

UUSI JÄSENYRITYS

Rauman Lapista lähtee hunaja- tuotteita saksalaisten suihin

Pasi Seikkula aloitti mehiläistarhauksen jo 12-vuotiaana isän opein. Nyt oli vihdoin aika liittyä yrittäjien jäseneksi.

OLEN LAPPI-HUNAJAN eli Pasiina Oy:n 55-vuotias toimitusjohtaja Pasi Seikkula. Lappi-Hunaja on vuodesta 1991 saakka toiminut perheyrittys, mutta mehiläistarhauksella on pitemmät perinteet. Vuonna 1945 isäni aloitti 15-vuotiaana tarhauksen harrastuksena. Isän ammattitaito on siirtynyt minuun. Itse aloitin 12-vuotiaana. Tämän alan kanssa olen ollut tekemisissä 43 vuotta. Meillä on mehiläisten talvehtimispaikkoja Raumalla, Eurajoella, Eurassa ja Harjavallassa. Tuotannossa on noin 400 mehiläispesää.

HUNAJASSA NÄKYVÄ olosuhteiden sormenjälki. Suomessa on kevät-, kesä- ja syyskasveja ja eri mikroilmastoja. Länsi-Suomen ilmasto on erilaista kuin pohjoisessa. Myös kasvillisuus on erilaista ja kukkaset kukkivat eri aikaan. Teemme täsmätuotantoa seuraten ja rekisteröiden luontoa.

VAIKKA OLEMME täällä Rauman Lapissa, meillä on maailman pohjoisinta mehiläistarhausta Inarissa. Myös Muoniossa, Kemijärvellä, Rovaniemellä ja Tervolassa on tarhoja. Haemme erilaisia tuotantoaluei-

ta ja saamme tuotettua erilaisia hunajia. Toinen tuotantoohjauksemme on jatkojalostus, jota tehdään esimerkiksi mausteilla. Teemme erilaisia maku-hunajia, karamelleja, hilloja, joissa hunaja on yhtenä raaka-aineena. Täällä Lapissa meillä on toimisto, sadonkorjuupiste, tuotantotilat, jatkojalostuspuoli ja verkkokaupan pakkaamo.

OLEMME TÄLLAINEN maaseutuyritys, mutta täysin vientivetoinen. Noin 85 prosenttia liikevaihdosta koostuu viennistä. Erikoistuotteet myydään saksankielisillä alueilla markkinoilla, missä ihmiset liikkuvat ja kysyntää riittää. Hunaja kuuluu siellä perinteeseen. Siellä syödään sitä, mitä esi-isätkin ovat syöneet. Aitous on meille markkinointivaltti.

KORONARAJOTUKSET OVAT kiusanneet toimintaamme. Keski-Euroopan markkinat ovat miljoonaluokan tapahtumia. Vuonna 2019 meillä oli 34 standia samanaikaisesti Saksassa joulumarkkinoilla. Olemme siellä tunnettu yritys. Olemme tehneet töitä siellä vuodesta 1994. Sellaiset 20 miljoonaa saksalaista näki standimme ja jaoimme kaksi miljoonaa maistiaista. Maksoimme pakkaa yli 60 työntekijälle.



Pasi Seikkula esittelee Jänkkökunkkua, joka on Saksan joulumarkkinoilla hittituote. Salmiakilla ja lakritsilla maustettu hunaja tunnetaan siellä nimellä Arklicher König.

Korona-aikana luvut ovat olleet ihan muuta. Lisäksi töissä on kolme henkeä. Tässä on muutenkin kausivaihtelua, kun talvisin ei ole tuotantoa. Kesällä ja syysä kohden väkimäärä kasvaa. Joulukuusi on meille sesonki.

TAPAHTUMAT OVAT olleet pari vuotta viranomaisien tulppaamina. Vedettiin matto jalkojen alta. Olemme pitäneet yritystä hengissä ja se on ihan hyvässä kunnossa. Verkkokauppa on ol-

lut meille hyvä mahdollisuus. Sekin toimii vientiveitostisesti. Toki myymme Suomeenkin, mutta volyyymi tulee muualta.

TULEVAISUUDEN NÄEN valoisana. Koronataistelusta on selvitty. Vaikeudet loivat innovatiivisen ajatusmaailman. On tullut isoja määriä uusia tuotteita. Olemme ennistä iskukykyisempiä ja valmiimpia, kun pikkuhiljaa palataan siihen normaaliin. Naapurimaassa alkoi

kuitenkin yksi kokki häiriököimään, joten maailma on käymistilassa.

YRITTÄJIEN JÄSENEKSI päätin liittyä, kun tuli korona-aika. Ennen painoin pitkiä päiviä rutiineja hoitaen niin kiireellä, että ei ollut aikaa. Kypsyttyäni jälkeen liityin samanhenkisten porukkaan. Yrittäjyys näkyy minussa kaikessa, miten ajatelen ja miten koen maailman.

OLEN KATSONUT yrittäjäelämää useammassa kulttuurissa. Suomessa yrittäjät ovat jäljessä verrattuna muihin. Meillä yrittäjyys ei ole kovin trendikästä. Yrittäjyyteen kohdistuva asenne on enemmänkin negatiivinen. Koulussa opettaja sanoo aikanaan, että yrittäjäksi ei kannata lähteä. Saksassa yrittäjää arvostetaan kovasti. Siellä ei esimerkiksi ole yrittäjäeläkepakkoa."

ARI ANTEROINEN