UUTISET

Perinteisellä tuotekehitysvauhdilla ja valikoimajaksoilla ei kehitykseen enää pystytä vastaamaan. **TOIMITUSJOHTAJA KARI MELTOVAARA, LEIPOMO ROSTEN**

Ruokamaailmassa jo enemmän trendejä kuin vaatteissa

Kuluttajat ovat entistä arvaamattomampia ja heidän toiveitaan on vaikea ennakoida.

MARKKU VUORIKARI

Laura Viita (vas.), Sanna Lairola ja Melissa Yasav leipoivat tiistaiaamuna viinereitä Rostenin leipomossa Turussa.

Timo Müller valvoo taikinan tekoa.

Rostenin Onni-viineri saa lopullisen muotonsa.

TURKU (MT)
Kuluttajat ovat entistä kansainvälisempiä, yksilöllisempiä, sosiaalisempia, elämyshakuisempia ja arvaamattomampia, tiistaina julkistettu tuore elintarviketeollisuuden toimialakatsaus kertoo.

”Trendejä on ruokamaailmassa jo enemmän kuin vaatemaailmassa”, raportin esitellyt toimialapäällikkö **Leena Hyrylä** Kaakkois-Suomen elykeskuksesta totesi.

Tilanne on yrityksille hankala, sillä trendejä ja niiden kestoa on vaikea ennakoida.

”Omaa ajattelua pakko muuttaa”

Raportin julkistamistilaisuudessa puhunut leipomo Rostenin toimitusjohtaja **Kari Meltovaara** on samaa mieltä.

”Kuluttajien käyttäytyminen muuttuu ja pirstaloituu.”

Esimerkkeinä hän mainitsi luomun, gluteenittomuuden, punaisen lihan välttämisen, karppauksen, protauksen, vegaaniruokavalion, elävän ravinnon ja monta muuta.

Karppaus on hyvä esimerkki nopeasti vaihtuvista trendeistä. Kun isot leipomoalan toimijat saivat markkinoille karppaustuotteita, koko karppaus alkoi jo olla ohi, Meltovaara sanoo.

”Perinteisellä tuotekehitysvauhdilla ja valikoimajaksoilla ei kehitykseen enää pystytä vastaamaan. Omaa ajattelua täytyy muuttaa rajusti, jotta vauhdissa pysyy mukana.”

Teollisuus ei hänen mielestään enää saa ajatella pelkästään vähittäiskauppaa tuotteidensa jakelijana. On pakko miettiä, missä eri elämänvaihetta elävät ihmiset tuotteita kuluttavat. ”Esimerkiksi opiskelija syö lämpimän ateriansa oppilaitoksessa. Toinen tärkeä tilanne heille on kahvittelu ystävien kanssa.”

Sosiaalinen media on vielä aika uutta, ja on arvoitus, miten se vaikuttaa kuluttajien käyttäytymiseen, Meltovaara toteaa.

Entä ruuan verkkokauppa?

1990-luvun lopun kokeilut epäonnistuivat. Nyt kaikki muu vaatteita, matkoja, elokuvalippuja ja elektroniikkaa myöten on verkossa, joten menestyisikö ruokakin siellä nyt, Meltovaara miettii.

”Osa ahdingosta itse aiheutettua”

Meltovaaran mielestä elintarviketeollisuus on historian vanki muutenkin kuin siinä suhteessa, ettei se pysty ennakoimaan kuluttajien vauhdikkaita mielenliikkeitä.

Myös hinnoittelujaksot on luotu tilanteessa, jolloin raaka-aineiden hintoja oli helppo ennustaa pitkälle tulevaisuuteen. ”1980-luvulla tehtiin jopa kahden vuoden kiinteähintaisia jauhosopimuksia.”

