

Salon seudun ruokaketjun SWOT -yhteenveto

Salo on 121 miljoonan euron liikevaihdollaan Suomen suurin alkutuotannon kunta. Kun tähän lisätään seutukuntaan kuuluvan Someron 59 miljoonan euron liikevaihto, koostuu Salon seutukunnan alueelta lähes neljännes Varsinais-Suomen maatalouden liikevaihdosta. Näin ollen voidaan todeta alueella olevan kansallisesti poikkeuksellisen merkittävää ruokapotentiaalia. Peltoa alueella on 81 000 hehtaaria. Salon seutu on Suomen suurin sokerijuurikkaan, vehnän ja kuminan tuottaja. Myös valkuaiskasvien, avomaan vihannesten ja marjojen tuotanto on laajaa ja vahvasti kehittyvää. Alueella tarvitaan tuhansia kausityöntekijöitä, mikä rikastuttaa ja monipuolistaa alueen elinvoimaisuutta

Kasvien viljely on kaiken perinteisen ruokatuotannon perusta. Siksi Salon seudulla alkutuotannon osaamisen vahvistamisella ja resurssitehokkuudella on merkittävä rooli ruokaketjun kestävyiden ja kannattavuuden vahvistamisessa.

Alueella on useita eri tavoin ruokaketjuun verkottuneita teknologiayrityksiä, jotka kehittävät omia pal-

veluitaan myös ruokaketjun haasteita ja mahdollisuuksia varten. Laajentunut lammastalous ja muut laiduntavat eläimet rikastuttavat joenvarsiniittyjen ja rantojen monimuotoisuutta tarjoten samalla eväitä lisäarvon kasvattamiseen ruoka- ja luontoelämysten välityksellä. Alueen ravintola- ja ruokapalveluyritykset ovat pitkälti pienehköjä perheyrityksiä, jolloin myös paikallisten elintarvikkeiden käyttö on joustavampaa.

Elintarvikkeiden jalostusaste Salon seutukunnassa on matalampi suhteessa alkutuotannon laajuuteen. Alueella on 2020 Aitoja Makuja tilastojen mukaan 47 elintarvikkeita jalostavaa yritystä, joista luomujalosteita valmistaa kahdeksan yritystä (kuvio 1). Yritykset ovat pääsääntöisesti pieniä. 79% yrityksistä työllistää alle viisi ihmistä ja vain 4 % jalostavista yrityksistä työllistää enemmän kuin 20 ihmistä. Jalostavat yritykset edustavat monipuolisesti erilaisia tuoteryhmiä. Yleisin toimiala on vihannesten, marjojen ja hedelmien jalostus (kuvio 2).

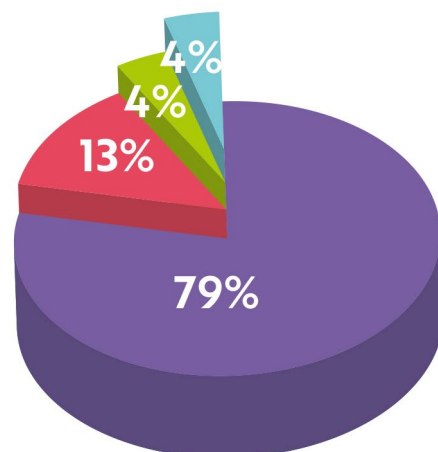
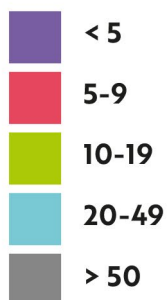
Kuvio 1.
Salon seudun jalostavat elintarvikeyritykset kokoluokittain 2020

Salon seutu

Yhteensä 47 yritystä, joista luomua jalostavia 8.



