UUTISET

Kaupan ja teollisuuden kalistelu on tarpeetonta. Kumpikaan ei toimi täydellisesti, mutta molemmat tarvitsevat toisiaan. **TOIMITUSJOHTAJA MATTI RIHKO, RAISIO**

Yritysten ulosliputtaminen vakavaa Suomen maataloudelle

Suomalaisten maatalousyritysten myynti ulkomaille sai uuden vaihteen, kun S-ryhmä kauppasi Hankkija-Maatalouden Tanskaan. DLA käyttää nyt isännän ääntä maatalouskaupassa ja rehuteollisuudessa.

KESÄPÄÄTTÄJÄ

JAANA KANKAANPÄÄ

Toimitusjohtaja Matti Rihko Raisiosta on huolissaan elintarvikeketjun keskeisten osien myymisestä ulkomaille. Tulos ei jää enää Suomeen.

Toimitusjohtaja **Matti Rihko** Raisiosta on huolissaan suomalaisten ja erityisesti lähellä maataloutta olevien yritysten myynnistä ulkomaille. Se siirtää sanavaltaa ulkomaisille toimijoille. Toiminnasta kertyvä tulos siirtyy omistajan mukana pois Suomesta.

Rihkon mielestä elintarvikeketjun olennaiset osat kannattaa pitää omissa käsissä. Ruuantuotanto on tulevaisuuden ala, jonka merkitys kasvaa lähivuosina. Suomella on oivat mahdollisuudet pärjätä kilpailussa.

Biotalous on Suomen vahvuus. Kauppataseen vaje on samaa luokkaa kuin kivihiilen ja elintarvikkeiden tuonti yhteensä. Hiili voidaan korvata bioenergialla ja ruuan tuontia kotimaisella tuotannolla, jos halutaan.

Raision pääkonttoria isännöi kiireinen mies. Haastatteluaikaa jouduttiin sovittamaan pitkään ja vapaa hetki löytyi runsaan kuukauden päästä.

Puolentoista tunnin jälkeen Rihko kiittää ja lähtee kohti Helsinkiä, jossa ulkomaiset sijoittajat odottavat. ”Raisio kiinnostaa.”

Toisinto Yaran tai Cultorin myynnistä?

Rihko rinnastaa Hankkijan myynnin taannoiseen Yaran kauppaan. Valtio myi jälkikäteen ajatellen pilkkahinnalla suomalaiset fosforiesiintymät. Kävikö Hankkijan kanssa samoin?

Hankkija-Maatalouden myyminen tanskalaiselle DLA Agrolle kaventaa suomalaisten sanavaltaa maatalouskaupassa ja rehubisneksessä. Kilpailijoille kuten Raisiolle se tietää entistä epäreilumpaa kilpailua.

Myyjä on perustellut kauppaa muun muassa sillä, että DLA:n koko takaa entistä edullisemmat tuotantopanokset viljelijöille. Kauppaa on pidetty jopa isänmaallisena.

Rihkoa lupaus ei vakuuta. ”Miksi tanskalaiset antaisivat rahaa tänne. On naiivia kuvitella, että niin kävisi. DLA pitää huolen tanskalaisten omistajien eduista. Miten kävi suomalaisille viljelijöille Daniscon ostettua Cultorin?”

Miten kauppaan olisi suhtauduttu, jos Hankkija olisi myyty Venäjälle? Rihkon mielestä lopputuloksessa ei olisi ollut isoa eroa.

Kemira Growhow’n kaupat tehtiin, kun löytyi ostaja ja ajateltiin, että saadaan edes jotain. Onko Hankkija-Maataloutta todellisuudessa edes yritetty kaupata muille kuin DLA:lle, Rihko kyselee.

Rihkon mielestä suuruuden sijasta pitää katsoa tehokkuutta. Tehokkaita on sekä pienissä että suurissa yrityksissä. Jos vain koolla on merkitystä, kaupan keskittymisen pitäisi olla ilosanoma suomalaisille.

Heti Hankkija-kaupan julkistamisen jälkeen Rihkolta kysyttiin, myydäänkö Raisioagro saman tien toiselle tanskalaiselle maatalouskaupan ketjulle, DLG:lle.

