

Krannin tilalla satsataan jatkojalostukseen

Krannin tilalla on pitkä ja mielenkiintoinen historia. Tila sijaitsee Uudellamaalla, Nurmijärven kunnan Lepsämän kylässä. Krannin tilan historia alkaa vuodesta 1558. Lypsykarjaa Krannin tilalla pidettiin vuoteen 1962 ja lihakarjaa vuoteen 1979 asti. Keväällä 2017 suoramyynnitöitä varten perustettiin oma yritys Krannin tila Oy. Nykyisin tila on keskittynyt viljanviljelyyn ja metsätalouteen. Suoramyynti tuli kuvioihin uusimman sukupolvenvaihdoksen myötä, joka tehtiin noin viiteen vuoteen sitten. Tilalla on viljelyssä 60 ha ja metsää 200 ha. Olli työskentelee tilalla sivutoimisesti ja päätoimisesti metsäneuvonnan asiantuntijatehtävissä. Anne on päätoiminen yrittäjä ja lisäksi hän viimeistelen väitöskirjaa Turun yliopistoon. Kokeilusta uskoa Aluksi isäntäpariskunta halusi kokeilla omien viljatutotteiden jauhamista lähinnä omaksi iloksi ja testata hieman, miten myynti onnistuisi. Viiden tuotteen valikoimaa myytiin ensi kerran kylän omista syysmyyjäisissä kaksi vuotta sitten. Samaan aikaan Annelle sai kuulla kasvavista Reko-lähiruokarekasta. Ensimmäisen kerran Anne osallistui Tuusulan Rekoon kaksi vuotta, joka oli voimakas alkusysäys suoramyynnitöiden kehittämiseksi.

Tilalla viljellään vehnää, kauraa, ohraa ja ruista, sekä kasvatetaan heinää lähialueen hevostalille. Tilalla tuotetaan vuosittain 150 tonnia viljaa, joka myydään tilalta suoraan tuoreina myllytuotteina kuluttajille. 20:n eri Reko-renkaiden lisäksi tuotteita toimitetaan lähialueen kauppoihin, ravintoloihin, kahviloihin ja hotelleihin. Nykyisin tuotevalikoimaan kuuluu noin 20 erilaista tuotetta. Ollin ideasta lähti yhteistyö esimerkiksi hotellien kanssa liikkeelle, sillä esimerkiksi kaikissa majoitusliikkeissä kaurapuuro kuuluu aamupalapöytään. Isäntäpari uskoi, että he voisivat tarjota höyryttämättömillä ja lisääneettömillä kaurahiutaleilla vieläkin parempia aamiaiskokemuksia. Uusimpia yhteistyökumppaneita ovat erikoisleipomot, jotka arvostavat käytössä lähiviljaraaka-aineita, joiden alkuperän tietää ja tuntee ja jotka haluavat leivontaraaka-aineiltaan enemmän kuin tukun bulkkituotteet antavat.

Luumulla lisäarvoa tuotteisiin

Keväällä tila teki päätöksen aloittaa luomun siirtyminen tämän kasvukauden jälkeen. Kimmoke luomun siirtymiseen oli useamman yhteistekijän summa. Krannin tilan väki löysi toimivan yhteistyökumppanin naapurissa olevasta Huunan tilasta, jonka kanssa oli mahdollista suunnitella viljelykierron ja viljeltävät viljalajikkeet juuri suoramyynnitöitä silmällä pitäen. Suoramyyntitoiminnassa luomua kysytään usein ja sitä pidetään tärkeänä. – Luomun siirtymällä voimme tuottaa vieläkin puhtaampaa viljaa ja tehdyn päätöksen jälkeen olemme saaneet runsaasti myönteistä palautetta asiainoilta. Luomun siirtyminen merkitsee uuden sivun kääntämistä monivuosisatavuissa Krannin tilan historiassa – toisaalta palaaminen viljelyyn ilman kemiallisia aineita merkitsee palaamista viljelyn alkuperäisen idean pariin. Viljelymenetelmät tietenkin muuttuvat joksinkin luomun siirtymisen myötä. Olemme käyttäneet aiemmin paljon suorakylvömenetelmää, mutta nyt maanmuokkauksella kyllä tulevat lisääntymään. Todennäköisesti se, mitä säästetään kasvinsuojeluaineiden ostamatta jättämisessä, tulee maksettavaksi lisääntyneissä maanmuokkauksenkustannuksissa, Anne pohtii.

