

METSIIEN AINEETTOMIEN EKOSYSTEEMIPALVELUIDEN TUOTTEISTAMINEN VIERUMÄELLÄ

Miten saadaan työtä ja toimeentuloa puuntuotantokäytössä olevien talousmetsien aineettomista arvoista?

- Keskustelua ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen hallinnollisista ja käytännön mahdollisuuksista ja esteistä



YHTEENVETO TYÖPAJASTA VIERUMÄEN URHEILUOPISTOLLA 4.11.2015

Saara Lilja-Rothsten
Lauri Saaristo
Nora Arnkil

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ	2
1 TAUSTAA	3
2 TEEMA 1. AINEETTOMIEN EKOSYSTEEMIPALVELUIDEN TUOTTEISTAMISEN KASVUN EDELLYTYKSET	4
3 TEEMA 2: FYYSISEN TOIMINTAYMPÄRISTÖN KEHITTYMINEN METSIEN AINEETTOMIEN EKOSYSTEEMIPALVELUIDEN TUOTTEISTAMISEKSI	9
4 TEEMA 3. ESTEIDEN PURKAMINEN	10
5 JATKOTOIMENPITEET	12
LIITE 1. VIERUMÄEN TYÖPAJAN 4.11.2015 OSALLISTUJALISTA	13

TIIVISTELMÄ

Metsät tuottavat monia aineettomia arvoja, joita voidaan hyödyntää liiketoiminnassa. Näitä ns. ekosysteemipalveluita ovat esimerkiksi kaunis maisema, metsän terveyttä edistävä vaikutus ja metsän hiljaisuus. Vierumäellä järjestettiin 4.11.2015 työpaja, jossa tuotiin yhteen erilaiset metsien ekosysteemipalveluiden varassa toimivat liiketoiminnot pohtimaan metsien ekosysteemipalveluihin liittyvien liiketoimintojen välisiä riippuvuussuhteita ja sitä, miten kaikkien toimijoiden liiketoimintamahdollisuuksia voitaisiin parantaa yhteistyöllä.

Tärkeimmiksi kasvun edellytyksiksi metsien aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa nousi erityisesti hyvä ja toimiva yhteistyö eri tahojen kesken, toimivien yhteistyöverkostojen luominen sekä kansainvälisen matkailutoiminnan kehittäminen yhteistyössä toimijoiden kesken; työpajalaiset halusivat selkeitä, yhteisiä strategioita toiminnalleen. Yhteistyön lisäksi kasvun edellytyksinä nähtiin Vierumäen alueen metsätalouden elinvoimaisuuden ja puuntuoton jatkuvuuden turvaaminen, sekä hyvät metsänhoidon käytännöt. Myös metsien säilyminen ja metsien monikäytön mahdollistava metsien käsittely oli tärkeää usean osallistujan elinkeinolle. Näiden lisäksi kasvun edellytyksinä pidettiin onnistunutta aineettomien palveluiden tuotteistamista ja markkinointia, joissa yhdistyy alueen vahvuudet ja alueelle ominaisten ”tarinoiden” ja erikoisuuksien käyttö. Tulevaisuuden tuotteistamisen potentiaalissa nähtiin myös syrjäisten ja hiljaisten metsäalueiden säilyttämisen tärkeys. Markkinoinnissa toivottiin yhdistyvän eri toimijoiden näkemykset ja osaaminen.

Fyysisen toimintaympäristön kehittyminen aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistamiseksi nähtiin mahdollisena yhdessä eri toimijoiden kanssa. Metsätalous nähtiin Vierumäen alueella positiivisena toimijana, joka tuo alueelle työpaikkoja ja tuloja, asiakkaita sekä mahdollistaa erilaiset biotalouden investoinnit. Hyvin toteutettu ja suunnitelmallinen metsänhoito tukee alueen virkistyskäyttöä ja monipuolisen luonnon säilymistä. Metsien haluttiin säilyvän monipuolisina, elämyksellisinä ja asiakasvetoisina

myös tulevaisuudessa; työpajassa nousi esiin esimerkiksi riistametsänhoidon ja metsästysnäkökulmien parempi huomioonottaminen. Metsänhoidon monipuolistumisen katsottiin edistävän metsien monikäyttöä.

Vierumäen alueen toimijoiden yhteistyötä ja tehtyjä sopimuksia keuhuttiin runsaasti, mutta yhteistyötä tulisi silti lisätä edelleen eri toimijoiden välillä niin maakuntatasolla kuin kansallisestikin. Matkailua tulisi kehittää ja edetä pois liian alueellisesta näkökulmasta. Esimerkiksi kansallisella ja kansainvälisellä tasolla elämysmatkailun markkinointi on Lappi-keskeistä, ja matkailijoita lennätetään Helsingistä pitkälle pohjoiseen, vaikka lähempääkin löytyisi: Järvi- ja Etelä-Suomessa on valtava potentiaali elämysmatkailussa ja tätä potentiaalia halutaan alueella hyödyntää. Kansainvälisille asiakkaille Vierumäeltähän löytyy jo ”Lappi”. Markkinointiin ja tuotteistamiseen kaivattiin myös parempia työkaluja; ekosysteemipalvelut ovat monelle uusi asia, joten tuotteistuksessa on vielä paljon tekemistä. Haasteena nähtiin eri intressien yhteensovittaminen, sillä toimijoita ja tekijöitä on paljon. Toivottiinkin, että kaikki toimijat pyrkisivät ymmärtämään myös toisen elinkeinoa ja näkökulmaa.

