

OPAS PUUTARHA-ALAN YRITYKSEN PERUSTAJALLE

Suunnitteluapu puutarha-alan yrityksen perustamista
tai tuotantosuunnan muuttamista harkitseville



Lucas Lindelöf, Nina Sevelius, Arto Vuollet

2025



Elisabetsgatan 21 B 12
00170 Helsingfors
www.slf.fi

Versio 1 – Huhtikuu 2025

Sisältö

Näin käytät opasta parhaiten	3
Johdanto.....	4
1. Yritysmuoto ja verotus	5
2. Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma	7
3. Markkina-analyysi.....	10
Kysyntä	10
Kilpailijat	11
Myyntikanavat.....	12
Hinnoittelu	13
4. Lähtötilanne ja resurssit.....	15
Maantieteellinen sijainti ja infrastruktuuri	15
Ilmasto.....	15
Pellot	16
Rakennukset.....	19
Koneet ja laitteet.....	21
Työvoima	22
Taidot ja verkostot.....	23
Laatujärjestelmät.....	23
5. Käytännön neuvoja	25

Näin käytät opasta parhaiten

Tässä oppaassa on tiivistettyä keskeistä tietoa sekä erilaisia vinkkejä johdattamaan sinua uutena yrittäjänä perustamaan yrityksen, joka keskittyy puutarhatuotantoon. Saat tietoa siitä, kuinka ryhtyä toimeen ja mitä ottaa huomioon. Tutustumalla oppaan sisältöön ja pohtimalla kuhunkin aiheeseen liittyviä kysymyksiä saat käsityksen omasta tilanteestasi, mahdollisuuksistasi ja haasteistasi sekä siitä, mitä alkuun pääseminen edellyttää. Opasta täydentävät useat linkit eri verkkosivuille, joilta löydät tietoa aiheista, joihin haluat perehtyä enemmän. Opas sopii sekä niille, jotka aikovat aloittaa yritystoiminnan aivan alusta alkaen, että niille, jotka ovat jo viljelijöitä mutta harkitsevat tuotantosuunnan muuttamista tai monipuolistamista. Oppaassa lähtökohtana on kuitenkin ajatus uuden yrityksen perustamisesta.

Lue opas alusta loppuun. Osiot on järjestetty aikajärjestyksessä, ja niissä käydään ohjatusti läpi suunnittelun ja valmistelun eri vaiheita. Kaksi ensimmäistä lukua on kirjoitettu yleisellä tasolla, vaikka pääpaino onkin puutarha-alalla. Oppaan loppuosa on alakohtaisempi, ja siinä annetaan käytännön vinkkejä ja neuvoja puutarhatuotannosta. Tutustu ensin teksteihin ja vastaa sitten niihin liittyviin kysymyksiin. Tarvittaessa voit hakea lisätietoa linkitetyiltä verkkosivuilta. Luettuasi kappaleen, pohdi omaa tilannettasi ja kirjoita muistiin mieleesi tulleet sanat, ajatukset ja ideat. Nämä omat muistiinpanosi toimivat hyvänä pohjana yritystoiminnan suunnittelulle, liiketoimintasuunnitelman laatimiselle ja yrityksen perustamiselle.

Lucas Lindelöf

TARVITSETKO NEUVONTAA?

Ota yhteyttä puutarhaneuvontaamme. Tarjoamme ProAgriassa kattavan valikoiman palveluja ja asiantuntijoita. Asiasi voi koskea viljelyä, luomutuotantoa, tuotteiden jalostusta, kannattavuutta, myyntiä tai markkinointia.

Räätälöimme palvelun tarpeittesi mukaan

Neuvojat auttavat esimerkiksi viljelyyn liittyvissä kysymyksissä, kuten kasvinsuojelussa, viljelysuunnittelussa, lannoituksessa ja maaperän hedelmällisyydessä. Palveluja voidaan tarjota tilakäyntien muodossa, puhelimitse tai verkkoneuvottelujen kautta.

www.proagria.fi

www.slf.fi

Johdanto

Yritystoiminnan suunnittelu kannattaa aloittaa pohtimalla omia arvoja ja unelmia. Miltä mielekäs päivä yrittäjänä näyttäisi sinulle? Millainen päivä olisi sinulle yrittäjänä merkityksellinen? Olisitko satokautena mieluummin asiakaspalvelutehtävissä vai tarkkailemassa viljelyksillä kasvintuhoojia? Haluatko johtaa muiden työtä, vai onko sinulle jo itsesi johtaminen ja yrityksen budjetin laatiminen haastavaa? Haluatko puutarhatilastasi vilkkaan ihmisten kohtaamispaikan, vai haluatko itse mieluummin olla perheesi kanssa ja pitää yritystoiminnan erillään perhe-elämästä? Nämä ovat tärkeitä asioita, joita kannattaa pohtia jo ennen yritystoiminnan aloittamista.

Kannattaa myös kysyä itseltään, miksi olen puutarhayrittäjä tai haluan ryhtyä siksi. Usein haaveena on tuottaa ruokaa ja elää rauhallista maaseutuelämää. Myös sukutilan jatkamisella ja kytköksellä aikaisempiin viljelijäsukupolviin voi olla tärkeä merkitys. Arvoihisi voi kuulua myös ruoan tuottaminen tehokkaammin tai ympäristöystävällisemmin ja eettisemmin. Arvosi vaikuttavat valintoihisi ja päätöksiisi, ja niistä muodostuu liikeideasi ja liiketoimintasuunnitelmasi perusta.

Omat arvosi sekä sen, millaisina haluat työpäiviesi näyttävän, pitäisi olla linjassa yrityksesi kehityssuunnitelmien kanssa. Jos nautit rauhasta ja hiljaisuudesta, sinun ei pitäisi suunnitella työvoimavaltaista tunneliviljelyä. Jos saat energiaa ihmisten kohtaamisista, kannattaa myös harkita vähittäismyyntivaihtoehtoja. Selkeät arvot helpottavat myös päätösten tekemistä arjessasi.

Unelmat eivät ehkä näy suorina tuloina, mutta selkeät arvot ovat etu yrityksellesi, sillä vahvojen brändien merkitys kasvaa jatkuvasti. Kuluttajat ovat yhä tietoisempia ja haluavat tuotteita, jotka on tuotettu vastuullisesti ja kestävästi. Selkeitä arvoja voi käyttää myös markkinoinnissa – muista kertoa asiakkaille arvoistasi ja kuinka tuotteesi ovat erityisiä. Samalla on tärkeää keskittyä asiakkaisiisi ja kehittää liiketoimintaa heidän tarpeittensa huomioiden.

Kun arvot ovat selvillä mielessäsi, on tärkeää liiketoimintasuunnitelmaa laatiessasi ottaa huomioon käytännön asiat, kuten kustannukset, tulot ja kannattavuus. Sinulla täytyy olla rahaa käytettävissä elinkustannuksiisi ennen ensimmäistä satoa ja ennen kuin olet saanut koottua yrityksen perustamiseen tarvittavat resurssit. Viimeistään tässä vaiheessa on suositeltavaa hakea asiantuntija-apua, jotta yritystoiminnan suunnittelu etenee hyvin.

Tämän oppaan tarkoituksena on etenkin tarjota sinulle joitakin tarvittavia välineitä menestyksekkään puutarha-alan yrityksen suunnitteluun ja käynnistämiseen.

Nina Sevelius

1. Yritysmuoto ja verotus

Jos olet aiemmin toiminut maanviljelijänä, saatat joutua yhtiöittämään yrityksesi nyt. Tämä riippuu siitä, minkälaista puutarhatuotantoa aiot harjoittaa. Jos toiminta on pienimuotoista ja sitä harjoitetaan osana varsinaista maanviljelyä tai maatilayhteydessä, yhtiöittäminen ei ole tarpeen, ja tällöin noudatetaan maatilatalouden verotuslakia (MVL). Jos kuitenkin aiot kehittää puutarhanviljelystä erillisen taloudellisen toiminnan (liike- tai ammattitoiminnan), sinun on joko yhtiöitettävä maatilayksikkö tai perustettava yhtiö, jolla on erillinen kirjanpito. Jos olet täysin uusi alalla, on luonnollista perustaa yritys ennen yritystoiminnan aloittamista.

Yritystoimintaan sovelletaan erillistä verolakia (EVL), joka poikkeaa maatilojen tuloverolain säännöksistä esimerkiksi kirjanpitovelvollisuuden, verotettavan tulon jakamisen ansio- ja pääomatuloihin sekä tulojen ja menojen jaksottamisen osalta. Alta voit lukea lisää maatilojen **yhtiöittämisestä** ja eri tulolähteiden **tuloverolainsäädännöstä**.

