

# MUURAIKANKAAN PERUNA

**Kustannusten nousu, hinnan lasku.**

**Mitä yrittäjä voi tehdä, kun tilanne  
kiristyy?**

**makua ja laatua**

# MUURAIKANKAAN PERUNATILA

- Tilalla viljelty perunaa vuodesta 1976
- Harri Muurauskangas ja Maria Muurauskangas aloittivat yrittäjinä 2013.
- Sijaitsee Kalajoella, Himangan Hillilässä.
- Yritys viljelee, varastoi ja kauppakunnostaa ruokaperunaa.
- Viljelymaata 125 ha , joista 90 ha perunalla.
- Varastotilaa noin 4 milj kg
- Liikevaihto 800 000-900 000 €
- Yritys työllistää 4 vakituista ja 10 kausityöntekijää
- Asiakkaat: Tukkuliikkeet, teollisuus, ravintolat, pakkaamot

# Meille tärkeitä työkaluja

- Aktiivinen vuorovaikutus ostajien kanssa
- Excel-taulukot
- Budjetointi
- Uudet kontaktit
- Ei olla yhden varassa
- Rohkeus puhua rahasta, myynti- ja neuvottelutaidot.
- Sopimusneuvottelut
- Viljelyn suunnittelu yhteistyössä ostajien kanssa.

**makua ja laatua**

# Mitä teemme, kun kannattavuushaasteet lisääntyvät

- Hintaneuvotteluja usein!!!
- Menojen minimointi.
- Tarkempaa suunnittelua tulevalle kaudelle. Panostusta kannattaviin lajikkeisiin ja parhaiten maksaviin ostajiin.
- Hyvät suhteet rahoitustahoihin.
- Positiivinen asenne, itsensä kehittäminen. Kun menee vähän huonommin, huomaa omat kasvun paikat.
- Keskitytään niihin asioihin, joihin itse voidaan vaikuttaa. Ulkopuolelta tulevien apukeinojen varaan ei jättydytä. (Ne ovat kiva lisä.)
- On hyvä varautua tilanteeseen, että tulevalla kaudella perunaa on vähän tai että siitä on ylitarjontaa. Tavoite on kuitenkin viljellä aina juuri oikea määrä.

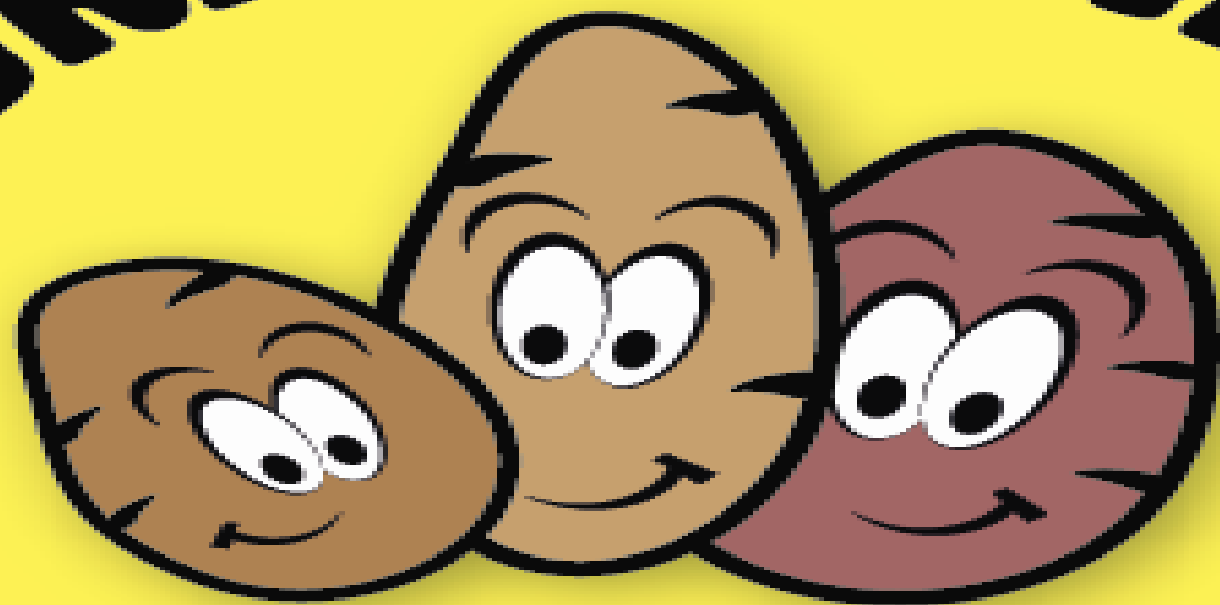
**makua ja laatua**

# Haastamme pohtimaan. 😊

- Keskitytään myymiseen, hintoihin ja sopimuksiin.
- Aikaa ja energiaa kannattaa käyttää niihin tahoihin, jotka maksavat tiliä. (Maataloudessa hypitään herkästi hakemaan ratkaisua/syylisiä kaukaa.)
- Jokainen joka myy jotain istuu jossakin neuvottelupöydässä ja se on se mihin voi vaikuttaa.
- Edistääkö jatkuva julkinen ostajien ja kuluttajatahojen ”haukkuminen ja syyllistäminen” kannattavuuden saavuttamista?
- Kannattavuusrajan selvittäminen itselle. Millä hinnalla on järkevää viljellä tai toimia?
- Hinnoittelupaine tulisi luoda alhaalta ylöspäin.
- Yhteistyö antaisi parempaa neuvotteluasemaa. Samalla eri osaamisvahvuuksia voitaisiin yhdistää.
- Sellainen työ ja tekeminen mikä saa vatsan vääntelemään, saa aikaan muutosta. Jos työ tuntuu aina mieleiseltä ja mukavalta, ei siinä kehity. Muutos ja kehittyminen sisältää aina jännitystä.

PERUNNA  
makua ja laatua

**MUURAISSKANNAAN**



**PERUNA**

**makua ja laatua**