

Kauppapuutarhalta puhdasta lähiruokaa

Eino ja Leila Hauhtosen 1977 perustama Kannuksen Kauppapuutarha Oy on esimerkki menestyvästä yrityksestä, jonka kehitys perustuu pitkäjänteisyyteen ja harkittuun päätöksentekoon.

"Olemme olleet monessa suhteessa aika varovaisia, ehkä hitaitakin. Useammin tämä periaate on kuitenkin kääntynyt voitoksi kuin tappioksi. Haemme paljon vaikutteita muualta, mutta liian radikaaleihin muutoksiin emme ole halunneet lähteä. Toisaalta en hyväksy myöskään jahkailua enkä sitä, että turhaan jossitellaan menneitä", Eino Hauhtonen sanoo.

Yksi osa suunnitelmallista eteenpäin menemistä on yrityksessä toteutettu sukupolvenvaihdos. Perheen pojasta Aleksii Hauhtosesta tuli 2010 yhtiön enemmistöosakas ja toimitusjohtaja.

"Ajattelin pitkään, ettei ikinä, koska olin nähnyt sen työmäärän, joka tähän liittyy. Armeijan jälkeen vietin vuoden ulkomailla, ja sieltä palattuani kiinnostus kuitenkin heräsi. Sain vastuuta ja pian huomasin, miten mielenkiintoisesta työstä tässä on kyse", Aleksii kertoo.

Kurkkua ja salaattia ympärivuotisesti

Yritys lähti liikkeelle pienestä, sillä aluksi kasvihuoneita oli vain yksi. 80-luku oli voimakasta kasvun aikaa, ja tänä päivänä puutarhan pinta-ala on 8 500 neliometriä. Puutarha tuottaa vuodessa noin 850 000 kiloa kurkkua ja 600 000 kappaletta ruukkusalaattia.

"Markkinat ovat keskittyneet aika paljon Oulun suuntaan, missä meidät mielletään lähiruokatuottajiksi. Sen lisäksi meillä on omaa jakelua kauppoihin Kannuksessa ja Kokkolassa", Eino Hauhtonen kertoo.

Yritys työllistää läpi vuoden 16 työntekijää. Kotimaasta työvoimaa ei ole ollut aina helppo saada, ja siksi puutarhalla työskentelee nytkin kahdeksan ukrainalaista ja neljä virolaista työntekijää. Käsityötä tarvitaan paljon, ja sen vuoksi ammattitaitoinen työvoima on tärkeä osa menestyvää yritystoimintaa. Työvoiman ohella olennaisia menestystekijöitä ovat tuotteiden korkea laatu ja toiminnan tehokkuus.

"Kotimaisen ruuan arvostus on nousussa, ja kuluttajat haluavat, että tuote on laadukas. Hyödynnämme biologista tuholaistorjuntaa, minkä ansiosta meidän ei tarvitse käyttää kemiallisia kasvinsuojeluaineita. Monet ulkomaiset esimerkit osoittavat, että tuhollaiset tulevat ajan myötä vastustuskykyisiksi kemiallisille aineille, ja sen takia niitä käyttävät tuottajat joutuvat turvautumaan entistä voimakkaampiin torjunta-aineisiin".

Laatuun vaikuttaa logistiikkakin. Kauppapuutarhan tuotteista suurin osa lähtee eteenpäin jo samana päivänä, viimeistään seuraavana. Jotta kuluttaja saa ruokapöytänsä hyvälaatuisen kurkun tai ruukkusalaatin, kuljetuslämpötilan täytyy olla oikea ja kaupassa esillepanon sellainen, että tuotteet kiertävät. Hauhtosen ovat viimeisen kymmenen vuoden aikana investoineet noin kaksi miljoonaa euroa tuotantotiloihin ja entistä ajanmukaisempaan tekniikkaan. Vuoden 2011 alussa puutarhalla otettiin käyttöön oma yhden megawatin biolämpölaitos. Eino Hauhtosen sanoin venäläinen raskasöljy korvattiin ullavalaisella palaturpeella ja hakkeella. Energia-asioilla on tuloksenteossa keskeinen rooli, sillä esimerkiksi kurkun tuotantokustannuksista sähkön osuus on kolmannes.

Koska tuotanto on ympärivuotista, puutarha käyttää lämpöä vuodessa noin 3 000 megawattituntia ja sähköä 7 500 megawattituntia. Energiatehokkuutta lisäävät kasvihuoneissa käytettävät suurpainenaatriumvalaisimet, jotka tuottavat paljon myös lämpöä.

Alexi Hauhtonen myöntää, että tuottajan näkökulmasta kasvihuoneviljelijä elää erittäin raa'assa kilpailutilanteessa. Vaikka esimerkiksi energian hintaheilahtelut saattavat vaikuttaa tuntuvasti kannattavuuteen, hinnanmuodostukseen kannattavuudella ei ole käytännössä vaikutusta. Kilpailuttaminen on äärimmäisen kovaa samalla kun kustannukset kipuavat väijäämättä ylöspäin. Jotta tulosta syntyy, laadun ja tehokkuuden lisäksi sadon täytyy olla vuositasolla riittävän suuri, ja sen lisäksi yrityksellä pitää olla hyvät ostajat.

Yrittäjältä vaaditaan kurinalaisuutta

Eino Hauhtosen mukaan Kannuksen Kauppapuutarhan 35 vuoteen mahtuu myös vaikeita aikoja. Jotta niistä on päästy yli ja voitu sen lisäksi kehittää toimintaa, on tarvittu uskoa omaan tekemiseen ja tietynlaista jääräpäisyyttäkin. "Vaikka yrittäjä on oman itsensä herra, tarvitaan kurinalaisuutta. Töitä ei voi valikoida, vaan on mentävä tulta päin. Tässä työssä on tottunut kohtaamaan ongelmia ja ratkomaan niitä. Vuosikymmenien aikana on tapahtunut paljon, ja tietenkin voi olla tyytyväinen siihen, että on selvinnyt kaikista eteen tulleista myllerryksistä. Kollegoilta on oppinut paljon, ja sen lisäksi toiminta Kauppapuutarhaliiton tehtävissä on tarjonnut hyvän näköalapaikan", Eino Hauhtonen toteaa.

Isänsä tavoin Alexi Hauhtonen tiedostaa yrittäjyyden haasteet.

"Viljelyyn liittyvää tietoa tulee koko ajan lisää, ja sen takia on seurattava aikaansa. Olen lisäksi huomannut, että tässä hommassa on osattava monenlaisia asioita hitsaamisesta korjaustöihin ja myyntiin. Siinä samalla täytyy opiskella yrityksen johtamista ja itse alaa", Alexi luettelee esimerkkejä.