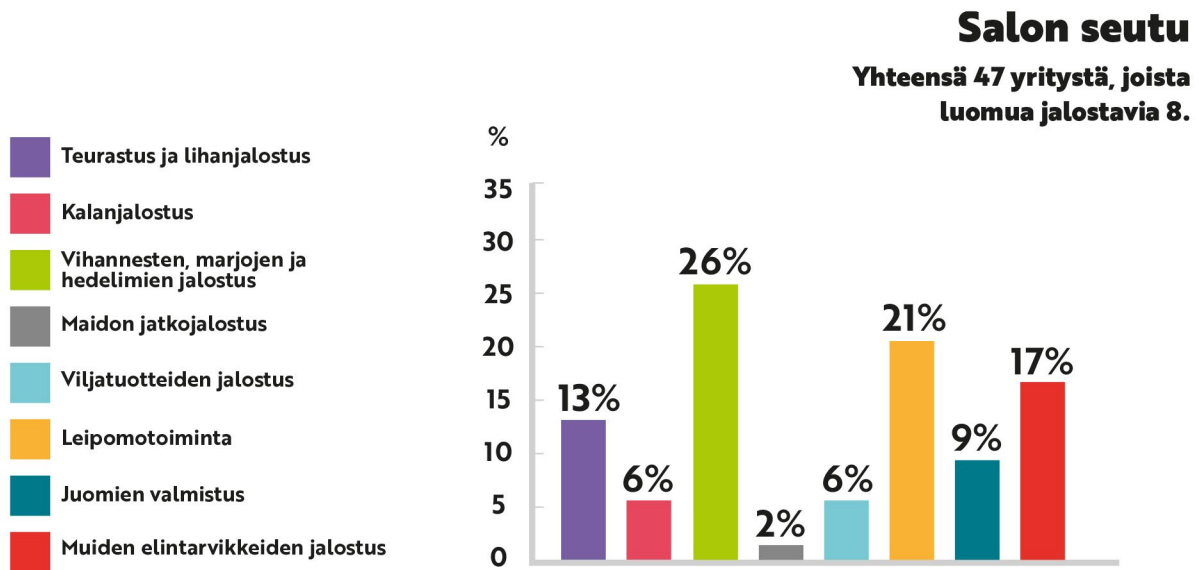
Henkilöstön määrä



Lähde: Aitoja makuja yritystlasto 2020, jalostavat elintarvikeyritykset kokoluokittain.

Kuvio 2.

Salon seudun jalostavat elintarvikeyritykset toimialoittain 2020



Lähde: Aitoja makuja yritystlasto 2020, jalostavat elintarvikeyritykset toimialoittain.

Salon seudun haastattelut noudattavat alueen elintarvikeyritysten jakautumista. Raaka-aineentuotanto on karestuneempaa kuin muissa seutukunnissa. Nämä kahdeksan yritystä edustavat kasvuhakuisia puutarhayrityksiä, joiden tuotanto ohjautuu jalostamattomana ravinnoksi sekä monipuolisia, myös suoramyntiä harjoittavia, lihanuotantoyrityksiä. Salon seudulla toteutettiin 33 yrityshaastattelua (taulukko 1).

Taulukko 1.

Haastatellut ruokaketjun yritykset Salon seudulla

Haastateltavien yritysten toimialat	Määrä
Raaka-ainetuotanto	8
Elintarvikkeiden ja juomien valmistus yhteensä	15
• Juomien valmistus	1
• Teurastus- ja lihanjalostus	1
• Kalanjalostus	0
• MaHeVi (marjojen, hedelmien ja vihannesten) jalostus	4
• Maidon jatkojalostus	1
• Viljatuotteiden jalostus	3
• Leipomotuotteiden valmistus	2
• Muiden elintarvikkeiden jalostus	3
HoReCa (hotel, restaurant and catering)	4
Kauppa	2
Matkailuyritykset	0
Teknologia	1
Logistiikka ml. aluetukut	3
Reko-lähiaruokarengas	0

