UUTISET

Hankkeilla on 20 vuotta syydetty vähintään satoja miljoonia markkoja hillojen kehittämiseen. Tulos on nolla kansainvälisesti myyvää hilloa. **TOIMITUSJOHTAJA ANU PELTOLA, FROMFINLAND.FI**

”Hankkeet ja tuet pilaavat yrittämisen”

Yrittäjä Anu Peltola perää suomalaisilta pienyrittäjiltä halua kehittyä ja kehittää tuotettaan. Valtion tuki tai hankkeet eivät siinä auta, pikemminkin päinvastoin.

KARI SALONEN

Yrittäjä Anu Peltola keräilee suomalaisia tuotteita toimitettavaksi maailmalle.

Verkkokauppa fromFinland.fi:n toimitusjohtaja **Anu Peltola** lyttää maaseudun hankkeet.

”Hankkeilla on 20 vuotta syydetty vähintään satoja miljoonia markkoja hillojen kehittämiseen. Tulos on nolla kansainvälisesti myyvää hilloa. Täällä ongelmanratkaisijoiden Suomessa vain hakataan päätä seinään.”

Hankkeiden tilalle tarvitaan ajattelutapojen muutos, Peltola sanoo.

”Hanke on turha, koska hanke on tulokseton”, hän tiivistää.

Peltola kuvailee Suomea keskusliikelandiaksi. Tuotteiden pitää olla halpoja, joten niiden raaka-aineidenkin pitää olla.

Suomessa aasialaiset poimivat marjat halvalla metsästä. Sitten ne myydään sellaisenaan.

Hinta on ainoa tapa kilpailla asiakkaista, Peltola sanoo.

”Marjoista voisi rakentaa luksustuotteen. Silloin keräjille voisi maksaa kunnolla. Mutta silloin pitäisi ymmärtää, miten luksustuote rakennetaan. Nyt ruotsalaiset ostavat meidän marjamme jalostettavaksi.”

Tuilla kehitysmaaksi

”Maa, joka ei jalosta raaka-aineitaan, on kehitysmaa”, Peltola sanoo. ”Ovatko kaikki tuet tehneet Suomesta Afrikan?”

Hän kertoo esimerkin. Tuottaja lähetti erän tuotteita, joissa itse liimattu etiketti oli leikattu miten sattuu ja liimattu vinoon.

Tuottajan vastaus Peltolan palautteeseen oli: ”Kuule mulle tulee elykeskuksesta rahaa talon jokaisesta neljästä nurkasta. Mä en mee konkkaan, vaikkei nää myisikään.”

Toinen esimerkki on tuotteesta, jonka säilykepurkissa on molemmissa päissä avausmekanismi tai etiketti on väärinpäin.

Yrittäjän vastaus kuvastaa Peltolan mukaan yleistä ajattelumallia: ”Selvitimme asiaa linjalla ja sisältö on ihan kunnossa”.

Purkilla bisnes pieleen

”Tuote ei ole yhtään arvokkaampi kuin miltä se näyttää”, Peltola sanoo. Hänen mukaansa suomalaisten pientuottajien tuotteet ovat kunnossa, mutta pakkauksissa mättää pahemman kerran.

Peltola kertoo taas esimerkin.

Lappilainen yrittäjä pakkasi lakkahillonsa patenttikorkilliseen lasipurkkiin. Verkkokauppa myi sitä Saudi-Arabiaan ja New Yorkin hienostoalueille.

Yrittäjän mielestä purkki oli hankala. Hillo on helpompi pakata tavalliseen lasitölkkiin.

Peltolan suostutteluista huolimatta yrittäjä vaihtoi pakkausta. ”Nyt hilloa ei myydä ollenkaan.”

”Tuote, joka sillipurkissa maksaa 8,20, voisi desingkristallipurkissa maksaa 80 euroa. Ja menisi paremmin kaupaksi”, Peltola puuskahtaa.

”Voi vaan miettiä, kannattaako etikettejä tehdä itse”, yrittäjä Anu Peltola puuskahtaa.

Verkkokaupan hyllyltä löytyy erä viimeisiä Suomessa valmistettuja mäntysuopaliuospulloja.

Lisää ahneutta

Peltolan mukaan tilanne ei ole missään muualla tällainen. ”Ei me ainakaan Pisa-tutkimusten mukaan olla tyhmempiä kuin muut. Ja koulutus on ykkösluokkaa.”

”Meidän pitäisi olla ahneempia, haluta enemmän!”

