MAATALOUS

Menekkiä olisi, jos vain olisi tuotteita, mitä myydä.
KAUPPIAS KIRSI LAAMANEN, LUOMUMARKET TÄHKÄ

MAATALOUDESTA LYHYESTI

Tanskan luomuvihannesvienti kasvaa

Tanskalaisten luomuhedelmien ja -vihannesten vienti on kasvanut kolmessa vuodessa lähes 60 prosenttia. Vuonna 2010 niitä vietiin 87 miljoonan kruunun (12 miljoonan euron) arvosta, kolme vuotta aiemmin 55 miljoonalla. Suurin osa kasvusta tulee porkkanan ja salaatin viennistä. Vienti suuntautuu pääosin Saksaan ja Ruotsiin.

Meksiko vie nautoja Turkkiin

Meksikosta lähti hiljattain 4 400 naudan laivalasti kohti Turkkia. Samalle matkalle on lokakuun alun jälkeen lähtenyt jo 27 000 meksikolaista vasikkaa, Meksikon maatalousministeriö tiedottaa. Ne päätyvät joko teuraaksi tai jatkokasvatukseen.

Ilmoittaudu tallipäivään viimeistään perjantaina.

Tallirakentamistietoa Hyvinkäällä

Tallirakentamisesta saa tietoa Laurea-ammattikorkeakoululla Hyvinkäällä perjantaina 16.3.

Tarjolla on vinkkejä hevostarhojen ja -urheilupohjien perustamiseen ja kunnossapitoon. Lisäksi aiheina ovat rakennusprojektin suunnittelu, tallin toimintojen sijoittelu, materiaalien valinta ja hevostallin koneellistaminen.

Ennakkoilmoittautuminen viimeistään viikkoa ennen tilaisuutta (*suvi.louhelainen@hamk.fi*).

Ruotsalaistuottajat kritisoivat porsastuontia Suomesta

Ruotsin sika-ala on harmissaan Scanin ilmoituksesta tuoda porsaita Suomesta, kertoo ruotsalaislehti Lantbruk verkossa.

Tuonti on ristiriidassa sen kanssa, että kaikkien ketjun sikojen pitäisi olla sertifioiduilta tiloilta, ja teurastamot ovat ilmoittaneet teurastavansa vain ruotsalaisia sikoja sertifioiduilta tiloilta. Sikayrittäjien puheenjohtaja pelkää tuonnin syövän sertifioinnin uskottavuutta. Sikasektoria harmittaa myös, ettei suunnitelmista tiedotettu ennakkoon, vaan tieto tuonnista tuli koko alalle yllätyksenä.

Porsaita on viety Suomesta Ruotsiin nyt noin 900. Kokonaismääräksi on suunniteltu 5 000 porsasta.

Täky-hankkeessa käsitellään muun muassa perinnebiotooppeja.

Täky-hankkeessa runsaasti osallistujia

Ympäristöaiheiset koulutukset ovat kiinnostaneet hyvin keskisuomalaisia viljelijöitä Täky-hankkeessa. Hankkeen toimintaan kuuluu teemapäiviä, pienryhmäkokoontumisia ja opintomatkoja sekä tilakohtaista valmennusta.

Tilaisuuksien aiheena ovat kosteikkojen, suojavyöhykkeiden, perinnebiotooppien sekä luonnon ja maiseman monimuotoisuuden kannalta arvokkaiden kohteiden perustaminen ja hoito sekä tuet. Keskeinen osa koulutusta ovat maatilayritysten sukupolvenvaihdoksiin ja talousasioihin liittyvät tilaisuudet.

Hanke on saanut jatkoaikaa kesäkuun loppuun.

Pienikin määrä luomukasviksia kelpaa erikoiskaupalle

Luomuun erikoistunut kauppias ottaa valikoimiinsa vähäisiäkin määriä luomukasviksia, kunhan laatu on kohdallaan. Aina ei tarvita tuhansia kiloja.

Erikoismyymälä on tuottajaa ymmärtävä kauppakumppani.