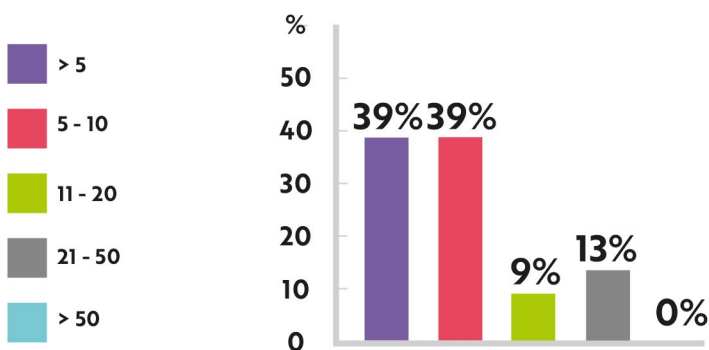
Salon seudun haastatelluista elintarvikkeita ja juomia jalostavista yrityksistä suurin osa valmistaa tuotteita vihanneksista, marjoista ja hedelmistä sekä viljoista tai muista myllytuotteista. Mukana otoksessa on myös makeisia, mausteita, juomia, hunajaa sekä liha- ja maitojalosteita valmistavia yrityksiä.

Salon seudun haastatellut yritykset ovat liikevaihdoltaan ja henkilöstömäärältään alueen keskimäärisiä elintarvikkeiden jalostusyrityksiä suurempia. Haastateltavia yrityksiä valittaessa pyrittiin kohdentamaan haastattelut yrityksille, jotka todennäköisim-

min jatkavat toimintaansa seuraavan hankekauden ajan. Näin toimien tavoittelimme parempaa ymmärrystä toimintaansa kehittävien yritysten tarpeista. 39 % haastatelluista yrityksistä työllisti alle 5 henkilöä ja viidenes yrityksistä työllisti yli 10 henkilöä. Kuitenkin lähes 80 % työllisti alle 10 henkilöä. Työllistävyyteen vaikuttaa erikoistuneen puutarhatuotannon merkittävä osuus haastatteluista. Marjojen ja vihannesten tuotanto on työvoimavaltaista ja sesonkiluotoista. Kesällä muutamat haastatelluista yrityksistä työllistivät yli 50 ihmistä (taulukko 2 ja 3).

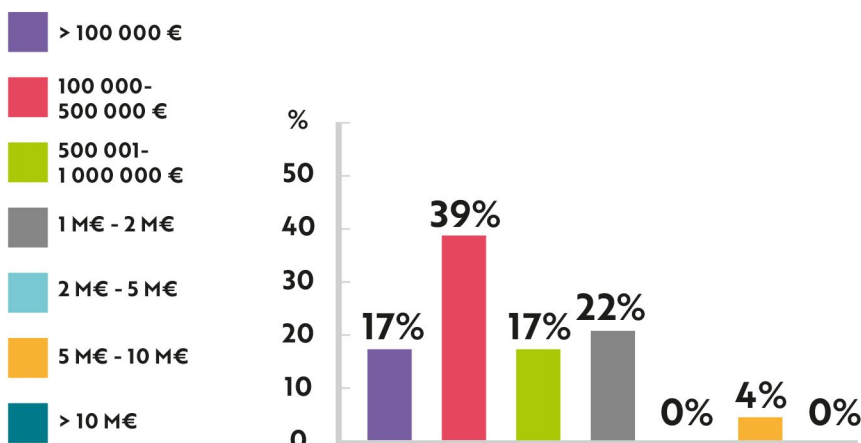
Taulukko 2.
Haastateltujen ruokaketjun yritysten työllistävyys Salon seudulla

Työntekijöiden lukumäärä



Taulukko 3.
Haastateltujen ruokaketjun yritysten liikevaihto Salon seudulla

Liikevaihto



Yritykset, jotka työllistivät vain yrittäjän itsensä, olivat liikevaihdoltaan 50 000- 100 000 euroa, mutta näidenkin yritysten joukosta löytyi kasvuhaluukkuutta. Lukumäärältään parhaiten edustettuna oli ryhmä yrityksiä, joiden liikevaihto oli välillä 100 000 – 500 000 euroa. Näillä yrityksillä oli yksi tai muutamia palkattuja työntekijöitä. Muihin seutukuntiin ja kuntiin verrattuna Salon seudun yrityshaastattelut kohdistuvat pienempiin yrityksiin kuin Turun seudulla, mutta ovat kohtuullisen vertailukelpoisia Loimaan ja Vakka-Suomen haastattelujen yhteenvertoihin. Suurin poikkeama edellä mainittuihin alueisiin syntyy erikoistuneen alkutuotannon muita suuremmasta osuudesta haastatteluissa.

