

Viikon henkilö

B

Kymmenen vuoden päästä Snowbird on markkinajohtaja Suomessa. Haluamme olla tilauslentojen markkinoilla se, joka vetää pakettia täällä. Toivon, että olemme silloin myös arvostettu toimija koko Euroopan alueella.”

Nousukiitoon maalkunta- kentiltä

Suomalainen lentoliikenne saa uuden tulokkaan, kun maakuntalenttien lentoihin panostava Snowbird Airlines pääsee syksyllä siivilleen. Marja Aallon tie ilmailualan startup-yrittäjäksi kesti liki 20 vuotta.

Nina Broström
nina.brostrom@kauppalahti.fi
Pekka Karhunen, kuvat
pekka.karhunen@kauppalahti.fi

HIlyvät ideat saavat usein alkunsa ihmetyksestä. Niin käynnistyi myös lentoyhtiö *Snowbirdin* tarina.

”Jos Etelä-Euroopasta kannattaa lentää Suomeen viemään suomalaisia matkustajia maailmalle, miksei perusteta lentoyhtiötä tänne? Pitäkö meidän huippumattilaisten lähteä ulkomaille töihin, että voidaan sitä kautta tulla takaisin kotimaahan? Voisiko Suomeen rakentaa kannattavasti toimivan lentoyhtiön?”

Mitä enemmän **Marja Aalto** asiaa pohditsi, sitä järkevämmältä ajatus tuntui.

Eliettin syksyä 2012. Muutama kuukausi aiemmin Aalloilta ja muilta henkilökuunnalta oli mennyt työpaikka alta, kun lomalentoyhtiö *Air Finland* ajautui konkurssiin.

”Oppuakoina, kun neitä oli koki konkurssia, suunnilleen asuin toimistolla. Yritimme vain selvitä eteenpäin päivä kerrallaan”, Aalto kertaa kahden vuoden takaisia tapahtumia. Kokemus oli rankka, sillä se osoitti, että joskus minkään ei riitä estämään katastrofia.

”Se oli ihan helvettä, mutta en valintaisi päiväkkään pois. Siltä oppi, ettei epäonnistuminen saa pelätä. Ne ovat tätä elämää: joskus vain menee pieleen ja se täytyy hyväksyä. Mutta sitten pölyt on rapistettava punteista ja jätettävä eteenpäin.”

UUSIA haasteita olisi ollut tarjolla ulkomailta, missä suomalainen ilmailualan osaaminen on

Marja Aalto

Syntynyt: kesäkuussa 1974 Porlammillä
Koulutus: Porvoon matkailuopisto, iteronomi, Markkinointi-insinööri, MHT
Ura: Snowbirdin toimitusjohtaja 2013–, 2010–2012 Air Finland, myynti- ja tuotantopäällikkö, 1996–2010 Finnair, lomalentojen johtotöhtävissä, Varaus- ja myyntipuolen tehtäviä
Perhe: eronnut, kahden lapsen yksinhuoltaja
Harrastukset: tarkkuusammunta, metsästyks, käsityöt

kovassa kussissa. Se vaihtoehto ei kuitenkaan Aaltoa houkuttanut.

”Haluan olla ja asua Suomessa. On siis tyhdyttävä itse toimeen, perustettava oma lentoyhtiö, sillä ei sitä kukaan tänne tule meitä varten perustamaan”, hän päätti.

Tilaustakin tuntui olevan.

”Matkanjärjestäjät, joihin olin konkurssin jälkeen yhteyksissä, kertoivat suurista vaikeuksista löytää lentoyhtiötä operoimaan matkoja.”

SUOMI on lentoyhtiöille kuitenkin kova maan. Air Finlandin lisäksi koko tukku mutakin kotimaisia yrittäjiä on vuosien varrella käynyt kokeilemassa siipjään lentobisnessessä, mutta lähes kaikki hankkeet ovat karituneet kannattamattomina.

Uusi lentoyhtiö täytyisi siis miettiä kokonaan uudealta pohjalta.

