

Vavesaaren Tila Oy / Maaseutu- yritys Vavesaari



"Maaseutuyritys Vavesaari tuottaa korkealaatuisia majoituspalveluita sekä puutarhatuotteita vähittäis- ja tukkuasiakkaille. Vavesaaren Tila Oy valmistaa ja myy osin oman tilan raaka-aineista valmistettuja marjaisia ja viljaisia aidonmakuisia luomuelintarvikkeita." (www.vavesaarentila.fi/)

Teksti: Markku Virtanen

Kuvat: Taina Laitinen, Hamid Alsammarraee

Tämän tapauskuvauksen on laatinut tutkimusjohtaja Markku Virtanen käytettäväksi pääasiassa opetustarkoituksiin. Kuvauksessa esitetyt näkökannat ovat laatijan henkilökohtaisia tulkintoja eivätkä ne välttämättä vastaa kohdeyrityksen omia näkökulmia tai kannanottoja.

Kiitos ei elätä, vaikka se mieltä lämmittää

" Jos mittaa menestystä sillä, mitä asiakkaat tykkää, niin on me nyt jotain positiivista saatu aikaan. Asiakkaat soittaa tai laittaa sähköpostia ja kiittää, että älytömän hyvää myslä. Tai ulkomailta Englannista tai Uudesta-Seelannista tai jostain laitetaan, että on saanut elämänsä parhaat marmeladimakeiset, niin totta kai se mieltä lämmittää, mutta ei sillä kukaan elä. Kyllä se pitää saada kannattavaksi tai sitten pitäisi viheltää peli poikki. Uskon että se on sellaisella pitkäjänteisellä työllä. Ei kannata lähteä investoimaan ja tekemään isoja investointeja, ja sitten kattoo vuoden päästä, että ei tää kannatakaan, vaan kaikki tulee pitkässä juoksussa."

Näin vastaa Vavesaaren Tila Oy:n toimitusjohtaja Taina Laitinen, kun häneltä kysytään, miten hän määrittelee menestyksen. Tunnustusta yritykselle on tullut myös muilta kuin asiakkailta, sillä Kangasniemellä sijaitsevalla Vavesaaren tilalla tuotetaan muun muassa vuoden luomutuotteeksi vuoden 2014 Luomuelintarvikpäivillä valittua tyrnimysliä. Luomuun tilalla siirryttiin vuonna 2003 osittain terveydellisistä syistä. Tilan isäntä Tuomo Laitinen sai kasvinsuojeluaineista niin pahoja allergiaoireita, että hänen oli pakko lopettaa niiden käsittely. Toisaalta marjanviljelyssä haluttiin erikoistua ja tarjota sellaisia tuotteita, joita muilla ei ole. Kun kysyntä lisääntyi, laajeni myös marjanviljelyyn käytetty pinta-ala huomattavasti. Päätös luomuun siirtymisestä aiheutti paljon päänvaivaa, sillä luomuun liittyvät dokumentoinnit ja tarkastukset arveluttivat. *" On huomattu, että sen kanssa pystyy elämään ja ihan hyvin on pärjätty kaikkien luomutarkastusten kanssa."*

Vavesaaren tilasta ensimmäiset merkinnät maakirjoista löytyvät jo 1600-luvun puolen välin paikkeilta. Tuomon mukaan Puulaveden rannalla sijaitseva tila on kuitenkin perustettu 1700-luvulla. Hän teki synnyinkodistaan tilakaupan vanhempiensa kanssa vuonna 1988. Tilalla on peltoa 30 hehtaaria ja metsää 150 hehtaaria. Osakeyhtiö Vavesaaren Tila Oy perustettiin vuoden 2009 marraskuussa, mutta varsinaisesti liikelle päästiin reilun vuoden kuluttua perustamisesta eli vuonna 2011. Näin ollen yrityksen voidaan katsoa

