



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Venealan työvoima- ja koulutustarveselvitys 2011

Loppuraportti 28.10.2011

Varsinais-Suomen elinkeino-, liikenne-
ja ympäristökeskuksen julkaisu

10/2011

Venealan työvoima- ja koulutustarveselvitys 2011

Loppuraportti 28.10.2011

Markus Suomi

10/2011

Varsinais-Suomen elinkeino-, liikenne-
ja ympäristökeskuksen julkaisu

ISBN 978-952-257-386-5 (painettu)
ISBN 978-952-257-387-2 (PDF)

ISSN-L 8004
ISSN 1798-8004 (painettu)
ISSN 1798-8012 (verkkajulkaisu)

Julkaisu on saatavana myös verkkajulkaisuna:
<http://www.ely-keskus.fi/varsinais-suomi/julkaisut>

Taitto: Päivi Lehtinen
Kansikuva: Ympäristöhallinnon kuvapankki, Pirjo Ferin
Paino: Kopijyvä Oy, Jyväskylä 2011

Sisältö

| | |
|---|----|
| Esipuhe | 5 |
| 1 Selvityksen tekeminen | 6 |
| 2 Yritysten kuvaus | 6 |
| 2.1 Henkilöstö | 6 |
| 2.2 Ammattinimikkeet | 6 |
| 2.3 Ikärakenne | 7 |
| 3 Rekrytointitarpeet / Vähennystarpeet | 8 |
| 3.1 Rekrytointiin liittyvät ongelmat | 8 |
| 3.2 Rekrytointiongelmista suurimmiksi nousivat | 8 |
| 4 Alan koulutus / osaaminen | 9 |
| 4.1 Koulutustarpeet | 9 |
| 4.2 Palaute oppilaitoksille / koulutusorganisaatioille | 9 |
| 4.3 Arviot yritysten osaamisen tilasta Varsinais-Suomessa | 9 |
| 5 Toimialan kehitysnäkymät | 11 |
| 5.1 Muutokset työn sisällössä | 11 |
| 5.2 Uudet yritysideoita / kasvupotentiaali | 11 |
| 5.3 Suhdannenäkymät | 11 |
| 5.4 Palaute ELY-keskuksen ja TE-toimiston suuntaan | 11 |
| 5.5 Kasvun esteet | 12 |
| 6 SWOT | 13 |
| 7 Toimenpide-ehdotukset | 14 |
| 8 Yhteenveto | 15 |
| Kuvailulehdet | 17 |

Esipuhe

Varsinais-Suomen ELY-keskuksen lyhyen aikajänteen ennakointikäytäntöihin on kuulunut 2000-luvun alkuvuosista lähtien työvoima- ja koulutustarvetutkimus (TKTT), jossa lähinnä TE-toimistot haastattelevat valitun toimialan yrityksiä. Näitä tuloksia analysoidaan erikseen koolle kutsutuissa asiantuntijaraadeissa, jotka laativat muun muassa SWOT-analyysin ja tekevät toimenpide-ehdotuksia toimialan ja yritysten kehittämiseksi. Prosessin tavoitteena on tunnistaa työnantajien tarpeita, verkottaa toimialan keskeisiä toimijoita sekä lisätä TE-hallinnon tuntemusta ja ymmärrystä ko. toimialan toiminnasta ja tulevaisuuden näkymistä.

Kesällä 2011 Oy Luotsaamo Ab haastatteli 40 venepalvelualan yritystä. Asiantuntijaraati kokoontui syyskuussa ja sen toteutti Oy Luotsaamo Ab yhdessä Varsinais-Suomen ELY-keskuksen kanssa. Lokakuussa järjestettiin vielä toinen raati, jossa keskityttiin lähinnä toimenpide-ehdotusten hiomiseen.

Haluan kiittää tämän venepalvelualan TKTT-prosessin toteuttamisesta Oy Luotsaamo Ab:tä sekä asiantuntijaraatiin osallistuneiden työnantajien, oppilaitosten ja TE-hallinnon edustajia.

Turussa 1.11.2011

Pekka Sundman

ELY-keskuksen johtaja

1 Selvityksen tekeminen

Oy Luotsaamo Ab sai Varsinais-Suomen ELY-keskukselta 13.6.2011 päivätyyn päätöksen Venepalvelualan yritysten työvoima- ja koulutustarveselvityksen tekemisestä.

Selvitys tehtiin haastattelemalla 40 toimialan yritystä Varsinais-Suomessa. Haastatteluista 17 tehtiin paikan päällä yrityksissä ja 23 puhelinhaastatteluilla. Haastattelut tehtiin aikavälillä 22.6.-23.8.2011. Alun perin valitulta ja ELY-keskukseen toimitetulta 40 yrityksen listalta viittä yritystä ei pystytty haastattelemaan epäsopivan ajankohdan, eläköitymisen tai kieltäytymisen perusteella. Näiden yritysten tilalle valittiin korvaavat yritykset.

2 Yritysten kuvaus

Haastateltujen yritysten toimialaan kuuluvat vapaa-ajan veneiden talvisäilytys, huolto ja korjaus, vene- ja tarvikemyynti, sekä koti- ja vierassatamatoiminta. Osa yrityksistä tarjoaa palveluja toimialan sisällä laajasti, osa taas on erikoistunut hyvinkin kapeaan sektoriin.