Lue lisää maatilayhtiöitä **yhtiöittämisestä**

Eri tulolähteitä koskeva verolainsäädäntö

Maatilatalouden tuloverolaki

Elinkeinoverolaki

Tuloverolaki muulle toiminnalle, eli henkilökohtainen tulolähde.

Maanviljelijöille yleisenä ohjeena on noudattaa maatilojen verosääntöä mahdollisimman pitkälle, koska se on yksinkertaisempi ja vähemmän vaativa. Tässä oppaassa lähtökohtana on kuitenkin **uuden yritystoiminnan** aloittaminen, ja silloin ensimmäinen askel on yrityksen perustaminen. Kannattaa harkita, millainen yhtiömuoto sopii parhaiten omaan yritystoimintaasi. Kaikissa yritysmuodoissa on omat etunsa ja haittansa. Valintaan vaikuttavat muun muassa yrityksen perustajien määrä, pääoman tarve ja yrityksen sisäiset vastuukysymykset. Eri yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja (toiminimiyrittäjä), osakeyhtiö, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö ja osuuskunta.

Osakeyhtiötä pidetään usein toteuttamiskelpoisena vaihtoehtona, jos yritystoimintaan liittyy riskejä ja investointeja, mikä on usein tilanne puutarhatuotannossa. Osakeyhtiöllä voi olla useita osakkaita, ja omistajat vastaavat yhtiön veloista vain kunkin sijoittamalla pääomalla, mikä tarkoittaa, että henkilökohtainen riski on rajallinen. Myös pääoman hankkimisen kannalta osakeyhtiö on usein suositeltavin yritysmuoto, sillä rahoittajien luottamus voi olla helpompi saada osakeyhtiölle kuin muille yritysmuodoille.

Lue lisää eri **yritysmuodoista**

Kun olet päättänyt, minkä tyyppisen yrityksen haluat perustaa, seuraava vaihe on sen perustaminen. Ensin tarvitset yritykselle nimen ja sen jälkeen sinun on tehtävä **perustamisilmoitus** Yritys- ja yhteisötietojärjestelmään (YTJ). Yritystyyppistä riippumatta teet perustamisilmoituksen saadaksesi yritystunnuksen. Kun teet perustamisilmoituksen, voit ilmoittaa yrityksesi tiedot sekä Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin (PRH) että Verohallinnon rekisteriin. Ennen yritystoiminnan perustamista on kuitenkin hyvä olla selvillä

yrityksesi toiminnan luonteesta. Seuraavassa luvussa käsitellään yrityksen liikeidea ja liiketoimintasuunnitelmaa, jotka ovat tärkeitä sekä sinulle että myös ulkopuolisille tahoille.

Yrityksen perustamisen tarkistuslista

1. Valitse yritykselle sopiva [nimi](#)
2. Tee perustamisilmoitus
 - YTJ - [Perustamisilmoitus](#)
3. Perustamisilmoituksen yhteydessä voit merkitä yrityksen tiedot Verohallinnon rekistereihin, Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin ja tarvittaessa työnantajarekisteriin.
4. Ota eläkevakuutus
 - YEL-vakuutus riittää, jos yritystäsi verotetaan maatilaverotuksessa sivutoimisena elinkeinona
 - Muussa tapauksessa tarvitset yrittäjän YEL-vakuutuksen
 - Lue lisää [täältä](#) ja [täältä](#)
5. Varmista toimeentuloturva työttömyyden varalle
 - Liity [yrittäjäkassan](#) jäseneksi
6. Varmista yrityksesi pakolliset ja vapaaehtoiset vakuutukset
 - [Työllisyysrahasto](#) - Työttömyysvakuutus
 - Työnantajan [lakisääteiset vakuutukset](#)
 - [Sairausvakuutusmaksut](#) | Työnantaja | Kela
 - Työntekijöiden [työtapaturma- ja ammattitautivakuutus](#)
 - Mikä on työntekijöiden [ryhmähenkivakuutus](#)?
 - Apua työnantajamaksujen maksamiseen [Palkka.fi](#)
7. Tarkista tarvittavat sopimukset ja asiakirjat
 - Osakeyhtiöiden osalta katso [Sopimus yhtiön perustamisesta ja osakeyhtiön yhtiöjärjestys](#)
8. Avaa yrityksellesi erillinen [pankkitili](#)
9. Hae tarvittaessa rahoitusta, esimerkiksi starttirahaa tai pankkilainaa.

Lucas Lindelöf

2. Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma

Liikeidea kuvaa lyhyesti yrityksesi toimintaa, toisin sanoen sitä, miten se tuottaa rahaa. Se on yleinen näkemys ja kuvaus yrityksesi ytimestä. Siinä selvennetään, mitä tuotat, kenelle myyt ja miten eroat kilpailijoistasi. Yleisesti ottaen hyvä liikeidea tunnistaa tarpeen ja tarjoaa sille ratkaisun, josta asiakkaat ovat valmiita maksamaan.

Kun sinulla on liikeidea, sinun on laadittava **liiketoimintasuunnitelma**, jossa kuvataan, miten aiot toteuttaa liikeideasi. Toisin sanoen liiketoimintasuunnitelmassa analysoidaan, perustellaan ja tarkennetaan liikeideaa ja se toimii välineenä liiketoiminnan johtamisessa. Se on periaatteessa yrityksesi käsikirja, ja liiketoimintasuunnitelma sisältää useita tärkeitä elementtejä, kuten markkina-analyysin, markkinointistrategian, toimintasuunnitelman, rahoitussuunnitelman ja organisaatorakenteen. Periaatteessa puutarha-alan yrityksen liiketoimintasuunnitelman rakenne voi näyttää samalta kuin minkä tahansa muun yrityksen, mutta suunnitelman sisältö määrittelee toiminnan laadun ja eron muihin toimialoihin.

Yrittäjänä voit itse päättää, kuinka yksityiskohtaisesti kuvailet suunnitelman eri osa-alueet, mutta mitä yksityiskohtaisempi ja harkitumpi liiketoimintasuunnitelmasi on, sitä hyödyllisempi se on sinulle, kun suunnittelet, hallinnoit ja kehität yritystäsi. On tärkeää muistaa, että liiketoimintasuunnitelmaa ei laadita vain sinua varten, vaan se tehdään myös ulkopuolisia osapuolia, kuten rahoittajia ja muita osapuolia varten. Selkeä, uskottava ja taloudellisesti kestävä liiketoimintasuunnitelma esimerkiksi parantaa mahdollisuuksiasi saada rahoitusta yrityksellesi.

Kannattaa siis panostaa liiketoimintasuunnitelmaan, huolellisesti laadittuun kirjalliseen asiakirjaan, joka antaa hyvän kokonaiskuvan. Voit sen jälkeen soveltaa ja kehittää suunnitelmaa. Internetistä löytyy lukuisia malleja, joista näkee, mitä liiketoimintasuunnitelman tulisi sisältää ja myös esimerkkejä siitä, miten sen eri osa-alueet voidaan käytännössä toteuttaa. Alla on esimerkki liiketoimintasuunnitelman jäsentelystä. Voit käyttää tätä mallia laatiessasi omaa liiketoimintasuunnitelmaasi.

1. Tiivistelmä

Yrityksen liikeidea ja tavoitteet. Lyhyesti sanottuna yrityksen ydin- ja toiminta-ajatus. Yrityksesi tarkoitus.

2. Tausta

Millainen liiketoimintaympäristö on, mikä on kilpailutilanne ja mitkä ovat toimialan näkymät? Miksi tämä liiketoiminta kannattaa aloittaa juuri nyt?

3. Tuote

Tarkempi kuvaus siitä, mitä yrityksesi tuottaa ja mihin tarkoitukseen. Miten tuotteet eroavat kilpailijoiden tuotteista? Keskitytkö yhteen tai muutamaan tuotteeseen vai laajempaan valikoimaan? Keskitytkö volyymituotteisiin vai erikoistuuotteisiin? Jatkojalostatko tuotteita?

4. Markkina-analyysi

Selvitys markkinoista, mukaan lukien kohderyhmät, kilpailutilanne, hinnanmuodostus ja markkinoiden kehityssuunnat. Tästä lisää seuraavassa luvussa. Tärkeintä on kysyä, mikä on tuotteideni kysyntä?

