kallista. Perinteinen sijainti on vesistöjen varrella lähellä potentiaalisia markkinoita.

Kaksi kolmasosaa veneveistäjistä toimi yksityisinä ammatinharjoittajina. Yksi kolmasosa yrityksistä oli yhtiömuotoisia, niistä suurin osa osakeyhtiöitä. Myös osuuskuntamuotoa esiintyi. Yritykset käyttivät yleensä ainoastaan yhtä rahoituslähdettä, joka oli tässä tapauksessa paikallinen pankki. Tulos on ymmärrettävä, koska puuveneveistämöt ovat pieniä henkilöyrityksiä, eikä yrityksen ja yrittäjän talous ole aina selvästi erotettavissa toisistaan. Riskirahoitusta ei ollut käyttänyt yksikään yritys. Neljäsosa yrityksistä eli kaikki uusimmat yritykset olivat saaneet jotain yritystukea yritystä perustettaessa. Kysymys oli tällöin useimmin starttirahasta, joka mitä ilmeisimmin oli ollut myös yksi kannustin yrityksen perustamiseen. Myöhemmässä toiminnan vaiheessa oli jotain yritystukea saanut viidesosa puuveneveistämistä. Yleisin tukiviranomainen oli tällöin ollut TE-keskus.

Puuveneveisto oli 70 prosentille vastanneista yrittäjistä päätoimi ja lopuille sivutoimi, päätoimen ollessa mm. lasikuitutyöt, tarvikemyynti, muut puusepäntyöt tai maa- ja metsätalous. Päätoimisten veistäjien osuus oli siten huomattavasti suurempi kuin vuoden 1992 puuveneveistäjäutkimuksessa, jossa päätoimisten veistäjien osuus oli ainoastaan 36 prosenttia. Sivutoimisten veistäjien venealan työt muodostivat keskimäärin 40 prosenttia heidän yritystensä koko liikevaihdosta. Kaikkien yrittäjien koko liikevaihdosta keskimäärin vähän yli puolet tuli uusien puuveneiden veistämisestä ja noin kolmannes vanhojen puuveneiden kunnostustöistä. Loppu liikevaihdosta jakautui muiden venealan töiden ja muiden puusepäntöiden osalle. Uustuotannon osuus liikevaihdosta on yllättävänkin korkea siihen nähden, mikä on yleinen käsitys puuvenealan tuotannon rakenteesta. Ilmeisesti puuveneveistäjäkysely on ohjannut vastausaktiivisuutta siihen suuntaan, että pääasiassa vanhojen veneiden kunnostustöitä tekevät ja etenkin pelkästään telakointia harjoittavat yrittäjät ovat jättäneet keskimääräistä useammin vastaamatta veistäjille osoitettuun kyselyyn.

Kyselyyn vastanneet yritykset rakensivat vuonna 1999 yhteensä 223 uutta puuvenettä. Veneistä 110 oli pieniä, alle 5 metriä pitkiä, 106 keskikokoisia 5-10 metrisiä ja 7 suuria, yli 10 metrin mittaisia. Ainoastaan kymmenesosa pää-



toimisista veistämöistä ilmoitti yltävänsä yli miljoonan markan liikevaihtoon, keskiarvon jäädessä noin puolen miljoonan markan paikkeille. Liikevaihdon suuruus lienee arvioitu varovaisesti muu toiminnan laajuus huomioon ottaen. Toimialan yhteenlaskettu liikevaihto voidaan arvioida vastausten perusteella noin 20 miljoonaksi markaksi. Kaikki liikevaihdoltaan suurimmat yritykset olivat vanhoja puuveneveistämöitä, joiden päätoimiala nykyään kuitenkin oli veneiden yleinen telakointi- ja korjaustoiminta puuveneisiin kohdistuvan toiminnan ollessa näillä yrityksillä ainoastaan pienempi osa liikevaihtoa. Puhtaasti puuvenealaan keskittyvät yritykset olivat selvästi näitä pienempiä.

Viidesosalla veistäjistä oli tuotannon määrä tai sen painopiste oleellisesti muuttunut viimeisten viiden vuoden aikana. Yleisimmät muutokset olivat toiminnan supistuminen tai muuttuminen korjaus- ja restaurointityön suuntaan. Painopiste oli joissain tapauksissa muuttunut vastakkaiseenkin suuntaan eli uusien tai suurempien veneiden rakentamisen suuntaan. Toiminnan ilmoitettiin joissain tapauksissa myös muuttuneen ekologisemmaksi. Pari veistämöä oli erikoistunut prototyypinvalmistukseen. Noin puolet puuveneveistäjistä arvioi yrityksensä menestyneen keskinkertaisesti verrattuna muihin saman alan yrityksiin. Neljäsosa arvioi menestyneensä vastaavasti joko keskimääräistä paremmin tai keskimääräistä huonommin. Normaali-jakaumaa vastaavan tuloksen perusteella omat arviot menestymisestä lienevät suhteellisen realistisia.



Kuva 1. Uudisrakennus puuveneveistämöllä. Kuva: Puuvenelehti.

## 4.3 Hankintatoiminta

Puutavara on puuveneveistämön tärkein raaka-aine ja tarpeeksi korkealaatuisen puutavaran saantia on pidetty alan ongelmana. Käytetystä puutavarasta keskimäärin 30 prosenttia oli hankittu puutavaraliikkeestä. Kommenteissa täsmennettiin, että näin oli hankittu pääasiassa jalopuuta ja jalopuuvaneria. Piensahalta valmista puutavaraa oli hankittu keskimäärin 28 prosenttia puutavaratarpeesta sekä lisäksi suursahoilta 2 prosenttia. Suurimman osuuden, 34 prosenttia käytetystä puutavarasta, muodostivat itse hankitut tukit ja niiden sahautus venelaudaksi. Yksi veistäjä täsmensi kauppatapaa seuraavasti: Kun hankin venelautaa, ostan itse isännältä hankintakauppana, valitsen puut pystyyn, isäntä kaataa, minä jaan rungot tukeiksi, isäntä pätkii ja ajaa tai ajattaa tien varteen. Tämän lisäksi veistäjät sahasivat 6 prosenttia tarvitsemastaan puutavarasta itse omalla sahallaan. Siten yhteensä 60 prosenttia puutavarasta oli hankittu valmiina sahatavarana ja 40 prosenttia oli ostettu tukkeina ja joko sahautettu tai sahatu tukit itse.

Taulukko 1. Veistämöiden puunhankintatavat.

<b>Hankittu valmiina puutavarana</b>	<b>%</b>
puutavaraliikkeestä	30
piensahalta	28
suursahalta	2
<b>Yhteensä</b>	<b>60</b>
<b>Hankittu tukkeina</b>	
sahautettu	34
sahattu itse	6
<b>Yhteensä</b>	<b>40</b>
<b>Kaikki yhteensä</b>	<b>100</b>

Tukeista 60 prosenttia oli ostettu suoraan metsänomistajalta, 16 prosentissa tapauksista ne oli otettu omasta metsästä, 7 prosenttia oli hankittu metsänhoitoyhdistyksen kautta ja samoin 7 prosenttia oli ostettu toiselta yritykseltä. Tukien hankinnassa oli esiintynyt vaikeuksia kolmasosalla veistäjistä. Suurimmat vaikeudet koskivat tarvittavien erikoispuulajien tai erikoislaatujen saatavuutta. Myöskään pieniä eriä ei katsottu olevan tarpeeksi helposti saatavilla. Kolmasosa puutavaran tukkeina hankkineista yrittäjistä myös myi valmistuttamaansa tai valmistamaansa puutavaraa edelleen toisille yrittäjille.

Puuntyöstökoneet ja työkalut ovat puuveneveistämöiden tärkeimmät koneet ja laitteet. Tutkittujen veistämöiden konekanta oli seuraavan asetelman mukainen:

- pyörösaha 80 prosentilla
- vannesaha 90 “



Kuva 2. Venelaudan sahausta. Kuva: Puuvenehti.

– oikohöylä	93	“
– tasohöylä	93	“
– katkaisusaha	50	“
– kuivaamo	1	“
– alajyrsin	51	“
– yläjyrsin	56	“
– höyrytyslaite	73	“
– sorvi	42	“

Tutkittujen yritysten konekanta oli siten huomattavasti parempi kuin aiempi käsitys veistäjien toimimisesta pääasiassa käsityökalujen varassa. Yksi yrittäjä ilmoitti toimivansa toisen suuremman yrityksen tiloissa, jossa on kaikki tarvittavat koneet omien rajoituksensa lähinnä käsityökaluihin. Yrittäjillä oli viime vuosina ollut keskimäärin 1,5 tärkeää puuntyöstökoneiden- ja laitteiden toimittajaa. Toimittajien lukumäärä oli viimeisen viiden vuoden aikana vähentynyt seurauksena yleisestä kaupan keskittymisestä, mutta koneiden ja laitteiden hankinnassa ei silti ollut veistäjien oman mielipiteen mukaan esiintynyt mainittavia vaikeuksia.

Kaksi kolmasosaa yrittäjistä hankki puuntyöstökoneet pääasiassa uutena, ja siten vain yksi kolmasosa käytettynä. Uusien koneiden ja laitteiden osuus ei tue aiempaa käsitystä, että veistämöiden konekanta olisi pääosin vanhentunutta, itse tehtyä ja huonokuntoista. Tosin kommenteissa valitettiin, että käytettyjen sopivan hintaisten koneiden löytäminen on vaikeaa, minkä vuoksi joudutaan hankkimaan uusia koneita ja työkaluja haluttua enemmän. Kaikki yritykset käyttivät koneidensa ja laitteidensa huollossa ulkopuolisia huoltopalveluja. Puolet veistämöistä käytti ulkopuolisia huoltopalveluja ainoastaan jonkin verran, jonka täsmennettiin joissakin tapauksissa koskevan pääasiassa terähuoltoa, ja puolet veistämöistä ilmoitti käyttävänsä huoltopalveluja runsaasti.