1 TAUSTAA

Vierumäen työpajan tavoitteena oli hahmottaa sitä polkua, jossa erilaiset liiketoiminnot voivat saavuttaa kestävä kasvun yhdessä toimien samalla alueella. Työpajassa pohdittiin ryhmissä kolmea aineettomien palveluiden ympärille kietoutuvaa teemaa: eri elinkeinoharjoittajien kasvun edellytyksiä, fyysisen toimintaympäristön kehittymistä ja metsätalouden roolia siinä, sekä esteiden purkamista ja siihen tarvittavia työkaluja. Ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen tarkoittaa luonnossa olevien tai uusien palveluiden kuvaamista ja markkinoille nostamista. Tuotteistaminen ei uhkaa jokamiehenoikeuksia. Tuotteistamisessa on kyse hyödyntää/tuotteistaa sitä luonnon lisäarvoa, joka tulee palvelussa jokamiehenoikeuksien päälle.

Tilaisuus pidettiin Vierumäellä, koska luonto- ja liikuntamatkailu on alueella kehittynyttä ja Päijät-Hämeessä metsätalous on vilkasta sekä maanomistus on rakenteeltaan monipuolista. Työpajassa olivat edustettuina Vierumäen urheiluopisto ja Vierumäki Country Club, Vierumäen kyläyhdistys, Vaellustalli Toreson, Vierumäen metsästysseura, Suomen metsäkeskus, Suomen riistakeskus, Marjatta ja Eino Kollin säätiö, paikallinen metsänhoitoyhdistys, paikallisia metsänomistajia, Metsähallitus, UPM-Kymmene, maataloustuottajain keskusliitto, Heinolan kaupunki, maa- ja metsätalousministeriö sekä Tapio (Liite 1). Työpajaa edelsivät ennakkokysymykset osallistujille ja lisäksi työpajassa osallistujat saivat kirjata erilliselle lomakkeelleen omia näkemyksiään (Liite 2).

Työpaja on osa Tapion hanketta Ekosysteemipalveluiden tuotteistaminen, jota rahoittaa maa- ja metsätalousministeriö. Ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen tärkeys on nähty kansallisessa metsästrategiassa 2025. Strategian yhtenä tavoitteena on kehittää keinoja metsien erilaisten ekosysteemipalveluiden eli tuotteiden ja palveluiden kaupallistamiseksi. Puuntuotantoekosysteemipalvelun rinnalla voidaan tuottaa esimerkiksi marjojen, sienien ja riistan lisäksi virkistystä ja ulkoilua, mutta myös maksullisia metsää hyödyntäviä elämys-, matkailu-, kuntoutus-, urheilu- tai terveyspalveluja. Näiden lisäksi vahvistetaan samalla esimerkiksi metsätalouden vesiensuojelua, hillitään ilmastomuutosta hiilensidonnalla ja kaupunkipuustot vähentävät melua ja sitovat pienhiukkasia.