Elintarviketeollisuus

Elintarviketeollisuuden jakautuu kahteen päätoimialaan, jotka ovat elintarvikkeiden valmistus ja juomien valmistus. Elintarvikkeiden valmistus puolestaan jakautuu alatoimialoihin. Vavesaaren Tila Oy on rekisteröity myllytuotteiden valmistus (tol 10610) toimialalle, mutta yrityksen jalostustoiminnoissa mukana on myös hedelmä-, marja- ja kasvismehujen valmistus (tol 10320) ja Muu hedelmien, marjojen ja kasvien jalostus ja säilöntä (tol 10390) sekä kaakaon, suklaan ja makeisten valmistus (tol 10820). Lisäksi Hilliman puodin toimiala on elintarvikkeiden vähittäiskauppa ja Maa-seutuuyritys Vavesaari kuuluu maa-, metsä- ja kalatalous toimialalle. Vuonna 2013 elintarviketeollisuuden jalostusarvo oli noin 2.5 mrd. euroa (TEM toimialatutkimus 1/2014). Alalla oli 1900 toimipaikkaa ja se työllisti noin 33 000 henkilöä. Toimipaikkojen lukumäärä on kuitenkin suurempi, jos mukaan lasketaan myös maatilojen yhteydessä toimivat mikroyritykset. Ruoka-Suomi -verkoston tilastojen mukaan tällaisia yrityksiä on Suomessa noin 1000 yritystä.

Kilpailu on kovaa kotimaisten ja ulkomaisten tuotteiden välillä. Tuonti on selvästi vientiä suurempaa ja elintarvikkeiden kauppataseen vaje on hieman suurempi kuin koko toimialan jalostusarvo. Eniten kehittämistarpeita elintarvikealan yrityksillä on markkinoinnissa ja myynnissä, jossa kehittämistä kaipaa lähes kolmasosa yrityksistä. Lähes viidesosa yrityksistä katsoo kustannustason ja kilpailutilanteen merkittävimmiksi kehittämisen esteeksi.

olevan edelleen ns. starttivaiheessa. Yrityksen toimialana on kaupparekisterissä myllytuotteiden valmistus (tol 10610). Maatila toimii edelleen erillisenä verovelvollisena.

Yrittäjät, tuotteet ja palvelut

Tuomo on kouluttautunut maatilateknikoksi Otavan maatalous- ja puutarhaoppilaitoksessa, minkä lisäksi hän on käynyt muita pääasiassa metsäalan kursseja. Tainalla on ylioppilasohjainen puutarhurin tutkinto. Sen lisäksi hän on perhepäivähoitajan työn ohella opiskellut Helsingin yliopiston Ruralia-instituutissa maatilakoulutusta ja muita kursseja, muun muassa yrittäjäkoulutuksia.

"Jos olis mahdollista niin olisin ikuinen opiskelija."

Tilalla on ollut koko ajan useita tulonlähteitä. Tuomon ottaessa tilan haltuun tilalla oli lihakarjaa aina vuoteen 2007 saakka. Tuolloin piti päättää korjataanko ja laajennetaanko navetta vai suunnataanko voimavarat johonkin muuhun. Harkinnan jälkeen päädyttiin laajentamaan majoitustoimintaa ja investoimaan uusiin mökkeihin. Ensimmäiset kaksi mökkiä olivat valmistuneet jo 2000-luvun alussa.

"Se lihantuotanto näytti silloin tosi huonolta, niin me sitten tehtiin ratkaisu, et investoitiin mökkeihin. Tehtiin silloin kolmas vuokramökki ja myöhemmin 2012 vielä neljäskin."

Tilakokonaisuuden tarjonta jakaantuu maatilalla ja osakeyhtiön tarjoamiin palveluihin. Maatilan tuotteita ja palveluja ovat mökkimajoitus, puutarhatuotanto eli luomumansikat, peltoviljelyssä ja metsä. Luomumansikkaa myydään torimyyntinä Jyväskylän torilla, Hiliman puodissa ja suoramyynninä tilalta. Peltoviljelystä saatavat tuotteet, kuten kaura ja vehnä käytetään jalostuksessa raaka-aineina. Maatilan tuotetarjonta säilyy yrittäjien mukaan tulevana vuosina suurin piirtein ennallaan. Tuomo hoitaa pääosin maatilayrityksen toiminnan. Taina vastaa osakeyhtiön toiminnasta, minkä lisäksi hän on mukana majoituksen ja marjojen myynnissä.