## 4.4 Asiakkaat ja markkinointi

Yli puolet puuveneveistämöistä toimi ainoastaan paikallisilla markkinoilla, joilla oli lisäksi keskimäärin kolme kilpailevaa yritystä. Vajaa puolet veistämöistä katsoi toimivansa valtakunnallisilla markkinoilla. Kansainvälisille markkinoille ei toistaiseksi ollut yltänyt yksikään puuveneveistämö. Asiakkaita 90 prosenttia oli liikevaihdolla mitattuna yksityishenkilöitä. Asiakassuhteista vain viidesosa oli kiinteitä pääosin huollon ja telakoinnin toimialalla. Pääosa, eli neljä viidesosaa asiakassuhteista oli vaihtelevia tai satunnaisia. Asiakkaiden määrä oli viimeisen viiden vuoden aikana lievästi lisääntynyt.

Viidennes veistäjistä ei pitänyt venepuusepänanalan tuotteiden ja palvelusten markkinointia tarpeellisena lainkaan. Puolet veistäjistä halusi mieluiten myydä tuotteensa henkilökohtaisesti ja pitää yllä suoria kontakteja potentiaaliin asiakkaisiin. Messuilla ja näyttelyissä oli pitänyt tuotteitaan esillä 39 prosenttia veistäjistä. Lehti-ilmoituksilla tai muulla mainonnalla oli tuotteitaan ja palveluitaan markkinoinut 30 prosenttia veistäjistä. Internetissä oli esillä 18 prosenttia veistämöistä. Yksikään veistämöistä ei sanonut kuuluvansa myynti- tai markkinointiverkostoon eikä yhdelläkään ollut omaa myymälää tai erillistä myyntipistettä. Suurimmat veistämöt käyttivät useita markkinointikeinoja samanaikaisesti ja pienimmät ja osa-aikaiset eivät joko nähneet tarvetta markkinointiin ollenkaan tai ne luottivat pääasiassa henkilökohtaiseen myyntityöhön.

Yli puolet veistäjistä ei suunnitellut laajentavansa markkina-alueitaan. Kotimaassa markkina-alueen laajentamista harkitsi 40 prosenttia veistäjistä; 8 prosenttia oli ajatellut markkinoivansa tuotteitaan myös ulkomaille. Suurimpina vaikeuksina markkina-alueen laajentamisessa kotimaassa veistäjät näkivät markkinointitaitonsa puutteen yhdistyneenä tuotantomahdollisuuksiensa rajallisuuteen. Muina seikkoina mainittiin ajan ja rahoituksen puute. Sen sijaan erikoistuneen markkinointihenkilökunnan puutteen tai rahallisen riskin pelon ei katsottu olleet esteenä kotimaan markkinoiden laajentamiselle. Veistäjät katsoivat lisäksi itse tuntevansa kotimaan markkinat hyvin, joten he eivät katsooneet sen takia tarvitsevansa ammattimaisia markkinointipalveluja.

Suurimmat esteet laajentumiselle ulkomaan markkinoille olivat sen sijaan kansainvälisten markkinoiden heikko tuntemus ja jakelukanavien puute. Laa-

jentumisesteenä ulkomaan markkinoille mainittiin niin ikään tuotantomahdollisuuksien rajallisuus ja rahoituksen puute kuten kotimaan markkinoidenkin yhteydessä. Myös riittävän kielitaidon puute nähtiin esteenä. Sen sijaan omia tuotteita pidettiin kansainvälisiä markkinoita ajatellen kilpailukykyisinä. Kaikkein vähiten yhdyttiin väitteeseen ulkomaalaisten epäluotettavuudesta esteenä ulkomaan markkinoille laajentamiselle.

## 4.5 Yhteistyö

Puuveneveistämöiden keskinäinen yhteistyö oli verraten vähäistä. Eniten yhteistyötä esiintyi tiedonvälityksessä oman veistäjäyhdistyksen puitteissa, mutta konkreettisen tekemisen tasolla yhteistyötä oli vähemmän. Konkreetista yhteisryötä oli eniten raaka-aineiden hankinnassa. Yhteistyötä ei esiintynyt käytännöllisesti katsoen ollenkaan tuotannossa, laitehankinnoissa, markkinoinnissa, tuotekehityksessä tai palvelujen tarjonnassa. Silti 15 prosenttia puuveneveistäjistä vastasi kuuluvansa johonkin yhteistyöverkoston. Näistä mainittiin esimerkiksi puualan (ei vene-)yrittäjäjien alihankintaverkosto, Kotkan puuvenekeskus, markkinointiosuuskunta ja “muutama yritys mukana tasaamassa huippuja” ja kaksi veistäjää ja yksi suunnittelija yhteistyössä. Osuuksia muiden puuvenealan yritysten kanssa yhteisiin lisälaitteisiin oli vain yhdellä veistämöllä. Yhteistyö tai yhteisomistus muiden puuvenealan yritysten kanssa oli kuitenkin vastausten mukaan toiminut verrattain hyvin niissä harvoissa tapauksissa, joissa sitä oli ollut.

Yksi perinteellinen yhteistyön ja verkostoitumisen muoto on alihankinta-toiminta. Puuveneveistämöistä 80 prosenttia vastasi, ettei ole toiminut tai koskaan pyrkinytään toimimaan alihankkijana. Veistämöitä, jotka eivät myöskään olleet koskaan toimineet alihankkijoina, mutta pitivät sitä joskus mahdollisena, oli 14 prosenttia. Kyselyhetkellä alihankkijana toimi 6 prosenttia veistämöistä. Näistä puolet toimi alihankkijana toiselle puuveneveistämöille ja puolet jonkin muun alan yritykselle. Tutkituilla puuveneveistämöillä oli vielä vähemmän itsellään alihankkijoita, joilta he olisivat ostaneet panoksia omaan tuotantonsa. Alihankkijoita käytti vain 3 veistämöä. Kaikkien alihankkija oli muu kuin puuvenealan yritys.

Ulkopuolisia ammatillisia palveluja oli sen sijaankäytetty hyväksi melko runsaasti. Tilitoimistopalveluja käytti 78 prosenttia veistämöistä. Mainostointia ja samalla ylipäättään mainontaa markkinointikeinona ilmoitti käyttäneensä 30 prosenttia veistämöistä. Teknisiä palveluja käytti 18 prosenttia ja lakipalveluja 12 prosenttia veistäjistä. Kaupallisia tuotekehityspalveluja tai johtamiskonsultteja ei oltu tarvittu lainkaan. Kaikkiaan näyttää siltä, että yrittäjät pitävät itse toiminnan ytimen, puuveneveiston, omassa hallinnassaan eivätkä siihen juuri tarvitse yhteistyötä tai ulkopuolisia palveluja, mutta yrityksen liiketoiminnan ja siihen liittyvän byrokratian hoitoon halutaan ulkopuolista apua.

Tietokonetta käytti apuna miltei jokainen puuveneyritys. Toimistorutiinien hoitamisessa kuten laskutuksessa, kirjeenvaihdossa ja kirjanpidossa sitä käytti 90 prosenttia yrityksistä. Yhteydenpidossa asiakkaisiin ja tavarantoimittajiin puolet yrityksistä käytti tietokonetta. Markkinoinnissa tietokonetta käytti 38 prosenttia veistämöistä. Markkinointikeinoja kysyttäessä toisaalta vain 18 prosenttia veistämöistä sanoi harrastavansa markkinointia internetissä, vaikka 44 prosentilla on ilmoituksen mukaan oma kotisivu netissä. ATK-palveluna hankittua kotisivua ei ilmeisesti mielletty aktiivisena markkinointikeinona (ks.liite 2). Suunnittelussa ja muotoilussa tietokonetta käytti 30 prosenttia veistäjistä, mikä osoittaa puuveneveistäjien nykyisen teknisen koulutustason korkeutta.

Noin kymmenesosa puuveneveistämöistä oli osallistunut puuvenealan tutkimus- ja kehittämishankkeisiin joista mainittiin muun muassa vaneriveneen kehittämishanke, lämpökäsitellyn puun soveltuvuus veneenrakennukseen ja Oltermanni-hanke. Niin ikään kymmenesosa puuveneveistämöistä oli ollut tekemisissä muiden kotimaisten tai EU:n kehittämis- tai rahoitusohjelmien kanssa. Rahoittajista ja ohjelmista mainittiin muun muassa Euroopan Sosiaalirahasto (ESR), Leader-ohjelma, EU:n 5b-ohjelma, TE-keskuksen puuveneohjelma ja viljelijä 2000-ohjelma. Kehittämishankkeiden ja niihin osallistumisen hyödyllisyyden puuveneveistäjät kuitenkin arvioivat suhteellisen vähäiseksi.

Tärkeimpinä vaikuttajina yrityksensä puuvenealan kehittämisessä yrittäjät pitivät asiakkaita. Toisella sijalla olivat perhe ja ystävät. Arkipäivän henkilökohtaiset kontaktit olivat siten vaikutteiden ja innovaatioiden lähteenä kaikkein tärkeimmät. Seuraavaksi tärkeimpiä olivat puuvenealan kirjallisuus ja puuvenealan messut ja näyttelyt. Suhteellisen merkityksettömiksi oman yritys-idean kehittämiselle arvioitiin oman alan liitto, tiedotusvälineet, alan kurssit, koulutus, kehitys- ja tutkimusorganisaatiot, muut alan pk- yritykset, tavarantoimittajat, viranomaiset, kehitysprojektit ja kaikkein vähäisimpänä, hämmästyttävää kyllä, venealan suuryritykset, jotka kuitenkin käytännössä suuntaavat ja johtavat venealan kehitystä kokonaisuutena.