Satovuoden 2007/2008 viljan hinnan nousu muutti kaiken. Sen jälkeen raaka-aineiden hinnat ovat kulkeneet vuoristorataa, ja vanhastaan totutut pitkät hinnoittelujaksot ovat aiheuttaneet suuria ongelmia. ”Ei ole kyetty muuttamaan toimintamalleja muuttuneessa maailmassa.”

Meltovaarojen perheyritys Rosten koostuu Turussa toimivasta leipomosta sekä tytäryhtiö Pekan Leivästä Heinolassa. Konsernin liikevaihto on tänä vuonna runsas 21 miljoonaa euroa.

Liikevaihdosta 60 prosenttia tulee vähittäiskauppa- ja suurkeittiösektorilta, 20 prosenttia viennistä, 15 prosenttia leipomopakasteista ja 5 prosenttia omista myymälöistä ja kahviloista.

SATU LEHTONEN

Koko ruokaketjun yhteistyö kiinnostaa ketjun alkupäätä

Koko ruokaketjun yhteistyö kiinnostaa tuottajia ja elintarviketeollisuutta, kertoo selvitys, jonka maa- ja metsätalousministeriö on teettänyt Pellervon taloustutkimus PTT:llä.

Ministeriö halusi selvityttää tuottaja- ja toimialaorganisaatioiden vaikutuksia, koska EU:n maatalousuudistuksessa yhteistyömahdollisuuksia esitetään laajennettavaksi. PTT:n tutkimus perustuu pääosin asiantuntijahaastatteluihin.

Erityisesti tuottajia ja teollisuutta kiinnostavat toimialaorganisaatiot, koska niihin mukaan voisi tulla myös kauppa. Toimialaorganisaatio voisi järjestää yhteiskampanjoita sekä edistää tutkimusta ja tuotekehitystä.

Toimialaorganisaation toivotaan pystyvän vaikuttamaan myös sopimuskäytäntöihin ja siten edistämään reilua kaupankäyntiä. Tosin teollisuus suhtautuu varauksellisesti vakioehtoisiin sopimuksiin.

Tuottajien mielestä myös tuottajaorganisaatioilla olisi sijansa tuottajien markkinavoiman lisääjinä. Tuottajaorganisaation toiminta ei kuitenkaan ulotu teollisuuden ja kaupan neuvotteluihin, joissa suurimman voimaepätasapainon koetaan olevan.

Osuuskunnissa mahdollisiin tuottajaorganisaatioihin suhtaudutaan epäillen, koska osuuskunta itse on jo tuottajaorganisaatio. Maito-osuuskunnissa uusista tuottajaorganisaatioista pelätään olevan vain haittaa.

Lihasektorilla PTT:n mielestä toimivin malli muistuttaisi siipikarjanlihassa jo käytössä olevaa. Sian- ja naudanlihantuotannossa tuottajaorganisaatiot voisivat rakentua esimerkiksi tuotantosuunnan, alueen ja yrityksen perusteella. Organisaation tavoitteena ei olisi kilpailuttaa organisaation jäsenten tuotantoa, vaan lisätä hinnoittelun läpinäkyvyyttä ja informaatiota tuottajien tilanteesta sekä kehittää sopimusmalleja.

Myös tuottajien erot vaikeuttavat yhteisten organisaatioiden syntymistä. Niille voisi kuitenkin löytyä tehtävää esimerkiksi tarjonnan sopeuttamisessa ja panoshankinnoissa.

HEIKKI VUORELA

Perttu Pyykkönen, Tapani Yrjölä ja Erik Puttaa: Tuottaja- ja toimialaorganisaatiot Suomessa. PTT työpapereita 139. www.ptt.fi

Nuorisosäätiö kiistää lahjonnan

Keskustataustaisen Nuorisosäätiön entisen asiamiehen **Jorma Heikkisen** mukaan hänen ei tarvinnut lahjoa ketään.

”Kyseessä on keskustalainen verkosto, jonka kaikissa päätöksentekokohteissa, jotka koskivat sosiaalista asuntotuotantoa, oli keskustalainen päättäjä”, Heikkinen sanoi Helsingin käräjäoikeuden aulassa tiistaina.