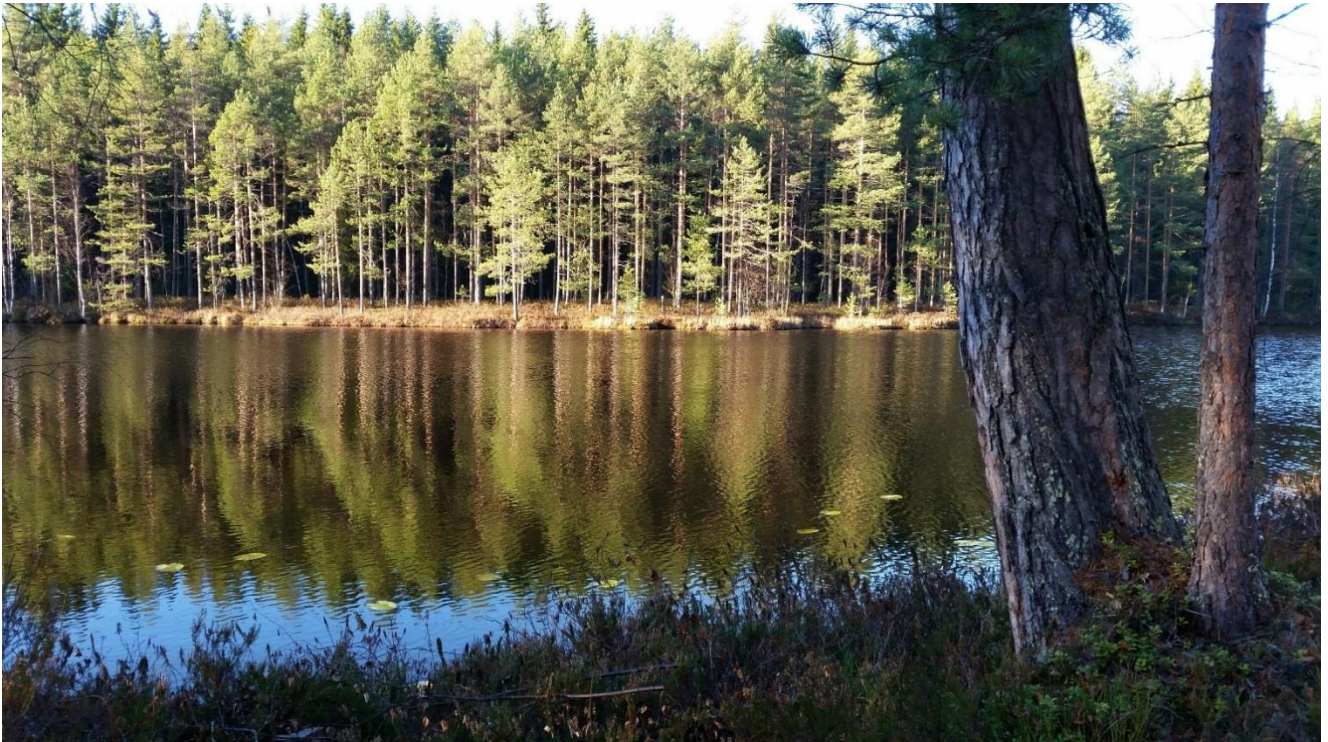


Kuva 1. Työpajalaisia metsäisessä taustamaisemassa Country Clubilla.

2 TEEMA 1. AINEETTOMIEN EKOSYSTEEMIPALVELUIDEN TUOTTEISTAMISEN KASVUN EDELLYTYKSET

Miten aineettomien ekosysteemipalveluiden hyödyntäminen saadaan kasvuun juuri Vierumäellä?

1. Hyvä ja toimiva yhteistyö eri tahojen kesken, toimivien yhteistyöverkostojen luominen ja aktiivinen tiedotus sekä sisäisesti että ulospäin (esim. markkinointi)
2. Kansainvälisen matkailutoiminnan kehittäminen yhteistyössä toimijoiden kesken
3. Alueellisen kehittämisen yhteinen visio ja selkeät yhteiset strategiat.



Kuva 2. HYVINVOINTIMATKAILUPALVELUT: Vierumäen alue tarjoaa monipuolisen mahdollisuuden erilaisten ekosysteemipalveluiden tuotteistamiseen. Tämä lampi ja sen läheinen savusauna edustavat hyvinvointimatkailun tuotevalikoimaa esteettisyyttä, rentoutumista ja hyvää oloa.

Tuotteistamisen jatkuvuus ja yhteistyö. Kasvun edellytyksinä pidettiin onnistunutta aineettomien palveluiden tuotteistamista ja markkinointia, joissa yhdistyy alueen vahvuudet ja alueelle ominaisten ”tarinoiden” ja erikoisuuksien käyttö; näistä esimerkkinä mainittiin Salpausselkä, jääkausi ja alueen vanhat reitistöt. Myös erilaiset yhteistyöverkostot ja Win-Win -tilanteen löytäminen ovat tuotteistamiselle ja toiminnalle tärkeitä. Vierumäen Urheiluopistolla panostetaan tuotteistamiseen jatkuvasti, koska se takaa toiminnan jatkuvuuden. Hyvät resurssit varmistavat kasvun, jossa yhteistyöverkon toiminnalla on tärkeä merkitys. Tiedon vaihto Suomen eri osien välillä voisi myös lisätä tuotteistamista. Lisäksi markkinoinnissa toivottiin yhdistyvän eri toimijoiden näkemykset ja osaaminen.