”Tärkeintä ei ole jumalattomat bonukset ja optiot itselle, vaan työpaikat. Lentoyhtiöstä on rakennettava sellainen, jolla on jiuuret vahvasti Suomessa, joka kestää pitkälle tuleva-

Snowbird Airlines

Tilaus- loma- ja reittiliikennettä operoiva suomalainen lentoyhtiö
Perustettu 2013
Kotipaikka Vantaa
Pääomistajat Marja Aalto ja Seppo Rissanen
Vähemmistöosakkaina muuta henkilöstösä ja kotimaisia sijoittajia
Työtätö Lumilintu oy keskittyvät tuoteistukseen ja markkinointiin
Alottaa lennot kolmella Airbus A320 -koneella

suuteen ja kantaa tämän maan”, Aalto ajatteli.

PALA palalta visio Snowbirdistä, tilauslentoja, loma- ja reittiliikennettä operoivasta lentoyhtiöstä, alkoi hahmottua.

”Suomessa on hienot maakuntalentokentät ja Kehä III:n ulkopuolella nelisen miljoonaa matkustajaa. Kuitenkin maakuntien tilauslentoja operoivat vain ulkomaiset lentoyhtiöt.”

Tähän markkinarakoon lokakuussa lentonsa käynnistävä Snowbird aikoo iskeä: suoraan kotimaakunnan kentältä lomalle haluaviin suomalaisiin, mutta myös maailmalta Suomea katsomaan tuleviin matkustajiin.

”Vapaa-ajan matkustajat imudoistavat meidän pääasakaskunnan, sillä se segmentti kasvaa jatkossakin. Siinä sivussa voimme kuitenkin palvella paikallista elinkeinoelämää: jos kone lentää muutaman pohjoiseen, niin aina siihen sekataan muutama liikematkustajakin muiden sekaran”, Aalto huomauttaa.

Hän muistuttaa lentoyhteyksien tärkeydestä maakuntien elinkeino-



Öljynsäilytys



MAAKUNTIIN JA MAAILMALLE. "Maakuntien saavutettavuus on iso asia ja meidän intresseissämme". Snowbirdin toimitusjohtaja Marja Aalto sanoo. Vahva kotimaisten kumppanien verkosto antaa lokakuussa aloittavalle Snowbirdille vanhan pohjan, jonka avulla yhtiö ponnistaa Suomen ja Euroopan lentomarkkinoille.

Viikon henkilö



KATTEET PIENISTÄ PUROISTA. Marja Aalto muistuttaa, että lentäminen maksaa kaikille lentoyhtiöille käytännössä saman verran, mutta henkilöstökustannuksissa koulutus auttaa. "Kun henkilökurta on koulutettu oikealla tavalla ja alusta asti mukana oikealla asenteella eli yksikään ei "käy vain töissä täällä", niin asiat sujuvat, asiakkaat vilhiyvät ja kulttuuri pysyvät kurissa."

"Saavutettavuus ja matkailu ovat maakunnille oikeasti tärkeitä asioita. Niiden tuotot lasketaan isoissa summissa: esimerkiksi Lapissa puhutaan nopeasti kymmenistä miljoonista euroista."

"Suomeen on houkuteltava lisää matkailijoita tuomaan tänne rahaa. Välillä vain tuntuu, että maa ajetaan Jyväskyläästä ylöspäin konkurssiin, vaikka periferia-alueiden ihmisten toimeentuloa pitäisi tukea."

AALTO arvosteleeekin vahvasti valtiollisten toimijoiden innokkuutta maakuntakenttien karstimiseen.

"Valtion liikennestrategia lyö Lappia täysin korville. Suomen asenne arktisen alueen kehittämiseen on ihan käsittämätön verrattuna Norjaan, Ruotsiin ja Venäjään, jotka ovat hoksanneet arktisen alueen potentiaalin ja tekevät aktiivisesti töitä sen tulevaisuuden eteen." Aalto vaatii viranomaisia ryhdyttävyytensä ja panostamaan kotimaan lentoyhteyksien kehittämiseen.

"Kaikki Pohjois-Suomen lentoasemat pitää säilyttää ja panostaa niiden liikennemäärän kasvattamiseen."