Peltolan keinot tuotteiden menekin parantamiseksi ovat koulutuksen lisääminen ja yhteistyö. Hän vaatisi yritystukien edellytykseksi koulutusta tuotteistamisesta ja brändin rakentamisesta.

Kuntien neuvonnan pitäisi kerätä yrittäjiä yhteen ja luoda brändejä paikallisuuden ympärille. ”Koottaisiin vaikka Mikkelin näköisiä tuotteita. Ryhmä palkkaisi graafisen suunnittelijan ja markkinoijan.”

Kun ammattilainen hoitaisi markkinoinnin, yrittäjän aika vapautuisi tuotteen tekemiseen. Tuotteen saatavuus paranisi.

”Toimitukseen ei tulisi katkoja, kun yrittäjän ei tarvitsisi samaan aikaan olla markkinoilla, hoitaa revontulimatkailijoita, liimailla etikettejä ja keitellä hilloa.”

> Maa, joka ei jalosta raaka-aineitaan, on kehitysmaa. Ovatko kaikki tuet tehneet Suomesta Afrikan?«
>
> **ANU PELTOLA**

HANNA SALONEN

Kaupan liitto: Leuto sää aikaisti alennusmyyntejä etelässä

Kaupan liiton joulukuussa tekemän jäsenkyselyn mukaan tänä vuonna 65 prosenttia kauppiaista aloittaa alennusmyynnit joulun välipäivinä. Vuodenvaihteen jälkeen aloittaa noin joka kymmenes kauppias.

Joulun välipäivät alennusmyyntien aloitusajankohtana on tänä vuonna aiempaa suositumpi, sillä kolmena aiempana vuonna alennusmyyntejä on aloitettu useammin vasta vuodenvaihteen jälkeen.

Runsas viidennes kauppiasta kertoi aloittaneensa alennusmyynnit juuri ennen joulua, kun viime vuonna osuus oli 12 prosenttia. Joukossa on paljon etenkin eteläisen Suomen urheilu- ja vaatekauppoja. Tänä vuonna alennusmyyntien aikaistamiseen vaikutti etenkin kehno sää. Kolmasosa kauppiaista arvioi sään myös pienentäneen joulumyyntiä.

Kaikkialla ei ole kärsitty mustasta talvesta, sillä pohjoisessa talvisäät ovat piristäneet joulumyyntiä.

”Kun eteläisen Suomen urheiluvälinekauppa on kärsinyt lämpimästä talvesta, elektroniikan ja sisustuksen myynti on voinut saada siitä jopa lisäpiristystä. Kun suksipaketteja jätetään ostamatta, tilalle voidaan hankkia elektroniikkaa”, sanoo Kaupan liiton pääekonomisti **Jaana Kurjenoja**.

Alennusmyyntien myyntiodotukset ovat maltilliset. Kauppiaista 43 prosenttia odottaa alennusmyyntinsä arvon pysyvän viime vuoden tasolla. Myynnin kasvua odottaa 39 prosenttia. Asiakkaita odotetaan etenkin Venäjältä.

MT

TALOUDESTA LYHYESTI

Osakemarkkinoille povataan maltillista nousua

Maltillinen nousu jatkuu osakemarkkinoilla myös ensi vuonna, jos talous kasvaa ennustetusti, arvioivat STT:n haastattelemat ekonomistit. Tämän vuoden kasvulukuihin pörsseissä tuskin päästään.

Pörssikurssit ovat nousseet tänä vuonna selvästi, vaikka talouskasvu on ollut vähäistä. Esimerkiksi Helsingin pörssissä osakekurssit ovat nyt yli 20 prosenttia ylempänä kuin vuosi sitten.

Osakekurssien voimakas nousu on herättänyt pelkoja siitä, että osakemarkkinoilla olisi syntynyt kupla.

Osakemarkkinoiden menoa hillitsee ensi vuonna ainakin Yhdysvaltain keskuspankin Fedin elvytystoimien vähittäinen alasajo. Rahapolitiikan kiristyksen odotetaan alkavan kevään aikana.

Tanska kallein EU-maa, Suomi kolmantena

Tanska on kallein EU-maa, ilmenee Tanskan tilastokeskuksen julkaisemista luvuista.

Tanskan hintataso on 41 prosenttia EU:n keskiarvoa korkeampi. Kalliita ovat erityisesti elintarvikkeet.

Suomalaisillakaan ei ole syytä riemuun, sillä Suomi on jaetulla kolmannella sijalla EU:n kalleimpien maiden listalla. Suomessa hintataso on 22 prosenttia korkeampi kuin EU-maissa keskimäärin. Ruoka ja alkoholittomat juomat meillä maksavat 19 prosenttia enemmän kuin EU:ssa keskimäärin.