Osakeyhtiön tuotteista määrällisesti eniten myydään marmeladimakeisia, joiden osuus liikevaihdosta on 30 prosenttia. Muita tuotteita ovat luomumysliit ja mehut sekä hillot. Yhtiön suoramyyntipiste Hiliman puoti ja mehuasema sijaitsevat Kangasniemen keskustassa.

TEM:n toimialaraportin mukaan menestyminen vaatii jatkuvaa toimintojen tehostamista, uusitumista, erikoistumista ja yhteistyötä sekä kuluttajakäyttäytymisen seuraamista ja muutosten tunnistamista. Kun kotimarkkinoiden kulutus ei kasva, on kasvua haettava viennistä.

Lähiruokakaupat

Ruoka-Suomi –verkosto on listannut aitojamakuja.fi sivustolla lähiruokakaupat maakunnittain. Tämän listauksen mukaan lähiruokakauppoja on Suomessa noin 250. Eniten niitä on Uudellamaalla (yksiköitä 49) ja vähiten Etelä-Karjalassa (2). Luettelossa on kuitenkin puutteita, sillä mukana on valikoivasti myös suoramyyntipisteitä, jotka eivät ole varsinaisia kauppiaita. Lisäksi mukana on sellaisia yrityksiä, joiden tarjonta on pääosin palvelua eikä vähittäiskauppaa. Paremminkin näiden yritysten tilannetta luonnehtiinkin määrittely, että ne ovat elintarvikkeiden pienyrityksiä, joilla on oma myymälä. Etelä-Savon alueelta on listattu 19 yritystä. Hiliman puoti on selvästi paikallinen erikoisliike ja sillä ei ole vastaavia suoria kilpailijoita. Vavesaaren tilan tuotteita on myynnissä esimerkiksi Mikkelissä Tuorepuodissa ja molempien suurten ketjujen myymälöissä.

Vavesaaren tuotteita voi ostaa myös verkkokaupasta (www.vavesaaren-tila.fi/kauppa/). Verkkokaupan tuotelistalla oli vuoden 2014 lopulla tarjolla 27 erilaista tuotetta.

Tuotteiden maku ja korkea laatu ovat parhaat myyntiargumentit.

"Tuotteet on aidon makuisia ja ne on kotimaisista marjoista ja viljoista tehty ja ne on laadukkaita. Myslit on vähäsokerisia. Viljellään ite viljaa ja käytetään kotimaista marjaa ja ei ole lisäaineita. Makeiset käy gluteenittomille ja siellä ei ole E-koodeja. Kyllä sen maistaa, kun tavaraa pääsee vertaamaan esimerkiksi johonkin vihreeseen kuulaan."

Tuotevalikoimaa aiotaan tulevaisuudessa karsia ja keskittyä sellaisiin tuotteisiin, joiden kysyntä ja valmistusmäärät ovat hyviä.

"Marja-ala ei varmaan hirveesti lisäännä käsityövaltaisuuden ja säätilojen vaihtelevuuden vuoksi. Oy:n puolella kyllä sieltä varmasti karsitaan vähempituottoisia. On päätetty, mitä sieltä häviää, ja mihin satsataan. Makeiset ja myslit säilyy ja niihin satsataan."



Yrittäjäpariskunnan lisäksi yrityksessä on töissä kaksi vakituista työntekijää tekevässä myyntiä ja lähettämistä. Hiljaisemmalla kevätkaudella tuotanto työllistää vain 2 henkilöä. Sen sijaan kesällä on opiskelijoita ja syksyllä muita määräaikaista auttamassa sesonkien aikaan. Parhaimmillaan edellisen joulun aikaan osakeyhtiö on maksanut palkkaa 18 henkilölle. Perheen neljästä lapsesta kolme on jo töissä yrityksessä opiskelujen lomassa.