Haastatellut yritykset sijaitsevat Varsinais-Suomessa välillä Taalintehdas-Uusikaupunki. Turun saaristo on Suomen vilkkain vapaa-ajan veneilyalue ja tämä antaa yrityksille otolliset mahdollisuudet toiminnan harjoittamiseen. Pääosa selvityksen kohdeyrityksistä, joilla on toiminnalleen kiinteä toimipiste, sijaitsevat meren rannalla ja niillä on kalusto veneiden nostamiseen ja vesille laskuun.

2.1

Henkilöstö

Suuri osa haastatelluista yrityksistä kuuluu kokoluokaltaan mikroyrityskategoriaan, ainoastaan neljällä yrityksistä on palkkalistoillaan vähintään 10 työntekijää. Muutamien alle 10 henkeä työllistävien yritysten todellinen työllistävä vaikutus on tosin alihankinnan kautta suurempi. Yrityksistä 12 (31,6%) on yhden hengen yrityksiä.

40 haastatellun yrityksen yhteenlaskettu henkilöstömäärä oli haastatteluhetkellä 140 henkilöä, mikä tekee keskimäärin 3,7 henkilöä yritystä kohden.

Toimialalla iso osa työstä teetetään alihankintana, mikä osaltaan pitää yrityskoot pieninä ja toisaalta ruokkii usein pitkälle erikoistuneiden yhden hengen yritysten toimintaa.

2.2

Ammattinimikkeet

Haastatteluissa kysyttiin yrityksissä toimivan henkilöstön ammattinimikkeitä ja tämän perusteella toimialalle työllistyvät ainakin seuraavat osaajat:

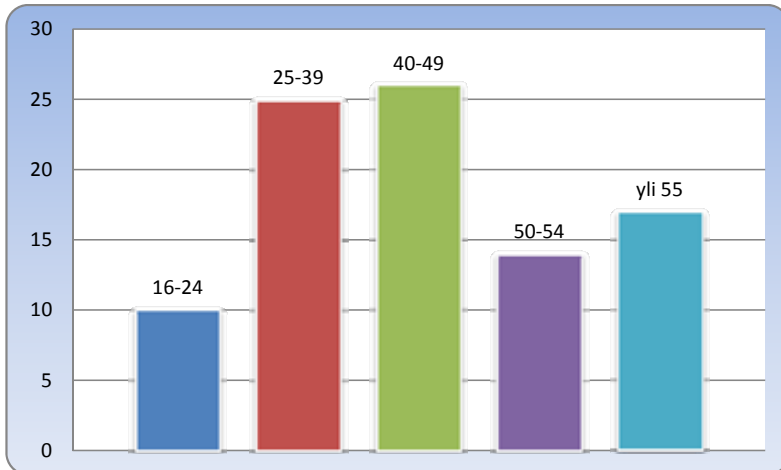
- asentaja
- hallinnon hoitaja
- hitsaaja
- lujitemuovikorjaaja
- moniosaaja
- moottoriasentaja/-korjaaja
- moottorihuoltaja
- moottoriteknikko
- pesijä/pintakäsittelijä
- pintakäsittelijä
- purjevenekorjaaja
- puuseppä
- rikiexpertti
- sihteeri
- sähkö-/elektronikka-asentaja
- telakkamestari
- telakkatyöntekijä
- toimistotyöntekijä
- työnjohtaja
- uusien veneiden kokoaja/varustaja
- veneenrakentaja
- veneiden kuljettaja/siirtäjä
- venemyyjä
- venesähkömies

Yritysten pienen koon vuoksi yrityksissä on hyvin harvoin vain yhtä tehtävää hoitamaan palkattua henkilökuntaa, vaan alan henkilökunnan osaaminen on usein hyvin monipuolista. Telakoiden henkilökunta koostuukin pääasiassa moniosaajista, joilla saattaa kullakin olla tämän lisäksi oma erikoisosaamisensa ja vastuualueensa yrityksessä.

2.3

Ikärakenne

Haastateltujen yritysten henkilökunnan (mukaan lukien yrittäjät) ikärakenne oli seuraava:



Merkillepantavaa on alle 25-vuotiaiden työntekijöiden matala osuus. Yli 55-vuotiaista yhdeksän henkilöä (52%) on siirtymässä eläkkeelle kahden vuoden sisällä. Joissakin yrityksissä henkilöstön keski-ikä on hyvinkin korkea ja toiminnan jatkuvuuden varmistamiseen tulisi kiinnittää erityistä huomiota.

3 Rekrytointitarpeet / Vähennystarpeet

Henkilökunnan määrällä mitattuna toimialan näyttäisi olevan tasaisessa kasvussa. Haastatteluissa 18 yritystä ilmoitti henkilökunnan määrän pysyvän ennallaan, 20 ilmoitti määrän kasvavan viiden vuoden kuluessa ja vain 2 yritystä arvioi henkilökunnan määrän vähenevän muun syyn kuin eläköitymisen seurauksena. Vähennystarpeita ilmoittivat venemyynnin parissa työskentelevät yritykset.