"Alueilla halutaan tehdä töitä saavutettavuuden ja omen lentokenttien säilyttämiseksi. Olemme puhuneet eri tason toimijoiden, kuten kaupunkien, yritysten ja matkanjärjestäjien kanssa, ja kiinnostus yhteistyöhön on ollut suurta."

Tahtotilaa näyttäisi myös konkretisoituvan, sillä Aallon mukaan lentopalveluiden kysyntä on maakunnissa ollut "uskomattoman hyvää".

ENSIMMÄISEN sopimuksensa Snowbird solmi huhtikuussa Enontekiön kunnan kanssa suorista lennoista Pohjoiskalotilta Lontoon. Reitti käynnistyy loppusyksyllä, ja lisäksi kunta harkitsee pienosakkuutta lentoyhtiössä.

Aalto lupaa julkistaa muitakin reitti-avauksia vielä kuluvan kesän aikana. Silti hän tietää, etteivät Snowbirdin 180-paikkaisten Airbus 320-vuokrakoneiden penkit täyty itsesseen menen tullen.

"Et tässä ole ruusunpunaista lasja päässä,

Marja Aallon teesit

1 Hyvä johtaja ei koskaan peikää palkkaria itseään vilsaampia alaisia.

2 Työn ja tekijän tulee aina kohdata toisensa, ei ole olemassa väliä ihmisiä - on hyvä ihmisiä väärissä tehtävissä.

3 Kun nauru kuolee, kuolee tuottavuus ja kehittävyys - töissä on oltava mukavaa ja on uskallettava nauraa paljon.

Vaan tiedämme, että myynti on ihan hiton vaikeaa. Uskon kuitenkin kokemuksen ja yhteistyöverkostomme auttavan."

Snowbirdin ytimidea onkin paitsi oman tuotteen tuottaminen, myös leivänsyrtjän tarjoaminen muille osajille ja yrittäjille kotimaisen kumppanuusverkoston avulla.

Yhteistyö ei rajoitu myyntiin ja markkinointiin, vaan Snowbird tuo paikalliset pienituloijat mukaan lennoille aterioiden ja myynnissä olevien tuotteiden kautta.

"Rakennamme kansainvälisen esiintymiskehjän, johon olemme hakeneet mukaan suomalaisia osaajia. Lennoille tulee tuotteita kotimaisilta pienituloajilta ympäri maata, elintarvikkeista makeisiin ja koruihin", Aalto paljastaa.

"Jos näin saadaan pidettyä yksikin pieni matkatoimisto tai makeistehdas hengissä, tai tarjottua suomalaiselle korvitaiteilijalle mahdollisuus menestyä maailmalla, niin olemme onnistuneet. Ja tietenkin jos saamme itsemme ja mahtavat suomalaiset alan ammattilaiset pidettyä töissä, tämä on ollut kaiken väärä."

AALTON mukaan Snowbird aikoo tehdä pesäohella kilpailijoihin lentojen tuotevalikoiman ohella tasokkaalla palvelulla.

"Tärkein valttimme on mielisisö, sillä he ovat asiakkaan kanssa kontaktissa 2-5 tuntia." Siksi yhtiö tekeekin tarkkaa työtä tekry-

toidessaan tulevaa henkilökurta.

"On löydettävä oikeat ihmiset oikeisiin tehtäviin. Haluamme, että meillä on oikealainen henkilökurta ja työkuultuuri alusta asti."

Snowbirdissä kotimaisuusaste on korkeasta peräsimme: lentäjä ja matkustranomhenkilöstö ovat suomalaisia, ja koneen pyrstössä pöhristelevä riekko-logo on sisustus suunnittelija **Sami Wirkkalan** käsialaa.

Eskitvaa snowbirdiliikeseen työkuultuuriin on haettu perinteikkästä suomalaisesta lentoyhtiöstä **Kar-Airista**.

"He korostivat henkilökurran tärkeyttä lentoyhtiön toiminnassa. Minusta se on oikeasti niin: kun työntekijä voi hyvin, asiakas voi hyvin, ja yhtiö voi hyvin. Se on oravanyökö, josta meidän täytyy pitää kiinni", Aalto sanoo.