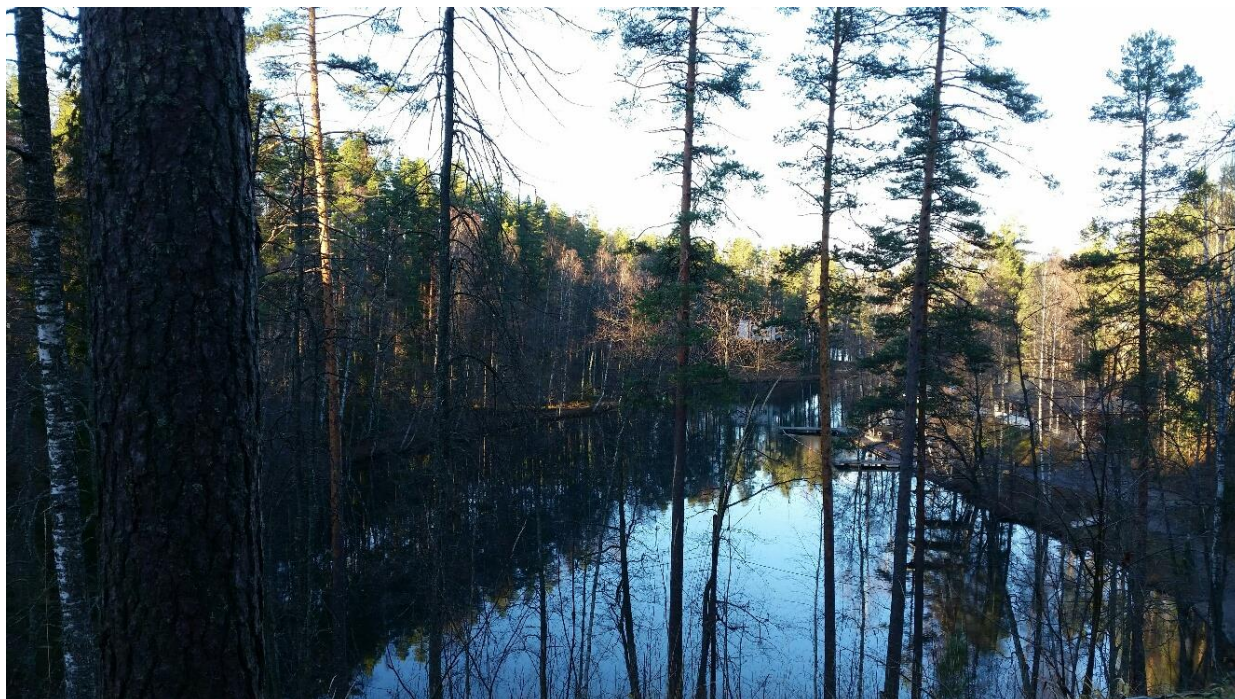


Kuva 3. ELÄMYSPALVELUT: Vaellustalli Toreson sijaitsee keskellä Vierumäen urheiluopistoa. Talli mahdollistaa elämyspalvelut myös liikuntaesteisille vaellusretkillä lähimetsiin, joissa liikutaan rauhoittavista "satukuusikoista" käsitellympiin metsiin. Tallilla on ratsastusreiteistä suulliset sopimukset metsänomistajien kanssa ja tavoite pitää tiivistä yhteyttä. Hankkeessa pilotoidaan kirjallista sopimusta yrityksen ja metsänomistajien kanssa. Urheiluhalli näkyy taustalla. Kuvan metsät ovat tasarakenteisia ja mahdollistavat urheilukohteelta toiselle liikkuville hyvän näkyvyyden.

Kunnan ja kaupungin rooli tuotteistamisessa. Kaupunki voisi panostaa koemarkkinointiin ja selvittää minkälainen kysyntä aineettomille luonnontuotteille on; tällä tavalla kaupunki voisi saada imagollista etua ja samalla saataisiin tietoa liiketoiminnan pohjaksi. Kaupunkien virkistyspalveluihin linkittyä luontopolkuverkoston kehittäminen, jonka avulla voidaan myös edistää yritystoimintaa. Myös yleiskaavan huolellisella suunnittelulla voitaisiin vaikuttaa ekosysteemipalveluiden tuotteistamiseen. Yleiskaavassa tulee kunnan tavoite vahvasti esille, jota yritykset ja metsänomistajat voivat kommentoida, ja näin vuoropuhelun avulla yhteinen visio jalkautuu alueelle. Yleiskaavaprosessiin kuuluu työpajatyöskentely, jossa yhtenä teemana voisi olla vision esille nostaminen. Myös kylän ja opiston on tehtävä tiivistä yhteistyötä, koska "kylä ja opisto kasvavat yhteen". Kaavoitukseen toivottiin kylään lisää omakotitonttilaa, jotta asukkaita saataisiin lisää ja kylä pysyisi vireänä ja elinvoimaisena.

Hyvät tuotteistamisen esimerkit ja liiketoimintamallien esittelemineen voisivat auttaa ekosysteemipalveluiden tuotteistamisessa. Yhtenä tuotteistamisen mahdollisuutena nähtiin ilmaisipalveluiden konsepti, joka perustuu suureen käyttäjämäärään. Esimerkiksi otettiin internetissä toimiva freemium-palveluidea, ja sen kehittäminen aineettomien palveluiden tuotteistamiseksi: mikäli asiakas haluaa tuotteestaan paremman kokemuksen, hän valitsee maksullisen tuotteen. Toisena esimerkkinä nousi esille ekologisuuden ja vastuullisuuden liittäminen tuotteistukseen. Vierumäellä tuotteistukseen voisi ottaa mukaan sen, että aluetta lämmitetään Versowoodin puulla ja lämmin vesi kierrätetään.