Suurimmat rekrytointitarpeet (10 mainintaa) kohdistuvat toimialan moniosajiin, joiden tulisi ainakin perustasolla hallita yleisimmät telakkatyöt: lujitemuovi-, moottori-, puu-, sähkö-, pintakäsittely- ja kuljetus-/siirtotyöt. Myös moottoriasentajille/-teknikoille (8 mainintaa) näyttäisi haastattelujen perusteella olevan kysyntää.

Näiden lisäksi yksittäisiä mainintoja tuli mm. veneenrakentajalle, veneenkorjaajalle sekä työnjohtajalle.

Pääasiassa rekrytointitarpeet ajoittuvat lähimmän vuoden aikajaksolle.

3.1 Rekrytointiin liittyvät ongelmat

Monelta taholta todettiin, että toimialalle on hyvin vaikea saada valmista henkilökuntaa. Monitaitoista työntekijää ei sinällään kouluteta missään oppilaitoksessa ainakaan siihen pisteeseen, että henkilö olisi koulutuksen jälkeen suoraan valmis alan työhön.

Haastatelluista moni piti tärkeimpinä kriteereinä oikeaa asennetta työntekoon, oppimisen halua ja joustavuutta. Samalla todettiin, että nämä ovat nuorien työnhakijoiden keskuudessa harvinaisia ominaisuuksia. Tällä toimialalla kyseiset ominaisuudet korostuvat, sillä työ on hyvin kausiluonteista ja töiden kuormittavuus kasvaa välillä hyvinkin korkeaksi.

3.2 Rekrytointiongelmista suurimmiksi nousivat

- A8: ”Muut ammattitaitoon tai henkilökohtaisiin ominaisuuksiin liittyvät syyt (11 mainintaa)
- A4: ”Tehtävän vaatima työpaikkakohtainen osaaminen” (9 mainintaa)
- A6: ”Monitaitoisuuden vaatimukset” (5 mainintaa)
- B12: ”Työmatkaan/toimipaikan sijaintiin liittyvät syyt” (3 mainintaa).

Näistä luokkaan A8 kuuluvat syyt koostuivat lähes yksinomaan vaikeuksista löytää alalle motivoitunutta ja oppimishaluista henkilökuntaa. Luokkien A4 ja A6 syyt liittyvät alan osaamiseen ja puutteisiin alan koulutuksessa. Luokan B12 syyt taas kertovat yritysten sijoittumisesta saaristoon etäälle kasvukeskuksista ja esim. majoitustilojen puutteesta paikkakunnalla sinne mahdollisesti muualta siirtyville työntekijöille.

Yritykset ovat sopeutuneet ajatukseen, että työn tekeminen opitaan työpaikalla ja tärkeintä on löytää alan töihin motivoitunut henkilö. Eduksi on, jos tulijalla on alan työhön soveltuva perusosaaminen esim. moottorialalta.

4 Alan koulutus / osaaminen

4.1

Koulutustarpeet

Koulutustarpeet jaettiin kyselyssä karkeasti kahteen pääluokkaan, ammatilliseen sekä liiketoiminnalliseen koulutukseen.

Ammatillisen koulutuksen piirissä suurimmat tarpeet liittyivät seuraaviin kokonaisuuksiin:

- Sähkö, elektroniikka, laiteasennukset (10 mainintaa)
- Moottoritekniikka (6)
- Maahantuojien järjestämät moottoritekniikan päivityskoulutukset (6)
- Lujitemuovikorjaukset (4)
- Tulityökorttikoulutus (3)

Yksittäisiä mainintoja saivat lisäksi työturvallisuus, pintakäsittely, veneiden siirto ja kuljetus, kuntotarkastus & katsastus, hygieniapassi sekä puutyöt.

Liiketoimintapuolella koulutustarpeita oli seuraavilla osa-alueilla:

- Talous (5 mainintaa)
- Myynti (3)
- Liiketoiminnan / hallinnon kehittäminen (3)

Yksittäisiä mainittuja tarpeita olivat laatuajattelun kehittäminen ja yrittäjäyyskoulutus

Yleensä yrityksissä oli tarve kouluttaa yhtä henkilöä ja koulutus toivottiin järjestettävän vuoden kuluessa. Toimialan kausiluonteisuus huomioon ottaen parhaat ajankohdat koulutusten järjestämiselle osuvat marras-helmikuulle.

4.2

Palaute oppilaitoksille / koulutusorganisaatioille

Kyselyssä tuli ilmi, että alan koulutusta on liian vähän tarjolla ja sen laadussa on kehittämistä. Yrityksissä oltiin huolissaan alan tulevaisuudesta ja oppilaitoksilla nähtiin olevan tässä iso rooli. Suurin osa yrityksistä on

valmis tekemään lähempää yhteistyötä oppilaitosten kanssa työharjoittelun ja muunkin kehittämistoiminnan kautta. Osalla yrityksistä on jo vakiintuneet toimintamallit esim. TAO:n kanssa, joka on yksi harvoja toimialan koulutusta tarjoavia oppilaitoksia.

Ongelmina koulutuksessa nähtiin lisäksi mm. opiskelija-aineksen karkaaminen muille aloille tai opintojen keskeytyminen sekä opiskelija-aineksen vaihteleva laatu.

