UUTISET

On fantastista, että voidaan keksiä uudelleen sellainen perustuote kuin kaurapuuro. **KONSERNIJOHTAJA CHRISTOPH VITZTHUM, FAZER**

Fazerilla menee Venäjällä yhä hyvin

Leipä käy itänaapurissa kaupaksi lähes entiseen malliin, makeiset entistä paremmin.

Fazerin liikevaihto Venäjällä nousi viime vuonna kaikkien aikojen ennätykseen – ruplissa laskettuna. Ruplan kurssin heikkeneminen käänsi kuitenkin euromääräisen liikevaihdon laskuun, konsernijohtaja **Christoph Vitzthum** kertoo.

Fazerilla on Pietarissa kolme leipomoa ja Moskovassa yksi. ”Olemme markkinajohtaja kummassakin kaupungissa ja sitä kautta myös koko maassa.”

Fazer on satsannut Venäjällä vahvan brändin rakentamiseen sekä laatuun ja sen viestintään, Vitzthum toteaa.

Viime vuonna markkinoille tuotiin paljon uutuuksia, jotka otettiin hyvin vastaan.

Venäläiskuluttajien ostovoiman heikkeneminen alkoi näkyä Fazerin myynnissä vasta joulukuussa. ”Kalleimmat leivät eivät enää mene aivan yhtä hyvin kaupaksi kuin aiemmin.”

EU:n ja Venäjän väliset pakotteet ja vastapakotteet eivät juurikaan ole vaikuttaneet Fazerin toimintaan. ”Joitakin raaka-aineita, kuten marjoja, hilloja ja kanaa, ei voida enää viedä, mutta niille on löytynyt venäläisiä vaihtoehtoja.”

Pakotepolitiikka on osin jopa hyödyttänyt Fazeria. ”Makeiset ovat niitä harvoja länsimaisia luksustuotteita, joita sanktiot eivät koske. Ehkä tästä syystä niiden suosio ollut kovassa nousussa.”

Puolet liikevaihdosta kertyy Suomesta

Suomi on Fazerille ylivoimaisesti tärkein markkina, Vitzthum korostaa. Noin puolet liikevaihdosta syntyy kotimaassa.

Kuluttajien heikko ostovoima näkyi viime vuonna kaikilla liiketoiminta-alueilla.

”Ruokapalveluissa taloustilanteen vaikutukset näkee nopeimmin. Heti, kun asiakasyritys irtisanoo yhdenkin ihmisen, tarjoamme ravintolassa yhden aterian vähemmän. Silti kiinteät kulut säilyvät.”

Paistopisteet kasvattavat tuonnin osuutta

Fazer leipoo 97 prosenttia Suomessa myymästään leivästä kotimaassa. Raaka-aineista kaura ja vehnä ovat kokonaan kotimaista, ruis ei vielä, vaikka siihen pyritään.

Kaupan paistopisteiden yleistyminen on Fazerille suuri uhka. Iso osa niiden raaka-aineesta tuodaan ulkomailta.

Tuontitavaran tarkkaa osuutta Vitzthum ei tiedä. ”Mutta usein, kun putoamme pois jostakin tarjouskilpailusta, saamme tietää, että puolalainen, saksalainen tai ranskalainen toimittaja pystyi tarjoamaan tuotteet halvemmalla.”

Kuluttajatutkimukset osoittavat, että suomalaiset arvostavat kotimaisuutta. Miksi tuonti silti kasvaa?

Toisaalta kuluttaja on tässä taloustilanteessa erittäin herkkä valitsemaan halvempaa, Vitzthum sanoo. Toisaalta paistopisteen leivän alkuperää ei aina ehkä tunneta.

”Joskus hämmästyttää se, että aamulla meidän leipomossa leivottu, valmiiksi pakattu leipä, joka ostetaan illalla, mielletään vähemmän tuoreeksi kuin Keski-Euroopasta tuleva pakasteleipä, joka saattaa olla 12 kuukautta vanha, kun se paistetaan.”

Mielikuvien vääristyminen ei Vitzthumin mukaan ole kuluttajan syy. ”Meillä leipomoteollisuudessa on paljon tekemistä, että osaamme viestiä tuoreudesta oikealla tavalla.”

Ruis ja kaura – isoja onnistumisia

Suomalaisuudessa on koettu myös isoja onnistumisia. Kaikki Oululaisen jälkiuunileivät on nyt leivottu suomalaisesta rukiista.

”Moni viljelijä suhtautui kotimaisuustavoitteeseen aluksi epäilevästi, mietti, onko tämä vain Fazerin markkinointihöpinää. Nyt olen saanut viljelijöiltä paljon kiittävää palautetta ja vakuutuksia, että tässä halutaan olla mukana.”

Myös Lahden kauramylly on lähtenyt hyvin liikkeelle. Viime vuonna markkinoille tuodut Alku-puurot ovat yksi Vitzthumin lempituotteista.

”On fantastista, että voidaan keksiä uudelleen sellainen perustuote kuin kaurapuuro. Meillä kaura leikataan uudella tavalla, joten puuromme on kuohkeampaa. Myös pakkausinnovaatio on kaikessa yksinkertaisuudessaan nerokas.”

Makeisten kulutus laski

Makeiset ovat Fazerin kolmas iso liiketoiminta-alue.

Suomen makeismarkkina on kasvanut 20 vuoden ajan joka vuosi. Viime vuonna myynti kuitenkin kääntyi laskuun.

Samalla kansainvälinen kilpailu koveni. Kehitys on samansuuntaista kuin paistopisteissä – makeisten irtomyynti on lisääntynyt, ja iso osa on tuontitavaraa.

