

From niche to volume with integrity and trust
TUTKIMUSKOHTEN ESITTELY

POLARSHIITAKE

Helmi Risku-Norja
Luonnonvarakeskus
Toukokuu 2015



Taustaa

Polashiitake Oy on shiitakesienien (*Lentinus edodes*) viljelyyn erikoistunut pienehkö perheyrittäjä. Yritys sijaitsee Rääkkylässä, Pohjois-Karjalassa puhtaan luonnon keskellä. Yritys on perustettu 1999, mutta tuotanto on jatkunut keskeytyksellä Rääkkylässä jo vuodesta 1984, jolloin Itä-Suomen shiitake OY aloitti toimintansa. Tuotantoa on alusta alkaen kehitetty tiiviissä yhteistyössä tutkimuslaitosten kanssa.



Polarshiitakkeen työntekijöitä esittelemässä tuotteita.

“Minä en myy osaamista. Se on yrityksen tärkein pääoma.”

(Markku Leppänen,
Polarshiitakkeen toimitusjohtaja)

Tuoreet luomusertifioidut shiitakesienet ovat olleet yrityksen päätuote alusta lähtien. Tuotevalikoima on laajentunut käsittämään eri pakkauskokoja ja erityyppisiä tuoreita shiitakesieniä. Nykyisin myydään myös kuivattua, jauhettua ja viipaloitua shiitaketta sekä shiitakkeen kasvualustoja, joihin on ympätty sienirihmasto. Tuotannon volyymi noin 70 000 kiloa vuodessa, mikä on kolmannes Suomen shiitaketuotannosta. Vuotuinen liikevaihto on 500 000 -

600 000 euron luokkaa. Valtaosa tuotteista menee vientiin Keski-Euroopan markkinoille. Kotimaisia asiakkaita ovat huippuravintolat ja muutamat vähittäiskaupat lähinnä pääkaupunkiseudulla.

Polarshiitake on kiinnostava yritys, sillä se osoittaa, että tutkimusyhteistyöllä voi olla merkittävä rooli P&K-yritysten kehityksessä. Polarshiitake on myös esimerkki siitä, miten itsenäiset, markkinajohtajien ulkopuoliset pienet tuottajat voivat selviytyä erittäin kilpiluilla ja keskittyneillä ruokamarkkinoilla.

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



Yritys ja sen liiketoiminta-ajatus

Polarshiitake on osakeyhtiömuotoinen yritys. Osakepääoma on 18 200 euroa, ja yrityksen 65 500 osakasta on 18 pohjoiskarjalaisen osakkeenomistajan hallussa. Kuusijäseninen johtokunta vastaa yrityksen strategisista linjauksista. Yritystä edustamaan ja asiakirjojen hyväksymiseen tarvitaan yrityksen toimitusjohtajan, johtokunnan puheenjohtajan tai kahden johtokunnan jäsenen allekirjoitus. Tänä päivänä yrityksellä on seitsemän työntekijää, tarpeen mukaan työntekijöiden lukumäärä voi väliaikaisesti olla suurempikin.

Yrityksen kehityksen kannalta keskeisiä tekijöitä ovat olleet yrityksen ja tutkimuslaitosten välinen pitkäaikainen strateginen yhteistyö ja alueellisen ELY-keskuksen myöntämä rahoitus- ja investointituki. Alun perin toiminnan käynnistymisen taustalla oli tutkimuskentän kiinnostus shiitkeviljelyä kohtaan, joka oli virinnyt jo 1980-luvulla. Sekä Polarshiitakkeen että sen edeltäjän, Itä-Suomen shiitakkeen, kehitys on kytkeytynyt erilaisiin tutkimus- ja kehittämishankkeisiin, joissa yritykset ovat toimineet tiiviissä yhteistyössä tutkimusorganisaatioiden kanssa.

Yhtiömuoto:

Osakeyhtiö

Perustamisvuosi:

1999 (edeltäjä 1984)

Kotisivu:

<http://polarshiitake.com/>

Logo:

Original
POLAR SHIITAKE

Liikevaihto:

600 000 €/v

Tuotteet:

Tuore ja kuivattu shiitakesieni

Työntekijöiden lukumäärä:

7

Asiakkaat:

Ravintolat ja vähittäiskauppa
Keski-Euroopassa ja Suomessa

Google osumat:

2010 (28.4.2015)

Yrityksen perusarvoja ovat korkealaatuiset tuotteet, jatkuva kehittäminen ja ympäristöystävällinen luonnonmukainen tuotanto sekä paikallisten resurssien hyödyntäminen tuotannossa. Toiminnassa korostuu vahvasti erityisosaamisen merkitys, ja strategiaa voidaan luonnehtia taitotieto-strategiaksi. Kilpailu ei perustu hintaan, vaan kilpailuetuna Euroopan markkinoilla on pohjoisen puhtaassa ympäristössä tuotettu korkealaatuinen erikoistuote.

Yrityksellä on ollut vaikeuksia saada oma tuotemerkki kotimaisille markkinoille. Yritys on ratkaissut ongelman etsimällä kotimaassa markkinajohtajista riippumattomat, vaihtoehtoiset jakelukanavat ja ennen kaikkea keskittymällä vientiin. Kysyntä on ollut vakaa. Noin 90 prosenttia tuotannosta myydään vakiintuneille asiakkaille Saksaan, Hollantiin ja Belgiaan. Kotimaisia asiakkaita ovat pääasiassa muutamat erikoismyymälät ja huippuravintolat pääkaupunkiseudulla. Suoramyynti ja vähittäismyynti on vähäistä.

Myynti ja tuotto kasvaisivat, jos tarjolla olisi myös korkeamman jalostusasteen tuotteita. Yritys keskittyy kuitenkin sienten viljelyyn myös tulevaisuudessa. Tällä hetkellä keskeinen kehittämiskohde on viljelykapasiteetin lisääminen.

Keskieuropalaisten asiakkaiden kannalta yrityksen sijainti Itä-Suomen saasteettomassa luonnossa on vahva myyntivaltti, sillä se on takuu tuotteiden puhtaudesta. Yrityksen kannalta sijainti on kuitenkin myös merkittävä rajoitus, sillä syrjäseutujen investoinnit ovat rahoittajille riskialttiita sijoituskohteita. Keski-Euroopan sienimarkkinat ovat myös hyvin epävakait ja reagoivat herkästi kansainvälisen talouden heilahteluihin, mikä tuo omat riskinsä.

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

Englanninkielinen laajempi raportti: www.healthygrowth.eu

Lisätietoja: Erikoistutkija Helmi Risku-Norja (helmi.risku-norja@luke.fi), Luonnonvarakeskus – Talous ja yhteiskunta
(puhelin: 029 532 6485)
Englanninkielinen laajempi raportti: www.healthygrowth.eu