Suomen kanssa kolmannen sijan jakaa Luxemburg. Kakkosena on Ruotsi.

Tuoreimmat EU:n tilastovirasto Eurostatin keräämät luvut perustuvat viime vuoden hintoihin.

Kympin seteli uusitaan ensi vuonna

Euroseteleiden vaihto uusiin jatkuu ensi vuonna. 13. tammikuuta esitellään uusi kymmenen euron seteli, jonka Euroopan keskuspankki ja kansalliset keskuspankit laskevat liikkeelle kesän jälkeen.

Tänä vuonna on vaihdettu viiden euron seteli. Uusissa euroseteleissä on uusia turvatekijöitä, joiden ansiosta niitä on entistä hankalampi väärentää.

Viitosen vaihdon yhteydessä aiheutui ongelmia, kun kaikki automaatit eivät aluksi tunnistaneet uusittua seteliä. EKP ja kansalliset keskuspankit pyrkivät välttämään ongelmien toistumisen jakamalla ennalta ohjeita seteleitä tunnistavien laitteiden päivittämiseksi.

Seuraavana uusimisvuorossa on 20 euron seteli, mutta sen vaihtoajankohtaa ei ole vielä päätetty.

Pohjoismaissa tuulivoimaennätys jouluna

Jouluaattona kello 14 Suomen aikaa tehtiin Pohjoismaissa tuulivoimantuotannon ennätys. Tuolloin tuotettiin tuulivoimaa 8 300 megawattia eli saman verran kuin kahdeksan ydinreaktoria, kertoi elstatistik.se-sivusto.

Tanskassa tuulivoiman määrä kasvoi niin suureksi, että kaikelle ei ollut käyttöä. Sähkön hinta oli negatiivinen peräti 14 tunnin ajan, uusi ennätys sekin.

Ruotsalaisen uutistoimisto TT:n mukaan näiden tuntien ajan sähköntuottajat lahjoittivat sähköä tai jopa maksoivat asiakkaille, että nämä ottivat sähköä vastaan.

Suomi puskee verkkokaupasta maailmalle

FromFinland.fi-verkkokaupan varastossa on joulunalusviikolla rauhallista. Jouluksi toimitettavat tuotteet on jo laitettu matkaan, selittää yrityksen toimitusjohtaja **Anu Peltola**.

Suomalaisia tuotteita myyvän yhtiön tilauksista 85–90 prosenttia toimitetaan ulkomaille. Joulun aikaan Suomen tilausten määrä nousee 30 prosenttiin.

Varaston seinällä roikkuu tilauslomakkeita, joissa on toimituspaikkana Britannia tai Shanghai. Tilaaja on samasta maasta, tai muualta.

”Asiakkaat eivät ole ulkosuomalaisia. He ovat vain törmänneet jossain suomalaiseen tuotteeseen”, Peltola sanoo.

Hän kertoo esimerkkinä eteläafrikkalaisen asiakkaan, joka tilaa Nordqvistin teetä. ”Hän oli juonut Keisarin morsianta kerran Musiikkitalossa.”

Suomalaista valmistusta

”Haluamme, että suomalaisten on helpompaa suosia suomalaisten valmistamia tuotteita – niin Suomessa kuin ulkomaillakin, ja että suomalaisten valmistamia tuotteita myydään ja markkinoidaan fromFinland.fi:n verran tehokkaammin myös ulkomaille”, yrityksen verkkosivuilla kerrotaan.

Verkkokaupan ensimmäinen tuote oli kuhmolaisen Kaesan kotileipomon ruistikut. Viimeisin on Helsinki-muistikirja.

Verkkokaupan tuotteissa kyse on nimenomaan suomalaisten valmistamista tuotteista. ”Jos raaka-aineen pitäisi olla suomalaista, me emme myisi edes suklaata. Mutta lopullisen tuotteen pitää valmistua Suomessa”, Peltola kertoo.

Suomalaisuuden ehdot vaihtelevat tuotteittain. Myös raaka-aineen alkuperä huomioidaan, jos se on mahdollista. ”Joissakin tuotteissa, esimerkiksi marjajauheissa, valitsemme suomalaisemman tuotteen.”

Myytävän kirjan kirjoittajan pitää olla suomalainen ja se pitää painaa Suomessa.

Toimituksia saunasta

FromFinland.fi on ollut olemassa kolme vuotta. Sen varasto oli aluksi Peltolan saunan lauteilla.