5. Markkinointistrategia

Suunnittele, miten aiot markkinoida ja myydä tuotteitasi. Mitä markkinointikanavia käytät, kuten sosiaalista mediaa, omaa verkkosivustoa, paikallisia markkinoita ja tapahtumia vai yhteistyötä eri tahojen kanssa. Markkinointiin panostamisen keinoilla voit sijoittaa liiketoimintasi vakiinnuttamiseen ja löytää luotettavia asiakkaita.

6. Toimintasuunnitelma

Yksityiskohtaiset tiedot siitä, miten liiketoimintaa hoidetaan päivittäin, mukaan lukien tuotanto, tavarantoimittajat ja logistiikka. Miten viljely, pakkaaminen, toimitukset asiakkaille ja myynti, tuotantopanosten hankinta jne. hoidetaan? Mitä teknisiä tai digitaalisia välineitä käytetään? Aikataulut ja luettelot ovat hyviä työkaluja, jotka auttavat seuraamaan tilan toimintoja, varsinkin jos sinulla on työntekijöitä.

7. Rahoitussuunnitelma

Kannattaa tehdä budjetti ainakin ensimmäiselle toimintavuodelle. Lisäksi tulisi olla kannattavuuslaskelma, jolla selvitetään, onko liiketoiminta kannattavaa. Mitkä ovat liiketoiminnan arvioidut tulot ja kustannukset, millainen on kassavirta ja maksuvalmius, mitkä ovat investointitarpeet. Mikä on aloituspääomasi ja mitkä ovat rahoituslähteet (oma pääoma, pankkilainat, avustukset ja tuet). Rahoitussuunnitelma voi olla avain tarvittavan rahoituksen saamiseen, joten se kannattaa tehdä huolellisesti. Jos luvut ja laskelmat eivät ole sinulle tuttuja, on suositeltavaa konsultoida asiasta ulkopuolista neuvonantajaa.

8. Riskianalyysi

Ensiksi tunnistetaan mahdolliset riskit, jotka liittyvät muun muassa tuotantoon, markkinoihin, hintoihin ja toimintaan. Toiseksi arvioidaan riskit; niiden merkitys, todennäköisyys ja vaikutus liiketoimintaan. Kolmanneksi laaditaan suunnitelma siitä, miten

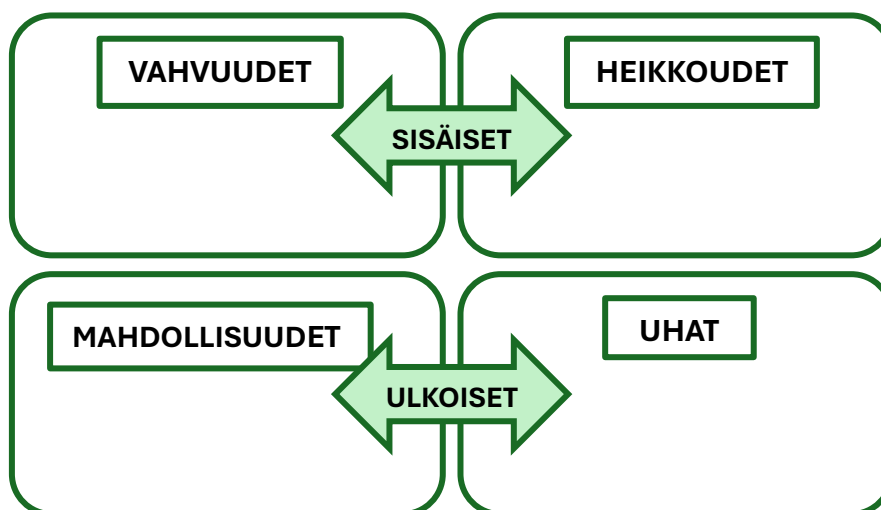
riskejä hallitaan. Suunnittele toimintastrategiat mahdollisten riskien hallitsemiseksi ja minimoimiseksi. Huomioi esimerkiksi tuotannon monipuolistaminen, vakuutukset, suojavarusteet, valmennukset ja koulutukset.

9. Organisaatorakenne

Tiedot yrityksen rakenteesta, mukaan lukien johto ja henkilöstö. Kuka omistaa ja johtaa yritystä, ketkä ovat työntekijöitä ja heidän vastuualueensa ja tehtävänsä.

10. SWOT-analyysi

Yksityiskohtainen SWOT-analyysi on klassinen ja hyödyllinen väline liiketoimintasuunnitelmassa. Siinä tehdään yhteenveto yrityksesi sisäisistä vahvuuksista ja heikkouksista sekä ulkoisista uhkista ja mahdollisuuksista. Näitä neljää osa-aluetta kannattaa miettiä tarkkaan ja hahmotella paperille analyysi kokonaisuudessaan, jotta se olisi selkeä sekä itselle että ulkopuolisille osapuolille, kuten rahoittajille. Kannattaa olla mahdollisimman rehellinen ja realistinen ja ajatella mahdollisimman kattavasti. Ota huomioon sekä nykyhetki että tulevaisuus, paikallinen toimintaympäristö ja yrityksesi laajemman kokonaisuuden osana, myös globaalisti.



Kuva: SWOT-kaavio. Lucas Lindelöf

Lucas Lindelöf

3. Markkina-analyysi

Yrittäjän kannalta on olennaista, että tuotetuille tavaroille on olemassa markkinat. Onnistuminen viljelyssä ei riitä, jos kukaan ei ole valmis maksamaan tuotteista tarpeeksi. Tärkeä ero puutarhakasvien viljelyn ja esimerkiksi viljanviljelyn välillä on se, että yleensä ei ole olemassa tiettyä tuotteiden ostohintaa. Jos myyt viljaa tai muita peltokasveja, voit yleensä seurata hintakehitystä pörssistä ja ostajien verkkosivuilta, ja tämä auttaa sinua liiketoiminnan suunnittelussa. Vihannesten, hedelmien, marjojen ja kukkien kohdalla tilanne on erilainen, ja yrittäjän on oltava jatkuvasti aktiivinen hintojen kartoittamisessa.

Yksi tärkeimmistä vaiheista liiketoiminnan suunnittelussa on perusteellinen **markkina-tutkimus**. Sen avulla voidaan arvioida kannattavuutta ja sitä, miten markkinoille sopeutetaan. Alla on lueteltu joitakin keskeisiä asioita, jotka on arvioitava huolellisesti.

Kysyntä

Puutarhatuotteiden tuotanto, myynti ja kulutus voi olla usein suhteellisen paikallista. Siksi on tärkeää tuntee paikallinen kysyntä sekä muiden tuottajien toiminta lähialueella. Selvitä ensin paikalliset tarpeet ja pohdi sitten, mitä mahdollisuuksia sinulla on laajemmalla säteellä. Kysynnän ymmärtäminen on ratkaisevan tärkeää, ja sillä varmistetaan, että tuotat jotain sellaista, josta markkinat ovat valmiita maksamaan. Samalla tarpeiden ja odotusten tunteminen voi antaa sinulle kilpailuetua muihin tuottajiin verrattuna.

Puutarha-alalla on tavallista tuottaa valikoima tuotteita, mutta on myös mahdollista erikoistua yksittäisiin tuotteisiin. Monipuolisempi valikoima mahdollistaa usein suuremman liikevaihdon ja samalla erilaisten tuotantoon tai markkinoihin liittyvien riskien hajauttamisen. Myös työtaakka jakautuu tasaisemmin, kun työhuiput ja myynti jakautuvat tuotantokauden aikana useampaan ajankohtaan.

Kysynnän tosiasiallinen olemassaolo on kaikkein keskeisintä sinulle tuottajana ja myyjänä. Jos ostajia ei ole, ei ole mitään järkeä tuottaa. Kannattaa siis ensin miettiä, mitkä ovat asiakkaiden tarpeet ja pitää tämä aina mielessä, kun teet tuotantoon liittyviä päätöksiä tai kehität liiketoimintaasi. Markkinat muuttuvat jatkuvasti, kun uusia toimijoita tulee markkinoille ja muita poistuu. Samanaikaisesti syntyy uusia trendejä, joiden myötä kulutustottumukset muuttuvat. On tärkeää osata erottaa tilanne, jossa markkinoita ei ole, siitä tilanteesta, jossa myyntikanavia on vaikea löytää. Myyntikanavien löytäminen ja oman asemansa vakiinnuttaminen tavarantoimittajana voi vaatia melkoisen paljon työtä ja muita resursseja riippuen siitä, miten haluat myydä tuotteitasi.

