

Hunajata, hunajata: 80% liikevaihdosta Saksasta

Lappi-Hunajan toiminta perustuu täsmätarhaukseen

Tuolloin vielä itsenäisessä Lapin kunnassa toimineen Lappi-Hunajan toimitusjohtaja Pasi Seikkula tuskin osasi edes aavistaa ensimmäisen kerran Saksaan joulumarkkinamatkalle lähtiesään, millaiselle tielle on astumassa. Nykyisin yrityksen myyntipiste löytyy jo lähes kolmestakymmenestä joulumarkkinakaupungista ja peräti 80 prosenttia sen miljoonan euron liikevaihdosta tulee Saksan markkinoilta.

- Olimme mukana Turun keskiakamarkkinoilla, missä vierailut Turun ystävyyskaupungin Rostockin pormestari esitti kaikille myyjille kutsun saapua heidän joulumarkkinoilleen. Me otimme tilaisuudesta vaarin, homma kolahti heti ja sille tielle jäätin, Seikkula sanoo.

- Alku ei ollut kuitenkaan helppo, sillä saksalaiset tuottajat yrityivät estää meidän osanottomme. Siellä oli kova pelko siitä, että kaukaa idästä saapuva hunajantuottaja valtaa markkinat halvalla bulkkitavaralla, jatkaa Seikkula.

Tieto välitettiin GSM-puhelimella

Lappi-Hunajan eli saksaksi Arktischer-Honig Finnlandin ja englanniksi Polar-Honey Finlandin tuotanto on kuitenkin kaikkea muuta kuin bulkkia. Valikoimista löytyy muun muassa Hillasuonhunajaa, jota Pasi Seikkula kutsuu hunajien samppanjaksi.

- Meidän toimintamme pe-



Toimitusjohtaja Pasi Seikkula seuraa Onpriya Sievilän työskentelyä linkoukseen menevien hunajakenttien kanssa.

rustuu tarkkaan valvottuun täsmätarhaukseen, joka kattaa käytännössä koko valtakunnan alueen aina napapiirille asti. Mehiläispesät siirretään sinne, missä kasvit kukivat, selvittää Seikkula.

- Kesän aikana pesien paikkaa siirretään keskimäärin kolme kertaa. Siirrot voivat olla hyvien mehiläisten, mutta ne tehdään mehiläisten ehdoilla, hän korostaa.

Tieto kulloisenkin tarhausalueen toimivuudesta välitettiin Lappi-Hunajan toimituston pesiin asennettujen digitaaliväkojen, tietokoneiden ja GSM-

puhelimien avulla.

Pasi Seikkulan mukaan täsmätarhaus on vuosien määrätöisen kehitystyön tuote. Ensimmäisen kerran hän muistaa miettineensä mahdollisuutta mehiläispesien siirtämiseen parhaalle mahdolliselle kukkaniitylle jo poikavuosinaan.

Lentokilometrejä Finnairia enemmän

Pääsääntöisesti Lapissa talvehtivia mehiläispesä Lappi-Hunajalla on kaikkineen noin 300. Mehiläisiä yhdessä pesä-

sä on 30 000 - 80 000.

- Mehiläisen elinikä laskeaan sen lentämässä matkassa, keskimäärin se on noin 800 kilometriä. Olenkin joskus leikkiläni heittänyt, että meille tulee lentokilometrejä enemmän kuin Finnairille, Seikkula naurahtaa.

Sadonkorjuu pesistä aloitetaan juhannuksen jälkeen ja se jatkuu aina elokuun loppuun asti, pesät tyhjennetään kolme kertaa kesässä ja tuotot on kerralla 40-100 kiloa hunajaa.

Kaikki hunaja omaan myyntiin

Keräämisen jälkeen hunajakennot tuodaan Lappiin, missä hunaja lingotaan, suodatetaan ja selkeytetään. Viimeinen vaihe on pakkaaminen, jota tehdään kahdessa vuorossa syyskuulta aina joulukuun alkuun asti.

- Tuotanto on meille toiminnan pullonkaula. Vienti nimitään vetää niin paljon kuin tavaraa vain suinkin saadaan ulos. Tästä syystä hunajaa ei riitä edes kotimaiseen jälleenmyyntiin, se olisi kaikki pois omasta myynnistä.

- Oman ketjun pitäminen alusta loppuun on myös käyttäjän etu. Se takaa parhaan mahdollisen tuoreuden, Pasi Seikkula korostaa.

Myyntimarkkinoilla hektistä alkaa on joulukuuta ja ne saksalaiset joulumarkkinat Lappi-Hunajan myynti mark-

kinoilla tapahtuu puisista elementtimökeistä, jotka seilaavat Suomen ja Saksan välillä.

- Suomalainen eksotiikka puree saksalaiseen asiakkaaseen. Tästä syystä olen halunnut pitää kiinni siitä, että kaikki mei-

dän myyjämme ovat suomalaisia. Pääsääntöisesti kysymys on saksan kielen opiskelijoista, paljastaa Seikkula. ■

ASKO TANHUANPÄÄ
asko.tanhuanpaa@satakunnanyrittaja.fi

KAIKKI ALKOI KUUESTA PESÄSTÄ

Pasi Seikkulan tie yhdeksi Suomen suurimmista hunajantuottajista lähti liikkeelle omasta kodista. Pasiin jo edesmennyt isä Into Seikkula harrasti mehiläistarhauksia ja tieto siirtyi helposti isältä pojalle.

- Sain isältä ensimmäiset kuusi mehiläispesääni lahjaksi, kun täyten 12 vuotta. Hän ilmeisesti halusi kaverin pesille ja siitä se alkoi, itseoppineeksi mehiläistarhuriksi itseään tituleeraava Pasi Seikkula kertoo.

- Peruskoulun jälkeen valmistuin työkaluvalmistajan ammattin, mutta seitsemän kuukautta Oraksella riitti. Perustin 1991 oman yrityksen eli Pasiina Oy:n, jonka alitoiminimi Lappi-Hunaja on, hän selvittää.

Toiminta alkoi kotitalon autotallissa, mistä se siirtyi nykyiseen paikkaansa Lapin Pyörin vanhaan kivinavettiin 1994.

Lappi-Hunajan liikevaihto oli viime vuonna noin miljoona euroa. Yritys työllistää vakituisesti seitsemän ihmistä, mutta kiihkeimpään sesonkiakaan työntekijöitä on viitisenkymmentä.

Hunajan lisäksi Lappi-Hunajan tuotevalikoimaan kuuluu myös hunajaisia sinappeja ja salaattinkastikkeita.

Loppuun varmasti kaikkien mielessä oleva henkilökohtainen kysymys Pasi Seikkulalle. Eli montako kertaa mehiläinen on sinua pistänyt?

- Tuhansia pistoja on tullut, mutta onneksi mehiläiset ovat nykyisin paljon lauhkeampia kuin minun nuoruudessa, 44-vuotias Seikkula väittää. ■



Lappi-Hunajan tuotevalikoimista löytyy niin Eukon Lepytystä kuin Ukon Kesytystäkin.