

# Turun Sanomat

## Ranchising ketjuttaa maatilat

TALOUS 17

# Ranchising tuo ketjumallin myös maataloustuotantoon

ESKO RISSANEN

Maatilojen franchisingistä yritetään tehdä vientituote.

**Pekka Hakanen**  
Turun Sanomat

Franchising-yrittäminen on suomalaisille jo tuttua. Nyt samaa kaavaa, mutta vähän uusin mausteina tuodaan maataloustuotantoon. Vastaavaa toimintamallia ei tiettävästi ole aiemmin kokeiltu missään.

– Kyllä tämä on aika ainutlaatuisia. Minä en ainakaan ole löytänyt tietoja samanlaisesta toiminnasta, liiketoiminnasta vastaava Sami Lehto kertoo.

Ranchisingiksi ristityn maatalouden liiketoiminnan takana on Ylämaan karjan (Highland) tuotantoon erikoistunut Hyvätuuli Highland Oy. Yrityksen perustivat Esko Rissanen ja Matti Kauhanen, jotka aloittivat 1990-luvun lopulla liha-karjan kasvattamisen. Lihan tuottaminen ei ollut miehille aluksi tuttua, mutta kokemusten myötä osaaminen karttui. Matkan varrella tuli kuitenkin tehtyä monta turhaa virhettä. Tästä syntyi ajatus, että kantapään kautta kertynyttä tietoa voisi jakaa muille.

Ranchising-toimintaa vetämään ja tuotteistamaan löydettiin turkulainen Sami Lehto, jolla oli osaamista franchising-ketjuista vuokratyön parista.

Lehto kertoo, että tavoitteena on ollut luoda maatalouteen sopiva ketjumalli. Ranchisingin ydin on yhteinen konsepti, joka perustuu käytännön kokemuksiin. Mm. markkinointi, tuotemerkit, tuotteiden myyminen, reseptiikka, hankinnat, eläinten välittäminen, koulu-



Sami Lehdon tehtävänä on tuotteistaa maataloilille sopiva yritys-konsepti.

tuks ja moni muu asia hoituvat tehokkaasti, kun ne hoidetaan yhteisen sapluunan mukaan.

Yhteisillä pelisääntöillä sovitaan myös tuotteiden eettisyydestä ja jäljitettävyydestä. Lehto kertoo, että heidän konseptissaan viljelijöiden tavoitteena on luomutuotanto ja hyvä eläinten kohtelu.

Aluksi toiminta keskittyi vain Ylämaan karjan tuotantoon. Lehdon mukaan mitään esteitä ei ole sille, että mallia voisi hyödyntää muuallakin maataloudessa.

Lehto kertoo, että ranchising sopii esimerkiksi tuotantosuunnan vaihtamista suunnittelevalle tuottajalle. Sen avulla yrittäjä saa uuteen toimintaan lähdön, eikä hänen tarvitse tehdä kaikkia asioita itse.

Maataloilille ei Lehdon mielestä voi rakentaa pilkun tarkkaa toimintamallia, sillä tilat ovat omistajiensa koteja. Jokainen isäntä ja emäntä tietävät parhaiten, miten omaa tilaa pitää hoitaa.

– Tämä ei voi olla yhtä tiukka

konsepti kuin McDonalds'illa, Lehto sanoo.

Yhteisten pelisääntöjen noudattaminen on kuitenkin tärkeää, sillä yhteinen tuotemerkki luo velvoitteita asiakkaita kohtaan.

– Kun kuluttaja ostaa meidän tuotteita, hänen täytyy tietää mitä saa, Lehto kiteyttää.

**Toimintamalli** on periaatteessa skaalattavissa ja monistettavissa rajattomasti. Hyvätuuli on jo aloittanut tuotteen vientiponnistelut. Sami Lehto

jalkautui tänä vuonna Etelä-Afrikkaan, jossa malli sain innotuneen vastaanoton.

Lehto kertoo, että he ovat kartoittaneet mallin sopivuutta muun muassa Etelä-Afrikan hallituksen, provinssien hallitusten, paikallisten maatalous-osauskuntien, erilaisten maatalousyriyten ja maatilojen kanssa.

Selkeä malli sopi esimerkiksi tiloille, jossa valtion maata on jaettu paikallisille asukkaille. Maatalousyrityksiä taas kiinnostaa, että niille tuotteita

toimittavat tilat standardisoisivat tuotantoaan.

Lehto kertoo, että myös eteläafrikkalaiset yliopistot ja oppilaitokset olivat mallista innoissaan. Hän jatkaa ensi vuonna Afrikassa neuvotteluja konseptin myymisestä.

Myös Suomessa hanke on vielä lähtökuopissa ja mukana on vasta muutama tila. Lehto muistuttaa, että ranchisingin tuotteistaminen aloitettiin viime vuonna. Nyt kun konsepti on valmis, on aika kypsä sen levittämiseen.