

Puutarhayrittäjyys murroksessa

Useat yritykset ovat aloittaneet vertikaaliviljelyn, mitä se on?

Kasvihuoneessa viljellään ruokaa kontrolloiduissa olosuhteissa päällekkäin useassa kerroksessa, suomeksi monikerrosviljelyä. Tuotannossa voidaan käytettävissä oleva lattiapinta-ala hyödyntää kerroksissa useaan kertaan, jolloin tuotantopinta-ala moninkertaistuu. Samalla kun käytetty pinta-ala kasvintuotantotilassa lisääntyy, tilan tilavuuden pysyessä samana, muutokset kasvihuoneen ilmastossa tulevat vaikeammaksi hallita. Huoneensääätäjät auttavat pitkälle, jos tilan säädöt on saatu hallintaan. Pienetkin muutokset säädelyissä olosuhteissa saattavat tuhota koko sadon ja siten panokset tuotantoon menevät hukkaan.

Maatilojen kotieläintuotannon sammuttua tai tuotantosuunnan muuttuessa, jää jäljelle rakennuksia. Mitä näille tehdään? Onko olemassa hyviä vaihtoehtoja, joissa pienellä muutostarpeella saadaan aloitettua kannattava liiketoiminta?

Jos edellä mainittuja rakennusten saneerausratkaisut vertikaalituotantoa varten näyttävät olevan toteutettavissa, pitää tarkastella itse kasvintuotantoa. Uudella toimijalla on haasteena tuotteen myynti ja markkinointi. Tilanne on hyvä, jos tuottajalla on valmiita myyntikanavia ja asiakkaat ovat kyselleet tuotteita. Jotta tuotannon aloitusta voidaan harkita, on varmistettava, että ostajat ovat sitoutuneita myymään ja markkinoimaan tuotetta sellaisia määriä, kuin yritys tulee kerrosviljelmällä tuottamaan ympäri vuoden. Tässä tuotantomuodossa ei sää tai vuodenaika ole tuotannon esteenä.

Yksi suurimpia haasteita on valita oikea tuotantokasvi, jonka tuotanto ei ole valmiiksi kilpailtu. Tuotteesta saatavan myyntihinnan tulee kattaa investointi-, tuotanto-, ja markkinointikulut. Lisäksi yrittäjän tulisi saada itselleen palkkaa ja sitomalleen pääomalle tuottoa, jotta ansaintamalli toimii.

Tuotanto vaatii paljon energiaa ja erityisesti sähköenergiaa, jolla kasvihuoneautomaatiikka kerrosviljelytilassa toimii. Ilman sähköä, joka on tällä hetkellä erittäin kallista ja tulevaisuuden hinta näkymät hämärän peitossa, ei saada myytävää tuotetta kasvatettua. Lisäksi tarvitaan lämpöenergiaa, jota voitaneen saada mahdollisesti olemassa olevasta lämpölaitoksesta.

Todellisuus on karua

Liiketoiminnan kannattavuutta tarkasteltaessa on merkillepantavaa, että vertikaali-investointi on suuri ja tuotantokustannukset ovat isoja. Tuotannon määrä pitää tuotantotilassa olla lähellä maksimia, jotta kustannukset saadaan peitettyä. Koska ollaan tekemisissä elävän kasvimateriaalin kanssa, tulee aina jonkin verran hävikkiä. Tuotantoa suunnittelevan yrittäjän on kysyttävä: Onko markkinoilta mahdollista saada tuotteesta kannattavaan liiketoimintaan vaadittava hinta?

Liiketoiminnan edellytyksenä on ainakin yhdelle ihmiselle saatava riittävä tulo, jotta muutokseen ja uuteen tuotantotapaan kannattaa ryhtyä. Kassassa pitää olla varaa, joko omaa tai vierasta, jolla lähteä liikkeelle ja tuotannon pyöriessä tulee saada aikaan markkinakelpoista satoa myytäväksi markkinoille hinnalla, jolla ostajat ovat valmiita ostamaan eli maksamaan tuotannosta aiheutuvat kustannukset ja yrittäjän palkan pääomantuottovaatimuksineen.

Tämä on haasteellinen tehtävä kenelle tahansa, koska kotimaisen ruuan arvostus maassamme on heikko. Tuotantoon saadut avustukset, niin kansalliset kuin EU:sta palautuvat, ovat usein ulosmitattu jo tuotantotarvikkeiden hinnoissa. Ajatuksena se, että ruoka huoltovarmuutemme on turvassa tuilla, ei ole realistinen. Markkinoilta pitää löytyä tahtoa, jotta ruuan tuotanto jatkuu.

Kaupan rooli tuotteiden ostajana on vastuullinen tehtävä, jotta huoltovarmuutemme on turvassa. Kuluttajille ruuan hinta on noussut merkitsevästi viimeisen vuoden aikana. Tähän on olemassa useita selityksiä, mutta onko nousseet tuotantokustannukset; tuotantopanokset, vieraanpääoman hinta ja kohonneet palkkakustannukset saatu viljelijöiden tuloihin asti? Viime vuoden puutarhatilojen tulosta tarkasteltaessa luvut puhuvat päinvastaista. Viljelijöille maksettujen tuotteiden hinnat ovat jopa laskeneet vuodesta 2021. Tämä yhtälö, jossa tuotantokustannukset kasvavat ja tuotteesta saatava hinta laskee, ei tule onnistumaan. Vakavassa paikassa oleva yrittäjä tarvitsee apua ja toimia, jotta huoltovarmuus on turvattu. Asenne ratkaisee, olisiko aika katsoa peiliin, miten minä voin tähän vaikuttaa?

Tulevaisuus on rohkeiden ja pitkäjänteisten yrittäjien

Liiketoiminnan mahdollisuudet kannattaa tarkastella monelta kantilta ja saattaa konkreettisiksi luvuiksi niin liiketoiminnan kannattavuuden laskelmiin, kuin viljely- ja markkinointisuunnitelmiin.

Eteenpäin rohkeasti katsovia kaiken ikäisiä yrittäjiä tarvitaan. Uudet mielenkiintoiset ideat, niin tuotantotavat kuin kasvitkin ansaitsevat toteutumisen mahdollisuuden.

Marja Kallela, erityisasiantuntija, puutarha- ja erikoiskasvituotanto

Päivi Kulma, asiantuntija, talous- ja tilipalvelut

ProAgria Etelä-Suomi, Vanajantie 10B, 13110 Hämeenlinna