



Elämyksiä omenatilalta: Luomua itse poimien, mehua omaan sankoon

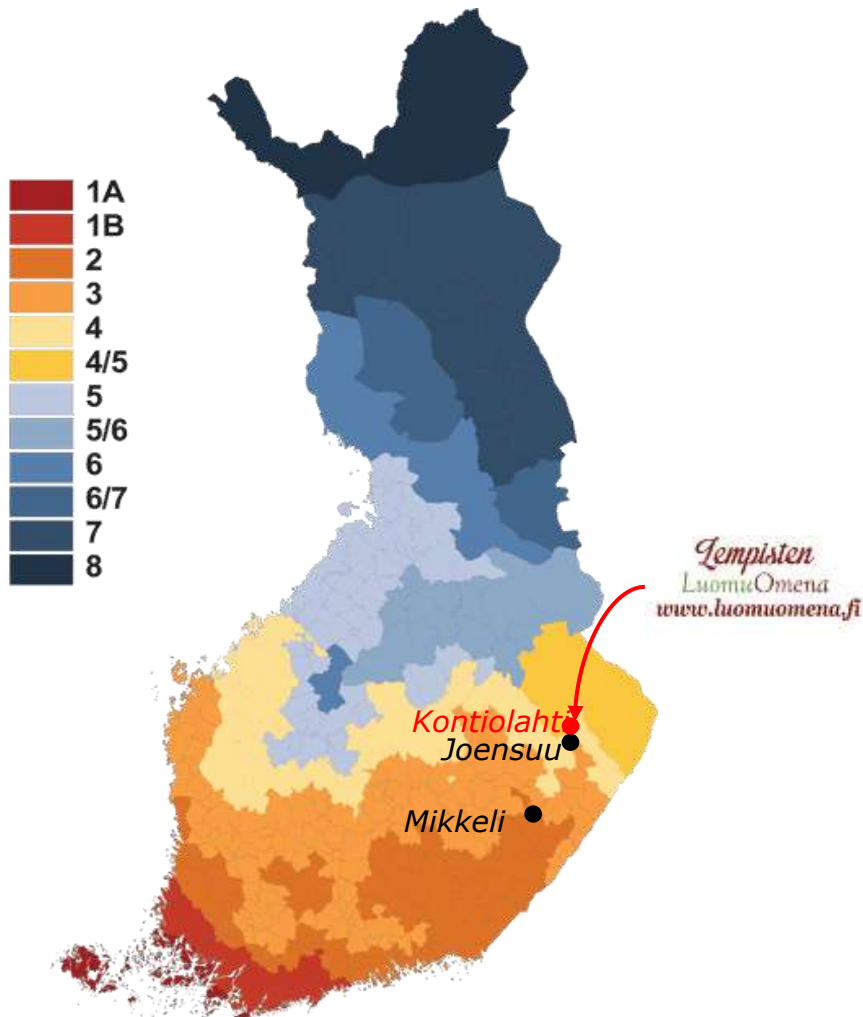
Omenatyöpaja Mikkeli 28.3.2017

Reetta Lempinen, Lempisten Luomuomena
www.luomuomena.fi
www.facebook.fi/LempistenLuomuomena





Lempisten Luomuomena



- Luomuomenatila Kontiolahtella Pohjois-Karjalan vaara-alueella
- Puutarhaviljelyn ala n. 3 ha
 - Omena 2,5 ha (1650 puuta)
 - Muut hedelmät: päärynä, luumu, kirsikka 0,3 ha (250 puuta)
 - Oman lisäysmateriaalin tuotantoon 0,2 ha
- Pääosin nuoria puita (istutettu 2005 – 2016) voimakasvuisilla perusrungoilla
- Omenasato 5000 – 8000 kg /v
- Omenalajikkeita yli 200, muita hedelmälajeja n. 70
- Viljely sivutoimisesti työn ohella, ei ulkopuolista työvoimaa
- Lempisten Luomuomena Oy markkinoi ja jatkojalostaa omenat



Hulluutta kolmannessa polvessa

(Karjalainen 18.9.2013)



- 1900-luvun alussa tilalle istutettu/kylvetty muutamia omenapuita
 - Neljä vanhaa puuta kasvaa edelleen tarhassa ja tuottaa satoa
- 1930-luvulla taloon Ruskealasta miniäksi tullut puutarhaneuvoja perusti noin 40 puun omenatarhan
 - Jäljellä edelleen noin 25 puuta vanhoja perinteisiä lajikkeita
- 1973 tilalla sukupolvenvaihdos
 - Sivutoimista viljelyä (vilja, lammas)
- 1998 tila luomuviljelyyn ja omenatarhan laajennus 100 puulla
 - Lajikkeisto painottunut kesäomeniin, paljon eri lajikkeita
- 2005 omenanviljely kolmannen sukupolven kontolle
 - omenakoulutus Suonenjoella 2004-2006
 - lajikkeiden karsiminen vai lisääminen?
 - lajikekokeilu → lajikkeiden määrä kasvaa
- 2005 → tarhan laajennukset
- 2008 Lempisten Luomuomena Oy
 - omenan markkinointi ja jatkojalostus
- 2010 mehustamo valmistuu



Markkinoinnin haasteita



- Sekalainen lajikevalikoima
 - Pienet erät kutakin lajiketta
 - Kuluttajille tuntemattomat lajikkeet
 - Monien lajikkeiden ulkonäkö vaatimaton
- Laatu
 - Omenarupi sateisina kesinä
 - Pihlajanmarjakoi
- Maantieteellinen sijainti
 - Satokausi 2-3 viikkoa Etelä-Suomea jäljessä
- Hinta
 - Kuinka saada kuluttajalta järkevä hinta ja kuinka saada tuotettua kuluttajalle järkevään hintaan?
- Ratkaisun kulmakivet: luomu, itsepominta ja jatkojalostus



Miksi luomu?