Työharjoittelukonsepti nähtiin useassa yrityksessä tärkeänä ja positiivisena toimintamuotona. Muutamat yritykset pitivät taas konseptia raskaana ja hankalana, sillä työharjoittelijan ”perehdyttäjän” ajan koettiin menevän hukkaan. Työharjoittelukonseptiin toivottiin lisää joustavuutta ja yrityksille mahdollisuuksia paremmin osallistua työharjoitteluun tulevien valintaan.

Kysyttäessä tarkemmin yritysten mahdollisuudesta ottaa vastaan työharjoittelijoita lähitulevaisuudessa, saatiin vastauksiksi seuraavat mahdolliset ajankohdat:

- syksy 2011: 8 harjoittelijaa
- talvi 2012: 2 harjoittelijaa
- kevät 2012: 5 harjoittelijaa
- kesä 2012: 4 harjoittelijaa

4.3

Arviot yritysten osaamisen tilasta Varsinais-Suomessa

Yrityksiltä kysyttiin myös itsearvioita toimialan osaamistilanteesta Varsinais-Suomen tasolla. Hieman alle puolet piti osaamisen tasoa pääasiassa hyvänä, joskin kehittämistarpeita myönnettiin olevan.

Asiaan kriittisemmin suhtautunut lievä enemmistö vastanneista näki, että kehittämistoimintaa on tehtävä ja että yritysten työn laadussa on liikaa vaihtelua. Nimenomaan heikko laatu nähtiin ongelmana, joka saattaa johtaa koko toimialan maineen laskuun. Yritysten tulisi nähdä oman osaamisensa rajat ja pystyä sanomaan ”ei”. Vaikka yritykset tekevätkin yhteistyötä keskenään, nähtiin yhteistyössä vielä parantamisen mahdollisuuksia. Tämä voisi osittain ratkaista myös edellisen kaltaiset ongelmat, kun alihankintaa voitaisiin ostaa ristiin kunkin osaamisprofiiliin mukaan.

Toimintatavan muutokselle nähtiin tarvetta myös mm. kesälomien ajoittamisessa, sillä nyt osa yritysten henkilökunnasta pitää lomansa keskellä veneilykautta, jolloin etenkin korjauspalveluiden kysyntä on vilkasta.

Yhteydet Pohjanmaan veneveistämöihin/-restauroijiin nähtiin oppimismahdollisuutena, sillä muutaman Pohjanmaalla toimivan yrityksen toimialaosaamista pidetään maan parhaana.

Toimintatapojen kehittämistä Ruotsin ja Keski-Euroopan mallien mukaan pidettiin myös mahdollisena ja hyödyllisenä.

5 Toimialan kehitys- näköymät

5.1

Muutokset työn sisällössä

Toimialan muutostrendeissä on havaittavissa yksi suuri linja. Toimialan yritykset ovat harvinaisen yksimielisiä siitä, että palvelujen ostoa ja ”täyden palvelun” konsepti ovat lisääntymässä ja lisääntyvät myös tulevaisuudessa. Veneenomistajien itse tekemisen määrä vähenee monestakin syystä. Aikaa ja osaamista tähän on entistä vähemmän, sillä käsillä tekeminen vähenee kaiken aikaa. Varsinkin uusien veneiden tekniikka on niin vaativaa, että etenkin moottoriin liittyvät toimenpiteet on syytä jättää ammattilaisen tehtäväksi. Veneilijöillä on varaa ja halua maksaa täyden venehuollon palveluista. Veneilyyn harrastuksena on perinteisesti liitetty myös veneen kunnostus ja huolto. Veneilyharrastus siirtyy tulevaisuudessa entistä enemmän vedessä tapahtuvaksi nautinnoksi. Huolto ja ylläpito hoidetaan ammattilaisten toimesta.

Nämä maksukykyiset asiakkaat osaavat toisaalta vaatia hyvää palvelua veneelleen ja tuntevat yleensä veneensä sekä siihen liittyvät mahdollisuudet. Asiakkaiden vaatimustason nousu on koettu useassa yrityksessä kulkevan käsi kädessä kasvaneen palvelukysynnän kanssa.

Eräs merkittävä trendi on veneiden varustetason ja etenkin tekniikan lisääntyminen. Tämä aiheuttaa lisääntyviä työkuormia laiteasennuksiin, -korjauksiin ja -huoltoihin liittyen. Näitä palveluja tuottavat vene-elektroniikan ammattilaiset, eikä ko. osaajia useinkaan löydy telakoiden henkilökunnasta, vaan palvelut ostetaan alihankintana. Trendi johtaakin alihankinnan roolin kasvuun venehuolloissa ja -korjauksissa.

Yritysten toimintatavat ovat jatkuvan kehittämisen kohteena työn tehokkuusvaatimusten kasvaessa. Samalla henkilökunnalla pyritään hoitamaan joka vuosi enemmän veneisiin liittyviä töitä, sillä uuden työntekijän palkkaus on aina iso askel otettavaksi. Toisaalta tehokkuusvaatimusta kasvattaa muun kustannustason kurissa pitäminen.