Haastatteluiden tavoitteena oli löytää nimenomaan kasvu- ja kehittymishakuisia yrityksiä. Haastatteluiden kohdentaminen onnistui melko hyvin myös Salon seudulla, sillä 65 % haastatelluista kertoi haavansa aktiivisesti kasvua ja näistä 13 % tavoitteli kasvua kansainvälistymällä.

Haastatteluiden perusteella yleisin markkina-alue oli koko Suomi. Vähintään yhdellä tuotteella tai jakelukanavalla kertoi valtakunnallisesti myyvän 43

% yrityksistä. Neljännes yrityksistä löytää haastatteluhetkellä asiakkaansa omasta maakunnastamme ja yksi yrityksistä kuvaili vientinsä olevan sellaisella tasolla, että määritteli markkina-alueensa kansainväliseksi jo nyt.

Kysymykseen myyntikanavasta yritys sai luetella useamman vaihtoehdon. Yleisimmin (70 %) myyntikanavana mainittiin vähittäiskauppa. Alueelliset ja valtakunnalliset tukkuliikkeet ovat myös merkittävä jakelukanava. Lähes puolet yrityksistä käyttää tukkuliikkeiden palveluita jakelussaan. Suoramyynti eri menetelmin on suosittua – joko pääasiallisena myyntikanavana tai muiden kanavien täydentäjänä. Yli puolet yrityksistä harjoittaa suoramyyntiä ja suoria asiakaskontakteja kasvokkain tai verkossa. Yksityinen HoReCa-sektori vaikuttaa olevan Salon alueen haastattelujen perusteella yleisempi yritysten asiakasryhmä kuin julkiset ruokapalvelut (taulukko 3). Luomutuotteita jalosti 26 % Salon alueen aineistosta. Jakelukanavien osalta Salon aineisto vastaa pitkälti Turun seutukunnan aineistoa.

Taulukko 4.

Salon seudun elintarvikkeita ja juomia valmistavien yritysten keskeisimmät myyntikanavat (monivalinta).

Myyntikanavat	Osuus
Vähittäiskauppa	70 %
Suoramyynti kuluttajille esim. tilamymälä, Rekot, torit ja tapahtumat	56 %
Tukkuliikkeiden kautta myynti kauppoihin ja HoReCa-sektorille	48 %
Yksityinen HoReCa -sektori	35 %
Erikoismymälät esim. lähiruokakaupat, museokaupat	26 %
Oma verkkokauppa	9 %
Muu, mikä?	13 %
Ammattikeittiöt	9 %
Julkinen ruokapalvelu	4 %