Sytä luomuun siirtymiseen

- Ympäristösyyt
- Pienet viljelypinta-alat
→erikoistumisen tarve
- Onnellinen tietämättömyys
omenan (luomu)viljelystä

Luomussa sekä viljely että
jatkojalostus



Luomun merkitys markkinoinnissa



- Kuluttajat arvostavat luomua
- Kuluttajat kiinnostuneita eri viljelytavoista
- Kysyntä hyvä
- Markkina-alue koko maa
- Avaa ovia erikoisliikkeisiin
- Kilpailu vähäistä
- Kysyntää luomujatkojalostuksessa
- Hinta



Luomun haasteet



- Sateisina kesinä omenarupi ongelmana
- Pihlajanmarjakoi voi aiheuttaa täydellisen kadon
- Enemmän työtä kun kemia korvataan mekaanisilla menetelmillä
- Byrokratia
- Lisäysaineiston saatavuus
- Kuluttajien valistaminen faktapohjalta



Itsepoiminta

Lajikerunsaus ongelmasta vahvuudeksi



Tilan vahvuuksia itsepoimintaan

- Sijainti kohtuullisen lähellä taajamia
 - Kontiolahti 5 km
 - Joensuu 25 km
 - Vt 6:lta matkaa 3,5 km
- Vanhan puutarhan tunnelma
 - Lähiseudulla ei juurikaan vastaavia avoinna yleisölle
- Tarjolla eri lajikkeita kuin kauppoissa ja toreilla
- Erikoisuudet houkuttelevat asiakkaita paikalle



Itsepoiminnan toimintaperiaatteet



- Poiminta vain merkityistä puista
- Poimintaan merkityistä puista saa vapaasti syödä
- Puista saa valita omenat
- Eri lajikkeita saa poimia sekaisin
- Kaikki lajikkeet samanhintaisia
- Punnitus ja maksu itsepalveluna
- Tarhaan ei jätetä tähteitä tai roskia



Kokemukset itsepoiminnasta



- + Poimintatyö ulkoistettu asiakkaille
- + Poiminta maisteluineen asiakkaille elämys
- + Ei varastointitarvetta
- + Itsepalvelu toimii myös silloin kun itse ei ole paikalla
- + Myös pintaviialliset omenat löytävät poimijansa
- + Maistamismahdollisuus markkinoi lajikkeita
- + Win-win tilanne hinnassa
 - Asiakkaalle edullisempi kuin kaupassa
 - Viljelijälle pienempi hinta kuin kauppa/torimyynnissä, mutta ei poiminta-, lajittelu-, pakkaus- ja kuljetuskustannuksia. Lisäksi hinta sama laatuluokasta riippumatta.



Kokemukset itsepoiminnasta



- + Asiakkaat noudattavat ohjeita kiitettävästi
- + Asiakkaat pääsevät tutustumaan tilan toimintaan
- + Asiakkaiden palaute positiivista
- + Asiakkaiden kanssa keskustelu
- + Myös muita tuotteita (muut hedelmät, mehut, hunaja,) ostetaan itsepalveluna

- ± Asiakkailta puihin jäävät omenat poimitaan jatkojalostukseen

- Asiakaspalveluun varattava aikaa
- Lisätyötä poimittavien puiden merkinnästä
- Lisätyötä puiden lajiketietojen merkitsemisestä
- Tarhan siisteydestä huolehdittava päivittäin
- Satoaikaan tilalla vähemmän yksityisyyttä



Omenan jatkojalostus



- Myyntiomenaksi kelpaamaton luomuomena haluttiin hyödyntää luomujatkojalosteina
- Toimintaa laajennettaessa v. 2005 lähistöllä ei ollut luomuvalvonnassa olevaa mehustamoja → päätös oman mehustamon rakentamisesta
- Mehustamossa laitteistoa vain omenan käsittelyyn (sopii myös päärynälle)
- Mehun tuotanto
 - Raaka-aineena vain oman tilan omenaa
 - Mehustus pienissä erissä 1-3 krt/vko → omenoiden varastointiaika lyhyt
 - Kussakin mehustuserässä paljon eri lajikkeita tuomassa aromeja
 - Aamupäivällä omat luomumehut, iltapäivällä kotipuutarhojen omenoita
 - Oma omenaa riittää n. 1500 l mehua/v



Lihaisaa luomumehua

- Tuotteet
 - Tuoremehu (pastöroimaton)
 - Mehustuspäivinä myös suoraan asiakkaan astioihin
 - Jäädyltetty tuoremehu (pastöroimaton)
 - Täysmehu (pastöroitu)
 - Glögi
- Kuinka erottuu muista omenamehuista
 - Reilusti hedelmälihaa nauhapuristimella
 - Runsaasti aromeja eri lajikkeista
 - Makeutta sopivan kypsistä omenoista
 - Luomu
 - Yrityksen brändi
- Myyntikanavat
 - Suoramyynti
 - Reko
 - Luomupiiri
 - Erikoisliikkeet
 - Luokkaretkien varainkeruu





Oma jatkojalostus - järkevää vai ei?



- Plussat
 - Mehustukset voidaan ajoittaa oman tarpeen mukaan ja omenien kypsymisen tahtiin
 - Koko ketju raaka-aineesta mehuksi itsellä hallussa
 - Myyntipiste mehustamon yhteydessä, asiakkaat näkevät millaisissa tiloissa ja kuinka mehu valmistetaan
- Miinukset
 - Kallis investointi suhteessa käyttötarpeeseen
 - Puhdistus raskasta
 - Mehustus osuu kiireisimpään satoaikaan