5.2

Uudet yritysideoita /kasvupotentiaali

Täysin uusia yritysideoita ei ole toimialalle juurikaan näköpiirissä. Toiminnan kasvattamisen mahdollisuudet syntyvät paitsi säilytys-/huoltokapasiteetin kasvattamisesta, myös palveluvalikoiman laajentamisesta. Veneilijät ovat maksukykyistä asiakaskuntaa ja sikäli kun heille pystytään myymään hyödyllistä palvelua, he ovat valmiit maksamaan siitä.

Olemassa olevien toimintojen joukossa seuraaville palveluille olisi lisäkysyntää:

- Venesähkömies
- Moottoriasentaja
- Lujitemuovikorjaaja
- Venepuuseppä
- Runkomaalaja/pintakäsittelijä
- Sooda-/hiekkapuhaltaja
- Venerestauroija

Nämä palvelut istuisivat hyvin alihankintaketjuun itsenäisinä yrityksinä, jolloin ostavan yrityksen ei tarvitse painiskella rekrytointikynnyksen kanssa.

5.3

Suhdannenäköymät

36 haastatelluista yrityksistä näki, että yritys on tällä hetkellä noususuhdanteessa eikä tilanne muutu miksiäkään vuoden kuluessa. Ainoastaan kaksi yritystä koki olevansa laskusuhdanteessa haastatteluhetkellä sekä vuoden kuluttua.

5.4

Palaute ELY-keskuksen ja TE-toimiston suuntaan

ELY-keskuksen palveluista suurimman huomion saivat yritystuet veneiden talvisäilytyshalleihin. Tuet herättivät yhtä paljon reaktioita puolesta ja vastaan. Tukea saaneet olivat sitä mieltä, että ne olisi säilytettävä kilpailukyvyyn ylläpitämiseksi, kun taas tukialueen ulkopuolella yrittäjät olivat pääasiassa sitä mieltä, että tuet vääristävät kilpailutilannetta. Osa yrittäjistä koki menettäneensä talvisäilytysasiakkaita alhaisemman hintatason halleihin, jotka on rakennettu tukia hyväksikäyttäen.

Yritysten parissa nähtiin selkeä tarve toimialan markkinoimiselle ja siitä tiedottamiselle nuorten ammatinvalitsijoiden keskuudessa. ”Kasvojenkohotus” ja tiedotuskampanja edesauttaisi osaltaan nuorten hakeutumista toimialalle, jolta monella on nykyään täysin väärä ja vanhentunut kuva.

Toimialan kehittämiseksi nousi myös esiin ajatuksia ELY:n tukemasta opintomatkasta Keski-Euroopan telakoille.

TE-toimiston suuntaan toivottiin tilapäisen työvoiman rekrytointiin selkeää kanavaa. Oppisopimuskoulutukseen sekä työharjoitteluun toivottiin lisää joustavuutta ja helppokäyttöisyyttä. Yritykset ovat sinällään valmiita käyttämään konsepteja, mutta ne koetaan useiden yritysten taholta raskaiksi ja toimimattomiksi.

5.5

Kasvun esteet

Kysyttäessä yrityksiltä mahdollisia esteitä toimialan kasvulle, saatiin seuraavia vastauksia:

- Osaavan ja motivoituneen työvoiman puute (13 mainintaa)
- Yleiset suhdanteet (7)
- Rajalliset lisärakentamismahdollisuudet meren rantaan (5)
- Ympäristövaatimukset (2)
- Toiminnan kausiluonteisuus (2)
- Tukirahoitus säilytyshalleissa laskee markkinahintatasoa (2)
- Kustannustason nousu
- Kaavoituspolitiikka
- Veneenomistajien muut harrastukset
- Sopivien tilojen puute
- Veneiden määrän kasvun pysähtyminen

Suurin yksittäinen rajoite toimialan yritysten kasvulle on osaavan ja motivoituneen työvoimaan puute. Tämä koetaan yrityksissä todellisena uhkana ja asiaan halutaan puuttua. Yritykset ovat valmiita tekemään yhteistyötä viranomaisten kanssa asiantilan parantamiseksi.

Yleiset suhdanteet nähdään riskinä lähinnä venemyyntiä harjoittavissa yrityksissä, sillä myynti on perinteisesti hyvin suhdanneherkkä ala. Talvisäilytys

sitä vastoin ei juurikaan heilahtelee yleisten suhdanteiden mukaan, vaan on suhteellisen varma ja tasaisesti kehittyvä toimiala.

Alan kasvua rajoittavat myös soveltuvien tonttimaiden rajallisuus. Tehokkaan toiminnan takaamiseksi toimipaikat tulisi rakentaa rantoihin niin, että kuljetettavat matkat ovat mahdollisimman lyhyet. Uusia alueita veneiden säilytystoimintaa varten ei juurikaan ole tai sitten maa- ja vesialueet ovat hinnaltaan liian kalliita. Ranta-alueet kaavoitetaan yleensä vakituisen tai vapaa-ajan asutuksen käyttöön.

Yllä esitetystä listasta käy ilmi muut kyselyssä mainitut mahdolliset toimialan kasvun esteet.

6 SWOT

VAHVUUDET

- yleinen elintason nousu lisää palveluiden kysyntää
- Kasvat markkinat, jos yleinen taloustilanne kunnossa (2)
- ala ei suhdanneherkkä (3)
- hyvä palvelukonsepti
- Suomi turvallinen (isojen) veneiden säilytt.
- Upea Turun saaristo (2)
- Markkinat lähellä
- Työharjoittelusta hyviä kokemuksia
- Tilapäistä työvoimaa saa

HEIKKOUEDET

- Kausiluonteisuus (& työlainsäädäntö) (4)
- Yleisesti heikko alan koulutus vastamaan tarpeita
- Eläköitymisprosentti korkea (3)
- Nuorten pieni osuus alan työvoimasta
- Yritysten sijoittuminen etäälle kasvukeskuksista
- Osaavan ja motivoituneen henkilökunnan puute (2)
- Yritysten sijaintiongelmat (2)
- Yritysten pieni koko
- Markkinointiosaamisen puute
- Liiketoimintaosaamisen puute
- Tilapäisen työvoiman osaamistaso heikko
- Tukirahoitus vääristää kilpailua
- Kiire sesonkiaikana
- Alaa ei tunneta nuorten keskuudessa

UHAT

- Kustannustason nousu maa- ja halli-investointeihin
- Laman pelko lisää säästämistä huolloissa ja asennuksissa
- Taantuma – lama
- Ala osin suhdanneherkkää (2)
- Alueellinen epätasapaino
- Ei saada valmista henkilökuntaa
- (henkilökunnan) motivointiongelma
- Moniosaajista tarvetta
- Osaavaan työvoiman saanti (2)
- Eläköityminen
- Työntekijöiden ammattitaito (monitaitoisuus)
- Työntekijöiden asenneongelmat
- Koulutuksen laatu
- Ympäristövaatimukset (2)
- tuet

MAHDOLLISUUDET

- Henkilökunnan osaamistason nosto lisä- ja oheiskoulutuksella
- Veneiden peruskorjaustarve ja –halu kasvumassa (2)
- Toimialan markkinointi
- Opintomatka Pohjanmaalle/Eurooppaan
- Tilapäiselle työvoimalle selkeä kanava TE-toimistoista
- Oppisopimuskoulutus
- TEKES-ohjelmat
- Venesäilytyksen markkinointikoulutus
- Myyntikoulutus
- Toimiala kasvussa (2)
- Tarve täyspalvelulle (2)
- Erikoistuminen ja verkostoituminen (5)
- Alihankinta
- Ulkomaiset asiakkaat
- Palvelukonseptien kehittäminen (”täyden palvelun talo”)
- Tuet
- Uudet työn tekemisen mahdollisuudet – ”asiakassalkku”
- Yrittäjien ”ringin”kehittäminen – palvelukokonaisuuksien myynti
- Konseptien / uusien liiketoimintamallien kehittäminen
- Osaamisen myynti toiselle alalle
- Venepalvelualan yrittäjät ry.

7 Toimenpide-ehdotukset

| Toimenpide | Sisältö | Toteuttaja | Rahoitus/Resurssit |
|---|--|--|--|
| Yritysryhmittymän kokoaminen (yhdistys/vapaamuotoinen verkosto) | <ul style="list-style-type: none"> • Verkostoituminen, erikoistuminen ja alihankinnan kehittäminen • Markkinointiyhteistyö • Uusien liiketoimintakonseptien kehittäminen • Alan oppilaitokset mukaan kehittämistyöhön • Mukaan ainoastaan päätoimiset venepalveluyritykset | Alan yritykset keskenään Asiantuntijaraadit esimerkiksi puolivuositain | Toiminnan käynnistäjä/koonkutsuja puuttuu, rahoitus tähän auki |
| Koulutus (alalla toimivat työntekijät) | <ul style="list-style-type: none"> • Ammatillinen • Myynti ja markkinointi • Asiakaspalvelu | Alan oppilaitokset, ELY | Yritykset, ELY |
| Toimialan markkinointi ammatillisen koulutuksen valinnoille/valitseville nuorille | <ul style="list-style-type: none"> • Oppilaitosten opinto-ohjaajien informoiminen • Yrityskiertue valittuihin oppilaitoksiin • TET-oppilaiden (yläaste) houkuttelu alan yrityksiin • Messut, esim. Next step 01/2012 • Alalle selvät ja houkuttelevat tutkintomikheet (Finnboat) • Yleinen tiedotus, (sosiaalinen) media | Ostopalvelu/hanke Yritykset/ostopalvelu/hanke Yritykset/ostopalvelu/hanke Yritykset/alan oppilaitokset Finnboat Yritykset/oppilaitokset/hanke | ELY Yritykset, ELY Yritykset, ELY Yritykset, oppilaitokset Finnboat Yritykset/oppilaitokset/hanke |
| Työvoimakoulutus + työharjoittelu | <ul style="list-style-type: none"> • Koulutussuunnittelu 11/-11 • Harjoittelijatarpeita ilmoitt. yritykset koolle 11/-11 • Julkinen haku, osallistujien haastattelut yrityksissä 11/-11 • Koulutus ja harjoittelu 01-06/-12 • Osatutkintomahdollisuus | ELY, oppilaitokset, yritykset | ELY |

Mahdollisia rahoituslähteitä eri toimenpiteille:

- TEKES
- ELY/TYLA
- ELY/KEHPA

8 Yhteenveto

Vapaa-ajan veneisiin telakointi-, korjaus- ja huoltopalveluita tarjoavien yritysten työvoima- ja koulutustarvekartoitus tehtiin kesällä 2011 haastatteleamalla 40 alan yritystä. Haastatteluista 17 tehtiin paikan päällä yrityksissä ja 23 puhelinhaastatteluna. Yritysten toimialaan kuuluvat veneiden talvisäilytys, huolto ja korjaus, vene- ja tarvikemyynti sekä koti- ja vierasatamatoiminta. Haastatellut yritykset sijaitsevat Varsinais-Suomessa välillä Taalintehdas-Uusikaupunki.