Suurin osa myymälöistä on valmis joustaviin ratkaisuihin, mikäli se kannustaa viljelijää tuottamaan lisää ja monipuolisemmin.

Parhaan myyntipaikan saavat useimmin paikalliset, alueelliset tai muuten sopimustuottajalta saadut tuotteet, kertoo MaBio Oy:n toimitusjohtaja **Marika Auersalmi**.

”Satotason vaihtelut ymmärretään eikä ensimmäiseksi odoteta tuottajalta ympärivuotista saatavuutta”, Auersalmi kertoo.

Kauppiasta kiinnostaa satokauden kuulumiset

MaBio on luomutuotteiden markkinointiviestinnän konsultointiin ja toteutukseen keskittynyt yritys. Auersalmi selvitti alkuvuodesta luomuun erikoistuneiden, luomukasviksia myyvien kauppojen toiveita.

Kauppiaiden selkeä viesti on, että pienistä eristä voi aloittaa. Kasviksia kannattaa tarjota heti, kun kokeiluerä on kylvetty.

Kauppiaat toivovat, että tuottajat yhdistäisivät tavaran kuljetuksia. Määrien kasvaessa tuotteet kannattaa toimittaa kautta.

”Tärkeää olisi saada tietoa satokauden varrella esimerkiksi siitä, mitä on kylvetty ja miten sato kypsyy”, Auersalmi kertoo. Näin kauppiaat voisivat ennakkoon kertoa asiakkailleen, mitä on kulloinkin saatavilla.

Luomukauppoja on Suomessa yhteensä noin sata. Niistä vajaat 40 pitää valikoimissaan myös luomukasviksia.

Myymälöiden koko vaihtelee muutamasta kymmenestä neliöstä noin 400 neliöön. Pienimmilläänkin myynti on satoja kiloja viikossa, parhaimmillaan reilusti toista tuhatta.

Sähköpostikysely tehtiin niille noin 40 luomuun erikoistuneelle kaupalle, jotka myyvät myös luomukasviksia. Kyselyyn vastasi 15 kauppiasta.

Kysyntä kasvaa, tarjonta ei

Luomukasvisten kysyntä kasvaa jatkuvasti, mutta erityisesti kotimaisista tuotteista on pula.

”Kaikkea lisää”, Auersalmi kiteyttää kauppiaiden toiveet.

Luomukasviksista Suomessa tuotetaan eniten porkkanaa, sipulia ja perunaa. Ne ovat löytäneet tiensä erikoismyymälöihin.

”Erityisesti luomukesäkasvikset loistavat poissaolollaan. Raparperi, retiisit, herneet, kesänauriit, nippuporkkanat ja -sipulit puuttuvat tyystin luomutiskeiltä.”

Kauppiaiden toiveena on myös lajikkeiden monipuolisuus esimerkiksi valkosipulista, punasipulista ja kevätsipulista.

Kesä vaikeaa luomuhevitiskeillä

Luomua ei tarvitsisi olla myynnissä koko ajan, mutta kesän sesonkiin kauppiaat toivovat helpotusta.

”Kesä- ja heinäkuu on vaikeaa aikaa. Torit ja markettien heviosastot pursuavat varhaisvihanneksia ja kesäherkkuja. Luomutiskillä pyöritellään ulkomaisia tuotteita”, kertoo eräs kyselyyn vastannut.

Keväällä ja kesällä lisääntyy myös erilaisten luomusalaattien kysyntä.

Marjoista ja hedelmistä luomumansikat ovat toivelistan ykkösenä kiloilla arvioituna. Kotimaiselle luomuomenalle olisi myös ottajansa, jalosteista vasta haaveillaan.

MAIJA ALA-SIURUA

”Voi, kun olisi punajuuria”

LAHTI (MT)
Punajuuria, avomaan kurkkuja, varsiselleriä, tomaatteja ja valkosipulia. Siinä kotimaisia luomukasviksia, joiden kohdalla on kolo luomumarket Tähkän valikoimissa.

Syynä kasvispulaan ei ole kauppias, joka ei haluaisi niitä myyntiin, eikä asiakas, joka ei niitä ostaisi. Päinvastoin.

”Menekkiä olisi, jos vain olisi tuotteita, mitä myydä”, kertoo kauppias **Kirsi Laamanen**.

Osan puutteista hän on korvannut tuontiluomulla, mutta mieluiten hän myisi kotimaista lähituotantoa.

Salapoliisi etsii luomua

Laamanen kertoo tehneensä valtavasti töitä löytääkseen myymäläänsä luomukasviksia ja niiden tuottajia.

”Joka kivi oli käännettävä.”

Kun alkuun oli päästy, asiat alkoivat sujua. Puskaradio osoittautui oivaksi apulaiseksi, samoin Tähkä-markettiin poikenneet luomutuottajat. Heistä löytyi sekä tavarantoimittajia että niitä, joiden tuttujen joukossa oli puuttuvan tuotteen viljelijä.

Laamanen kertoo saaneensa monta hyvää vinkkiä myös muilta luomukauppiailta sekä Pro Agriasta ja Luomuliitosta.

Nyt Tähkä alkaa hiljalleen olla luomupiireissä tunnettu. Tuottajat osaavat itsekin ottaa yhteyttä ja tarjota tuotteitaan.

Muun muassa lähiseudulla tuotettua tattaria ja härkäpapua viljelevä tuottaja poikkesi myymälään ja tarjosi Laamaselle tuotteitaan myyntiin.

Laamanen kannustaa luomukasvisten tuottajia olemaan aktiivisia kaupan suuntaan. Pieni määrä ei ole este, koska pikkukauppa pystyy ottamaan yhden säkin perunoita tai lanttua.

Hän on myös opettanut asiakkaansa siihen, että joidenkin tuotteiden kohdalla on olemassa ”ei oo” -päiviä.

”Kaikkea ei tarvitse olla saatavilla koko ajan, mutta jonkin korvaavan tuotteen voi tarjota tilalle.”

Tähkän hyllyille mielivien on pystyttävä toimittamaan tuotteensa itse myymälään. Samalta suunnalta tulevien tuottajien Laamanen toivoo yhdistävän kuljetuksiaan.

Isot kauppaketjut vaativat, että tuotteissa on viivakoodit valmiina.

Tähkälle tavaraa toimittaville tämäkään ei ole ongelma. Myymälässä on kone, jolla viivakoodilliset hintalaput voidaan tehdä itse.

Myymälästä kaikki tarpeellinen

Tähkä houkuttelee asiakkaita Lahteen marraskuussa avatussa Karisma-ostoskeskuksessa. Kasvikset ovat tärkeä osa valikoimaa, koska Laamasen liikeidea on tarjota kaikki päivittäiskaupan tuotteet.

Kaikki elintarvikkeet ovat luomua tai biodynaamisesti tuotettua. Muut tuotteet, kuten pesuaineet, kosmetiikka tai kissanruuat, on valmistettu kestävän kehityksen periaatteita noudattaen ja turhia lisäaineita välttäen.

Tähkässä on myynnissä noin 2 400 tuotetta ja myyntialaa on 130 neliötä.

Hyllyjen välissä kulkiessa asiakas vaikuttuu muun muassa makeishyllyistä. Ne ovat lähes yhtä pitkiä ja runsaita kuin tavallisessa marketissa.

”Saako näitäkin luomuna”, kuuluu ihastunut huokaus.

MARKKU VUORIKARI

Jyväskyläläinen Jaana Urpilainen poikkesi kauppakeskus Karismaan hiihtolomareissulla. Ennen matkan jatkumista hänellä oli aikaaa tutustua luomukaupan salaattivalikoimiin.

Koska kotimaista luomuavomaankurkkua ei ole tarjolla, Tähkässä on myynnissä ulkomaalaisia kurkkuja.

Suklaata, lakritsia, hedelmäkarkkeja. Luomua suosiva makeanhimo löytää tyydytystä Tähkän makeishyllyltä.

Iltatähti ohjasi uudelle uralle

Laamanen työskenteli vuosia rakennusteollisuuden palveluksessa. Rinnalla eli ajatus oman luomukaupan perustamisesta.

Unelmasta tuli totta, kun perheen iltatähti syntyi eikä äiti enää halunnut tehdä paljon matkustamista vaativaa työtä.

Kauppias ei kuitenkaan ole heittänyt työkaluja nurkkaan.

Myymälän tiski ja osa kaupan sisustuksesta ovat esimerkkejä Laamasen nikkarointitaidoista.

MAIJA ALA-SIURUA

MIKAEL TIMONEN

Joensuulaisen Elotorin kauppias Virpi Kesti kannustaa luomutuottajia tarjoamaan pieniäkin eriä esimerkiksi vihanneksia tai juureksia myyntiin.

Luomun löytäminen vaatii salapoliisin taitoja

JOENSUU (MT)
Kotimaisten luomutuottajien yhteystiedot pitäisi saada koottua yhteen. Nyt kauppias joutuu tekemään paljon salapoliisityötä löytääkseen uusia tuottajia, kertoo joensuulaisen luomutuotekaupan Elotorin yrittäjä **Virpi Kesti**.

Kesti aloitti kauppiasuransa 2,5 vuotta sitten. Alkuun hän pääsi hyödyntämällä kauppaa aiemmin pyörittäneen yrittäjän toimittajakontakteja.

”Onneksi osa tuottajista on aktiivisia ja käy itse tarjoamassa tuotteitaan myyntiin.”

Kun lähituottajien laarit tyhjenevät, on myytävää tilattava tukkujen kautta.

Mieluiten Kesti myisi lähiluomua. Tukun kautta tulevat vihannekset, hedelmät ja juurekset ovat usein pakattuja ja varastoinnin sekä useampien käsittelyjen takia huonompikuntoisia, sanoo Kesti.

”Tuottajan tarjoaman myyntierän ei tarvitse olla iso, kunhan tuote on laadukas. Esimerkiksi 30 kilon tai pienempikin erä avomaankurkkua riittäisi.”

Missä ovat palsternakat?

Luomusipulia, -palsternakkaa, -mukulaselleriä ja -valkosipulia Kesti ottaisi Elotorin valikoimiin heti lisää lähituottajilta, jos vain niitä olisi tarjolla.

Myös kotimaiselle luomuparsa- ja -kukkakaalille olisi kysyntää.

Tällä hetkellä luomutuotekaupan yksi myyvimmistä tuotteista on luomuleipä, sitä tulee kahdesta eri leipomosta. ”Kunpa valikoimiin saataisiin vielä luomukahvileivät”, toivoo Kesti.

Luomuleipää tehdään myös paljon itse, sillä luomujyvät tekevät hyvin kauppansa. Niistä jauhetaan itse jauhot.

Onneksi osa tuottajista on aktiivisia ja käy itse tarjoamassa tuotteitaan myyntiin.
VIRPI KESTI

Kilpailee palvelulla

Lähiruuan ja luomun noste mediassa näkyy Kestin mukaan myös kaupan tiskillä. ”Osalle asiakkaista hinnalla ei ole väliä, toiset ovat päättäneet ostaa vähemmän, mutta laadukkaampaa.”

Markettien luomutuotteiden hintojen kanssa ei erikoiskauppa pysty kilpailemaan, erikoiskaupassa puhutaan aivan erisuuruisista sisäänostomääristä, sanoo Kesti. ”Mutta minä kilpailen laajan valikoiman lisäksi iloisella ja henkilökohtaisella palvelulla.”

Elotorin luomutuotevalikoimaa ovat viime vuoden aikana kasvattaneet kylmiö ja pakastin. Kylmiöstä löytyvät muun muassa maito- ja lihatuotteet. Pakastimessa on tällä hetkellä luomukanaa ja syksyllä toivottavasti luomumarjoja.

SARI PENTTINEN