

Suomen matkailualan haasteet esillä incoming-matkailua käsittelevässä seminaarissa



Kuvassa vasemmalta Jukka-Paco Halonen, Ines Antti-Poika, Ken Nyström, Karoliina Ala-Opas ja Reeta Vihavainen

Suomalaisten DMC-matkailuyritysten kilpailukyky vaarassa. Visit Finlandin rahoitusleikkausten varjossa matkailualan hyvä ja tehokas yhteistyö ja eri toimijoiden roolin tunnustaminen entistään tärkeämpää.

Helsingissä 17. syyskuuta järjestetty SMAL Incoming -seminaari kokosi yhteen matkailualan keskeiset toimijat pohtimaan DMC-matkailuyritysten (Destination Management Company) merkitystä Suomen-matkailun kehittämisessä. Seminaari tarjosi kattavan näkemyksen DMC-yritysten roolista ja haasteista Suomen-matkailun edistämiseksi. Vaikka DMC-yritysten rooli

tunnistettiin keskeiseksi, verotuskäytännöt ja rahoitusleikkaukset Visit Finlandin toimintaan luovat suuria haasteita tulevaisuuden kasvuun. Seminaarissa esitetyt näkemykset korostivat, että matkailun nousu edellyttää vahvaa yhteistyötä, innovatiivisia ratkaisuja ja uusien toimintamallien kehittämistä niin kotimaisilla kuin kansainvälisillä markkinoilla.

Maiden väliset erot yritysten verotuksessa heikentävät suomalaisyritysten kilpailukykyä

Seminaarissa esitellyssä Oona Särkisen Aalto-yliopistoon tekemässä gradututkimuksessa vertailtiin Suomessa ja Tanskassa matkatoimistopalveluihin sovellettavia verotusmenettelyjä ("Matkatoimistopalvelujen arvonlisävero: Marginaaliverotusmenettelyn soveltamiserot Suomessa ja Tanskassa"). Erilainen tulokinta johtaa siihen, että suomalaiset DMC-yritykset maksavat Suomessa tapahtuvien matkapakettien kateestaan 25,5 prosenttia marginaaliveroa, kun taas tanskalaiset eivät sellaista maksa Tanskaan eikä Suomeen.

- Tämä tulkintaero vääristää kilpailua ja tuo tanskalaisille DMC-yrityksille kilpailuetua. SMAL tulee jatkamaan asian ajamista päättäjien suuntaan, mutta mitä muuta Suomessa voitaisiin tehdä verotuskäytäntöjen suhteen DMC-yritysten aseman vahvistamiseksi, pohti SMALin Suomi-johtokunnan puheenjohtaja Merja Hart.

DMC-yritysten rooli ja yhteistyön merkitys Suomeen suuntautuvan matkailun kasvuun

Seminaarin keskeisenä teemana oli DMC-yritysten rooli matkailun ekosysteemissä. DMC-yritykset vastaavat kansainvälisille matkanjärjestäjille tarjottavien matkapalvelukokonaisuuksien suunnittelusta ja palvelujen kokonaisvaltaisesta hallinnoinnista ja toimivat tärkeänä linkkinä, kansainvälisten matkanjärjestäjien, matkailijoiden ja paikallisten palveluntuottajien välillä. Seminaarissa käsiteltiin, miten DMC-yritysten osaamista ja verkostoja voidaan hyödyntää tehokkaammin kansainvälisten matkailijoiden houkuttelemiseksi Suomeen.

Paneelikeskustelussa korostettiin yhteistyön tärkeyttä eri matkailutoimijoiden välillä. Suomessa matkailualueiden ja DMC-yritysten välinen yhteistyö ei vielä ole saavuttanut täyttä potentiaalia, ja keskustelijat painottivat, että tiiviimpi yhteistyö sekä kansallisten että kansainvälisten toimijoiden välillä on välttämätöntä, jotta Suomi voi säilyttää kilpailukykyä kasvavilla matkailumarkkinoilla.