Vahvuudet	Heikkoudet
<p>Yrittäjän asenteet ja osaaminen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tunnettuus/kasvot • Innostus, yrittäjämäinen kyvykkyys, tietoon perustuva toimintatapa • Jatkaja, jatkuvuus, jatkajan osaaminen • Johtamisosaaminen, Fokusoititaito • Toimialaosaaaminen <p>Liiketoimintamalli ja prosessit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vakiintuneet asiakkuudet • Koko toimitusketju omissa käsissä, jäljitettävyyys • Konsernirakenteesta monialasynergiaa ja tehokkuutta • Yrityksen monialaisuus tasaa riskejä • Luomu, toimitusvarmuus, tasalaatuisuus, kotimainen raaka-aine turvattu <p>Tuotteen/palvelun ominaisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ostaminen = palvelukokemus • Vahva, arvostettu tuote, Gluteenittomuus <p>Aineelliset resurssit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vahva kassa, vakavaraisuus, hyvät tilat ja laitteet 	<p>Yrittäjän jaksaminen ja osaaminen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ajankäyttö; mistä aikaa johtamiseen? • Henkilökohtaiset riskit • Markkinoinnin osaaminen, Viljelyosaaminen • Onko paras tieto vielä löytynyt? <p>Liiketoimintamalli ja prosessit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Varajärjestelmät johtamiseen ja kriittisiin prosesseihin. Mistä osajat kasvuun? • Toimitusvarmuus edellyttää isoja varastoja • Liian pieni panostus myyntiin • Pieni koko/ haavoittuvuus • Sijainti / ei tilaa kasvaa • Kannattavuus / liian pienet volyymit <p>Aineelliset resurssit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vanhat rakennukset ja laitteet • Maksuvalmius heikko • Vähän käyttöpääomaa, sidottuna tulorahoituksella tehtyihin investointeihin
Mahdollisuudet	Uhat
<p>Politiikka</p> <p>Markkinat/asiakkaat --> talous</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kasvisbuumi • Salon ravintolat / kysyntä ohjaa tuotantoa • Kotimaisuus/Suomi-brändi, lähiruokatrendi • Valikoiman laajentaminen, erottautuminen • Vähemmän, mutta parempaa -ajattelu <p>Sosiaaliset muutokset</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arvoketjuajattelu alueellisesti/juuret Salossa • Perhekeskeisyys/0% -alkoholi <p>Teknologia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etäanturit prosessin ja laadun varmistamiseen, • Käyttöön jo muualla sovellettua teknologiaa ja tutkimusta, • Kerrosviljely. Energiavirtojen optimointi • Vastuullisuusfaktat vastapainona halpatuotteille • Ruokakaupan uudet mallit, verkkokauppa <p>Tutkimuslöydökset</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kauran terveysvaikutukset, proteiinikasvien viljely ja käyttö • ”Tutkimus ja kulutustottumusten muutos kohtaavat konkreettisesti yliopiston ruokalassa” • Terveystrendit- Fermentaatio • Ekologiset ajurit • Faktoihin perustuva ilmastoviisas ruoka • Luonnon monimuotoisuus/laiduntaminen/ lammas/ hyvinvointi/maalaisbrändi. Luomuliha. 	<p>Politiikka</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ylivihreys ja aatteellinen luomu kotimaisen tuotannon uhka • Haittaverot, politiikan epävakaus, viennin byrokratia • Migrin menettelyt hitaita <p>Markkinat/asiakkaat --> talous</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lihan käytön väheneminen, • Marjojen ylituotanto syö kannattavuuden • Liika erikoisuuden tavoittelu syö katteen • Kauppapoliittiset kriisit/markkinahäiriöt • Kaupan keskittyminen ja lyhyet sopimukset • Kasvun riskit, investoinnit ja talous, vähän sijoittajarahaa <p>Sosiaaliset muutokset</p> <ul style="list-style-type: none"> • Työvoiman saatavuus ja kustannukset • Trendivaihtelut nopeita <p>Teknologia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liika teknologiariippuvuus syö katteen <p>Ekologiset ajurit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sudet, turpeen saatavuus • Tuotannon harrastelijamaisuus uhka alalle ja eläinten hyvinvoinnille • Ympäristöriskit pölyttäjille/pula raaka-aineesta

Lisätietoja: Yrityssalo Oy, Tulevaisuuden Kehitystarpeet Varsinaissuomalaisessa ruokaketjussa -TuKeVa -hanke <https://yrityssalo.fi/hankkeet/tulevaisuuden-kehitystarpeet-varsinaissuomalaisessa-ruokaketjussa/>

Raportin on koontanut Hilikka Halla, Yrityssalo Oy.



PARGAS



PARAINEN



Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus



KIMITOON
KEMIÖNSAARI



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin