



Maa- ja metsätalousvaliokunta Asiantuntijapyyntö

Tomas Lindfors

Olennaiset asiat Närpiön Vihanneksen kannalta

1. Tuottajien neuvotteluvoima ja sopimussuhteet kaupan kanssa

Närpiön Vihannes toimii ympäristössä, jossa vähittäiskauppa on erittäin keskittynyt

- ✓ Kielto käyttää kohtuuttomia sopimusehtoja
- ✓ Velvollisuus neuvotella sopimuksia uudelleen poikkeuksellisissa olosuhteissa (energia, työvoima, ilmasto, sadonmenetykset)
- ✓ Vahvempaa yhteistä neuvotteluasemaa
- ✓ yhtenäistää sopimusmallit ja reagoida aktiivisesti markkinamuutoksiin

2. Kaupan omat tuotemerkit (PL / private label) = kriittinen kysymys vihanneksissa

Strategisesti erittäin keskeinen.

- Hedelmä- ja vihannessektorilla PL-tuotteiden osuus on korkea, ja kauppa toimii samanaikaisesti:
- Asiakkaana
- Kilpailijana
- Portinvartijana (valikoimat, hyllypaikat, hinnoittelu)

Uusi laki:

- Kieltää ostajaa suosimasta omaa tuotemerkkiään, jos tavarantoimittaja on selvästi heikommassa asemassa
- Kieltää tilanteet, joissa brändituotteen toimitus sidotaan PL-tuotteen valmistamiseen

Närpiön Vihanneksen kannalta tämä on merkittävä:

- Brändin, laadun ja alkuperän puolustamisen kannalta
- Jäsenyritysten pitkän aikavälin kannattavuuden kannalta

3. Tiedon ja datan suoja

Kauppa vaatii entistä enemmän tietoa:

- vastuullisuudesta ja jäljitettävyydestä

Mielestäni tästä puuttuu datan omistus elementti, eli jos esimerkiksi vihannestuottajat keräävät dataa, niin se on heidän omistama immateriaalioikeuden kautta.

Tausta ajatuksena AI & datan hyödyntämisen räjähdysmäinen kasvu.

Eli, kenen data

4. Kannattavuus, investointikyky ja sukupolvenvaihdokset

Ilman tätä ei ole tulevaisuutta, koska:

- Vihannesala on erittäin:
 - Pääomaintensiivinen
 - Työvoimavaltainen
 - Herkkä kustannusshokeille
-
- ✓ Parempaa riskinjakoa ketjussa
 - ✓ Edellytyksiä investoinneille ja nuorten sitoutumiselle alalle

5. Tuottajaorganisaation rooli ja strateginen merkitys

- ✓ Neuvottelu- ja suojarakenne jäsenille
- ✓ Markkinatiedon jakaja ja analysoija
- ✓ Vastuullisuus- ja laatu järjestelmien koordinaattori
- ✓ Yhteinen ääni lainsäädännössä ja viranomais-suhteissa

Uusi sääntely näyttäisi vahvistavan tuottajaorganisaatioiden merkitystä elintarvikeketjussa.

Vihannes on alana hieman poikkeava

- Meillä on ns viikkohinnoittelu
- Aktiivisia asiakkaita noin 25 viikkotasolla
- Käytännössä hinnat vaihtelevat joka päivä (tunti)

Miksi?

- Tuonti!
- Niin meillä kuin asiakkailla on ennusteita, mutta vihannes "tuotanto" voi vaihdella jopa + 30% tai -30% riippuen olosuhteista.
- Samaten kulutus
- Markkinoilla on suuria vaihteluja, riippuen esimerkiksi mitä pyhiä on tulossa tai on ollut. Yksi käytännön hieman pysyvämpi esimerkki: Tammikuun kulutuksen voisi olettaa olevan vähintään joulukuun tasoinen. Näin ei ole. Teoria on, että "jääkaapit & pakastimet ovat vielä täynnä ja rahat menivät joulukuussa".

Joku voisi verrata tätä joko torikauppaan tai pörssiin.