Yritykset ovat kokoluokaltaan pääasiassa mikroyrityksiä, ainoastaan kolme haastatelluista yrityksistä työllistää yli 10 henkilöä. Yritysten yhteenlaskettu henkilöstömäärä oli haastatteluhetkellä 140 työntekijää, keskimäärin 3,7 työntekijää yritystä kohti. Ikärakenne henkilöstön keskuudessa on suhteellisen korkea ja myös tällä alalla on käynnissä suurten ikäluokkien eläköityminen.

Yritykset näkevät tasaisen kasvun jatkuvan ja 36 yrityksistä näki toimivansa noususuhdanteessa haastatteluhetkellä ja vuoden kuluttua siitä. 18 yrityksistä ilmoitti henkilökunnan määrän pysyvän ennallaan ja 20 ilmoitti henkilökunnan määrän kasvavan tulevien viiden vuoden aikana. Suurimmat rekrytointitarpeet kohdistuvat toimialan moniosaajiin sekä moottori-asentajiin. Moniosaajilla tulisi olla perustaidot yleisimmistä telakoilla tehtävistä töistä. Pääasiassa rekrytointitarpeet sijoittuvat lähimmän vuoden ajanjaksolle.

Alalle ei ole selvityksen mukaan helppoa rekrytoida uutta työvoimaa. Suurimmat ongelmat liittyvät motiivoidun ja oppimishaluisen työvoiman löytämiseen. Myös osaamisprofiileissa on puutteita ja alan koulutus nähtiin puutteelliseksi. Iso osa yrityksistä on sopeutunut ajatukseen, että työ opitaan tekemällä, kunhan palkattava henkilö on innostunut ja oppimishaluista.

Koulutustarpeet ammatillisen osaamisen puolella liittyvät sähkö-, elektroniikka- ja laiteasennuksiin sekä moottoritekniikkaan. Maahantuojaat tarjoavat ajantasaisen tiedon uusimmista malleista, mutta myös moottoritekniikan peruskoulutukselle on kysyntää. Lisäksi kaivataan laajaa lujitemuovialan koulutusta. Liiketoimintapuolella suurimmat koulutustarpeet liittyvät yrityksen talouteen sekä myyntiin.

Alan koulutusta on selvityksen mukaan tarjolla liian vähän ja sen laadussa on paljon kehittämistä. Yritykset ovat huolissaan alan osaamisen tulevaisuudesta ja ovat halukkaita osallistumaan sen kehittämiseen yhdessä viranomaisten kanssa. Työharjoittelu- ja oppisopimuskonsepteja pidettiin hyvinä, mutta myös näihin toivottiin lisää joustavuutta ja vaikutusmahdollisuuksia yrityksille.

Alan yritysten osaaminen nähtiin osin puutteellisena ja yrityksiltä toivottiin enemmän itsekritiikkiä tunnistamaan oman osaamisensa rajat. Yhteistyötä yritysten välillä voitaisiin kehittää edelleen ja kesälomat tulisi ajoittaa muuhun ajankohtaan kuin keskelle kesää vilkkaimman veneilykauden keskelle. Oppia osaamisessa voitaisiin ottaa esimerkiksi Pohjanmaan johdantavilta venepalveluyrityksiltä sekä Ruotsin ja Keski-Euroopan telakoilta.

Palvelukysynnässä eletään muutosvaihetta lisääntyneen täyden palvelun kysynnän suuntaan. Asiakas itse tekee yhä vähemmän huoltotoimenpiteitä ja ”avaimet käteen”-konseptin kysyntä lisääntyy. Tähän liittyy kasvanut vaatimustason nousu.

Veneiden varustelutaso ja tekniikka lisääntyvät kaiken aikaa, mikä asettaa osaamiselle uusia vaatimuksia. Tämä lisää myös erikoistumisen vaatimuksia, mikä avaa markkinoita pienille kapean sektorin alihankintayrityksille.

Kasvava palvelukysyntä nähdään toimialan kasvun mahdollisuutena lisääntyvän veneiden määrän lisäksi. Yritys, joka pystyy vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin ja laajentamaan palvelukonseptiaan oikeaan suuntaan, on alan potentiaalinen menestyjä. Palvelut voidaan tällöin myös hinnoitella niin, että toiminta on yritykselle selkeästi kannattavaa.

ELY-keskuksen palveluista suurinta huomiota herättivät yritystuet talvisäilytyshalleihin. Toisaalta tuet nähtiin tarpeellisina kilpailukyvyn kannalta ja toisaalta kilpailua vääristävänä tekijänä, joka näkyy markkinoilla säilytyksen hintatason laskuna.

ELY:ltä toivottiin myös panostuksia alan markkinointiin ja tiedottamiseen nuorten ammatinvalitsijoiden keskuudessa.