Monissa tapauksissa alkutuotannon ja kuluttajan välillä on toimitusketju, jossa voi olla yksi tai useampia välikäsiä, kuten teollisuus, tukku- tai vähittäiskauppiaat. Viime kädessä kuluttajat kuitenkin ratkaisevat kysynnän omien tarpeidensa ja mieltymystensä mukaan. Sen vuoksi ei kannata tarkastella ainoastaan millainen kysyntä on ostajilla, vaan myös millainen se on varsinaisissa kohderyhmissä.

Pohdittavaa:

- Mitä markkinat haluavat?
 - Millä tavalla toimitettuina asiakkaat haluavat tuotteensa?
 - Mitä minulta vaaditaan näiden toiveiden toteuttamiseksi?
 - Onko kyseessä olevien tuotteiden kysyntä vakaata vai vaihtelevaa?
 - Miten tavoitan kohderyhmäni?
-
-
-
-
-

Kilpailijat

Kilpailija-analyysin tekeminen on tärkeä osa markkinatutkimusta. Analyysi auttaa sinua ymmärtämään markkina-asemasi, tunnistamaan vahvuutesi ja mahdollisuutesi. Siten voit kehittää liikeideaasi ja löytää oikean markkinaraon. Markkinoille pääsyn ja kannattavan liiketoiminnan kannalta on tärkeää, että kilpailu ei ole liian kovaa. Kuitenkin jonkinasteinen kilpailu on hyödyllistä, sillä se motivoi sinua kehittämään liiketoimintaasi ja tehostamaan sitä. Seuraavassa on lueteltu tärkeimmät vaiheet, joiden avulla voit tehdä kilpailija-analyysin.

- 1. Tunnista kilpailijasi:** luettele aluksi kaikki suorat ja epäsuorat kilpailijasi. Suorat kilpailijat ovat samoilla markkinoilla toimivia yrityksiä, jotka tarjoavat samankaltaisia tuotteita. Epäsuorat kilpailijat voivat tarjota tuotteita vaihtoehtona myymillesi tuotteille. Jos alueellasi on puutarha-alan yrityksiä, jotka myyvät juuri sitä, mitä aiot tuottaa, voi olla syytä miettiä uudelleen tai ainakin pohtia, miten voisit erottautua kilpailijoistasi. Voisit esimerkiksi käyttää tehokkaampia tuotantomenetelmiä, joista saisit kilpailuetua tuotantokustannuksissa. Mieti itse tuotetta ja sitä, kannattaisiko esimerkiksi tarjota muita lajikkeita tai jalostetumpia tuotteita. Viime kädessä tärkeintä on kuitenkin ymmärtää kysyntä ja selvittää, ovatko markkinat kyllästetyt tietyn tuotteen osalta vai onko markkinoilla vielä tilaa sinulle uutena tuottajana.
- 2. Kerää tietoa:** kerää tietoja kilpailijoistasi. Voit vierailla verkkosivustoilla, lukea juttuja ja arvosteluja tai tutkia tuotteita niiden myyntipaikassa. Muista vertailla hintoja, laatua ja tuotteiden muita ominaisuuksia. Jo pelkästään myymälähintojen tutkiminen antaa sinulle hyvän käsityksen siitä, kuinka paljon sinä tuottajana voit odottaa saavasi tuotteesta. Kannattaa myös seurata hintakehitystä eri sesonkeina. Miten esimerkiksi eri vihannesten hinnat eroavat toisistaan talvella ja kesällä?

- 3. Arvioi markkinointistrategioita:** tutki, miten kilpailijasi esiintyvät ulospäin. Mitä kanavia he käyttävät (sosiaalinen media, omat verkkosivut, maksetut mainokset, omat pakkaukset, osallistuvatko eri tapahtumiin, torimyynti jne.).

Pohdittavaa:

- *Keitä ovat suorat ja epäsuorat kilpailijani?*
 - *Miten erottaudun heistä?*
 - *Miten voin olla heitä tehokkaampi?*
 - *Onko tuotteilleni tilaa vai ovatko markkinat kyllästyneet?*
 - *Miten monipuolistan tuotteeni ja saan ne erottumaan?*
 - *Mitä voin oppia muilta toimijoilta?*
 - *Mitä keinoja he käyttävät mainostamiseen ja mitkä toimisivat minun kohdallani?*
-
-
-
-

Myyntikanavat

Liikeideasi mukaan saatat haluta keskittyä tuottamaan suuria määriä jotain perustuotetta tai tuottaa pienempiä määriä ja mahdollisesti myös laajan valikoiman erilaisia tuotteita. Jos tavoittelet laatua ja haluat luoda tuotemerkin, voi olla kannattavaa turvautua moniin eri myyntikanaviin. Tämä voi vaatia enemmän työtä ja resursseja muun muassa markkinointiin, asiakaskontakteihin, hallinnollisiin tehtäviin ja kuljetuksiin. Useiden myyntikanavien käyttäminen vähentää myös riskejä verrattuna siihen, että on riippuvainen yhdestä ainoasta asiakkaasta. Myyjänä olet haavoittuvaisempi, jos myyt kaiken yhdelle ja samalle ostajalle.

Suoramyyntiä voi harjoittaa tilalla tilamyymälän muodossa, jolloin kuljetuskustannukset ovat lähes olemattomat. Lisäksi suoramyyntiä voidaan tehdä paikallisilla markkinoilla ja tapahtumissa tai Reko-renkaissa. Vaikka suoramyynti vaatinee enemmän aikaa ja vaivaa, se on tehokas tapa tavoittaa asiakkaita, rakentaa suhteita ja antaa yrityksellesi ja tuotteillesi arvokasta näkyvyyttä. Aktiivisuus sosiaalisessa mediassa tai oman verkkokaupan perustaminen voivat myös olla tehokkaita välineitä markkinoinnissa ja uusien asiakkaiden löytämisessä. Vähemmän välikäsiä merkitsee tuottajalle useimmiten korkeampaa myyntikatetta.

Jos tuotat suuria määriä, kannattanee luoda yhteyksiä tukku- tai vähittäiskaupan ostajiin. Tällöin haasteena voi olla paremman hinnan saaminen, mutta neuvottelemalla ja perustelemalla määrätietoisesti ja uskottavasti, miksi tuotteesi on tietyn hinnan arvoinen, on mahdollista tehdä kompromissisopimuksia jopa suurempien ostajien kanssa. Usein tuottajat ovat neuvottelupöydässä turhan varovaisia ja vaatimattomia, kun heidän oma kiinnostuksensa ja asiantuntemuksensa saattaa olla enimmäkseen itse tuotannossa. Itsensä tekeminen tunnetuksi myyjänä on kuitenkin yleensä vaivan arvoista.

Pohdittavaa:

- *Mitkä ovat mahdolliset myyntikanavani?*
 - *Haluanko keskittyä siihen, että minulla on vähän välikäsiä ja saan korkeammat myyntikatteet vai keskitynkö suurempiin myyntimääriin ja tyydyn pienempiin katteisiin?*
 - *Miten luon ja ylläpidän hyviä asiakaskontakteja?*
-
-
-
-

Hinnoittelu

Tuotteen kohtuullinen ulosmyyntihinta pitää riittää kattamaan kaikki tuotantokustannukset ja mieluiten tuottamaan yritykselle voittoa. Siksi on tärkeää tuntea omat tuotantokustannukset mahdollisimman tarkasti, sekä kiinteät että muuttuvat kustannukset. Olisi oikein hyvä, jos pystyt vielä erottamaan kustannusrakenteet tuotteittain, jos niitä on useita. Tämä auttaa sinua hahmottamaan tuotekohtaisen minimihinnan, joka sinun on saatava.

Ostajien löytäminen voi usein olla helpompaa, jos tuotat volyymituotteita eli niin sanottuja bulkkituotteita, mutta silloin saatava hinta ei välttämättä ole haluamasi. Erikoistuminen epätavalliseen tai trendikkääseen viljelykasviin tai tuotteiden oma jalostaminen voi olla avain parempiin tuloihin. Myyntikanavien valinta ja myynnin ajoitus ovat kuitenkin ratkaisevia.

