

From niche to volume with integrity and trust  
TUTKIMUSKOHTTEEN ESITTELY

## Järvifisu - Kiuruvesi

Helmi Risku-Norja  
Luonnonvarakeskus  
Huhtikuu 2015



### Yleisesittely

Järvifisu on kahden omistajan muodostama avoin yhtiö. Ydintoiminta on kalastus ja kalaraaka-aineen tuotanto. Yritys perustettiin vuonna 2010 vastaamaan laadukkaan tuoreen järvikalan kysyntää alueella, missä on runsaasti puhtaita järviä ja missä ei ole kalanviljelyä.

Yrityksen asiakkaita ovat lähikunnat, paikalliset vähittäiskaupat sekä alueen ravintolat. Arvot, joilla Järvifisu erottautuu muista markkinoilla toimivista kalantuottajista, ovat tuotteiden tuoreus ja niiden paikallinen alkuperä. Yrityksen kilpailukyky markkinoilla perustuu tuoreen järvikalan korkeaan kysyntään ja tuotteiden erinomaiseen laatuun. Järvikalalle ei ole olemassa luomusertifiointia.



Järvifisun toinen omistaja, Pekka Jauhiainen, ja 7- kiloinen kuha.

\*\*\*

*“Laadusta ei tingitä. Emme käytä tukkumyyjiä.”*

(Pekka Jauhiainen, toinen Järvifisun kumppaneista yrityksen liiketoimintaideasta)

Alunperin Järvifisun tuotteina olivat lähinnä muikku- ja kuhafileet. Vähitellen valikoima on laajentunut käsittämään useampia kalalajeja ja fileiden lisäksi myydään myös kokonaisia kaloja perattuna ja suomustettuna. Päätuote on raaka haukimassa, jota tuotetaan ennen kaikkea kunnallisen ruokapalvelun tarpeita varten. Pitemmälle jalostetut tuotteet eivät ole yrityksen ydintoimintaa.

Järvifisu on hyvä esimerkki julkista toimijaa edustavan kunnan ja pienen paikallisen yrityksen keskinäisestä yhteistyöstä. Se osoittaa julkisasiakkaan merkityksen, kun pienet yritykset kehittävät toimintaansa ja pyrkivät kohentamaan mahdollisuuksiaan päästä mukaan poikkeuksellisen keskittyneillä suomalaisilla ruokamarkkinoilla. Yrityksen kehitys tarjoaa myös esimerkin niistä vaikeuksista, joita pienillä tavarantoimittajilla on, kun ne neuvottelevat kansallisten markkinajohtajien kanssa.

Tutkimus on osa FP7 ERA-net CORE Organic II –hanketta. Kirjoittaja kiittää kansainvälisen rahoituksen taloudellisesta tuesta.

CORE organic II

## Yritys ja sen liiketoiminta-ajatus

Omistajat tekevät päätökset ja hoitavat yrityksen yhdessä. He huolehtivat kalojen käsittelystä, myynnistä, kirjanpidosta, lakisääteisestä näytteenotosta ja tuotteiden kuljetuksesta asiakkaille. Molemmat omistajat myös kalastavat. Yrityksellä on tällä hetkellä yksi pysyvä sopimuskalastaja, mutta sesonkiaikana kalastajien lukumäärä on moninkertainen, jopa 20 kalastajaa myy saaliinsa yritykselle.

### Yhtiömuoto:

Kahden osakkaan muodostama avoin yhtiö

Perustamisvuosi: 2010

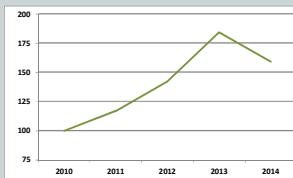
### Kotisivu:

<http://www.jarvifisu.com/>

### Logo:



### Liikevaihdon kehitys, 2010 =100



### Tuotteet:

Raaka kalamassa, tuore järvikala: kokonaisena ja fileinä, kalakeittokuutiot

### Työntekijöiden lukumäärä:

1 sopimuskalastaja, sesonkiaikaan parisenkymmentä kalastajaa

### Asiakkaat:

Lähikuntien ruokapalvelut, paikalliset vähittäiskaupat, hotellit

Toiminnan keskeiset painopisteet ovat korkealaatuiset tuotteet, hyvä asiakaspalvelu, tuotannon paikallisuus, tuotteiden jäljitettävyys, luottamukseen perustuvat pitkäaikaiset asiakassuhteet sekä ympäristöstä huolehtiminen. Puhtaat järvet sekä kalastus alueen järvien kantokyvyn rajoissa ovat elinvoimaisen kalatalouden perusta.

Järvifisun kilpailuvaltti sen neuvotellessa markkinajohtajien kanssa on lyhyt toimitusketju. Tuoreen järvikalan kysyntä ylittää tarjonnan. Asiakkaat arvostavat myös yrityksen myönteistä vaikutusta sekä aluetalouteen että oman kunnan maineeseen lähiruoan pioneerina.

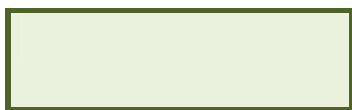
Julkisasiakkaiden osuus yrityksen myynnistä on noin 85 %. Tähän asiakkuuteen kuuluu myös yhteistyö kehiteltäessä tuotteita kunnallisten ruokapalvelujen tarpeita varten. Pitkät sopimukset kunnan kanssa antavat liikkumavaraa yrityksen suunnitellessa toimintaansa. Säännöllinen tulo auttaa myös selviytymään, kun toiminnassa on hiljaisempia kausia, mitkä ovat väistämättömiä kala-alalla, joka on vahvasti sesonkiluonteista.

Järvifisun yhtiökumppanit ovat tietoisia siitä, että kalan kokonaiskysyntä kasvaisi, jos tuore kala jatkojalostettaisiin erilaisiksi tuotteiksi ja valmisruoiksi. Yhtiökumppanit aikovat kuitenkin jatkossakin keskittyä kalastukseen ja kala-raaka-aineeseen, ja tämän tuotannon volyyminä on mahdollista kasvattaa nykyisestä. He ovat kuitenkin valmiita yhteistyöhön sellaisten yrittäjien kanssa, jotka ovat kiinnostuneita jatkojalostuksesta ja uusien tuotteiden kehittämisestä.

Vähäinen kiinnostus ammattikalastusta kohtaan sekä nykyisten ammatinharjoittajien vanheneminen ovat merkittäviä epävarmuustekijöitä kala-alan tulevaisuuden kannalta. Järvikalan menekki on ollut erinomainen, ja kysyntä tuntuu olevan kasvussa. Koska asiakkaat arvostavat laadukasta tuoretta järvikalaa ja paikallista yrittäjyyttä, halpaa tuontikalaa sen sijaan ei koeta vakavana uhkana.

**Lisätietoja:** Erikoistutkija Helmi Risku-Norja ([helmi.risku-norja@luke.fi](mailto:helmi.risku-norja@luke.fi)), Luonnonvarakeskus – Talous ja yhteiskunta (puhelin: 029 532 6485)

**Englanninkielinen laajempi raportti:** [www.healthygrowth.eu](http://www.healthygrowth.eu)



Tutkimus on osa FP7 ERA-net CORE Organic II –hanketta. Kirjoittaja kiittää kansainvälisen rahoituksen taloudellisesta tuesta.