TE-toimistolta toivottiin joustoa työharjoittelu- ja oppisopimuskonsepteihin sekä selkeää kanavaa alan tilapäisen työvoiman rekrytointiin.

Merkittävimpana kasvun esteenä nähtiin osaavan ja motivoituneen työvoiman puute. Muita esteitä ovat yleiset suhdanteet sekä toimintaan soveltuvien (ranta) tonttimaiden puute.

KUVAILELEHTI

| | | | | |
|--|---------------------------------|---|------------------------------|------------------------------------|
| Julkaisusarjan nimi ja numero Varsinais-Suomen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen julkaisu numero 10/2011 | | | | |
| Vastuualue Elinkeinot, työvoima, osaaminen ja kulttuuri | | | | |
| Tekijät Markus Suomi Oy Luotsaamo Ab | | Julkaisuaika Marraskuu 2011 | | |
| | | Julkaisija Varsinais-Suomen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus | | |
| | | Hankkeen rahoittaja/toimeksiantaja | | |
| Julkaisun nimi Venealan työvoima- ja koulutustarveselvitys 2011 Loppuraportti 28.10.2011 | | | | |
| Tiivistelmä Vapaa-ajan veneisiin telakointi-, korjaus- ja huoltopalveluita tarjoavien yritysten työvoima- ja koulutustarvekartoitus tehtiin kesällä 2011 haastatteleamalla 40 alan yritystä välillä Taalintehdas-Uusikaupunki. Yritysten toimialaan kuuluvat veneiden talvisäilytys, huolto ja korjaus, vene- ja tarvikemyynti sekä koti- ja vierassatamatoiminta. Yritykset näkevät tasaisten kasvun jatkuvan ja 36 yrityksistä näki toimivansa noususuhdanteessa haastatteluhetkellä ja vuoden kuluttua siitä. Yrityksistä vain kahdella on henkilöstön vähennystarpeita lähimmän viiden vuoden kuluessa. Suurimmat rekrytointitarpeet kohdistuvat toimialan moniosaajiin sekä moottoriasentajiin. Suurimmat rekrytointiongelmat liittyvät motivoituneen ja oppimishaluisten työvoiman löytämiseen. Iso osa yrityksistä on sopeutunut ajatukseen, että työ opitaan tekemällä, kunhan palkattava henkilö on innostunut ja oppimishaluista. Keskeiset koulutustarpeet liittyvät sähkö-, elektroniikka- ja laiteasennuksiin sekä moottoritekniikkaan. Liiketoimintapuolella suurimmat koulutustarpeet liittyvät yrityksen talouteen sekä myyntiin. Alan koulutustarjontaa on lisättävä ja siinä nähdään puutteita. Palvelukysyntä on muuttumassa enemmän ”avaimet käteen”-konseptin suuntaan. Veneiden varustelutaso ja tekniikka lisääntyvät kaiken aikaa, mikä asettaa osaamiselle uusia vaatimuksia. Kasvava palvelukysyntä nähdään toimialan kasvun mahdollisuutena lisääntyvän veneiden määrän lisäksi. ELY:ltä toivottiin myös panostuksia alan markkinointiin ja tiedottamiseen nuorten ammatinvalitsijoiden keskuudessa. TE-toimistolta toivottiin joustoa työharjoittelu- ja oppisopimuskonsepteihin sekä selkeää kanavaa alan tilapäisen työvoiman rekrytointiin. Merkittävimpana kasvun esteenä nähtiin osaavan ja motivoituneen työvoiman puute. Muita esteitä ovat yleiset suhdanteet sekä toimintaan soveltuvien (ranta)tonttimaiden puute. | | | | |
| Asiasanat Venepalvelut, yrityshaastattelut, ennakointi, Varsinais-Suomi, työvoimapolitiittinen koulutus, työvoima- ja koulutustarvetutkimus | | | | |
| ISBN (painettu) 978-952-257-386-5 | ISBN (PDF) 978-952-257-387-2 | ISSN-L 1798-8004 | ISSN (painettu) 1798-8004 | ISSN (verkkopainettu) 1798-8012 |
| Kokonaissivumäärä 17 | | Kieli Suomi | | Hinta (sis. alv 8%) |
| Julkaisun myynti/jakaja Varsinais-Suomen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus, Elinkeinot, työvoima, osaaminen ja kulttuuri, Ratapihankatu 36, PL 236, 20101 Turku Julkaisu on saatavana myös verkossa: www.ely-keskus.fi/varsinais-suomi/julkaisut | | | | |
| Julkaisun kustantaja Varsinais-Suomen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus | | | | |
| Painopaikka ja -aika Kopijyvä Oy, Jyväskylä 2011 | | | | |

Varsinais-Suomen elinkeino-,
liikenne- ja ympäristökeskus
Elinkeinot, työvoima, osaaminen ja kulttuuri
Ratapihankatu 36
PL 236, 20101 Turku
puh. 020 636 0060
www.ely-keskus.fi

ISBN 978-952-257-386-5 (painettu)
ISBN 978-952-257-387-2 (PDF)

ISSN-L 1798-8004
ISSN 1798-8004 (painettu)
ISSN 1798-8012 (verkkojulkaisu)