Tuottajana sinun on oltava aktiivinen ja yritettävä vaikuttaa saamaasi hintaan. Jos vain suoraan hyväksyt tarjotun hinnan, kannattavuus voi helposti kärsiä. Hinnoitella itse vaatii sekä rohkeutta että asiantuntemusta. Varmistaaksesi kohtuullisen hinnan tuotteillesi, sinun on otettava huomioon muun muassa seuraavat asiat:

- **Markkinoiden tuntemus:** kysynnän ja vallitsevan hintatason ymmärtäminen on olennaisen tärkeää, joten kannattaa ensin tehdä perusteellinen markkina-analyysi. Tutki sekä paikallisia että laajempia markkinoita. Hintatason tunteminen auttaa asettamaan kilpailukykyiset hinnat. Jos tuotat kausituotteita, kannattaa seurata aktiivisesti hintoja ruokakaupoissa ja tarkkailla, miten ne muuttuvat huippukausina ja hiljaisempina ajanjaksoina. Näin voit mahdollisuuksien mukaan valita oikean myyntiajankohdan.
- **Laatu ja erottuminen:** on tärkeää tuntea miten tarjoamasi tuote ja sen ominaisuudet eroavat kilpailijoittesi tuotteista. Esimerkiksi keskittymällä korkealaatuisiin tuotteisiin tai tarjoamalla erottuvia tai ainutlaatuisia tuotteita voit myös hinnoitella tuotteesi väljemmin. Loppujen lopuksi asiakkaat ovat usein valmiita maksamaan enemmän laadusta, paikallisista tuotteista, luomutuotteista tai muista erityispiirteistä. Brändiin panostaminen voi lisätä tuotteidesi arvoa, vaikka ne olisivat muuten samanlaisia kuin kilpailijoiden tuotteet.

- **Myyntikanavat:** suoramyynä (tapahtumat, markkinat, myyntirenkaat, tilamyymälät, verkkokauppa jne.) takaa usein korkeamman hinnan, koska välikäsiä ei juuri ole. Yrityksen tuloja voidaan turvata myös käyttämällä useita myyntikanavia, jolloin ei olla riippuvaisia yhdestä asiakkaasta ja siihen liittyvistä riskeistä. Näin sinulla on myös enemmän liikkumavaraa tuotteiden hinnoittelussa. On kuitenkin otettava huomioon, että suoramyynäin liittä yleensä enemmän työtä, joten on tärkeää harkita, mitkä myyntitavat sopivat parhaiten yrityksesi resursseihin ja omaan mielenkiintoosi.
- **Neuvottelustrategiat:** Jos myyt jalostajille, tukkukauppiaille tai vähittäismyyjille, valmistaudu neuvottelemaan hinnoista. Esitä selkeät perustelut sille, miksi tuotteesi ovat pyytämäsi hinnan arvoisia, ja pidä puolesi. Se voi vaatia tiettyä rohkeutta, mutta useimmiten neuvotteleminen hinnasta johtaa parempaan tulokseen kuin suora suostuminen tarjottuun hintaan.
- **Pitkäaikaiset sopimukset:** Pyri tekemään pitkäaikaisia sopimuksia ostajien kanssa. Näin varmistat vakaat tulot ja hinnat pitkällä aikavälillä ja pienennät hintavaihteluihin tai muihin markkinahäiriöihin liittyviä riskejä. Samalla säästät aikaa ja rahaa ja voit helpommin suunnitella liiketoimintaasi ja talouttasi.

Pohdittavaa:

- *Mitä tuotteideni tuottaminen maksaa?*
- *Minkälaista hintaa voin odottaa tuotteilleni eri myyntitavoilla?*
- *Miten kohtaan ostajat neuvotteluissa, mitkä ovat perusteluni ja kuinka pysyn kiinni perusteluissani?*

Lucas Lindelöf

4. Lähtötilanne ja resurssit

Maantieteellinen sijainti ja infrastruktuuri

Ennen yksityiskohtaisempaa suunnittelua kannattaa miettiä vielä kerran tilasi sijaintia suhteessa tuotteesi markkinoihin. Vaihtoehtoina on myydä tuotteita tukkuun, tuotteiden kuljetus asiakkaille tai myynti suoraan tilalta. Voit myös yhdistellä näitä vaihtoehtoja. Huomio välimatkat asiakkaisiisi ja välimatkoja itse tarvitsemiisi palveluihin. Kuinka matkojen pituus vaikuttavat toimintaasi ja mitä esteitä tai mahdollisuuksia maantieteellinen sijaintisi tarjoaa sinulle.

Tarkista paikallisen infrastruktuurin kunto, jotta yrityksesi toimintaa ei rajoita jokin pullonkaula. Ota myös huomioon, että yrityksesi voi kasvaa ja laajentua. Riittävän hyvä tiestö on tärkeä tekijä ja tiestöön kannattaa kiinnittää huomiota varsinkin, jos joudutaan ajamaan paljon pienillä teillä. Luotettava sähköverkko ja laajakaistayhteys ovat myös tärkeitä. Keskeinen resurssi puutarhavihjelyssä on vedensaanti. Toimiva viemäröintijärjestelmä tarvitaan. Tulet tarvitsemaan erilaisia julkisia ja yksityisiä palveluita toimialueellasi.

Pohdittavaa:

- Millainen infrastruktuuri lähialueella on liiketoimintaani ajatellen?

- Mitkä ovat maantieteellisen sijainnin puutteet ja sijainnin tarjoamat mahdollisuudet?

Ilmasto

Tunnet todennäköisesti paikallisilmaston, jossa aiot viljellä. Huomaa, että mikroilmasto voi vaihdella myös yksittäisen tilan sisällä. Avoin paikka, jossa tuulee, voi olla hyvä marjakasvien kasvuston kuivumisen kannalta ja siten tautien esiintyminen voi vähentyä. Metsän ympäröimä pelto taas tarjoaa suojaisamman paikan. Avoimissa maisemissa tuulen-suojaistutukset voivat olla hyödyllisiä tuulen voimakkuuden vähentämiseksi, lämpötilan nostamiseksi ja biologisen monimuotoisuuden lisäämiseksi istutuksen avulla.

Etelään suuntautuva metsänreuna viivästyttää sadonkorjuun alkamista, koska aurinko paistaa siellä myöhemmin kuin muualla ja keskilämpötila on alhaisempi. Tämä voi olla myös etu, jos marjasadon sadonkorjuuaikaa halutaan pidentää, sillä pellon sijainti vaikuttaa siis myös siihen, milloin sato on valmis myytäväksi. Puutarhakasvien viljelyssä tulisi välttää hallanarkoja paikkoja. Kumpuilevassa maastossa lämpötila on yöllä ja erityisesti auringon-nousun aikaan matalampi notkelmissa kuin mälikohdissa. Ilmastolle herkimmät kasvit ja lajikkeet tulisi viljellä suojaisimmilla lohkoilla.

Pohdittavaa:

- *Minkälaisia mikroilmastoja on tilan eri viljelylohkoilla?*
 - *Mitä haasteita tai riskejä nämä erot aiheuttavat?*
 - *Missä on lämpimintä ja missä kylmintä?*
 - *Tarvitaanko pelloilla hallantorjuntakastelua vai riittääkö harsojen antama suoja?*
-
-
-
-
-

Pellot

Pellot ovat yksi tärkeimmistä tuotantoresursseistasi avomaaviljelyssä. Ennen kuin ostat uutta peltoa tai suunnittelet viljelykasvien viljelyä olemassa olevilla pelloilla, sinun kannattaa miettiä, millaisille viljelykasveille ne soveltuvat. Maaperä, salaoitus ja korkeuserot ovat tärkeitä huomioon otettavia tekijöitä. Pelloissa on hyvä olla pieni tai kohtalainen kaltevuus. Jyrkät rinteet voivat aiheuttaa eroosiota tai vaikeuksia koneiden käytössä.

Maaperällä on erilaisia ominaisuuksia ja maaperätyyppi määrittää, mitä voit kasvattaa ja mitä viljelytekniikoita kannattaa käyttää. Eri maaperien välinen ero perustuu suurelta osin maaperän hiukkasten kokoon. Savimaat ovat raskaita, mutta ne sitovat hyvin vettä ja ravinteita. Hiekkamailla on helpompi työskennellä ja niillä on helpompi kasvattaa esimerkiksi juureksia. Hiekkamaata on kuitenkin kastettava ja lannoitettava useammin kuin savimaata.

Puutarhakasvien kasvattamisessa eri maalajeissa on eroja, ja siten viljelytekniikoissa on eroja hieta- ja savimailla. Savimaata on erityisen vaikea muokata keväällä, kun se on märkää ja raskasta, ja myöhemmin kesällä, kun se on kuivaa ja hyvin kovaa. Sen vuoksi maaperää on käsiteltävä ajanjaksoina, jolloin se ei ole liian märkää eikä kuivaa. Suomessa käytetään RT-luokitusta maan raekokoluokituksen mukaan: savi – hiesu - hieno hieta - karkea hieta - hieno hiekka - karkea hiekka.