”Raisioagro ei ole kaupan.”

Raisioagrossa voidaan silti odottaa muutoksia. Rihkon mukaan maatalousalalle kaivataan nykyistä vahvempia kotimaisia toimijoita, mutta hän ei lähde arvioimaan, mitä se voisi tarkoittaa.

Rahalla ei kotimaata, pääkonttorilla on

Rihkon mielestä on ensiarvoisen tärkeää huolehtia siitä, että yritykset pysyvät Suomessa. Toiminnasta kertyvä tulos jää silloin hyödyntämään paikallista väkeä. ”Pääomalla ei ole kotimaata mutta pääkonttorilla on.”

Raisio on neljän vuoden aikana maksanut yli 60 miljoonaa euroa osinkoja Suomeen.

Rihko on isännöinyt Raisiota kuusi vuotta. Hän tuli taloon kaksi viikkoa sen jälkeen, kun hallituksen puheenjohtajaksi oli valittu Simo Palokangas.

Alku oli kova, sillä yhtiö oli menossa nurin. Kassavirta on kymmeniä miljoonia miinuksella.

Syöksy saatiin oikenemaan ja neljä viime vuotta yhtiö on kannattanut. Yritysostoista huolimatta tase on säilynyt vahvana ja omavaraisuus on turhankin korkea, yli 60 prosenttia.

Kasvua on haettu yritysostoin ja kaupoilla aiotaan käydä vastakin. Kassa kestää 400 miljoonan euron yrityskaupat. Ostettavaa haetaan ensi sijassa ulkomailta ja isoilta markkinoilta.

Kaupan hyllyihin tilaa uutuuksille

Keskon pääjohtaja Matti Halmesmäki patisti Maaseudun Tulevaisuuden haastattelussa elintarviketeollisuutta tuotekehitykseen.

Se sopii Rihkolle.

”Jos Matti H (Halmesmäki) patistaa teollisuutta kehittämään uusia tuotteita, Matti R (Rihko) patistaa kauppaa avaamaan hyllynsä uusille tuotteille silläkin uhalla, että suuri osa tuotteista häipyy markkinoilta nopeasti.”

Rihkon mielestä kaupan ja teollisuuden kalistelu on tarpeetonta. Kumpikaan ei toimi täydellisesti, mutta molemmat tarvitsevat toisiaan.

Rihko kritisoi Suomessa vallalla olevaa mantraa, jonka mukaan talouskriisi selätetään innovaatioilla ja investoinneilla. ”Se on puuta heinää. Suomessa ollaan yhä tuotantokeskeisiä ja uskotaan siihen, vaikka pitäisi katsoa markkinoita ja miettiä, mitä kuluttaja haluaa.”

Investoinnit edellä meneminen on kuin työntäisi köydellä. Se luo vain ylikapasiteettia, Rihko miettii.

Vesi pian kriittisin lenkki

Raisio lanseerasi ensimmäisenä maailmassa vesijalanjäljen hiutalepaketissaan kolme vuotta sitten. Se sivuutettiin aika vähällä, mutta Nestlén ja Coca-Colan pääkonttoreissa kohistiin.

”Olimme vuosia etuajassa eikä se edelleenkään ole bisnestä, pikemminkin goodwilliä, hyväntahtoisuutta. Viiden vuoden päästä vesijalanjäljestä puhutaan paljon enemmän kuin nyt.”

Rihko arvioi, että vedestä tulee kriittisin osa ruuantuotantoa ja Suomessa vettä riittää. Vesijalanjäljen laskemisessa on vielä paljon tekemistä jo siinä, puhutaanko sadevedestä pellolla vai veden kulutuksesta jalostuksessa. Ala kuitenkin kehittyy nopeasti.

Rihko pitää EU:n elintarvikkeiden kestävyyskriteerejä kummallisina, sillä vettä ei lasketa mukaan, vain sato.

Espanjalainen pohjavedellä ja dieselpumppujen voimalla kasvatettu ohra täyttää kestävyyskriteerit, kun meillä ne täyttyvät vain aivan etelärannikolla.