Laatu ja tuotekehitys kärkinä

Tuotevalikoimaan kuuluu nykyisin noin kaksikymmentä eri tuotetta sisältäen muun muassa erilaisia jauhoja, hiutaleita, leseitä ja suurimoita. Anne linjaa, että pientoimijana he voivat kilpailla ainoastaan erinomaisella tuotteella ja laadulla. Tänä kesänä tilalle hankittiin myös oma kaurankuorinta- ja hiutaloitilinjasto. Kauran kuorinta eri kauralajikkeilla on haastavaa työtä ja nyt hankituilla laitteilla tila pystyy vähentämään kuorijäämämahdollisuudet lopputuotteessa aivan minimiin, sillä se on asiakkaiden näkökulmasta erittäin tärkeä asia. – Tuotekehitys on tärkeässä osassa, me emme voi mikrokoisena yrityksenä kilpailla hinnalla tai massavolyymilla, vaan meidän on kyettävä tarjoamaan asiakkaille ja asiaksyriyksille tuotteita, jotka erottuvat. On antoisaa, kun on yrittänyt parhaansa ja asiakkailta saa paljon mieltä lämmittävää palautetta ja täysin vieraat ihmiset ottavat yhteyttä kertoakseen, kuinka juuri näistä hiutaleista on valmistunut paras aamupuuro. Jatkuvasti tulee arvioida tuotevalikoimaa asiakkaiden näkökulmasta käsin sekä tehdä ruokatrendejä silmällä pitäen, Anne korostaa

Isäntäpariskunnalla on suunnitteilla kauramyllytoiminnan ympärille jotain toimintaa, vaikka varsinaista tilamyymälää ei vielä ole. Pieni askel tähän suuntaan on marras-joulukuussa joka lauantai pidettävät avoimet ovet, jolloin voi piipahtaa vaikka joulustoksille. Joulumarkkinoille tila lanseeraa myös vaihtoehdon kauppojen selofaanikääreisille joulukoreille. Töitä joka tapauksessa tilalla riittää. Reko-myynti sekä somessa tehtävä työ vie suurimman osan työajasta. – Aikaa kuluu yllättävän paljon esimerkiksi mainosmateriaalien ja etikettien suunnitteluun, tavaratilausten kilpailuttamiseen, kampanjojen miettimiseen, tilausten hallinnoimiseen sekä asiakkaille vastaamiseen, Anne mainitsee. Lisäksi yritykseen erittäin tärkeän panoksensa antaa töihin palkattu pakkaaja, joka hoitaa myös kiitettävästi tuotteiden myyntiä. Lisäksi Huunan tilan isäntä tekee myllykuljetuksia. Kaiken tämän päälle Anne on vielä kiinnostunut kansainvälisen toiminnan aloittamisesta tulevaisuudessa.

Anne näkee, että monilla tiloilla olisi mahdollisuus kehittää erilaista jalostus- ja palvelutoimintaa niin halutessaan. Suomalaiset tuottajat monesti tekevät työnsä erinomaisesti ja kuuliaisesti, mutta eivät kenties osaa antaa riittävää arvoa tuotteilleen tai nähdä niissä olevaa markkinapotentiaalia. – Kullakin suomalaisella maatilalla on erillinen historia ja perinteet ja sellaisessa historiassa, tarinassa, maisemassa ja ympäristössä olisi valtavan arvokasta esimerkiksi kuluttajille ja palveluiden käyttäjille. Maa- ja metsätalous on kuitenkin raskasta ja vaativaa työtä ja pelkästään siihen menee jo usein kaikki voimavarat. Uuden liiketoiminnan kehittäminen, tuotekehitystyö, markkinointi ja asiakastyö vievät valtavan aikaa ja energiaa, joka ei sen vuoksi kenties ole mahdollista monilla tiloilla. Esimerkiksi Itävaltaan suuntautuneella MTK-nuorten Boosti hankkeen matkalla tuli kuitenkin selvästi ilmi, että esimerkiksi Keski-Euroopassa on jotenkin luontevampaa se, että liki jokaisen tilan kyljessä on jonkinlaista lisäliiketoimintaa maatalouden lisäksi, kuten juustola, tislamo tai majoitusliiketoimintaa. Tämä näkyi vahvasti jo alan oppilaitoksissa ja nuorten opetuksessa. Ehkä tästä voisimme ottaa jotain oppia Suomesakin, Anne huomauttaa.

Teksti Leena Märkiet ja Anne Lukana

Kuva Tuusulan Rekoista viime keväästä, jossa Annen arki-illat usein kuluvat.



Krannin tilan kauramyllylaitekuljetuksesta ensimmäinen erä saapui perille kesäkuussa 2017. Iloiset ilmeet kertovat kuinka odotettu kuljetus oli! Alla: Eräs esimerkki siitä, mitä kaikkea käytännön jauhopakkaamisen lisäksi lähiruokayrittäjyys edellyttää. Esimerkiksi tämänkaltaisten mainosten suunnitteluun, kuvien käyttöön, valitsemiseen, muokkaamiseen asiakkaiden toiveiden mukaan ym. menee paljon aikaa. Krannin tilalla kaiken graafisen ilmeen logoista etiketteihin ja mainosjulisteista käyntikortteihin on suunnitellut Annen velli Teemu Lukana.