Kansainväliset asiakkaat koettiin oikeaksi kohderyhmäksi, joita varten metsien aineettomia ekosysteemipalveluita kannattaa tuotteistaa: he eivät uskalla mennä yksin suomalaiseen luontoon ja tarvitsevat opastusta. Myös esimerkiksi Venäjältä tulevissa golfin pelaajissa saattaisi olla hyvä potentiaali tulevaisuuden tuotteistamisessa. Lisäksi nostettiin esille Vierumäen lumivarmuus hyvänä kilpailutekijänä ja markkinointikeinona.



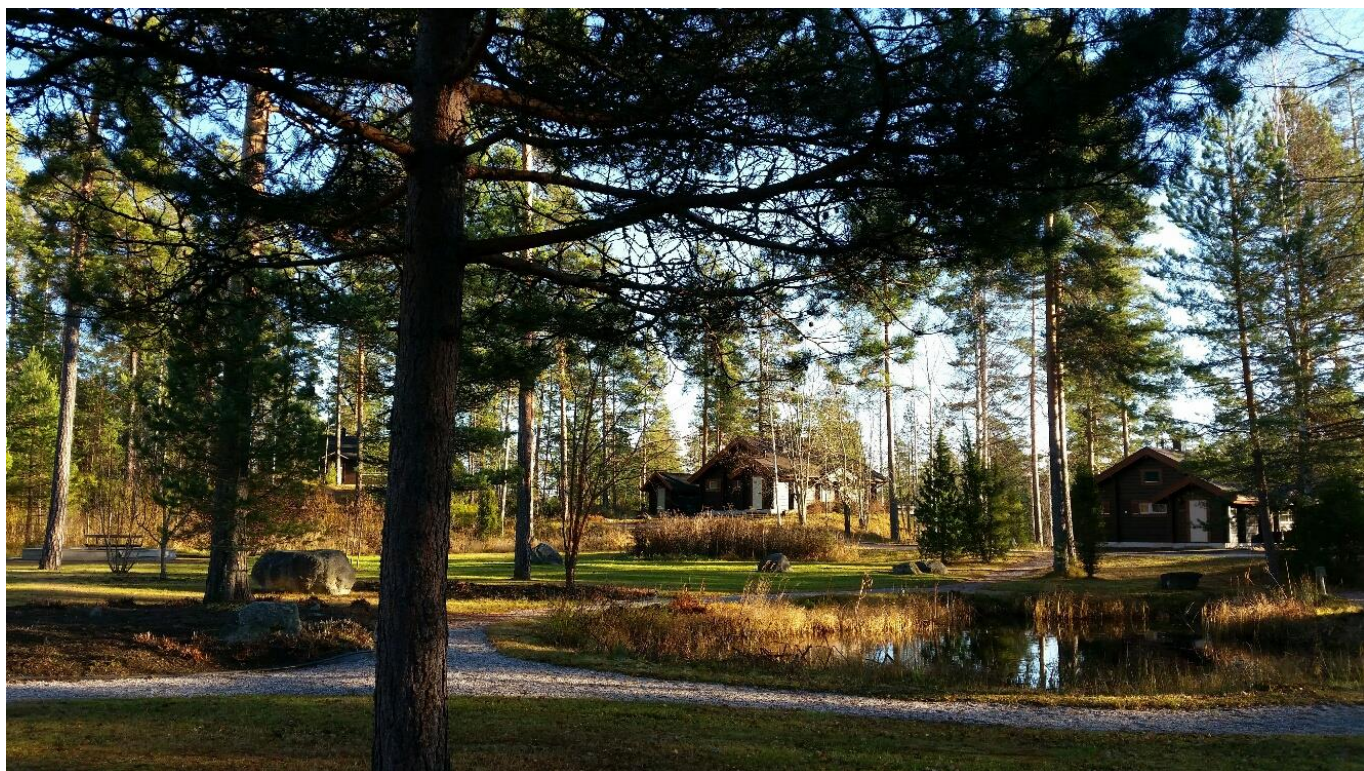
Kuva 4. LUONTOLIIKUNTAPALVELUT: Vierumäki sijaitsee geologisesti upeassa paikassa ja harjut mahdollistavat monipuoliset liikunta – ja elämyspalvelut alueella. Jääkauden tuotteistaminen nousi esiin keskusteluissa.

Jokamiehenoikeudet koettiin keskusteluissa aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen kompastuskivenä ja esteenä. ”Suomalaiset eivät ole valmiita maksamaan metsässä liikkumisesta, koska jokamiehenoikeuksien mukaan se on ilmaista”. Vierumäen tuotteita pyritään kuitenkin kehittämään jatkuvasti, jotta myös suomalaiset löytävät alueen uudella tavalla; tulevaisuudessa mahdollisesti yhä vahvemmin juuri aineettomien ekosysteemipalveluiden uudella tuotteistamisella.