Heikkinen viittaa verkoston päättäjillä Nuorisosäätiön hallitukseen, RAY:n silloiseen hallituksen puheenjohtajaan **Jukka Vihriälään**, **Matti Vanhaseen** ja Valtion asuntorahaston yljohtajaan **Teuvo Ijäkseen**.

”Sellaiset pokeripelin kortit, joilla ei käytännössä voi hävitä. Minun ei tarvinnut osallistua lobbaukseen. Keskustapuolue oli jo lobannut puolestani”, Heikkinen kertoi.

”Vihriälältä sai sisäpiiritietoa”

Nuorisosäätiön jutun lahjushaarassa on kyse lähinnä vaalitauluista, joita Vihriälä myi tahoille, jotka samaan aikaan saivat kymmenien miljoonien eurojen avustukset RAY:ltä. Syyttäjien mukaan taulukaupat olivat ylihintaisia ja vaikuttivat Vihriälän toimintaan RAY:ssä.

Nuorisosäätiö-konserni osti tauluja Vihriälältä ja tarjosi hänelle viisi Viron-matkaa.

Yhteisarvo oli liki 50 000 euroa.

Heikkistä syytetään törkeästä lahjuksen antamisesta ja Pyykköstä lahjuksen antamisesta. Molemmat kiistävät syytteet.

Heikkisen mukaan Vihriälää tuettiin, koska häneltä sai sisäpiiritietoa valtiovarainvaliokunnan käsittelemistä asioista.

Vihriälä sanoo STT:lle, ettei hän koskaan paljastanut Heikkiselle kansanedustajan työhönsä liittyviä salaisuuksia tai luottamuksellisia tietoja.

MT–STT

TALOUDESTA LYHYESTI

Rakentaminen loivassa alamäessä

Rakentaminen supistuu tänä vuonna 3 prosenttia ja vähenee edelleen ensi vuonna, Rakennusteollisuus kertoo. Talonrakennustöitä aloitetaan 33,5 miljoonaan kuutiometrin verran. Valtion tukema vuokra-asuntotuotanto on vähentynyt ja myös omistusasuntoja on alettu rakentaa viimevuotista vähemmän.

Tämän vuoden asuntoaloitusten määräksi arvioidaan 27 000. Maa- ja vesirakentaminen jää edelleen miinukselle. Rakennusalan työllisyys heikkenee, ja hinta- ja kustannuskehitys on maltillista.

YIT paransi tulostaan

YIT:n liikevoitto kasvoi heinä–syyskuussa kasvoi 57 prosenttia edellisvuoden vastaavasta ajankohdasta ja oli 68,4 miljoonaa euroa. Osakekohtainen tulos tammi–syyskuusta nousi 1,01 euroon. Vuotta aiemmin tulosta karttui 84 senttiä.

Tilauskanta oli hitusen yli 4 miljardia euroa, kun vuotta aiemmin töitä oli tiedossa 3,5 miljardin euron arvosta.

Raute käänsi tuloksensa voitolle

Konepajakonserni Rauten liikevaihto oli tammi–syyskuussa 67,4 miljoonaa euroa, 13 prosenttia suurempi kuin viime vuonna vastaavalla jaksolla. Uusien tilausten määrä oli 104 miljoonaa euroa, kun vuosi sitten oltiin 46 miljoonassa eurossa.

Tulosta syntyi osaketta kohti 26 senttiä, kun edellinen vastaava jakso oli 2 senttiä miinuksella.

Tilauksia oli syyskuun lopussa 72 miljoonan arvosta, 3,5 kertainen määrä vuoden takaiseen verrattuna. Tilauksista yli puolet tuloutuu vuonna 2013.

”Vuoden 2012 liikevaihto kasvaa merkittävästi vertailuvuodesta ja liiketulos on selvästi voitollinen”, Raute arvioi loppuvuotta.