VEIKKO NIITTYMAA

Raisio hakee kasvua ulkomailta

Viljan jalostajana aloittanut Raisio-konserni hakee kasvua ulkomailta ja ennen kaikkea Länsi-Euroopan isoilta markkinoilta, sanoo toimitusjohtaja **Matti Rihko** Raisiosta.

Yhtiöllä on tukeva jalansija Englannin aamiais- ja välipalatuotteiden markkinoista. Glisten hankittiin huhtikuussa 2010 ja Big Bear Group vajaa vuotta myöhemmin.

Kuluvan vuoden keväällä yhtiö hankki Sulmanin pasta- ja suurimoliiketoiminnat Puolasta.

Raision toiminta on jaettu kahtia Brändeihin ja Raisioagroon. Maatalouteen kytkeytyvä Raisioagro on liikevaihdoltaan hieman Brändit-yksikköä pienempi ja kannattavuuskin on heikompi.

Rihkon mukaan yritysostoilla on onnistuttu kansainvälistymään. Brändit-yksikön liikevaihdosta ja tuloksesta jo yli puolet tulee ulkomailta ja jatkossa vielä enemmän.

Myös Yhdysvallat on alkanut kiinnostaa. Vajaa vuosi sitten Raision kaurapohjainen välipalajuoma palkittiin Yhdysvalloissa vuoden parhaana pirtelötuotteena.

VEIKKO NIITTYMAA

Kansainvälistyminen on tukenut konsernin tulosta, sanoo Matti Rihko Raisiosta.

Suomen arvokkain patentti haussa maidontuotantoon

Raisio jätti helmikuussa maailmanlaajuisen patenttihakemuksen maidontuotantoa lisäävästä rehukeksinnöstä, jota se pitää niin mullistavana ja merkittävänä, ettei toista yhtä arvokasta patenttia ole Suomessa ennen tehty.

Yhtiön toimitusjohtaja **Matti Rihko** toteaa, että yhtiön laskelmien mukaan maidontuotanto arvo kasvaisi 50 miljardia dollaria, jos patenttia hyödynnettäisiin kaikkialla maailmanlaajuisesti.

Kyse on monella tapaa merkittävästä keksinnöstä, jonka hyödyntämisessä on isot kaupalliset mahdollisuudet. Maailman maitomarkkinat ovat samaa suuruusluokkaa raakaöljyn kanssa, pari prosenttia maailmanlaajuisesta bruttokansantuotteesta.

Maailman väkiluku kasvaa ja samalla keskiluokka vaurastuu kehittyvissä talouksissa, kuten Kiinassa ja Brasiliassa. Se lisää nopeasti eläinvalkuaisen kulutusta. Maitoketjussa on mahdollisuuksia.

Rihko näkee keksinnön hillitsevän jopa ilmaston lämpenemistä, sillä maidontuotantoa voidaan kasvattaa ilman, että rehua tarvitaan lisää. Maidon hiilijalanjälki pienenee laskelmien mukaan kuutisen prosenttia.

Myös maidon vesijalanjälki kutistuu. Eläinvalkuaisen tuotanto on runsaasti vettä kuluttavaa ja keksinnöllä vesijalanjälkeä saadaan hiukan pienemmäksi.

Rehukeksintöä markkinoidaan Suomessa Maituri 12000 E -nimellä. Kokeissa se on lisännyt maidontuotantoa jopa 15 prosenttia, rasvaa 10 ja valkuaista 3 prosenttia, vaikka rehun kulutus on pysynyt ennallaan.

Lisäksi lehmät syövät rehua mielellään. Karjankasvattajakin hyötyy.

Uutuusrehu on jonkin verran tavallista rehua kalliimpaa, mutta kasvava tuotanto kattaa moninkertaisesti rehulaskun kallistumisen.

Minkälaisesta keksinnöstä on kyse?

Rihko ei paljasta yksityiskohtia, koska patenttihakemuksen käsittely on kesken. Alustava päätös voi tulla ennen joulua.

VEIKKO NIITTYMAA