Vaikutteiden ja innovaatioiden lähteiden tärkeysjärjestys oli samantyyppinen kuin markkinointikeinojen valinnassa, jossa tärkeimpänä keinona pidettiin suoria henkilökohtaisia kontakteja potentiaalisiiin asiakkaisiin. Kuvaavaa on, että oman alan liittoa, muita alan yrityksiä ja alan kehittämishankkeita pidettiin innovaatioiden mielessä vähämerkityksellisinä. Tämä tärkeysjärjestys vastaa hyvin edellä puuveneveistämöiden yhteistyösuhteita kuvattaessa esille tullutta yhteistyön silmiinpistävää vähyyttä oman vertaisryhmän suuntaan. Puuveneala on lisäksi eriytynyt koko venealaa ajatellen omaksi toimintapiirikseen, koska alan suuryrityksiltä ei katsota saatavan minkäänlaisia vaikutteita omaan toimintaan ja sen kehittämiseen.

## 4.6 Henkilöstö

Tutkittujen puuveneveistämöiden keskimääräinen henkilötyöpanos vuonna 1999 oli noin yksi henkilötyövuosi. Tästä oli yrittäjätyökuukausia keskimäärin 9 ja työntekijätyökuukausia keskimäärin 3. Yrittäjätyökuukausien keskiarvo osoittaa, että joukossa on osa-aikaisia yrittäjiä. Vaihteluväli yrittäjätyökuukausissa oli 1–12 ja työntekijätyökuukausissa 0–27. Suurimmalla yrityksellä oli siten 2–3 palkattua työntekijää. Tyypillinen tapaus oli yksin työskentelevä yrittäjä vajaan työvuoden mittaisella työpanoksella ilman palkattuja työntekijöitä.

Puuveneyrittäjistä yli 80 prosenttia arvioi työpanoksen määrän yrityksessään pysyneen viimeisen viiden vuoden aikana ennallaan. Kymmenesosa arvioi työpanoksen vähentyneen tuotannon pienentymisen takia ja kaksi yrittäjää arvioi työntekijöiden määrän vähentyneen työvoimakustannusten liiallisen kalleuden takia. Yrittäjistä seitsemän prosenttia arvioi työntekijämäärän kasvaneen tuotannon kasvun tai palvelutehtävien lisääntymisen myötä.

Puuveneveistäjistä kuusi prosenttia oli kouluttanut työntekijöitä venepuusepänanalan tehtäviin oppisopimuskoulutuksena. Lisäksi 28 prosenttia veistäjistä oli käyttänyt työharjoittelijoita. Työttömien työharjoittelujaksot ovat tyypillisesti muutaman kuukauden mittaisia. Siten kolmasosalla puuveneveistäjistä oli ollut ainakin osan vuotta ”ilmainen” apulainen yrityksessään. Jos nämä työkuukaudet lisätään palkattuun työntekijätyöpanokseen, päästään noin 7–8 työkuukauden mittaiseen keskimääräiseen työntekijätyöpanokseen yrittäjätyöpanoksen lisäksi. Joissakin kommentoissa tosin mainitaan, että työharjoittelijoista ei ole ollut sanottavaa hyötyä yritykselle.

## 4.7 Yritysten välinen kilpailu

Puuveneveistäjät arvioivat kilpailun puuvenealalla olevan keskimäärin melko vähäistä tai korkeintaan kohtalaista. Tärkeimmäksi kilpailijoiden käyttämäksi kilpailukeinoksi arvioitiin tuotteen hintaa. Toiseksi tärkein kilpailijan käyttämä keino oli laatukilpailu. Kolmanella sijalla oli erikoistuminen johonkin tiettyyn tuotteeseen ja kilpaileviin materiaaleihin. Tässä yhteydessä mainittiin myös puun erilaiset komposiittirakenteet. Kaikki puuveneveistäjät arvioivat itse käyttävänsä laatua tärkeimpänä kilpailutekijänä. Omista kilpailukeinoista toiseksi tärkein oli hyvä palvelu ja hintakilpailu oli vasta kolmannella sijalla. Omista keinoista seuraavilla sijoilla olivat erikoistuminen johonkin tiettyyn tuotteeseen ja keskittyminen tiettyyn asiakasryhmään. Omissa kommentoissa pidettiin tärkeänä myös sitoumusten ja aikataulujen pitävyyttä, minkä ei katsottu olevan alalla aivan itsestäänselvyys.

Oman yrityksen suurimmiksi heikkouksiksi nähtiin tuotantokapasiteetin pienuus ja muut tekniset rajoitteet, puutteelliset työtilat ja konekanta ja henkilöstöresurssien riittämättömyys. Heikkouksiksi koettiin myös vakavaraisuuden puute, vaikeudet raaka-aineen saatavuudessa ja markkinoinnin osaamattomuus.

Yrityksen ja yrittäjän suurimmaksi heikkoudeksi koettiin joissakin tapauksissa myös korkea ikä ja siitä johtuva halu luopua yritystoiminnasta. Oman yrityksen suurimpina vahvuuksina nähtiin hyvä tuote, korkea laatu ja alan osaaminen. Toiseksi tärkeimmäksi vahvuudeksi mainittiin asiakkaiden hyvä ja yksilöllinen palvelu. Suurimmat vahvuudet olivat siten samat tekijät kuin tärkeimmät omat kilpailukeinot. Kolmanneksi tärkein vahvuus oli paikallinen tunnettuus.

Oman yrityksen heikkouksista vähäisimmäksi arvioitiin yhteistyön puute. Toisaalta oman yrityksen vahvuuksista vähäisimmät maininnat sai hyvä yhteistyöverkosto. Yhteistyö kaiken kaikkiaan sekä heikkoutena että vahvuutena keräsi ylivoimaisesti vähiten mainintoja, ainoastaan viisi kappaletta. Tämä on linjassa sen aiemman havainnon kanssa, että puuveneveistäjillä ei ollut juurikaan yhteistyötä keskenään, eikä siihen tunnettu edes olevan tarvetta.

Tärkeimpinä motiiveina yrittäjäksi ryhtymiselle ja yrittäjänä toimimiselle puuveneveistäjät näkivät yrittäjänä toimimisen tarjoaman vapauden ja sen, että työ ei ole rutiininomaista. Henkilökohtaisesti haasteelliseksi nähtiin lisäksi oman tuotteen tai idean markkinointi. Vasta näiden motiivien jälkeen tuli rahamotivaatio eli mahdollisuus rahan tekemiseen. Jonkin verran mainintoja saivat myös sosiaaliset motiivit, mahdollisuus ihmisten tapaamiseen ja asiakkaiden palvelu. Erittäin vähäinen motivaatiotekijä oli statuksen nostaminen ja uuden teknologian käyttöönottoaminen, molemmista oli vain neljä mainintaa.

Yritysmotivaatiotekijöinä eivät ainuttakaan mainintaa saaneet kilpailu muiden yritysten kanssa ja osallistuminen kehityshankkeisiin. Puuveneveistäjät eivät siten ole alalla rahan, kunnianhimon tai kilpailun takia vaan saadakseen elantonsa ohella henkilökohtaisen tyydytyksen vapaudesta ja riippumattomuudesta. Alalla ei koeta olevan kovaa kilpailua suhteellisen samanhenkisten yrittäjien kesken, jotka kuitenkin mieluiten toimivat yksikseen omassa rauhassaan keskinäistä yhteistyötä kaipaamatta.



# 5 Puuveneeneveiston menestymismahdollisuudet

## 5.1 Veistäjien tulevaisuudennäkymät

Puuveneveistäjistä vain 14 prosenttia näki alansa tulevaisuuden yleisesti ottaen hyvänä. Rungas puolet veistäjistä arvioi tulevaisuuden näkymät siten, että ala tarjoaa kuitenkin jonkinlaisen toimeentulomahdollisuuden myös tulevaisuudessa. Noin 30 prosenttia piti alan tulevaisuutta huonona. Omissa kommentteissa alan suurimpina uhkatekijöinä nähtiin kuluttajien asenteet, jotka eivät suosi käsityönä veistettyjä puuveneitä, EU-direktiivit, joiden katsotaan asettavan puuveneille kohtuuttomia turvallisuusvaatimuksia, puuveneistä ylipäättään kiinnostunut suppea asiakaskunta, käsityön korkea hinta verrattuna teollisesti valmistettujen muoviveneiden tuotantokustannuksiin, korkeat kiinteät kustannukset kuten vuokrat, alan suhdanneherkkyys ja verottajan nurja suhtautuminen pienyrittäjiin sekä oma ikä ja terveydentila.

Lisäksi nähtiin, että alalle on tulossa liikaa uutta väkeä koulutuksen kautta. Laajennettua koulutusjärjestelmää katsottiin käytettävän väärin hyväksi. Se tuo alalle puoliammattilaisia ja “kouluveistäjiä”, jonka johdosta markkinoiden pelätään kyllästyvän, alan uskottavuuden heikkenevän ja hintojen laskevan. Epäkohtana pidettiin eräässä tapauksessa sitä, että oppilaitokset ja kuntien virkamiehet sallivat yksien ja samojen oppilaiden myyvän jatkuvasti joka vuonna valmistamiaan veneitä. Eräskin “oppilas” on yhden kommentin mukaan todistettavasti myynyt opiston tiloissa tekemiään veneitä alun toistakymmentä.

Uhkana nähtiin olevan myös huono työn jälki. Kommentin mukaan nykyveistäjät eivät malta sovittaa tarpeeksi hyvin osia, vaan ainoastaan täyttävät liimalla tai kitillä raot. Yleisenä alan uhkana nähtiin myös vanhojen puuveneiden huono hoito ja -kunto. Lisäksi nähtiin uhkana olevan pula pätevistä opettajista, koska pelkän puuseppäkoulutuksen ei katsottu alalle riittävän. Uhkana nähtiin myös venemalliston suppeus, pitäytyminen perinteellisten “savolais” yms. -veneiden tekemiseen, vaikkei maailma niitä halua. Suomalaisten veistäjien olisi se kommentin mukaan jo ymmärrettävä. Sekä jakelukanavien että sarratuotannon puuttuminen nähtiin niin ikään puuvenealan uhkatekijöinä.