Asiakkaat

Vavesaaren tuotteita on myynnissä laajalti vähittäiskaupoissa ympäri Suomea ja jälleenmyyjien lista onkin melko pitkä. Asiakkaina ovat Kesko, Stockmann ja S-ryhmä ja siitä erityisesti Suur-Savon Osuuskauppa. Hotelleille ja ravintoloille tuotteita toimitetaan myös ympäri vuoden.

Tuotteiden kysyntä on osittain sesonkiluonteista ja joulua kohden myynti yleensä nousee. Sen sijaan keväällä on hiljaisempaa.

"Meidän tuotteet on sellaisia, että kevätkausi on yleensä hiljainen, ja sen takia me yritetään että saataisiin ympärivuoden enemmän sopimuksia. Suurkeittiöpuolen asiakkaita yritetään saada enemmän. Niihin on tänä vuonna kohdennettu siten, että on käyty Gastron messuilla. Heinon tukun kanssa koetetaan päästä tekemään laajempaa yhteistyötä."

Kangasniemen kirkonkylällä sijaitsevan mehuaseman yhteydessä oleva Hiliman puoti palvelee suoraan kuluttajia. Puodissa on myynnissä Vavesaaren tuotteiden lisäksi myös muiden lähialueen tuottajien elintarvikkeita. Lisäksi puodissa on pieni kahvio. Puodissa sesonkiaika on kesäkuusta jouluuun ja suuri osa asiakkaista on alueen mökkiläisiä. Mehuasema ja Hiliman puoti tuovat noin kolmasosan koko osakeyhtiön liikevaihdosta.

Vavesaaren tuotteille on avattu ovia myös vientimarkkinoille. Vuoden 2014 tammiukuussa on tehty sopimus makeisten kaupasta Kiinaan. Yritys on viiden muun suomalaisyrityksen kanssa tarjoamassa tuotteitaan Kiinan markkinoille. Tuotteita tarjotaan verkkokauppa Taobaon kautta. Vuoden 2014 marraskuussa tehtiin maahan tuontiyritys Shenzhen Bilberry Industrial Co. Ltd:n kanssa sopimus luomun nimenä tunnetun toimittamisesta Kiinan markkinoille. Toisena eteläsavolaisena yrityksenä tässä toimitussopimuksessa on yhteistyökumppanina Aten Marja-Aitta, jonka tuote on mustikkamehu. Tuotteille arvellaan olevan kysyntää myös Saksassa, jossa ei tällä hetkellä ole tarjolla Vavesaaren tuotteiden kaltaisia marmeladimakeisia.

Kilpailu

Yrityksen pääkohderyhmä on elintarviketuotteiden jälleenmyyjät. Oma kilpailuasemansa yritys näkee isojen liikkeiden toimitusmääriin verrattuna kovin pieneksi. Kesko, S-ryhmä ja Stockmann tilaavat pääasiassa myslä ja vastaavia tuotteita. Pieniä myymälöitä on jakelijoina paljon ympäri Suomea ja ne tilaavat läpi koko tuotepaletin. Tästä syystä niiden yhteenlaskettu ostovolyymi on suurempi kuin suurilla liikkeillä. Jos investoi koneisiin ja laitteisiin, pitää niiden käyttöaste saada riittävän suureksi, jotta investointi maksaa myös itsensä takaisin. Suuremmat määrät puolestaan edellyttävät, että tuotteet pitää saada myös suurten kauppaketjujen ja toimijoiden valikoimiin.

"Jos koneita hankit ja niin tuotteiden on sitten oltava siellä keskusliikejakelussa, jos meinaa saada riittävästi myyntiä. Markkinointi, että pääset keskusliikkeiden hyllylle, niin se ei ole helppo juttu."

Kilpailu luomumyslin tuotannossa on melko vähäistä. Alan pioneerina Taina pitää valtakunnallisesti toimivaa Sysmän Luomuherkut Oy:tä, joka on rekisteröity jo 1990-luvun lopulla. Sysmän Luomuherkut Oy tekee myös Keskolle Pirkka merkillä luomumysliä. Helsingin Mylly Oy kertoo kotisivuillaan olevansa Suomen suurin kotimaisen luomuviljan jalostaja ja heidän valikoimaansa kuuluu myös myslejä. Pieniä paikallisia myslin tuottajia on paljon eri puolilla Suomea.