- Suomen eri matkailualueilla on kasvava tarve DMC-yrityksille, jotka voivat tarjota räätälöityjä matkailupalveluja ja toimia yhteistyössä paikallisten yritysten kanssa. Matkailualueiden ja

matkailuyritysten tulisi tehdä strategisia päätöksiä jakelukanavista ja hyödyntää DMC-yritysten verkostot ja kokemus kansainvälisillä markkinoilla. Tämä luo mahdollisuuksia matkailualueiden kehittämiseksi ja matkailijavirtojen lisäämiselle erityisesti kansainvälisiltä markkinoilta, totesi Keimin Matkailu Oy:n toimitusjohtaja Jaakko Löppönen omassa puheenvuorossaan.

Kansainvälisen matkanjärjestäjän ja DMC:n yhteistyö: Pawel Niewiadomski

Seminaarin kansainvälisen näkökulman toi *Pawel Niewiadomski*, puolalaisen Holiday Toursin toimitusjohtaja, joka antoi kattavan puheenvuoron kansainvälisten matkanjärjestäjien ja DMC-yritysten yhteistyöstä.

- Tehokas yhteistyö kansainvälisten toimijoiden kanssa on avainasemassa matkailijavirtojen lisäämisessä Suomeen. Selkeämpi kommunikointi ja strategiset kumppanuudet auttavat rakentamaan kestäviä ja kilpailukykyisiä matkailutuotteita, jotka palvelevat sekä matkanjärjestäjien ja matkailijoiden tarpeita että DMC-yritysten kasvutavoitteita, korosti Niewiadomski.

Visit Finlandin rahoituksen leikkaukset

Seminaarin aikana ei voitu välttää keskustelua Visit Finlandin rahoitukseen kohdistuvista leikkauksista, jotka herättivät huolta matkailualan toimijoiden keskuudessa. Visit Finlandin rooli matkailumarkkinoinnin ja kansainvälisten verkostojen rakentamisessa on ollut keskeinen, ja rahoituksen vähentämisen pelätään heikentävän Suomen matkailualan kilpailukykyä entisestään. Seminaarissa pohdittiin, kuinka alan toimijat voivat yhteistyössä paikata mahdollisesti syntyviä aukkoja ja kehittää uusia innovatiivisia ratkaisuja matkailumarkkinoinnin tueksi.

- Leikkausten myötä DMC-yritysten merkitys saattaa kasvaa entisestään, sillä ne toimivat käytännön tasolla Suomen matkailun keskeisinä linkkeinä. Toimialan on löydettävä uusia tapoja vahvistaa markkina-asemaansa sekä kehittää entistä tehokkaampia yhteistyömalleja ja markkinointistrategioita DMC-yritysten, matkailualueiden ja kansainvälisten matkanjärjestäjien välillä, kiteyttä tilaisuuden antia SMALin Suomi-johtokunnan varapuheenjohtaja Jukka-Paco Halonen.

Lisätietoja:

Merja Hart, SMALin Suomi-johtokunnan puheenjohtaja, 040 507 0354

Jukka-Paco Halonen, SMALin Suomi-johtokunnan varapuheenjohtaja, 050 366 2300

Heli Mäki-Fränti, SMALin toimitusjohtaja, 040 575 1303

Suomen matkailualan liitto ry (SMAL) on noin 180 matkatoimiston, matkanjärjestäjän ja incoming-matkatoimiston yhteenliittymä, joka ajaa jäsentensä etuja suhteissa viranomaisiin, lainsäätäjiin sekä alan kotimaisiin ja kansainvälisiin järjestöihin. SMALin jäsenyritysten kokonaismyynti vuonna 2023 oli yli 1,8 miljardia euroa, mikä on noin 95 prosenttia Suomen koko matkatoimistomyyntistä. SMALin jäsenverkostoon kuuluu myös noin 110 muuta matkailualan yritystä ja tahoa, kuten kuljetusyhtiöitä, majoitusliikkeitä, kotimaisia ja ulkomaisia matkailutoimistoja sekä matkailualan oppilaitoksia, konsultteja, medioita ja teknologiyrityksiä.