Yrityksensä lopettamista 1–5 vuoden tähtäyksellä oli suunnitellut vain 12 prosenttia puuveneveistäjistä, vaikka edellä havaittiin, että 30 prosenttia yrittäjistä piti alan yleisiä tulevaisuudennäkymiä huonoina. Näiden 12 prosentin lisäksi 9 prosenttia suunnitteli supistavansa tuotantoa. Yksi veistäjä ilmoitti tässä yhteydessä ryhtyvänsä sivutoimiseksi. Veistäjistä 7 prosenttia sanoi etsivänsä uusia toimintamuotoja. Näistä mainittiin mm. kurssien järjestäminen alan harrastelijoille ja osaamisen hyödyntäminen rakennusalan vastaavissa tehtävissä, uniikkikappaleiden toimittaminen telakka- ja muulle teollisuudelle, venevuokraus ja matkailu- ja ohjelmopalveluiden järjestäminen.

Kolmasosa puuveneveistäjistä arvioi yrityksensä toiminnan jatkuvan 1–5 vuoden tähtäyksellä entisellään. Lisäksi 30 prosenttia veistäjistä suunnitteli laajentavansa omaa tuotantoaan, joskin maltillisesti. Veistäjistä 9 prosentilla oli voimakkaita laajentamissuunnitelmia. Oman yrityksen tulevaisuus nähtiin siten kaiken kaikkiaan hieman parempana kuin koko alan tulevaisuus yleensä. Veistäjien tulevaisuudenodotukset ovat pysyneet miltei muuttumattomina verrattuna vuoden 1992 tulevaisuusbarometriin:

Taulukko 2. Veistäjien tulevaisuuden odotukset 1992 ja 2000.

1992 tulevaisuusbarometri		2000 tulevaisuussuunnitelmat	
hyvä	40 %	laajentaa tuotantoa	39 %
neutraali	35 %	jatkuu entisellään	33 %
huono	25 %	lopettaa, supistaa tai vaihtaa toimintaa	28 %

Suurimpana mahdollisuutena tulevaisuudessa nähtiin yleinen ympäristötietoisuuden lisääntyminen ja siten puuvenealan mahdollisuus kilpailla ympäristöystävällisyydellä sekä sen johdosta kasvava puuvenealan myönteinen julkisuuskuva. Ihmisillä uskotaan olevan tulevaisuudessa enemmän aikaa ja rahaa käytettävissään vapaa-ajan kulutukseen, josta osa koituu myös puuvenealan hyväksi. Lisäksi uskotaan asenteiden muutokseen käsityön arvostuksen eduksi. Näyttämishaluiset nuoret miljonäärit nähtiin yhtenä tulevaisuuden mahdollisuutena ja puuvenealan potentiaalisina asiakkaina.

Restaurointien lisääntymiseen uskottiin yleisesti tulevaisuudessa. Myös koulutuksen paraneminen, uusi teknologia ja sen mahdollistama hyvä suunnittelu ja paraneva laatu nähtiin tulevaisuuden mahdollisuuksina. Komposiittirakenteet ja erityisesti suurikokoisten veneiden rakentaminen olivat yksi mahdollinen tulevaisuuden suunta. Sarjatuotannon vastapainona mahdollisuutena puuvenealan rakennuksessa nähtiin myös asiakaslähtöisyys. Jokainen puuveneyksilö voi olla uniikki tuote. Käsityönä on mahdollisuus tehdä sitä, mitä asiakas haluaa eikä myydä valmista pakettia. Yhtenä tulevaisuuden mahdollisuutena nähtiin puuvenealan osaamisen yhdistäminen muuhun osaamiseen ja ”poikkitaiteellinen” osaaminen. Markkinoilla nähtiin olevan suuria puuvenealan kohdistuvia odotuksia, joihin pitäisi osata vastata. Erityisiä auktorisoituja puuvenekauppiaita esitettiin tulevaisuuden mahdollisuutena pienten puuveneveistämöiden markkinointiongelman ratkaisuksi.

Alan yleistä kehitystä parempi optimismi oman yrityksen kehitystä kohtaan näkyi myös sen osa-alueiden kehitystä arvioitaessa. Kaikkien toiminta-osa-alueiden kehityksessä nähtiin hivenen positiivista kehitystä, paitsi alihankintatyön osuudessa, jossa ei arvioitu tapahtuvan muutosta. Edellä todettiin alihankintatoiminnan olevan puuveneveistämöillä olematonta, eikä siihen tunnettu vastauksen perusteella olevan tarvetta tulevaisuudessakaan, jonka tämä tulevaisuu-



Kuva 3. Restauroitu vanha puuvene. Kuva: Puuvenelehti.

den arvio edelleen vahvasti. Myös henkilökunnan määrän ja sen kouluttamisen arvioidaan pysyvän keskimäärin lähes ennallaan. Sen sijaan oman yrityksen tilauskannan, liikevaihdon, yrityksen kannattavuuden ja vakavaraisuuden arvioidaan yleisesti parantuvan jonkin verran tulevaisuudessa.

Puuveneveistäjien perusoptimismi näkyy myös siinä, että minkään kyselylomakkeella esitetyn tekijän ei nähdä vakavasti uhkaavan puuvenealan kehitystä tulevaisuudessa. Suurin uhkatekijä nähdään verotuksessa, mutta senkin arvioidaan uhkaavan yrityksen kehittämistä tulevaisuudessa korkeintaan jonkin verran. Saman tasoisen vähäisenä ongelmana nähtiin työvoimakustannukset, kun palkattua työvoimaa ei juurikaan käytetty, ja rahoituskysymykset, kun suuria investointeja ei yleensä suunniteltu. Pieninä ongelmina nähtiin myös lainsäädäntö- ja EU-direktiiviasiat sekä esitetty mahdollinen riippuvuus yksittäisistä asiakkaista. Edellä asiakassuhteita ja markkinoita tarkasteltaessa kävi ilmi, että asiakkaat olivat 90-prosenttisesti satunnaisia ja jatkuvasti vaihtuvia yksityishenkilöitä.

Suurta ongelmaa ei veistäjien mielestä muodostanut myöskään esitetty venealan ylitarjonta, markkinoinnin vaikeus, suhdanneriippuvuus tai viranomaisten toiminnan mahdollinen joustamattomuus. Selvästi ei lainkaan ongelma olivat vastaajien mielestä veistämöpaikkakunnan ilmapiiri ja esitetty henkilöstön

heikko osaaminen, kun henkilöstön keskimäärin muodosti yksin yrittäjä itse. Nämä vastaukset voidaan kääntää kielteisestä kysymysmuodostaan myös niin päin, että paikkakunnan ilmapiiri oli yrittäjän kannalta hyvä ja veneveistäjä luotti omaan ja työntekijöidensä ammattitaitoon.

## 5.2 Veistäjät yrittäjinä

**Yrityksen toiminta-ajatus** kiteytettiin veistäjien omissa vapaamuotoisissa vastauksissa muun muassa seuraavasti: Maailmassa on jatkuvasti uusia haasteita- kuka minuun luottaa ellen minä itse. On tärkeätä olla mukana ympäristönsuojelun kärkijoukossa tarjoamalla vaihtoehtoisia ekologisia tuotteita. Yrityksen toiminta-ajatuksena on valmistaa laadukkaita, perinteisesti tehtyjä ja merikelpoisia puuveneitä järkevään hintaan. Toiminta-ajatuksena on säilyttää vanhaa luodaksemme uutta. Toiminta-ajatuksena on pyrkimys vastata kysyntään. Joillekin veistäjille toiminta-ajatus on siinä, että puuveneveistossa yhdistyy työ ja harrastus. Toiminta-ajatus lähti myös siitä, että meri oli lähellä, vanhat perinteet olivat tallella, eikä kilpailua ollut alalla. Puuveneveisto toimi myös kolmantena jalkana antamassa lisäansioita maa- ja metsätalouden rinnalla. Toisessa tapauksessa toiminta-ajatus oli toimia maatalouden rinnakkaiselinkeinona ja tarjota ympäristöystävällinen hyvä vaihtoehto muoviveneelle. Toiminta-ajatuksena oli myös palvella veneiden korjaajana. Toiminta-ajatus lähti myös yleisestä kiinnostuksesta veneisiin ja käsillä tekemiseen.

**Yrityksen strategiana** veistäjien omissa vapaamuotoisissa vastauksissa oli muun muassa: Sataprosenttinen omistautuminen työlle. Strategiana oli tehdä minkä lupaa, ja tehdä se hyvin. Strategiana oli myös nostaa korkea laatu ensisijalle ja soveltaa uuden tekniikan suomia mahdollisuuksia. Strategia kiteytettiin edelleen siten, että asiakas on kuningas, mutta kuninkaallakin on neuvonantajia. Strategiana saattoi myös olla kehittyä velkaantumatta ja harjoittaa pitkäjänteistä toimintaa eikä ottaa riskejä. Vastaavasti ilmoitetaan strategiana olevan se, että pidetään jalat maan pinnalla ja ainoastaan ylläpidetään yritystä. Strategiana oli myös saavuttaa vakaa asema markkinoilla tai keskittyä siihen, mikä osataan, ja loppu pyritään ostamaan alihankkijoilta. Erikoistuminen isompiin purjeveneisiin oli selkeä tuotannollinen strategia. Aloittelevan veistäjän strategiana oli lähteä hyvin varovasti liikkeelle, ensin osuuskunnan jäsenenä, ja myöhemmin itsenäisesti. Yhtenä keskeisenä strategiana oli saavuttaa mahdollisimman pienet kiinteät kustannukset.