"Marmeladien tuotannossa on paljon pienehköjä jalostajia, joille Vavesaari toimittaa lisäjalostuksen apu-aineita, kuten esimerkiksi pektiinejä. Tämän lisäksi toimittaan raaka-aineita oppilaitoksille, että ne voivat opettaa, miten tuotteita tehdään."

Marjan ja erityisesti mansikan myynnissä on kova kilpailu, joskaan luomumansikoiden tarjonta on vähäistä. Esimerkiksi Jyväskylän torilla Vavesaari on ainoa luomutuottaja. Tästä syystä asiakkaiden kanssa sovitaan päivät, jolloin Tuomo menee torille ja jakaa tilatut marjat. Tuomo kertoo: *"Luomumansikan osalta ei edes oo kilpailua, samoin kuin luomuomenan ja pensasmustikan osalta."*

Taina toteaa naurahtaen mansikkamarkkinoilla kilpailun henkilöityvän:

"Mä olen henkeen ja vereen mansikkaihminen niin se on aika henkilöitynyt minuun."

Markkinoiden ja liiketoiminnan kehitys

Luomun kysyntä on noussut ja ennusteet kysynnän kasvusta myös tulevaisuudessa ovat hyviä. Taloudellinen tilanne on kuitenkin hidastanut kysynnän nousua. Kausivaihtelut vaikuttavat luonnollisesti jonkun verran.

"Mysliä syödään ympärivuoden ja marmeladit on kausituotetta. Menee niitä keväälläkin, mut se joulun alus on ihan huima."

Vuonna 2011 tehdyn yrityskaupan seurauksena saatiin uusia tuotteita, muun muassa makeiset. Tilalla tilat kävivät ahtaiksi ja kunta remontoi yritykselle tilat Kangasniemen keskustaan.

"Tein silloin kotona ja tilat jäi liian pieniksi. Piti tehdä se ratkaisu, että lopettaako kokonaan, koska ei mahdu tekemään. Kunta remontoi hallin. Olen vuokralaisena hallissa, johon mahtuu koneet sisään."

Osakeyhtiön liikevaihto on kasvanut neljässä vuodessa nelinkertaiseksi eli noin 100 000 eurosta lähes 400 000 euroon, mutta toiminta on ollut vielä tappiollista. Nopea kasvu on vaatinut investointeja ja tästä syystä kannattavuus on ollut heikko. Kannattavuuden parantaminen edellyttää yritykseltä liikevaihdon kasvua.

"Ei meillä muuta tavoitetta oo kuin, että pitää saada liikevaihto nousemaan. Tavoite on, että liikevaihto kasvaa reippaasti. On paljon velkataakkaa, mitä pitää saada purettua pois. Nyt on nähty se että, jos meinaa palkkakuluissa säästää on pakko koneellistaa. Jos investoi koneisiin, täytyy tehdä alihankintana toisille. Me tehdään tällä hetkellä joillekin yrityksille esim. myslejä tilauksesta. Jos tehdään kalliita investointeja, sen koneen pitää pyöriä koko ajan."

Mökit on rahoitettu pankkilainoilla ja omalla rahoituksella, jota on saatu pääosin metsätuloista. Lisäksi EU:n tukirahoitusta on käytetty osarahoituksena. Osakeyhtiön rahoitus on rakenteeltaan samanlainen eli pankkilainaa ja omaa rahaa. Kone- ja laiteinvestointeihin on saatu tukea ELY-keskukselta. Julkista rahoitustukea yrittäjät pitävät merkittävänä apuna investointitukien lisäksi myös työllistämisen tukemisessa. Tulorahoitus ei ole vielä ollut yritykselle mahdollinen vaihtoehto, koska toiminta on vielä niin uutta ja tulorahoitus useimmiten edellyttää vakiintuneen markkina-aseman saavuttamista.

Tärkeimpiä yhteistyökumppaneita ovat Helsingin yliopiston Ruralia Instituutti, Pro Agria ja Ely-keskus. Majoitusvuokrauksessa yhteistyötä on harjoitettu Lomareen kanssa.