Pohdittavaa:

- *Riittääkö peltoala tarpeisiisi? Miten voit saada lisää peltoa?*
 - *Mitkä ovat maalajit ja millaiset ovat maaperän ominaispiirteet pelloilla?*
 - *Milloin on otettu viimeksi viljavuustutkimuksia ja mitä ne kertovat lannoitustarpeista?*
 - *Mitä muita maanparannustoimenpiteitä tarvitaan?*
-
-
-
-
-

Eri viljelykasveilla on erilaiset vaatimukset maan pH-arvon suhteen. pH on tärkeä ravinteiden saatavuuden kannalta. Tavoite-pH on 6,0–7,2 useimmille puutarhakasveille. Maalaji ja orgaanisen aineksen pitoisuus vaikuttavat suositeltavaan pH-arvoon ja kalkitustarpeeseen. Jos pH on liian alhainen, maa on kalkittava. Kalkitustarve lasketaan kasvien käytettävissä olevan kalsiumin määrän perusteella. Rakennekalkitus on suhteellisen nopea toimenpide, jolla pyritään parantamaan maan rakennetta ja nostamaan pH:ta savimailla. Ylläpitokalkitus on tärkeä toimenpide useimmilla viljelyssä olevilla pelloilla, ja sen tavoitteena on ylläpitää haluttu pH-arvo pidemmällä aikavälillä.

Pohdittavaa:

- Vastaako peltojeni pH-arvot viljelykasvien tarpeita?
- Tarvitsevatko pellot rakennekalkitusta vai riittääkö ylläpitokalkitus?

Peltoja voi olla tarpeen **salaojittaa** tai **parantaa olemassa olevaa salaojitusta**, jotta vesi ei jäisi seisomaan pelloille. Peltoala voidaan joutua järjestelemään uudelleen **kasvulohkojen** osalta viljelyn tehostamiseksi. Pellon muoto vaikuttaa hyödynnettävän peltoalan määrään ja myös konetyöaikaan ja konetyön polttoainetarpeeseen. Siltarumpujen leventäminen ja muu uusiminen voi olla tarpeen, jotta koneet voivat ylittää ojia uudessa lohkojaossa.

Pohdittavaa:

- Miten peltojen kuivatus toimii, onko siinä parantamisen varaa?
- Jääkö vesi seisomaan pellolle rankkasateen jälkeen?
- Onko tilalla riski sille, että tulvavesi peittää peltoja ja saartaa rakennuksia tulvien aikana?

Kasteluvesi on keskeinen raaka-aine ja siten tärkeä resurssi puutarhaviljelyn onnistumiselle. Tavallisimpia vesilähteitä ovat joet, järvet, keinotekoiset lammet ja kaivot. Kasvit haihduttavat paljon vettä, jolloin vesi virtaa kasvien läpi ja haihduntavirran mukana juuristovyöhykkeen ravinteet nousevat kasviin maaperästä. Vettä tarvitaan myös hallasadetukseen, jos joudutaan torjumaan keväthalloja. **Syötäväksi tarkoitettujen kasvien kasteluun** sovelletaan **hygieniasäännöksiä**.

Lue lisää peltoviljelyn kastelusta **tässä**.

Tarvitset **erityisluvan, jos haluat ottaa suuria määriä kasteluvettä vesistöstä**. Lue lisää luvanvaraisuudesta [täältä](#). Voit myös ottaa yhteyttä ELY-keskukseen tai kunnan ympäristön-suojeluviranomaisiin vedenottokysymyksissä.

On suositeltavaa ottaa vesinäyte ennen kaivoveden käytön aloittamista. Joillakin Etelä-Suomen alueilla vedessä voi olla niin paljon fluoria, että kasvit vahingoittuvat. Tämä koskee lähinnä kasvihuoneviljelyä. Lue lisää aiheesta [täältä](#).

Puutarhakasvit ovat herkkiä kasteluveden ja maaperän natriumille ja kloorille. Murtovesi ei sovellu puutarhakasvien kasteluun, mutta joskus myös kaivovedessä voi olla suolapitoista vettä. Tomaatit sietävät tietyn määrän suolaa kasteluvessä, mutta kurkut eivät juuri lainkaan, mikä voi ratkaista kasvien valinnan kasvihuoneissa, johon suolatonta vettä on niukasti saatavilla. Jos vedentarve on suuri, voidaan käyttää useita vesilähteitä. Vettä, jossa on liikaa jotain alkuainetta, voidaan tarvittaessa laimentaa puhtaalla makealla vedellä. Suolapitoinen maaperä ei ole yleistä, mutta liiallisia suolapitoisuuksia voi esiintyä maaperässä, jossa sokerijuurikasta on viljelty pitkään, ja meren läheisyydessä sijaitsevilla pelloilla. Tyrni ja parsat ovat esimerkkejä kasveista, jotka sietävät suolaa paremmin kuin suolanherkät kasvit, kuten esimerkiksi mansikka ja vadelma. Viljelystä suolapitoisessa maassa on opas englanniksi [täällä](#).

Pohdittavaa:

- *Onko kasteluvettä saatavilla riittävästi koko kasvukauden ajan?*
- *Mitkä ovat kastelun investointitarpeet ja niiden kustannukset?*
- *Tarvitsetko hallantorjuntakastelua?*

Rakennukset

Tilalla voi olla useita erillisiä rakennuksia eri tarkoituksia varten. Monet näistä on muunnettu ja niiden nykyinen käyttö voi olla konehalleina, varastoina, toimistoina tai sosiaalityötiloina. Heti suunnitteluvaiheen alussa on syytä pitää mielessä, kuinka eri toimintoja voidaan skaalata suuremmiksi, jos yrityksellä menee hyvin ja yritys kasvaa. Mietitään valmiiksi, mihin suuntaan mahdollinen laajentuminen tehtäisiin ja tarkastellaan, onko infrassa mahdollisia pullonkauloja. Kannattaa jo heti aluksi ratkaista, miten sadevesi ja lumi poistetaan piha-alueilta ja minne. Pihan tulisi olla toimiva, helppohoitoinen sekä riittävän tilava suurille koneille ja kuorma-autoille.

Pohdittavaa:

- *Onko piha-alueita uudistettava ja ovatko ne riittävän väljät?*
 - *Ovatko ajoalueet riittävän kantavia myös raskaille kuljetusajoneuvoille?*
 - *Missä koneet huolletaan, pestään ja varastoidaan?*
 - *Onko riittävästi tilaa eri toimintoja varten, kuten tuotteiden varastointia, pesua ja pakkaamista varten?*
-
-
-
-
-

Maa- ja metsätalousministeriöllä on maatilarakentamisen **muistilista**. Siinä luetellaan muun muassa, mitä tarvitaan ELY-keskuksen tukipäätöstä varten. Muistilistassa löytyy myös paljon käytännön neuvoja, joita käsitellään jäljempänä. Kannattaa tutustua muiden tilojen ratkaisuihin ennen oman rakennushankkeen aloittamista. Asiantuntijoilta kannattaa kysyä neuvoja. Varaa riittävästi aikaa suunnitteluun. Varsinaisten rakennuskustannusten lisäksi kannattaa myös huomioida rakennuksen vuotuiset ylläpitokustannukset sen jälkeen, kun rakennus on otettu käyttöön.

Suunnitteluvaiheessa arvioidaan olemassa olevien rakennusten käyttöä ja laajentumismahdollisuuksia. Myös naapurimaatilojen läheisyys ja maisemalliset tekijät on otettava huomioon. Uudisrakennus kannattaa suunnitella yhdessä pätevien suunnittelijoiden kanssa onnistuneen arkkitehtuurin ja toiminnallisuuden varmistamiseksi. Hyvällä suunnittelulla voidaan helpottaa myös rakennustyötä. Tarvitaan yleissuunnitelmia, rakennepiirustuksia, LVI- ja sähkösuunnitelmia. Tarkat kustannusarviot ja rakennus-selostukset ovat erityisen tärkeitä rahoituksen saamiseksi.

Rakentamiseen tarvitaan rakennuslupa, jota haetaan kunnan rakennusvalvontaviranomaiselta. Laki edellyttää, että rakennuksessa on oltava huoltokirja. Tämä on täytettävä rakentamisen alusta alkaen.

On muistettava ottaa palontorjuntaviranomaiset mukaan jo suunnitteluvaiheessa, sillä rakennuksen lopputarkastuksessa on voitava osoittaa, että paloturvallisuus on kunnossa ja että pelastussuunnitelma on tehty. Aika ajoin uusia tuotantorakennuksia ei ole voitu ottaa käyttöön, koska pelastusviranomaisista ei ole kuultu suunnitteluvaiheessa ja puutteita on tullut esiin vasta lopputarkastuksessa.