**Yrityksen tärkeimmät päämäärät** olivat veistäjien omissa vapaamuotoisissa vastauksissa muun muassa seuraavanlaisia: Halu tulla tunnetuksi ja tunnistetuksi. Nauttia kättensä jälkien näkemisestä. Päämääränä oli joissakin tapauksissa pyrkiä sarjatuotantoon. Veistäjän päämääränä oli siirtää osaamisen pääoma seuraavalle sukupolvelle. Puuveneveistämön päämääränä oli myös pitää vanhat puuveneklassikot pinnalla. Yhden yrityksen päämääränä oli muokata työmenetelmiä ja modifioida työkaluja. Hyvin yleinen päämäärä oli työllistää itsensä ja mahdollisesti joku toinen henkilö. Myös yrityksen kannattavuutta

pidettiin päämääränä. Toisille toimeentulo riittää päämääräksi. Päämääräksi ilmoitettiin myös pyrkimys taata toiminnan jatkuvuus. Lisäansioiden hankkiminen ja pakko eläkkeen päälle saada särvintä olivat myös yrityksen tärkeimpinä päämäärinä. Näiden lisäksi päämääränä oli viihtyä veneenrakennuksen parissa sekä puuveneharrastus sinänsä.

**Keinoina** päämäärien saavuttamiseksi veistäjien omissa vapaamuotoisissa vastauksissa mainittiin muun muassa, että pitäisi löytää 1-2 pätevää työntekijää, jotta yritys voisi toimia ympärivuotisesti, koska omalla työpanoksella se ei ole mahdollista. Uusien hallitilojen rakentaminen nähtiin yrityksen tärkeimpänä keinona päämäärien saavuttamiseksi. Keskeisenä keinona nähtiin, että pitää tehdä hyvää työtä, lisätä osaamista ja tehostaa markkinointia ja hankkia uutta asiakaskuntaa. Sovituissa aikatauluissa pysyminen oli yksi keino päämäärien saavuttamiseksi, samoin kova työ. Keinona päämäärien saavuttamiseksi nähtiin myös se, että kaikki työ kelpaa mitä tarjotaan. Keinona oli myös kouluttautuminen ja keinona nähtiin se, että on arvostettava itseään ja omaa työtään. Yhden veistäjän keinona oli katsella, mitä muut tekevät ja kysyä aina välillä että miksi. Keinoina päämäärien saavuttamiseksi olivat lisäksi valikoidut työtehtävät, erikoistuminen perinteisiin veneisiin ja ekologisten ja eettisten yritysarvojen esilletuominen.

### 5.3 Mitä veistäjien mielestä pitäisi tehdä

Viimeisessä vapaamuotoisessa kysymyksessä puuveneveistäjiltä kysyttiin, mitä heidän mielestään tulisi tehdä, **jotta puun käyttö veneenrakennuksessa lisääntyisi** merkittävästi Suomessa. Itsestäänselvyytenä vastattiin, että puuveneitä täytyisi myydä enemmän. Jotta puuveneitä voitaisiin myydä hintaan, josta tekijäkin saisi palkkaa, pitäisi asiakkaiden puuveneveistäjien mielestä ymmärtää, että puuveneiden hinnanmuodostuksen tärkein tekijä ei ole materiaali puu, vaan tapa, jolla vene tehdään: käsityö. Veneveistäjien mielestä tulisikin lisätä suuren yleisön asennekasvatusta käsityön arvostuksen lisäämiseksi. Lisäksi heidän mielestään on erityisesti panostettava luksukseen.

Puuveneveistäjien mielestä hyvän veneenrakennuspuun saatavuuteen tulisi kiinnittää enemmän huomiota metsänhoitoa suunniteltaessa, jotta muidenkin kuin paperitehtaiden tarpeet huomioitaisiin. Yhden näkökannan mukaan tulisi mielummin tuoda esille puuveneiden hyviä ominaisuuksia, kauneutta ja ekologisuutta, kuin mollata fanaattisesti muita materiaaleja. Toisen näkökannan mukaan ekologisille tuotteille tulisi antaa verohelpotuksia ja muoviveneiden valmistusta tulisi rajoittaa lisäämällä niihin ongelmajättemaksu. Edelleen tulisi suojata lailla perinteisten puuveneiden veistäminen erilaisia direktiivejä vastaan. Saman ajatussunnan edustaja myös totesi, että rakenteena komposiitti on hyvä, mutta se on kamalinta ongelmajätepaskaa, mitä voi löytyä.

Yleisemmällä tasolla puuveneveistäjät ehdottivat, että verotuksen ja lainsäädännön tulisi antaa mahdollisuudet työvaltaiseen pienyritystoimintaan poistamalla arvonlisävero käsityöammateilta. Lisäksi aloittaville yrittäjille tulisi eh-

dotuksen mukaan antaa ainakin viiden vuoden verovapaus, koska laitehankinnat vievät alkuvuosien tuoton. EU:n yleisiä veneturvallisuusnormeja eli CE-määräyksiä olisi useiden puuveneveistäjien mielestä muutettava puuveneiden osalta. Puuvenealan koulutukseen ja kehittämiseen liittyi toimenpide-ehdotus, jonka mukaan olisi otettava uudelleen käyttöön oppipopika-kisälli-mestari-systeemi ja nohdeettava tietokone ja muiden automaattien ujuttaminen sellaisille alueille, joilla ne eivät voita koskaan käsintekemistä ja puukkoa.

Puuveneveiston tekniseen kehittämiseen tähtäsi ehdotus, jonka mukaan puulle pitää kehittää veneenrakennuksessa uusia käyttösovellutuksia ja muotoja, esimerkkinä mainittiin lämpöpuun, laminaattirakenteiden, pienelementtirakenteiden, lahosuojatun- ja pintakäsittelyn puun käyttö. Lisäksi ehdotettiin samaan asiaan liittyen, että on kehitettävä uusia rakentamista helpottavia rakennustapoja sekä uusia venemalleja. Asiakaslähtöisestä näkökulmasta käsin esitettiin, että puuvene pitäisi saada tehtyä helppohoitoisemmaksi kyllästysmenetelmiä kehittämällä. Tähän liittyen on lisäksi levitettävä oikeaa tietoa puuveneiden hoidosta.

Edelleen toimenpidesuosituksena esitettiin, että puuta ja liimaa on käytettävä innovatiivisesti, puuveneveistossa on pantava mielikuvitus liikkeelle ja sitä kautta veneenrakennukselle täytyy luoda edellytykset kehittyä. Mielipiteenä tässä yhteydessä esitettiin, että tämän päivän puuveneiden rakennus on Suomessa vielä kyläpajatoimintaa. Jotta puuveneiden rakennus kehittyisi Suomessa niin kuin alan johtavissa maissa sen on nähty kehittyvän, olisi erään mielipiteen mukaan liitettävä Suomi USA:han tai Englantiin, sillä Suomessa ei nähty olevan olemassa alan kehittymismahdollisuuksia.

Toimenpidesuosituksena esitettiin, että on lunastettava markkinoiden odotukset panostamalla tuotekehitykseen, nostamalla työn ja suunnittelun laatutasoa ja pyrkimällä edes piensarjoihin tuotannossa. Konkreettisina tuotantolähtöisinä toimenpidesuosituksina esitettiin, että on koottava valmistusrenkaita, joiden avulla suuretkin tilaukset saataisiin hoidetuksi. Lisäksi on laajennettava mallistoa ja nimettävä eri mallit lujitemuoviveistämöiden mallin mukaan. Toimenpidesuosituksena esitettiin myös, että puuveneveistäjien on otettava huomioon kelluvuusvaatimukset ja hoidettava CE-turvallisuushyväksynät kuntoon edellä esitetystä päinvastaisesta kannasta poiketen, jonka mukaan puuveneiden tulisi saada poikkeus yleisistä veneturvallisuusmääräyksistä.

Markkinasuuntautuneena toimenpiteenä esitettiin, että on luotava jakelukanavat ja toimivat markkinat puuvenealalle. Alan yleisen imagon parantamisen kannalta esitettiin toimenpidesuosituksena, että veistäjien pitäisi käydä parturissa, ostaa uudet villapaidat sekä käydä kunnan yrittäjäkurssi, jotta oppisivat edes laskemaan kassan. Yleisenä mielipiteenä puuvenemarkkinoista esitettiin, että ne, joilla olisi varaa maksaa veneestä sen oikea hinta, eivät valitettavasti oikeasti osta puuvenettä. Sen tähden toimenpidesuosituksena esitettiin, että on puhkaistava "puuvenekupla", sillä todellisuudessa ne, jotka haikailevat kauniiden puuveneiden perään, ovat persaukisia romantikkoja.

## 6 Johtopäätökset

Puuveneveisto on toimialana marginaalinen sekä liikevaihtonsa, työllisyytensä että puunkäyttönsä puolesta verrattuna esimerkiksi pk-sahoihin tai puusepänteollisuuteen. Miltei kaikki puuveneveistämöt ovat mikroyrityksiä tai yksinyrittäjiä. Alaa on nykyään kuvattava pikemminkin käsityöläisyytenä, harrasteena tai elämäntapana kuin pienteollisuutena, jollaista se aikanaan oli ennen kuin lasikuitu-, muovi- ja alumiinirakenteet pääosin korvasivat puun veneenrakennusmateriaalina.

Opetushallituksen puuveneprojekti on tämän kyselyn valossa tuottanut ainakin määrällisen tuloksen, sillä puuvenealan koulutuksen saaneiden veistäjien osuus alalla toimivista oli lisääntynyt opetushallituksen kyselystä tämän kyselyn tuloksiin verrattuna 20 prosentista 60 prosenttiin. Puuvenealan koulutustarjonta on lisääntynyt niin paljon, että pieni osa tämän kyselyn yrittäjistä katsoi jo ylikoulutuksen ja ns. "kouluveistäjät" ongelmaksi. Nämä ovat veistäjiä, joiden katsotaan oppilaitosten tiloissa ja työvälineillä sekä opastuksella jatkuvasti valmistavat veneitä myyntiin ehkä myös hintatasoa polkemalla.