Verkkokauppa yhtiöitettiin tänä keväänä. Kesällä hankittiin varastotila Espoosta.

”Silloin varasto oli levinnyt saunasta pojan huoneeseen ja tuulikaappiin asti”, Peltola nauraa.

Verkkokauppa myy nyt 3 200 tuotetta.

Yritysidean taustalla oli huoli suomalaisesta työstä. ”Muistan päivän, jolloin kuulin Leafin tehtaan lopettamisesta. Tajusin, ettei täällä ole pian töitä kuin rekkakuskeille ja kaupan hyllyjen täyttäjille”, yrittäjä kertoo.

MTV3:lta it-alalle siirtyneelle markkinoinnin osaajalle verkkokaupan perustaminen oli helppoa.

HANNA SALONEN

Kotimaista maitoa vain Pandan ja Fazerin suklaassa

Monessa joulupaketissa oli suomalaista suklaata. Mutta kuinka suomalaista se onkaan?

Maitosuklaan pääraaka-aineista kaakaota ei saa kotimaisena, mutta maitoa saa.

Brunberg Oy:n toimitusjohtaja **Katarina Enholm** kertoi, että heidän tuotteissaan ei käytetä tuoremaitoa, vaan jauhetta. Hän ei kertonut sen alkuperää, sillä ”reseptitiedot ovat salaisia”.

”Meillä on tuotanto Suomessa ja pyrimme käyttämään suomalaisia tuotteita”, Enholm sanoi.

Suklaayrittäjä **Tapani Korpi** selitti, että Kultasuklaa ei valmista itse suklaamassaa. Se tulee valmiina ja sulatetaan eri muotoon sekä maustetaan Suomessa.

Massan toimittaja on liikesalaisuus.

”Käytämme suomalaisia raaka-aineita, esimerkiksi marjoja ja hedelmiä, aina kun se on mahdollista. Ikävä kyllä kaakaossa se ei ole. Meillä on suklaassa työn osuus noin 60 prosenttia. Työ tulee täysin Suomesta”, Korpi kertoi.

Tamperelaisen Dammenbergin yrittäjä **Marko Iso-Kungas** kertoi, että suklaamassa tulee heille puolivalmiina ulkomailta.

”Konvehtien täytteissä käytetään kotimaista kermaa”, hän mainitsi. Kerma tulee paikalliselta Ahlmanin opetusmaatilalta tai Ingmanilta.

Pandan omistavan yhtiön innovaatio- ja ostojohtaja **Katja Vesala** kertoi Pandan käyttävän suklaan valmistukseen maitojauhetta.

”Maitojauhe on suomalaista alkuperää. On ollut niin kauan kuin minä pääsen historiatietoja tutkimaan.”

”Se on laadukasta ja sopii meidän prosesseihimme.”

Kotimaista puoltaa myös toimitusvarmuus.

Vesala mietti kotimaisuutta enemmänkin: ”Esimerkiksi suomalaisen sokerin käyttäminen. Suurimman osan vuodesta se tulee jostain muualta kuin Säkylän pelloilta.”

”Siinä jo jää ritisee.”

Entä sitten se mielikuvissamme kaikista suomalaisin?

Fazerin markkina- ja viestintäjohtaja **Ulrika Romantschukin** vastaus oli lyhyt ja ytimekäs: ”Käytämme suomalaista maitoa.”

HANNA SALONEN

OIKEA KASVUSUUNTA
Maatalousneuvos on johtava maatilatalouden ohjelmisto, jolla hoidat:
• maa- ja metsätalouden kirjanpidon
• yrityskirjanpidon, eri yhtiömuodoilla
• ilmoitukset verottajalle, myös sähköisesti
• ostolaskut maksatukseen ja kirjanpitoon kertakirjauksella
• laskutuksen, myös verkkolaskuina
• palkanlaskennan, myös sähköisesti ilmoittaen
Maatalous NEUVOS
Nyt myös pilvipalveluna verkon yli!
Mahdollistaa talous- ja palkkahallinnon hoitamisen usealle käyttäjälle, paikkariippumattomasti.
Kysy lisää myynnistä!
Tilaa tai imuroi ilmaiset demoversiot!
Suonentieto
Puh. (017) 264 2642, myynti@suonentieto.fi www.suonentieto.fi

Jätä oma ilmoitus – *kaiken varalta*
p. 020 413 2321, ilmoitus@maaseuduntulevaisuus.fi
MAASEUDUN TULEVAISUUS