Kuluttajilla on lisäksi enemmän vaihtoehtoja itsensä hemmotteluun. Makeisten kanssa kilpailevat pähkinät, naksut, kuivatut hedelmät ja myös erikoiskahvit.

Vitzthumia ärsyttää makeisvero, joka kohdentuu hänen mielestään epätasa-arvoisesti. ”Kohteena ovat jäätelö, virvoitusjuomat ja makeiset. Keksejä, vanukkaita, kuivattuja hedelmiä ja aamiaismuroja se ei koske, vaikka niissä voi olla jopa enemmän sokeria. Ravitsemuksellisesti samankaltaiset tuotteet pannaan eri kilpailuasemaan.”

Lisäksi ulkomaisille toimijoille veroon liittyvä hallinnollinen taakka on paljon keveämpi kuin kotimaisille.

SATU LEHTONEN

TULOS

Ruplan heikkeneminen näkyy

”Olosuhteisiin nähden hyvä”, Fazerin toimitusjohtaja Christoph Vitzthum kuvaa viime vuoden tulosta.

Konsernin liikevaihto jäi 2,8 prosenttia edellisvuotta pienemmäksi. Syynä on ennen kaikkea ruplan heikkeneminen. Vertailukelpoisin valuuttakurssein mitattuna liikevaihto kasvoi 1,5 prosenttia.

Konsernin liikevoitto ennen liikearvopoistoja oli 79,6 miljoonaa euroa ja liikevoitto 43,3 miljoonaa euroa.

KARI SALONEN

Christoph Vitzthumin mielestä on hienoa, että kauppa on selkeästi ilmaissut suhtautuvansa positiivisesti suomalaisiin tuotteisiin ja suomalaiseen valmistukseen. Vitzthum kuvattiin Helsingin Forumin Fazer Caféssa.

PÄIVÄN KYSYMYS

Millainen on Vuoden avoin puutarha?

Lauantaina Helsingissä pidetyillä Kevätmessuilla palkittiin Vuoden avoin puutarha -kunniakirjalla ylitorniolaisen **Reijo Pilpun** rivitalopiha.

Miltä tunnustus tuntuu ja miksi arvelette sen tulleen juuri teille, Reijo Pilppu?

Kieltämättä yllätys se oli. Pidin pihaa avoinna yleisölle vain yhden kerran viime kesänä, ja aloite tuli Puutarhaliitosta. Itse olen jäävi arvioimaan, onko omassa pihassa mitään erityistä muihin puutarhoihin verrattuna.

Miten Avoimet puutarhat -päivä viime kesänä sujui?

Kävijöitä oli melkoinen määrä, peräti 66. Heidän kanssaan iltapäivän kiertelin pihaa. Olin tehnyt kaikille monisteen, johon olin piirtänyt kasvialueiden kartan ja merkinnyt lajit sekä pihalla vuodesta 1980 lähtien tehdyt työt, kuten salaojitukset ja 74 multakuorman kärräykset ja kivipengerrykset. Kyllä ihmiset ihmettelivät ja kauhistelivatkin työmäärää.

Millainen puutarhanne on?

Kyse on rinnepihasta, joka on 34 metriä pitkä ja 12 metriä leveä. Tontti rajoittuu metsään. Koko alue on oikeastaan perennapenkkiä. Siinä on noin 140 perennalajia ja 20 eri pensasta. Puita en ole istuttanut, mutta muutamia kuusia ja koivuja tontilla on luonnostaan. Kukkavalikoima on sellainen, että mahdollisimman pitkän aikaa keväästä syksyyn jokin laji olisi aina kukassa.

Aiotteko osallistua Avoimet puutarhat päivään myös tulevana kesänä?

Kesäkuun viimeisenä sunnuntaina 26. kesäkuuta kello 12–18 on tarkoitus pitää jälleen piha avoimena, vaikka vähän painettahan se tuo: pitäisi katsoa, ettei pihalta löydy yhtään ainoata rikkaruohoa.

LIISA YLI-KETOLA

Nyt saat vanhasta luuristasi reilun vaihtohyvityksen!

Päivitä laitteesi nykyaikaan. Saat vaihtohyvitystä **30–414 €** vaihtaessasi vanhan luurisi vaikka näihin kampanjalaitteisiin. Samalla siirrämme tiedot vanhasta luuristasi uuteen kaupan päälle (arvo 25 €). Laitteet kiertoon -päivät **DNA Kaupoissa** ja osoitteessa **dna.fi/laitteetkiertoon**

Laitteet kiertoon

Samsung Galaxy A7
Maksat enintään 449€
Norm. 499 €
Minimihyvitys -50 €

Samsung Galaxy A5
Maksat enintään 369€
Norm. 399 €
Minimihyvitys -30 €

Samsung Galaxy A3
Maksat enintään 269€
Norm. 299 €
Minimihyvitys -30 €

Laitteet kiertoon -kampanja voimassa 16.3.–5.4.2015. Hyvitämme vanhasta, toimivasta ja ehjästä matkapuhelimesta vaihdossa näihin kampanjalaitteisiin 30–414 €. Vaihtohyvitys ei voi ylittää hankittavan laitteen hintaa. Yksi vaihtohyvitys/asiakas. Tietojen siirto vanhasta laitteesta uuteen laitteeseen koskee Android, iOS, Symbian ja Windows Phone 8.0 -käyttöjärjestelmillä varustettuja laitteita. MatkaTV-palvelu ja Deezer-musiikkipalvelu myydään erikseen.