Rovamo ja Lintunen (1995) luokittelivat puuveneveistäjät kolmeen ryhmään: kansanomaisesta perinteestä lähtevät, sodanjälkeiseltä teollisen puuveneenrakennuksen pohjalta lähtevät ja nuoret koulutetut veistäjät. Tämän kyselyn tulosten perusteella puuveneveistäjäkenttään on tullut uusi ryhmittelevä dimensio: ekologismi. Se jakaa erityisesti nuoria ja koulutettuja veistäjiä kahteen ryhmään. Toinen, tiukan ekologinen ryhmä haluaa säilyttää perinteellisen puuveneveiston ja venemallit ekologisin, ympäristöllisin ja luonnon-suojelullisin perustein entisellään. Toinen ryhmä on valmis ottamaan käyttöön uusia menetelmiä, malleja ja materiaaleja, vaikkeivät ne olisikaan kaikilta osin perinteiden mukaisia.

Sama jakolinja jakaa myös puuveneveistäjien suhtautumisen markkinoihin. Ekologinen ryhmä katsoo, että he edustavat aitoa, alkuperäistä ja luonnonmukaista puuveneperinnettä jonka yleistyminen olisi kestävä kehityksen kannalta edullista. Sen takia suuri yleisö ja potentiaaliset asiakkaat olisi koulutettava ymmärtämään käsityön arvo ja vaikutettava yleisellä asennemuokkauksella siten, että puuta suositaan muiden materiaalien sijasta. Toisen ryhmän mielestä on otettava huomioon kuluttajien tarpeet ja kehitettävä puuvenettä asiakkaiden toivomaan suuntaan tekemällä siitä moderneilla menetelmillä käytännöllinen, helppohoitoinen ja nykyaikainen. Karkeasti yleistäen on siten kaksi näkemystä: kuluttajien on muututtava tai veistäjien on muututtava.

Suurin piirtein samaa jakolinjaa noudattavat yhteiskuntaan suunnatut odotukset. Ensimmäisen ryhmän mielestä yhteiskunnan olisi tuettava puuvenetuotantoa verohelpotuksin ja lainsäädännöllisin toimin, mm. suojattava EU:n direktiiveiltä. Erityisesti lujitemuoviveneille ja komposiittirakenteille olisi lisäksi säilytettävä ongelmajättemaksu ja jyrkimmän kannan mukaan ne voisi kokonaan

kieltää haitallisina. Toisen ryhmän mukaan puuveneiden on täytettävä samat yleiset kelluvuus- ja muut turvallisuusnormit kuin muistakin materiaaleista valmistetut veneet, jotta ne voisivat kilpailla tasavertaisesti asiakkaista samoilla markkinoilla. Vastakkain on taas kaksi näkemystä. Toisen mukaan lainsäädäntöä ja verotusta on muutettava tukemaan puuvenetuotantoa. Toisen mukaan puuvenetuotannon on sopeuduttava yleisiin normeihin ja käytäntöihin.

Myös nuorempien ja hyvin koulutettujen puuveneveistäjien piirissä on siten hyvin vahva suuntaus, joka tukee vanhan puuveneperinteen säilyttämistä ja sen edelleen siirtämistä tuleville sukupolville, ja joka on saanut tähän toimintaan lisämotiivin kestävästä kehityksen tukemisesta. Kun tätä toimintaa tukevat edelleen perinnealustoiminta ja puuveneklubitoiminta, on hyvä syy uskoa, että perinteinen puuvene säilyy oman harrastajajoukkonsa turvin kauas tulevaisuuteen. Sen sijaan modernisoidun puuvene valmistuksen uusi teollinen läpimurto Suomessa antaa vielä toistaiseksi odottaa itseään.

Pystyykö joku pienistä puuveneveistäjästä kehittymään teolliseksi sarjatuotantolaitokseksi tai suuren alihankintaverkoston kärkiyritykseksi, tai onko nykyisillä puuveneveistäjillä tarvetta tällaiseen kehityssuuntaan? Ainakin osa perinteistä puuveneveistäjästä ja innokkainta ekologismia kannattavista veistäjistä ilmeisesti näkee teollisen kehityssuunnan pikemminkin uhkana omalle toiminnalleen kuin toivottavana kehityssuuntana. Jos teollisesti valmistetulla sarjatuotantopuuveneellä tavoitellaan laajaa asiakaskuntaa ja kasvavia markkinoita, olisi se myös hinnoiteltava muiden sarjatuotantoveneiden mukaan. Sarjatuotantopuuveneestä voisi toteutuessaan tulla käsityönä valmistetun puuvene pahin kilpailija lujitemuovi- ja alumiiniveneiden sijasta. Ammattitaidostaan ylpeä taidekäsityöläinen (artesaani) ei hevin ryhdy osavalmistajaksi tai yhdeksi alihankintaketjun osaksi. Puusepänteollisuudesta ja huonekaluteollisuudesta tutun teollisen organisoinnin toteuttajaksi puuvenealalla ehkä kaivataan nykyisen puuvenealan ulkopuolista toimijaa.



# Kirjallisuus

- Mäkinen, Pekka ja Selby, Ashley (toim.). 1995. Metsä ja puualan pienyritykset. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 555. Vantaan tutkimuskeskus. 92 s.
- Petäjäistö, L. ja Mäkinen, P. (toim.). 1999. Metsäpuiden taimien kasvatus yritystoimintana. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 727. Helsingin tutkimuskeskus. 46 s.
- , Selby, A.J. ja Mäkinen, P. 2000. Yrittäjyys pienillä ja keskisuurilla sahoilla. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 773. Helsingin tutkimuskeskus. 53 s.
- , Selby, A., ja Mäkinen, P. 2001. Yrittäjyys rakennuspuusepäälalla. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 806. Vantaan tutkimuskeskus. 60 s.
- Porter, M.E. 1980. Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors. 396 s.
- Puuveneistäjien koulutus ja alan kehittäminen, Opetushallitus, Kehittyvä ammattikoulutus 1/1994. 52 s.
- Rovamo, Pertti ja Lintunen, Martti: Suomalainen Puuvene, WSOY Porvoo 1995. 190 s.

# Liite I. Kyselylomake.

## VENEPUUSEPPÄTUTKIMUS

### A. YRITTÄJÄN TAUSTATIEDOT

1. Yrityksen omistajien lukumäärä \_\_\_\_\_ 2. Vastaajan omistusosuus \_\_\_\_\_%
3. Vastaajan asema yrityksessä \_\_\_\_\_
4. Vastaajan syntymävuosi 19 \_\_\_\_\_
5. Oletteko yrittäjäperheestä (esim. vanhemmat yrittäjiä)  
 ei  kyllä, mikä ala? \_\_\_\_\_
6. Onko Teillä itsellänne aiempaa yrittäjäkokemusta jostakin muusta yrityksestä?  
 ei  kyllä, mikä ala? \_\_\_\_\_
7. Millaisen ammatillisen koulutuksen olette saanut?  
 ei ammatillista koulutusta  ammatillinen koulutus, mikä \_\_\_\_\_
8. Oletteko hankkinut itsellenne viime vuosina lisäkoulutusta?  
 en ole  kyllä  veneenrakennusta tms. ammattialaa koskevaa koulutusta  
 kyllä  yrityksen johtamista koskevaa koulutusta  
 kyllä  muuta koulutusta, mitä \_\_\_\_\_
9. Kun yrityksenne perustettiin, selvitetiinkö tuotteidenne kysyntänäkymiä  
 kyllä  ei  en osaa sanoa, koska en ollut itse perustamassa
10. Toimitteko jossakin asuinalueenne tai ammattiryhmänne luottamustoimessa?  
 en  toimin aiemmin, en kuitenkaan juuri nyt  
 kyllä, missä? \_\_\_\_\_

### B. YRITYKSEN TOIMINTA JA TUOTANTO

11. Yrityksenne perustamisvuosi \_\_\_\_\_
12. Yrityksenne etäisyys lähimpään taajamaan \_\_\_\_\_ km kaupunkiin \_\_\_\_\_ km
13. Yritysmuoto?  
 osakeyhtiö  ammatinharjoittaja  
 kommandiittiyhtiö  maatilatalouden sivuelinkeino  
 avoin yhtiö  osuuskunta
14. Montaako eri rahoituslähdettä käytätte? \_\_\_\_\_ kpl
- 14a. Mainitkaa niistä tärkein \_\_\_\_\_
- 14b. Käytättekö riskirahoitusta tai ns. businessenkeleitä?  kyllä  ei
15. Onko yritykselle saatu yritystukea? \_\_\_\_\_
- a) Yritystä perustettaessa?  ei  kyllä, mistä? \_\_\_\_\_
- b) Myöhemmässä vaiheessa?  ei  kyllä, mistä \_\_\_\_\_

**16. Ovatko venepuusepäntyöt yrityksenne päätoimi?**

- kyllä                       sivutoimi, jolloin päätoimi on: \_\_\_\_\_  
ja venepuuseppätoimialan osuus liikevaihdosta on \_\_\_\_%

**17. Tuotantomme jakaantui seuraavasti vuonna 1999:**

% liikevaihdosta

Uusien puuveneiden, niiden osien tai runkojen rakentaminen	_____
Puusisustusten tai kansien rakentaminen muusta materiaalista oleviin veneisiin	_____
Vanhojen puuveneiden restaurointi ja kunnostaminen	_____
Telakointi, talvisäilytys- ja kevät-kunnostustyöt	_____
Muut puusepäntyöt	_____
Veneenrakennus muista materiaaleista kuin puusta	_____
Asennus- ja huoltotyöt (moottori-, laite-, riki- ym.)	_____
Veneiden, moottoreiden, varusteiden tai materiaalien myynti tai välitys	_____
Huoltamopalvelut	_____
Muuta, mitä?	_____
<b>Yhteensä</b>	<b>100</b>