Pohdittavaa:

- Kuinka hyvin olemassa olevat rakennukset soveltuvat liiketoiminnalleni?
 - Onko tilaa pakkausmateriaaleille, kuormalavoille ja sadon käsittelylle?
 - Tarvitaanko kylmiö tuotteiden jäähdyttämistä ja varastointia varten?
 - Tarvitaanko lastauslaituria esimerkiksi raskaiden tavaroiden lastausta varten?
 - Miten pientyökalut, poimintakorit, saappaat, ja työvaatteet säilytetään ja pestään?
 - Onko kausityöntekijöille keittiö-, suihku- ja wc-tilat?
-
-
-
-
-

Jos sinulla on tilamyymälä ja myyt suoraan tilalta, mieti myymälää myös asiakkaan näkökulmasta. Tilavierailun tulee olla miellyttävä kokemus asiakkaille eikä ainoastaan ostosmatka. Asiakkaiden hyvä kohtelu ja muutaman sanan vaihtaminen voivat vaikuttaa paljon asiakaskokemukseen. Helposti tunnistettava ja hyvin hoidettu omaleimainen päärakennus luo tilalle ainutlaatuisen ilmeen ja voi sinänsä houkutella asiakkaita ja kävijöitä. Asiakaspysäköinnin järjestäminen hyvin on tärkeää, ja pysäköimisen pitäisi olla helppoa. Jos sinulla on itsepoimintaa, asiakkaasi tarvitsevat käsienpesupaikan sekä vessan. Hintojen tulee olla selvästi nähtävillä, sillä kausituotteiden hinnat voivat muuttua päivittäin. Verkossa tulisi olla tiedot myytävistä tuotteista, ajo-ohjeet ja aukioloajat. Puhelimeen voi joutua vastaamaan paljon, joten vastaajasta voi olla paljon hyötyä.

Pohdittavaa:

- Miten löydät tilalle, tuleeko ajo-ohjeet löytyä verkosta ja tarvitaanko opasteita tuloteiden varrella?
 - Mieti, miksi asiakas tulisi juuri sinun tilamyymälääsi marketissa asioimisen sijaan, ja millaisen elämyksen tilani voi tarjota asiakkailleni?
 - Asetu asiakkaan asemaan. Miten haluaisit itse kokea tilavierailun, jos olisit asiakkaana tilallasi?
-
-
-
-
-

Suunnittele tilan toiminnot pitkällä tähtäimellä. Jos tilallasi on paljon sisäisiä kuljetuksia, tulee tiedostaa, kuinka paljon työtä on pelkästään ruukkujen harventamisessa ja siirtämisessä esimerkiksi ruukkuviljelyssä. Varmista, että rakennat tuotantojärjestelmän, jonka on toimittava tehokkaasti vuosikymmeniä. Ei pidä tyytyä suunnittelemaan vain lyhytaikaista ratkaisua. Järkeistämällä kuljetukset ja tuotteiden erilaiset käsittelyt, voidaan säästää tuotantokustannuksissa. On monella tavalla kannattavaa poistaa hankalia käytäviä ja ovia, tarpeettomia korkeuseroja ja esteitä sekä pienentää kuljetusetaisyyksiä tilallasi. Suhteellisen yksinkertaisilla ratkaisuilla voidaan säästää paljon työtunteja.

Jos haluat maksimoida asiakkaillesi koituvat hyödyt ja samalla tehostaa liiketoimintaasi, kannattaa tutustua LEAN-käsitteeseen. Voit lukea lisää LEANista puutarhaviljelyssä ja maatalousyrityksissä [täältä](#).

Koneet ja laitteet

Puutarhaviljelyssä käytetään monia erilaisia työkoneita. Viljelyjärjestelmät ja -menetelmät vaihtelevat tilojen ja tuotantosuuntien välillä, millä on vaikutusta tarvittavaan laite- ja konekantaan, esimerkiksi sillä miten rikkaruohoja torjutaan: mekaanisesti vai torjunta-aineilla. On tärkeää hankkia oikeat koneet, mutta erikoiskoneita voi olla vaikea löytää. Kätevät, pienemmät traktorit voivat soveltua moniin tehtäviin, mutta yleensä tarvitaan myös iso traktori moneen tehtäviin, kuten kyntöön. Etunostolaitteeseen saa kiinnitettyä useita eri töissä tarvittavia työkoneita ja laitteita.

Korjaus- ja huoltotöitä voi olla paljon, joten kiinnostus tekniikkaan ja käytännön taidot ovat hyvin hyödyllisiä. Sinulla voi olla aiemmin hankittua konetuntemusta tai voit oppia sitä mukaa kun käytät ja huollat koneita. Yksinkertaisia puutarhakoneita huolletaan usein maatilalla, ja vanhempia koneita voidaan tarvittaessa muunnella. Tällöin on hyödyllistä osata hitsata tai saada tällaista apua läheltä. Kauden kiireisintä aikaa varten on hyvä olla varalla omassa varastossa kriittisiä koneenosia, kuten tiettyjä jakohihnoja. On suuri etu, jos varaosa- ja huoltoliikkeet ovat lähellä. Varsinkin monimutkaisten koneiden huollot teetetään korjaamalla. Huolloista ei kannata tinkiä, jotta vältetään kalliita korjauskustannuksia. Valmiiksi huolletut koneet ovat myös käyttövalmiina, silloin kun niitä tarvitaan.

Yhteiskoneiden käytöllä voi vaikuttaa merkittävästi konekustannuksiin. Yhteistyö edellyttää kuitenkin keskinäistä luottamusta koneringissä olevien viljelijöiden välillä. Joudut punnitsemaan säästöjen merkitystä suhteessa niihin riskeihin, kuten kasvintuhoojien leviäminen, joita yhteiskäytössä olevat koneet aiheuttavat omalle yritystoiminnallesi. Lisäksi riippumattomuus ja ajallinen joustavuus ovat tärkeitä tekijöitä, kun harkitaan yhteiskoneiden käyttöä.

Kaikkia koneita ei voida hankkia heti alussa ja voi olla hyödyllistä pohtia asiantuntijan kanssa, mitkä investoinnit olisi asetettava etusijalle ja mitkä koneet voidaan hankkia myöhemmin. Ennen investointipäätösten tekemistä kannattaa tehdä yksinkertainen laskelma, jossa verrataan kustannuksia mahdollisiin säästöihin ajankäytössä ja muissa kohteissa. Oikeilla laitteilla työstäsi tulee sujuvampaa ja tuottavampaa. Työtä tehostavat investoinnit maksavat itsensä yleensä nopeasti takaisin. Puutarhayrittäjänä sinun tulisi selvittää, millaisia koneita tarvitset yrityksessäsi. [Tässä](#) on esimerkki koneketjusta pienimuotoisessa vihannesviljelyssä.

Pohdittavaa:

- Millaisia koneita tarvitset yritystoimintaasi varten?
- Mitkä koneet sinun on omistettava ja mitkä voit tarvittaessa lainata, yhteisomistaa tai vuokrata?
- Mitkä koneet kannattaa ostaa käytettyinä ja mitkä uutena?

Työvoima

Useimmat puutarha-alan yritykset tarvitsevat työntekijöitä, ja on tärkeää löytää työntekijöitä, joilla on oikeat taidot ja tiedot. Suurin osa kausityöntekijöistä tulee nykyään ulkomailta. Työvoiman hankkiminen ja työntekijöiden ohjaaminen eri tehtävissä edellyttää vähintään kohtalaista kielitaitoa ja esimiestaitoja. Esimiehenä toimiessa on toimittava johdonmukaisesti, tasapuolisesti ja oikeudenmukaisesti. Hyvillä työoloilla ja -ehdoilla voidaan varmistaa, että suuri osa työntekijöistä palaa seuraavana vuonna, jolloin valvonta on helpompaa ja vähemmän resursseja vievää.

Kaikilla työntekijöillä tulee olla kirjallinen työsopimus. Helpoin tapa saada apua puutarha-alan työntekijöiden työsopimukseen ja muihin ehtoihin liittyvissä asioissa on liittyä Maaseudun Työnantajaliittoon (MTA). Järjestö tarjoaa jäsenilleen tietoa, neuvontaa ja koulutusta.

Turvallinen työympäristö on tärkeä sekä sinulle että työntekijöillesi. Tietoa työolosuhteista ja työturvallisuudesta löydät Työympäristöviraston [sivuilta](#) ja Työturvallisuuskeskuksen tekemästä [videosta](#).