Luonnon ja metsän monimuotoisuuden säilyminen. Alueen yritystoiminnalle on ensisijaisen tärkeää luonnon ja metsän säilyminen lähellä. Esimerkiksi metsän luonnollinen ikääntyminen ja luonnossa kulkeamisen nautinnon säilyminen nähtiin tärkeinä asioina, jotta asiakkaalle voitaisiin tarjota myös tulevaisuudessa elämyksiä luonnossa liikkumisesta. Myös luonnon monimuotoisuuden turvaaminen alueella on tärkeää. Hyvällä suunnittelulla, joka kohdistuu erityisesti reitteihin, voidaan edistää hyvää yhteistyötä ja toteuttaa tuotteistus kestävästi niin, ettei luonto kulu liikaa. Maastonmuodot voivat olla myös etu tuotteistamisessa, esimerkiksi Vierumäellä harjut ja suppajärvet ja lammet tarjoavat vaihtelevia toimintaympäristöjä.

Hiljaisuuden tuotteistaminen Vierumäellä. Osa työpajan toimijoista oli sitä mieltä, että alueella ei saa unohtaa hiljaisuuden tuotteistamista eikä sitä, että osa metsistä tulisi säilyttää alueina, joissa on erämaan tuntua. Erityisesti kansainväliset asiakkaat arvostavat hiljaisuutta. Keskustelussa nousi esille, että UPM:n ja Vierumäen välisessä Masterplanissa, johon on kuvattu alueen suunnittelua, noin 85 % suunnittelualueesta on ns. erämaassa. Tuotteistamista voi haitata palstojen pirstominen. ”Tarvitaan vanhakan- taisten ajatusten murtamista”.

Metsästysmatkailun kehittäminen nähtiin potentiaalisena uutena aineettomien ekosysteemipalveluiden tuotteena. Tällä hetkellä erityisesti asenneilmapiiri on esteenä. Osa metsänomistajista ei halua vuokrata maitaan kaupalliselle metsästykselle; nähdään kateutta ja pelätään vanhan metsästysperinteen kärsivän maksullisuudesta. Yksi mahdollisuus voisi olla maksullisuuden kehittäminen niin, että metsänomistaja saisi esimerkiksi metsästysmyynnistä selkeää lisätuloa, jos alueella käy maksavia asiakkaita. Keskustelussa nousi esille myös kylätoiminnan rahoittaminen esimerkiksi tilanteessa, jossa kylätoimikunta aktiivisesti edistää yritystoimintaa alueella. Hyvällä riistametsänhoidolla edistetään riistakantoja, mikä taas tekee alueista mielenkiintoisempia, ja mahdollistaa ekosysteemipalveluiden monipuolisen tuotteistamisen. Suomessa on jo esimerkkejä metsästysvuokrasopimusten kilpailuttamisesta. Toimijat näkivät, että metsästysmatkailu on hyvin yhteen sovitettavissa metsien muiden palvelujen kanssa.



Kuva 5. MAJOITUSPALVELUT TUKIPALVELUNA: Vuokramökkejä on alueella runsaasti. Sadevesialtaat (minikos-teikot) lisäävät luonnon monimuotoisuutta alueella.

Metsätalouden hyväksyttävyyden turvaaminen ja korvaukset metsätalouden rajoittamisesta nähtiin myös tärkeänä kehityskohteena. Tuotteistamisessa on kehitettävä myös tätä ansaintaa. Perusajatuksena

on, että metsien hyvä hoito turvaa metsien monikäytön. Alueen tuotteistamisessa on huomioitava teollisuuden lisätarve puulle. Voitaisiinko esimerkiksi virkistysreittien paikkojen vaihtamisella sovittaa yhteen erilaisia ansaintoja? Alueen toimivat markkinat puulle on sovitettava yhteen metsien aineettomien ekosysteemipalveluiden kanssa tiiviillä yhteistyöllä ja hyvässä yhteisymmärryksessä.

3 TEEMA 2: FYYSISEN TOIMINTAYMPÄRISTÖN KEHITTYMINEN METSIEN AINEETTOMIEN EKOSYSTEEMIPALVELUIDEN TUOTTEISTAMISEKSI

Miten metsätalous tukee elinkeinoharjoittajien fyysistä toimintaympäristöä ja sen kehittymistä?

1. Metsätalous nähtiin Vierumäen alueella positiivisena toimijana, joka tuo alueelle työpaikkoja, tuloja ja asiakkaita sekä mahdollistaa erilaiset biotalouden investoinnit. Hyvin toteutettu ja suunnitelmallinen metsänhoito tukee alueen virkistyskäyttöä ja monipuolisen luonnon säilymistä.
2. Metsien haluttiin säilyvän monipuolisina, elämyksellisinä ja asiakasvetoisina myös tulevaisuudessa.
3. Riistametsänhoidon ja metsästysnäkökulmien parempi huomioonottaminen metsien käsitteilyssä. Metsänhoidon monipuolistumisen katsottiin edistävän metsien monikäyttöä.