Hyvän työilmapiirin rakentaminen on tärkeä siksikin, koska Snowbird ei startup-yhtiönä kykene kilpailemaan palkkoilla.

"Emme pysty maksamaan ihmisiä palkkoja. Esimerkiksi lentävän tai ohjaamonlehtisön palkat eivät tule olemaan isompien kotimaisten yhtiöiden tasoa. Ei meillä ole siihen varaa, se kaataa yhtiön kuin yhtiön."

KUSTANNUSTEN hallinta on osoittautunut kompansustivaksi monille suomalaiselle lentoyhtiölle.

Aalto uskoo Snowbirdin välttävän karikat osaamisellaan.

"Lentoyhtiöllä on oltava matalat kiinteät kustannukset. Se tarkoittaa, että hallinto pidetään pienenä ja toiminta tulokasti hallinnassa."

Nopealiikkeisellä ilmahuhalalla se vaatii poikkeuksellista kylmäpäisyä ja vanhaa luottamusta omaan näkemykseen.

"Etenemme kestäväen ja kannattavan kasvun ajatuksella: lähdeään pienestä ja lisäään toimintaa asteittain. Lavasto ja henkilöistö pidetään peruskoossa eli mitoitettuna varmasti tehtävän liikenteen mukaisiksi. Korkeamman kysynnän sesongit katetaan vuokraamalla lisäkapasiteettia oman kylkeen". Aalto valottaa toimintastrategiaa.

Linja on poikkeuksellinen, sillä lentoyhtiöt ovat surullisen kuuluisia siitä, että ne innos-

tuvat hyvinä aikoina investoimaan koneisiin ja toiminnan laajentamiseen.

"Kun alalla eleetään nousuvaihetta, se on ihan mahdava ja silloin tehdään seuraavan laskukauden elanto. Kun seuraavan kerran ollaan pohjalla, ja tällä alalla se tulee väijäimättä eteen, Snowbirdiä pyörittävät perusmiehistö ja -lavrasto. Sillä päään pitäisi pysyä pinnalla ja yhtiön tehdä silloinkin tulosta. Erona on, että meillä ei ole valtavaa, huippukaudella tehtyä kullurakennetta, vaan se on pystytty puhtaan pois kattamalla piikit lisäkapasiteettia vuokraamalla", Aalto kertoo.

"Meillä on perustajaporukan kesken yhteensä lähemmäs sata vuotta lentoalan kokemusta, joten siinä on ehditty nähdä kaikenmoista. Tiedämme, että alan sykli kulkee 5-7 vuoden jaksossa eikä lentoyhtiötä voi johtaa kvartaalimientaliteetillä", hän hymähtää.

Siksi Snowbirdiä on rakennettu ajan kanssa ja liiketoimintaa mietitty alusta asti viiden vuoden pääjän. Yhtiön toimintaa on suunniteltu niin viimeisen päälle, että sitä voi oikeastaan kurtsa design-lentoyhtiöksi.

"Kunnollisen perustan rakentaminen vie lentoyhtiössä 2-4 vuotta. Nyt olemme edenneet vaiheeseen, jossa lennot voidaan käynnistää asteittain. Toivotavasti pääsemme lentämään täyttä ohjelmaa jo ensi kesäkaudella", Aalto hahmottelee.

TOIMINNAN kannattavuudenkin kehitykselle annetaan oma aikansa.

"Ensimmäinen toimintavuosi on haastavin ja on selvää, että silloin kannattavuus menee miinukselle tai lähelle nolaa. Toisena vuonna pitäisi päästä nolille tai mieluummin vähän plussalle, mutta vuonna 2018 tähdätään ehdottomasti voitolle."

Mutta katseet ovat jo paljon pidemmällä horisontissa.

"Kymmeneen vuoden päästä Snowbird on markkinajohtaja Suomessa", Aalto linjaa.

"Haluamme olla tilauslentojen markkinolla se, joka vetää pakettia täällä. Toivon, että olemme silloin myös arvoitettu toimija koko Euroopan alueella. Tähän tähdätään eikä yhtään vähempään." ■