**18. Uusien puuveneiden tuotanto oli vuonna 1999:**

Alle 5m \_\_\_\_\_ kpl    5-10m \_\_\_\_\_ kpl    yli 10m \_\_\_\_\_    Yhteensä \_\_\_\_\_ kpl

**19. Mitä suuruusluokkaa yrityksenne koko liikevaihto oli vuonna 1999?**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> alle 10 000 mk     | <input type="checkbox"/> 250 000-500 000 mk |
| <input type="checkbox"/> 10 000-30 000 mk   | <input type="checkbox"/> 500 000-1 milj. mk |
| <input type="checkbox"/> 30 000-50 000 mk   | <input type="checkbox"/> 1-10milj. mk       |
| <input type="checkbox"/> 50 000-100 000 mk  | <input type="checkbox"/> 10-30 milj. mk     |
| <input type="checkbox"/> 100 000-250 000 mk | <input type="checkbox"/> yli 30 milj. mk    |

**20. Onko tuotannon määrä tai painopiste muuttunut oleellisesti viimeisen viiden vuoden aikana?**

- ei     kyllä, miten? \_\_\_\_\_

**21. Miten yrityksenne on mielestänne menestynyt verrattuna muihin alan yrityksiin?**

- selvästi paremmin  
 jonkin verran paremmin  
 keskinkertaisesti  
 jonkin verran heikommin  
 selvästi heikommin

**22. Miten hankitte tarvitsemanne puutavaran? %**

Puutavariikkeestä	_____
Piensahalta	_____
Suursahalta	_____
Sahautamme itse hankkimamme tukit	_____
Sahaamme omalla sahallamme	_____
Tuomme itse maahan	_____
Muulla tavalla, millä? _____	_____
<b>Yhteensä</b>	<b>100</b>

**23. Jos sahautatte tai sahaatte itse tarvitsemanne puutavaran, kuinka hankitte tarvitsemanne tukit vuonna 1999?**

	m <sup>3</sup>	%
Hankittu itse suoraan puun myyjältä	_____	_____
Otettu omasta metsästä	_____	_____
Metsänhoitoyhdistyksen kautta	_____	_____
Toiselta yritykseltä	_____	_____
Muulla tavalla _____	_____	_____
Yhteensä		100

**24. Onko Teillä ollut vaikeuksia tukkien hankinnassa?**

- ei vaikeuksia     jonkin verran vaikeuksia     paljon vaikeuksia

**24a. Jos Teillä on ollut vaikeuksia tukkien hankinnassa, ovatko vaikeudet koskeneet**

- tukkien saatavuutta yleensä  
 pieniä eriä ei ole helposti saatavilla  
 tarvitsemienne erikoispuulajien (tai laatujen) saatavuutta  
 tarpeettomien puutavarylajien rahoittamisen (+käytön/myynnin) vaikeutta  
 muuta, mitä \_\_\_\_\_

**25. Myyttekö valmistamaanne tai maahantuomaanne puutavaraa edelleen?**

- kyllä     ei

**26. Mitä koneita ja laitteita yrityksellänne on?**

- pyörösaha     kuivaamo  
 vannesaha     alajyrsin  
 oikohöylä     yläjyrsin  
 tasohöylä     höyrytyslaite  
 katkaisusaha     sorvi

muu, mikä \_\_\_\_\_

muu, mikä \_\_\_\_\_

**27. Kuinka monta tärkeää puuntyöstökoneiden tai -laitteiden toimittajaa Teillä on ollut viime vuosina?**

1. \_\_\_\_\_ (nimi)  
 2. \_\_\_\_\_ (nimi)  
 3. \_\_\_\_\_ (nimi)

**27a. Onko lukumäärä 5 viime vuoden aikana**  lisääntynyt  pysynyt samana  vähentynyt

**28. Onko Teillä ollut vaikeuksia puuntyöstölaitteiden hankinnassa?**

- ei vaikeuksia     jonkin verran vaikeuksia     paljon vaikeuksia,  
 millaisia? \_\_\_\_\_

**28a. Hankitteko puuntyöstökoneet pääasiassa**  uutena  käytettynä

**28b. Käytättekö ulkopuolisia huoltopalveluja?**

- emme     jonkin verran     paljon

## C. ASIAKKAAT JA MARKKINOINTI

### 29. Mitkä ovat yrityksenne venepuusepänanalan tuotteiden ja palvelujen päämarkkina-alueet?

- |   | %     |
|---|-------|
| <input type="checkbox"/> paikalliset markkinat, jossa toimii kilpailevia yrityksiä yhteensä _____ kpl | _____ |
| <input type="checkbox"/> valtakunnalliset markkinat   | _____ |
| <input type="checkbox"/> kansainväliset markkinat   | _____ |
| Yhteensä  | 100   |

### 30. Ovatko venepuusepänanalan tuotteiden ja palvelujen ostajat vuodesta toiseen samoja?

- samat (tai lähes samat) asiakkaat pysyvät vuodesta toiseen
- asiakkaat vaihtelevat jossain määrin
- suurin osa on täysin satunnaisia asiakkaita

### 31. Kuinka suuren osuuden tärkeimmät asiakasryhmät toivat puuveinealan liikevaihdostanne 1999?

- |   | %     |
|---|-------|
| <input type="checkbox"/> yksityishenkilöt           | _____ |
| <input type="checkbox"/> toiset puuveineveistämöt   | _____ |
| <input type="checkbox"/> muut venealan yritykset    | _____ |
| <input type="checkbox"/> muut mahdolliset asiakkaat | _____ |
| Yhteensä  | 100   |

### 31a. Onko asiakkaiden lukumäärä viimeisen 5 vuoden aikana

- lisääntynyt
- pysynyt ennallaan
- vähentynyt

### 32. Miten markkinoitte venepuusepänanalan tuotteitanne ja palvelujanne?

- henkilökohtainen myyntityö/suorat kontaktit potentiaalsiin asiakkaisiin
- lehti-ilmoituksilla tai mainonnalla
- oma myyntipiste; myymälä
- kuulumme markkinointi/myyntiverkostoon
- messuilla ja näyttelyissä
- internetissä
- ei tarvetta markkinointiin

### 33. Onko suunnitelmisianne laajentaa puuveinealan markkina-alueitanne?

- ei
- kyllä kotimaassa
- kyllä ulkomaille/ulkomailla

### 34. Miten arvioitte seuraavien seikkojen vaikeuttavan venepuusepänanalan tuotteiden ja palvelujen markkina-alueen laajentamista kotimaassa?

	vaikeuttaa huomattavasti	vaikeuttaa jonkin verran	ei vaikeuta
en tunne markkinoita	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
markkinointitaidon puute	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
rahoituksen puute	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
rahallisen riskin pelk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ajan puute	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
erikoistunut henkilökunta puuttuu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tuotantomahdollisuuksien rajallisuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
muu mahdollinen syy, mikä? _____			

**35. Miten arvioitte seuraavien seikkojen vaikeuttavan venepuusepäalan tuotteiden tai palvelujen markkina-alueen laajentamissuunnitelmia ulkomaille?**

	vaikeutta huomattavasti	vaikeuttaa jonkin verran	ei vaikeuta
en tunne kansainvälisiä markkinoita	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kielitaidon puute	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
rahoituksen puute	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
jakelukanavien puute	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
mää räysten ja maksutapojen kirjavuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ulkomaalaisten epäluotettavuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tuotantomahdollisuuksien rajallisuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tuotteet kilpailukyvyttömiä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
muu mahdollinen syy, mikä? _____			

**D. YHTEISTYÖ**

**36. Onko Teillä yhteistyötä seuraavilla osa-alueilla muiden puuvenealan yritysten kanssa ?**

	säännöllisesti	satunnaisesti	suunnitteilla	ei
a) raaka-aineiden hankinnassa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) tuotannossa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) laitehankinnoissa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) markkinoinnissa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) viennissä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) tuotekehittämissä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) palvelujen tarjonnassa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) tiedon välityksessä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) muulla tavoin _____				

**37. Kuuluuko yrityksenne johonkin puuvenealan yhteistyöverkoston?**

ei  kyllä, millaiseen yhteistyöverkoston (yrittäjäverkosto, markkinointiverkosto, osuuskunta tms)? \_\_\_\_\_

**38. Onko yrityksellänne osuuksia muiden puuvenealan yritysten kanssa yhteisiin lisälaitteisiin?**

ei  kyllä, mikä laite? \_\_\_\_\_

**39. Onko yhteistyö tai yhteisomistus muiden puuvenealan yritysten kanssa toiminut mielestänne**

hyvin  tyydyttävästi  huonosti

**40. Toimiiko yrityksenne itse puuvenealan alihankkijana?**

- ei, eikä ole pyrkinytkään toimimaan  
 ei juuri nyt, mutta etsimme mahdollisuutta siihen  
 kyllä toimimme alihankkijana  
 veneveistämölle  
 muulle venealan yritykselle

**41. Onko Teillä itsellänne puuvenealan alihankkijoita, joilta Te ostatte panoksia omaan tuotantoonne?**

ei  suunnitteilla  kyllä, millaisia? \_\_\_\_\_

**42. Onko yrityksessänne käytetty puuveinealan töissä ulkopuolisia ammatillisia palveluja?**

- Lakimiespalvelut  Johtamiskonsultit  
 Tilitoimistopalvelut  Teknisiä palveluja  
 Mainostoimistot  Tuotekehittelypalveluja

Muut mahdolliset palvelut, mitkä? \_\_\_\_\_

**43. Käytättekö tietokonetta puuveinealan töissä seuraavissa toiminnoissa?**

- toimistorutiinit (laskutus, kirjeenvaihto, kirjanpito)  
 suunnittelu ja muotoilu  
 tuotannon ohjaus  
 varastoseuranta  
 yhteydenotto asiakkaisiin ja tavaran toimittajiin  
 markkinointi