Biotalous on Heinolan selkäranka ja sen edellytyksiä pitää yrittää parantaa. Toimiva metsätalous merkitsee alueelle lisää työpaikkoja ja pääomia, ja mahdollistaa osaltaan myös muun toimimisen. Metsätalous tuottaa tärkeää raaka-ainetta ja ilman muuta puuntuotantokäyttö jatkuu myös tulevaisuudessa. Esiin nousi myös se, että metsien muu kuin puuntuotannollinen hyödyntäminen vaatii yhteistyötä eri toimijoiden kesken.

Metsänomistus. Tulevaisuudessa metsänomistajat saavat toivottavasti lisää tulonlähteitä, esimerkiksi ekosysteemipalveluiden tuotteistamisen ansiosta. Usein metsänomistajia kiinnostaa puuntuotanto ja pieniä kohteita voidaan jättää muihin tarkoituksiin. ”Metsänhoidon monipuolistuminen kuten eri-ikäisrakenteinen kasvatus ja vapaaehtoinen suojelu edistävät monikäyttöä”.

Metsästys ja riistametsänhoito. Metsätaloudessa tulisi ottaa käyttöön riistametsänhoidon menetelmät. Metsästyksen kannalta on tärkeintä, että metsät säilyvät metsinä. Metsästys vaatii laajan pinta-alan, mutta Vierumäen alue on melko pirstaloitunut ja maanvuokraajia on paljon. Metsästyseurojen toimintaa pitäisikin saada paremmin yhdistettyä. Metsästysmatkailussa on suuri potentiaali, joka pitäisi saada hyödynnettyä paremmin. Alueelle tarvittaisiin metsästysmatkailuyrittäjiä ja maanomistajien tulisi hyötyä metsästysmatkailun tuloksesta.



Kuva 6. MAISEMAPALVELUT: Vanha golfkenttä maastoutuu maisemaan kauniisti ja mäntyjä on jätetty järeytymään maisemapuiksi. Virkistysarvokauppasopimusta voidaan käyttää metsänomistajan ja yrityksen välillä esimerkiksi kauniiden maisema-arvojen turvaamiseksi.

Liikkuminen ja reitistöt. Vierumäen alueen reitistötarpeet ovat monipuolisia: reittejä tarvitaan erilaisille kulkijoille, kuten hiihtäjille ja maastopyöräilijöille. Reitit ja tiet pitää pyrkiä sovittamaan yhteen siten, että risteyksiä olisi mahdollisimman vähän. Korjuuyrittäjät voisivat myös huomioida polut jättämällä ne vapaaksi hakkuutähteistä. Joidenkin mielestä metsäpolut ovat katoamassa ja siihen tulisi kiinnittää huomiota. Virkistyskäyttö ja marjastusmahdollisuudet sekä metsien säilyminen ovat tärkeitä asioita monille toimijoille, ja isoista hakkuista tulisikin tiedottaa paremmin kaikille eri metsien toimijoille.

Elämysmatkailutoiminta tarvitsee osallistujien mielestä monimuotoista metsää, tuoksua ja kokemuksia. Yrittäjien kokemuksen mukaan asiakkaat hiljenevät ja keskittyvät luontoon, kun liikutaan hienossa metsässä. Hienot harjumaismat ovat tärkeitä luonnosta nauttiville asiakkaille. Metsätalouden työpaikat tuovat asiakkaita elämysmatkailutoimintaan. Myös metsänhoito on tärkeää, jotta metsä ja luonto säilyvät ja metsät uudistuvat. "Hoidettu metsä on hyvä virkistysarvoiltaan, monimuotoisuus on säilytettävä". Myös metsien uudistusvelvoite nähtiin tärkeänä asiana. Metsien tulee säilyä monimuotoisina eli puulajistoltaan vaihtelevina paikkoina, joissa voi havaita erilaisia elinympäristöjä ja lajeja. Salpausselällä on ainutlaatuinen luonto jota hyödyntää.

4 TEEMA 3. ESTEIDEN PURKAMINEN

Miten ja millaisilla työkaluilla Vierumäen liiketoiminnot voivat hyvin, ja missä kaivattaisiin kehittämistä?

1. Vierumäen alueella on tehty onnistuneesti yhteistyötä ja sopimuksia toimijoiden kesken.
2. Samalla linjalla tulisi jatkaa edelleen ja lisätä yhteistyötä esimerkiksi aineettomien palveluiden tuotteistamisessa ja markkinoinnissa sekä matkailun kehittämisessä.
3. Kaikkien toimijoiden asenteissa on kehitettävää: yhteistyön tulisi olla avointa, keskustelevaa ja läpinäkyvää, ja muiden elinkeinot ja näkökulmat huomioonottavaa.