Luomu edellyttää, että alihankkijoiden kanssa on tehty kirjalliset yhteistyösopimukset. Alihankkijoina Vavesaarella on muun muassa Vääksyn Mylly ja Korpelan Mylly. Samoin suurten jälleenmyyjien Keskon, Stockmannin ja S-ryhmän kanssa on solmittu kirjalliset sopimukset.

Yhteistyössä ja sen laajuudessa muiden alan toimijoiden kanssa on kuitenkin myös toivomisen varaa.

"Suomalaisilta ja varsinkin savolaisilta tuntuu puuttuvan yhdessä tekemisen ja yhteen hiileen puhaltamisen taito. Isoissa asioissa sillä pääsee paljon pidemmälle kuin yksin tekemällä ja jokainen voi voittaa."

Haasteet ja tulevaisuus

Kriittisimpänä tekijänä yrityksen elinkaarella Tuomo pitää EU:in liittymistä. EU:n toimiin liittyy myös merkittävä ajankohtainen haaste, joka yrityksen pitää ratkaista. Euroopan parlamentin ja neuvoston vuonna 2011 antama asetus elintarviketietojen antamisesta kuluttajille, tulee voimaan 3 vuoden siirtymäajan jälkeen joulukuussa 2014. Pakkausmerkintöjen muuttaminen on yritykselle kallis toimenpide, minkä lisäksi se aiheuttaa yrittäjiä turhauttavaa ylimääräistä työtä. Taina kritisoi sitä, että säädöksistä päätettäessä ei mietitä niiden pienyrityksille aiheuttamia kustannuksia. Pienillä yrityksillä kustannuslisäys tekee loven suoraan kannattavuuteen.

"Se on vaan tehtävä eikä auta mikään muu. Se lisää kuluja ihan mielettömästi. Mainostoimisto saa hyvät liksat, kun saa jouluun mennessä pitää tehdä kaikki uudeksi. Ja tuntuu mahdottomalta, et miten se kaikki teksti mahtuu hillopurkin ja marmeladirasian kylkeen. Sama vaaditaan niin isoilta kuin pieniltäkin."

Luonnollisesti ulkopuolisen rahoituksen löytäminen tuleviin investointeihin ja hankkeisiin on myös haasteellista. Yksi suurimmista ongelmista on raaka-aineen saanti, mikä pitää sisällään sekä luomumarjan löytämisen että sopivien raaka-aineen toimittajien löytäminen. Sen lisäksi, että kumppanin tulisi tuottaa oikeanlaista raaka-ainetta, sen pitää sitoutua täsmällisiin toimituksiin. Raaka-aineen saatavuuteen ovat luonnollisesti vaikuttaneet viime kesien säätkin. Aiemmin tehtiin viljelysopimuksia yrittäjäpuolelle, mutta raaka-aineongelmien vuoksi päätettiin luopua yrittäjäpuolelta myymisestä.

"Keväällä kaikki olivat intoa täynnä ja lupasivat paljon, mutta kun sadon oston aika tuli, niin määrät olivat niin pieniä, ettei niiden kanssa voinut sitoutua kauppaa tekemään."

Maatilan puolella säätila ja sen vaihtelu on aina haasteellista. Yrittäjien mielestä säätilat olivat sukupolvenvaihdoksen aikoihin 1980-luvun lopulla paljon vakaampia ja helpommin ennustettavia. Myrskyn ja hallan aiheuttamat tuhot ovat tilalla tuttuja ja myrskytuhot nykyisin jokavuotisia.

Jatkuvuus on luonnollisesti yksi tulevaisuuden haaste. Kuten edellä jo todettiin, perheessä on neljä lasta, joista kolme on jo loma-aikoina töissä. Vanhemmat toteavat:

"Toivottavasti heitä ei ole niin kyllästetty työnteolla, että lähtee karkuun kaikki. Ne on niin nuoria vielä, että antaa opiskella."



Vavesaaren Tila Oy / Maaseutu- yrittäjä Vavesaari