Muu, mikä? \_\_\_\_\_

**43b. Onko yrityksellänne kotisivu internetissä**

- kyllä  ei

**44. Onko yrityksenne osallistunut puuveinealan tutkimus- ja kehittämishankkeisiin?**

- ei  kyllä, mihin? \_\_\_\_\_

**45. Entä onko yrityksenne ollut tekemisissä muiden EU- tai kotimaisten kehittämis- tai rahoitus ohjelmien kanssa?**

- ei  kyllä, minkä? \_\_\_\_\_

**46. Minkä merkityksen henkilökohtaisesti annatte seuraaville ideoiden lähteille yrityksenne puuveinealan kehittämisessä?**

	ei merkitystä	jonkin verran merkitystä	paljon merkitystä
a) perhe ja ystävät	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) johtokunta (jos on)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) muut pk-yritykset	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) suuryritykset	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) tavarantoimittajat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) asiakkaat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) viranomaistahot	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) erilaiset kehitysprojektit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) koulut, kehitys- ja tutkimusorgan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j) kurssit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k) messut ja näyttelyt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
l) oman alan liitto, yhdistys tms.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
m) kirjallisuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
n) lehdet, radio, tv. tms.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

o) muu lähde, mikä? \_\_\_\_\_

**E. HENKILÖKUNTA**

**47. Työpanos venepuusepäntalan tehtävissä oli vuonna 1999:**

yrittäjän työkuukausia \_\_\_\_\_ kpl

palkatun työvoiman työkuukausia yhteensä \_\_\_\_\_ kpl

48. Miten työntekijöiden määrä puuveenealan töissä on yrityksessänne kehittynyt viimeisen 5 vuoden aikana?

Työntekijöiden määrä on pysynyt ennallaan

**Se on vähentynyt, koska**

- tuotanto pienentynyt
  - laitteisto parantunut
  - työvoima on liian kallista
  - muusta syystä
- mistä? \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Se on kasvanut, koska**

- tuotantomäärät kasvaneet
  - tuotanto erikoistunut
  - palvelutehtävät lisääntyneet
  - muusta syystä
- mistä? \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

49. Koulutatteko työntekijöitä venepuusepänealan töihin  oppisopimuksin  työharjoittelun avulla  
Onko toiminnasta yritykselle hyötyä? \_\_\_\_\_

50. Onko yrityksen henkilökuntaa koulutettu ammatillisesti viimeisen 3-5 vuoden aikana?

ei  kyllä

## F. YRITYSTEN VÄLINEN KILPAILU

51. Onko kilpailu puuveenealalla mielestänne

erittäin kovaa  melko kovaa  kohtalaista  kilpailu on vähäistä

52. Mitkä ovat tärkeimmät kilpailukeinot, joita kovin kilpailijanne venealalla käyttää? Mainitse **kolme** keinoa tärkeysjärjestyksessä: 1 = tärkein, 2 = toiseksi tärkein, 3 = kolmanneksi tärkein

- \_\_\_ hinta
- \_\_\_ laatu
- \_\_\_ palvelu
- \_\_\_ joustavuus
- \_\_\_ monipuolinen tuotanto
- \_\_\_ alueellinen keskittyminen
- \_\_\_ keskittyminen tiettyyn asiakasryhmään
- \_\_\_ erikoistuminen tiettyyn tuotteeseen
- \_\_\_ kilpailevat materiaalit
- \_\_\_ muu keino, mikä? \_\_\_\_\_

53. Mitkä ovat tärkeimmät kilpailukeinot, joita itse käytätte puuveenealan keskinäisessä kilpailussa?

Mainitse **kolme** kilpailukeinoa tärkeysjärjestyksessä: 1 = tärkein, 2 = toiseksi tärkein, 3 = kolmanneksi tärkein

- \_\_\_ hinta
- \_\_\_ laatu
- \_\_\_ palvelu
- \_\_\_ joustavuus
- \_\_\_ monipuolinen tuotanto
- \_\_\_ alueellinen keskittyminen
- \_\_\_ keskittyminen tiettyyn asiakasryhmään
- \_\_\_ erikoistuminen tiettyyn tuotteeseen
- \_\_\_ muu keino, mikä? \_\_\_\_\_



**54. Mitkä ovat oman yrityksenne pahimmat heikkoudet?** Mainitse kolme heikkoutta tärkeysjärjestyksessä:  
1 = pahin, 2 = toiseksi pahin, 3 = kolmanneksi pahin

- \_\_\_ tuotantokapasiteetti
- \_\_\_ tekniset rajoitteet
- \_\_\_ sijainti
- \_\_\_ raaka-aineen saatavuus
- \_\_\_ hallinnolliset ongelmat (verotus, henkilökunta tms)
- \_\_\_ vakavaraisuus
- \_\_\_ markkinoinnin osaamattomuus
- \_\_\_ yhteistyön puute
- \_\_\_ muu, mikä? \_\_\_\_\_

**55. Mitkä ovat yrityksenne tärkeimmät vahvuudet?** Mainitse kolme vahvuutta tärkeysjärjestyksessä:  
1 = tärkein, 2 = toiseksi tärkein, 3 = kolmanneksi tärkein

- \_\_\_ hyvä laatu ja osaaminen
- \_\_\_ alhainen hinta
- \_\_\_ hyvä palvelu
- \_\_\_ paikallinen tunnettuus
- \_\_\_ hyvä sijainti
- \_\_\_ tuotantokapasiteetti joustaa
- \_\_\_ laaja valikoima
- \_\_\_ hyvä yhteistyöverkosto
- \_\_\_ muu, mikä? \_\_\_\_\_

## G. TULEVAISUUS

**56. Millaisena näette puuveinealan tulevaisuuden elinkeinona yleensä?**

- hyvänä  tarjoaa toimeentulomahdollisuuden  heikkona

**Mitkä ovat mielestänne suurimmat uhkatekijät?** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Mitkä ovat mielestänne suurimmat mahdollisuudet tulevaisuudessa?** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**57. Miten suunnittelette yrityksenne puuveinealan toiminnan kehittyvän seuraavan 1-5 vuoden aikana?**

- lopetamme toiminnan
  - supistamme tuotantoa
  - toiminta jatkuu entisellään
  - laajennamme tuotantoa, joskin maltillisesti
  - laajennamme voimakkaasti
  - etsimme uusia toimintalinjoja, millaisia \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**58. Miten arvioitte seuraavien toiminnan osa-alueiden kehittyvän puuvenealalla omassa yrityksessänne?**

	kasvaa huomatta- vasti	kasvaa jonkin verran	ei muu- tosta	laskee jonkin verran	laskee huomatta- vasti
a) henkilökunnan määrä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) liikevaihto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) investoinnit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) yrityksen kannattavuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) tilauskanta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) henkilökunnan kouluttaminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) vakavaraisuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) alihankintatyön osuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**59. Missä määrin seuraavat tekijät estävät yrityksenne venepuusepäntoimialan kehittämistä?**

	paljon	jonkin verran	ei lainkaan
a) rahoitusvaikeudet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) verotus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) venealan ylitarjonta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) ongelmat raaka-aineen hankinnassa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) riippuvuus yksittäisistä asiakkaista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) markkinoinnin vaikeus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) henkilöstön heikko osaaminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) työvoimakustannukset	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) lainsäädäntö	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j) paikkakunnan ilmapiiri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
l) suhdanneriippuvuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
m) viranomaisten joustamattomuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
n) muu, mikä? _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**YRITYKSEN JOHTAMINEN**

60. Mikä on yrityksenne toiminta-ajatus, eli miksi yrityksenne on olemassa? \_\_\_\_\_

---



---

61. Millaista strategiaa yrityksenne noudattaa? \_\_\_\_\_

---



---

62. Mitkä ovat yrityksenne tärkeimmät päämäärät? \_\_\_\_\_

---



---

63. Mitä keinoja käytätte edellä mainittujen päämäärien saavuttamiseen? \_\_\_\_\_

---



---

**64. Mitkä ovat 3 tärkeintä tekijää, jotka tekevät yrittäjänä olemisen yleensä Teille henkilökohtaisesti haasteellisiksi? (1 = tärkein, 2 = toiseksi tärkein jne.)**

- a) toiminnan vapaus \_\_\_\_\_
  - b) työ ei ole rutiininomaista \_\_\_\_\_
  - c) mahdollisuus ihmisten tapaamiseen \_\_\_\_\_
  - d) mahdollisuus rahan tekemiseen \_\_\_\_\_
  - e) statuksen nostaminen \_\_\_\_\_
  - f) uuden teknologian käyttöönotto \_\_\_\_\_
  - g) asiakkaiden palvelu \_\_\_\_\_
  - h) oman tuotteen(idean) markkinointi \_\_\_\_\_
  - i) kilpailu muiden yritysten kanssa \_\_\_\_\_
  - j) uusien liikeideoiden etsiminen \_\_\_\_\_
  - k) osallistuminen kehityshankkeisiin \_\_\_\_\_
- muu tärkeä tekijä, mikä? \_\_\_\_\_

**65. Mitä pitäisi mielestänne tehdä, jotta puun käyttö veneenrakennuksessa lisääntyisi merkittävästi Suomessa ?**

---

---

---

---

---

**PARHAIMMAT KIITOKSEMME YHTEISTYÖSTÄ**

Mikäli haluatte yhteenvedon keskeisistä tuloksista:

Vastaajan nimi \_\_\_\_\_

Osoite \_\_\_\_\_

## Liite 2. Puuveneveistäjien kotisivuja.

Kotisivuja osoitteessa: <http://www.puuvene.net/veistajat.html>.









**ISBN 951-40-1855-9**  
**ISSN 0358-4283**