Yhteistyö. Vierumäen alueelta on paljon esimerkkejä toimijoiden välisestä hyvästä yhteistyöstä ja tehdyistä sopimuksista. Keskusteluissa nousi kuitenkin esiin se, että yhteistyötä tulisi lisätä edelleen eri toimijoiden välillä niin paikallis- ja maakuntatasolla kuin kansallisestikin; valmiita ei tässä asiassa olla koskaan. Eri toimijoita ja tekijöitä on paljon, mikä omalta osaltaan asettaa haasteita ekosysteemipalveluiden tuotteistamiselle. ”Yhteisen tahtotilan löytymisessä on vielä tehtävää”. Vaikka yhteistyöverkostoja on, ei niitä välttämättä hyödynnetä parhaalla mahdollisella tavalla. Tähän ratkaisuksi tarjottiin sellaista ekosysteemipalvelutoimijoiden välistä yhteistyötä, joka olisi mahdollisimman avointa, keskustelevaa ja läpinäkyvää. ”Tarvitaan enemmän kohtaamisia”. Työpajan osallistujat halusivat myös tavoittaa metsän- ja maanomistajat paremmin kaikkien aineettomien palveluiden tuotteistamiseen liittyvään työhön mukaan ja tehostaa molemminpuolista tiedonvälitystä.

Matkailun kehittämisessä haluttiin edetä pois liian alueellisesta näkökulmasta ja luopua kaikenlaisesta eri alueiden välisestä vastakkainasettelusta. Työpajassa pohdittiin myös sitä, että kansallisella ja kansainvälisellä tasolla elämysmatkailun markkinointi on melko Lappi-keskeistä. Matkailijoita lennätetään Helsingistä pitkälle pohjoiseen, vaikka Järvi- ja Etelä-Suomessa olisi valtava potentiaali, mitä voitaisiin hyödyntää myös kansainvälisen tason elämysmatkailussa.

Markkinointi ja tuotteistaminen. Alueen toimijoiden voimat tulisi yhdistää tehokkaammin myös markkinoinnissa ja tuotteistamisessa. Ekosysteemipalvelut on monelle uusi asia, joten tuotteistuksessa on vielä paljon tekemistä. Markkinointiin ja tuotteistamiseen kaivattiinkin lisää osaamista ja parempia työkaluja, kuten esimerkkejä toimivista palveluiden tuotteistuksista. Toivottiin, että kaikki toimijat pyrkisivät ymmärtämään toisen elinkeinoa ja näkökulmaa myös tuotteistamisessa, ja että yhdessä toimiminen ei ole keneltäkään pois.

5 JATKOTOIMENPITEET

Yhteistyötä työpajaan osallistuneiden kesken pyritään aktivoimaan sähköpostiviestinnällä. Yleiskaava-prosessin yhteydessä alueelle järjestetään kaavaprosessiin kuuluvia työpajoja. Tämän lisäksi mahdollisuuksien mukaan vuonna 2016 pyritään järjestämään erillinen astetta käytännönläheisempi tuotteistamistyöpaja alueen yrittäjien ja metsänomistajien yhteistyön tiivistämiseksi. Alueen organisaatioita kannustetaan hakemaan rahoitusta METSO-yhteistoimintaverkostohausta joulukuussa 2015.

LIITE 1. VIERUMÄEN TYÖPAJAN 4.11.2015 OSALLISTUJALISTA

Ahti Laakso, kaavoituspäällikkö, UPM-Kymmene

Aino Tiittanen, Vierumäen kyläyhdistys

Esko Kolli, asiamies, Marjatta ja Eino Kollin-säätiö

Heikki Hietanen, toimitusjohtaja, Vierumäki Country Club Oy/Suomen urheiluopisto

Heikki Mäkilä, elinkeinojohtaja, Heinolan kaupunki

Tuuli Tukiainen, ympäristövastaava, Vierumäki Country Club Oy/Suomen urheiluopisto

Katja Matveinen, erityisasiantuntija, maa- ja metsätalousministeriö

Lauri Saaristo, asiantuntija, Tapio Oy

Markku Pakkanen, Vierumäen metsästysseuran puheenjohtaja

Marko Svensberg, erikoissuunnittelija, Suomen riistakeskus

Mona Lahti, työntekijä, Vaellustalli Toreson

Nora Arnkil, metsäylioppilas, Helsingin yliopisto

Olavi Savutie, Vierumäen kyläyhdistys

Paavo Jussila, Vierumäen metsästysseura

Riitta Vossi, yrittäjä, Vaellustalli Toreson

Risto Laurila, Vierumäen metsästysseura

Risto Savolainen, ympäristöasiantuntija, Metsähallitus

Saara Lilja-Rothsten, luonnonvara-asiantuntija, Tapio Oy

Seppo Leinonen, metsänhoitaja, Suomen metsäkeskus

Simo Takalammi, juristi, MTK

Tiina Mansikkamäki, metsäsuunnittelija, Metsänhoitoyhdistys Päijät-Häme

Tuija Puhakka, Vierumäen kyläyhdistys