Jotta voit viljelijänä huolehtia työntekijöistäsi, on tärkeää, että sinä itse pystyt selviytymään omasta työstäsi. [Välitä viljelijästä](#) -hanke tarjoaa ilmaista ja luottamuksellista apua matalalla kynnyksellä. Tavoitteena on tukea viljelijöitä elämän suurissa ja pienissä haasteissa. Apua tarjotaan muun muassa ihmissuhteisiin, työkyvyn haasteisiin, työssä jaksamiseen ja erilaisiin muutoksiin.

Taidot ja verkostot

Puutarhaviilijänä olet moniosaaja, joka osaa käytännön töitä ja tekniikkaa. Sinulla on myös talousosaamista ja ymmärrät biologiaa. Itsenäisenä ammatinharjoittajana olet jatkuvasti sidottu työhösi, varsinkin kun asut todennäköisesti maatilalla tai hyvin lähellä viljelyksiä. Kehität jatkuvasti tietojasi ja käytännön taitojasi ja järjeistät tilalla tekemääsi työtä. Usein olet myös johtaja ja esimies, ja yrittäjänä vastuu voi helposti muodostua suureksi taakaksi.

Sinulla voi olla erilaisia strategioita kehittääksesi liiketoimintaasi. Voit oppia lisää esimerkiksi muilta viljelijöiltä ja neuvonantajilta. Joillakin puutarhaviilijöillä on laajat verkostot, kun taas toiset tekevät yhteistyötä ja vaihtavat tietoja vain muutaman muun yrittäjän kanssa. Myös perheen ja yrityksen sisäiset keskustelut ovat tärkeitä yrityksen kehittämisen kannalta. Koska kaikki eivät voi olla yhtä hyvin perehtyneitä kaikkeen, eri henkilöillä voi olla myös omat vastualueensa ja asiantuntemuksensa, kuten koneet ja tekniikka, kirjanpito ja talous, kasvinsuojelu tai työnjohto. Koulutukset ja opintomatkat tarjoavat uusia näkökulmia ja voivat muuttaa tavanomaisia ajattelumalleja. On usein opettavaista tarkastella, miten muut toimialat toimivat ja miten niissä tehdään.

Jos haluat oppia lisää esimerkiksi viljelytekniikoista, kannattaa käydä opintomatoilla, lukea erilaisia oppaita ja artikkeleita sekä katsoa videoita ja webinaareja. Tämä [artikkeli](#) voi auttaa sinua löytämään asiaankuuluvaa tietoa nopeammin verkosta. Voit myös osallistua kursseille ja seminaareihin. Osallistuminen viljelijäryhmiin tai sosiaalisen median ryhmiin, joissa jaetaan käytännön kokemuksia ja tietoa, ovat tehokkaita tapoja kehittää taitojasi.

Laatujärjestelmät

Jos myyt vihanneksia tai muita tuotteita tukkukauppiaille ja muille toimijoille, he yleensä vaativat, että yritykselläsi on laatujärjestelmä. Tukkukauppias myy tuotteesi usein edelleen eri yrityksille, kuten kaupoille, ravintoloille tai elintarvikkeiden jalostajille. Näillä kaikilla toimijoilla voi olla erilaisia laatujärjestelmävaatimuksia sisään ostettaville tuotteille. Saattaa olla kannattavaa valita asiakkaat niiden vaatimien laatujärjestelmien mukaan ja ottaa huomioon, mitkä järjestelmät sopivat yrityksellesi. Laatujärjestelmät eroavat toisistaan sekä vaatimusten että kustannusten osalta. Vaatimukset vaihtelevat esimerkiksi seurannan, dokumentoinnin ja auditoinnin suhteen. Vuosittaiset kustannukset voivat laatujärjestelmän mukaan vaihdella 500 eurosta 3 000 euroon.

Laatujärjestelmistä hyötyy siten, että ne antavat yrityksellesi ja tuotteillesi julkista luottamusta ja näkyvyyttä sekä avaavat markkinoita tuotteillesi. Kun sinulla on järjestelmä käytössäsi, saat myös paremman yleiskuvan laeista ja säädöksistä. Saat järjestykseen ne asiakirjat, joita sinun on seurattava, täytettävä ja esitettävä. Mikä tärkeintä, voit hallita järjestelmällisesti tuotantoon liittyviä riskejä, kun teette tarkistuksia ja ennaltaehkäiseviä toimia. Laatujärjestelmän kautta koituu myös yhteiskunnallista hyötyä, kun otat huomioon myös sosiaalisen vastuun. Toteutat lain edellyttämiä toimenpiteitä sekä ympäristön ja biologisen monimuotoisuuden kannalta hyviä tekoja.

Et yleensä saa tuotteistasi parempaa hintaa laatujärjestelmän avulla, mutta todennäköisesti tehostat tuotantoa tarttumalla ja parantamalla erilaisia asioita tilallasi. Tietokonetyötä on väistämättä tehtävä, mutta sitä on tehtävä ilman laatujärjestelmääkin,

koska viljelijän on noudatettava erilaisia säännöksiä. Turhauttavaa laatujärjestelmätyössä on usein se, että säännöt muuttuvat jatkuvasti ja menettelyjä on päivitettävä. Voit aina saada neuvoja erilaisista laatujärjestelmistä ja siitä, mitä ne tarkoittavat yrityksesi kannalta.

Pohdittavaa:

- Tarvitseeko yritykseni laatujärjestelmän?
- Mikä laatujärjestelmä sopisi yritykselleni parhaiten?

Arto Vuollet, Nina Sevelius

ProAgrian asiantuntijoilta saa käytännön neuvoja esimerkiksi puutarhaviljelyyn, liiketoiminnan kehittämiseen ja rahoitukseen liittyvissä asioissa. Luettelo puutarhatuotannon asiantuntijoista löytyy [täältä](#).

5. Käytännön neuvoja

- **Maatilan hallinnan siirto:** Muista ilmoittaa kunnan maaseudun elinkeinoviranomaiselle 15 työpäivän kuluessa **maatilan hallinnan siirtymisestä** esimerkiksi oston, vuokrauksen tai sukupolvenvaihdon kautta. Ilmoitus on tehtävä myös silloin, kun yritysmuoto muuttuu, esimerkiksi luonnollisesta henkilöstä osakeyhtiöksi. Ilmoitus on peruste muun muassa tukioikeuksien siirtämiselle ja mahdollisuudelle hakea erilaisia tukia, kuten aloitustukea ja investointitukea.
- **Yhtiön hallitus:** Jos perustat osakeyhtiön, tarvitset hallituksen. Sopivien henkilöiden valitseminen hallitukseen on hyvä tapa tuoda yritykseen uusia ja kehittäviä näkökulmia. Voi olla kannattavaa valita hallituksen jäseneksi joku perheesi ja puutarha-alan ulkopuolinen henkilö. Se voi olla joku, jolla on sellaista osaamista, jota sinulla yrittäjänä ei ole, esimerkiksi markkinoinnin, rahoituksen tai oikeudellisen alan asiantuntemusta, tai joku, joka tuntee elintarviketeollisuutta.
- **Vakuutukset:** Yrittäjänä on otettava huomioon sekä pakolliset että vapaaehtoiset vakuutukset. Tärkein vakuutus yrittäjälle on eläkevakuutus eli YEL-vakuutus, joka on pakollinen lähes kaikille yrittäjille. Muista pitää tiedot omista ansiotuloistasi ajan tasalla, sillä niiden perusteella lasketaan vakuutuksen kustannukset ja päiväraha, jota saat esimerkiksi sairastuessasi. Jos yrityksessäsi on työntekijöitä, työnantajan pakollisiin työntekijävakuutuksiin kuuluvat työntekijöiden eläkevakuutus (TyEL), lakisääteinen työtapaturma- ja ammattitautivakuutus sekä työntekijöiden ryhmähenkivakuutus. Työnantajat maksavat myös työntekijöidensä työttömyysvakuutusmaksuja. Näiden lakisääteisten vakuutusten lisäksi on olemassa vapaaehtoisia vakuutuksia, joita kannattaa harkita. Vakuutusyhtiösi voi neuvoa sinua tässä asiassa. Katso myös tämän oppaan sivulla 6 olevat linkit.
- **Vipu-palvelu:** on viljelijöille tarkoitettu sähköinen palvelu, jossa voit muun muassa hoitaa asioita sähköisesti ja tarkistaa oman tilasi tukihakemustiedot. Voit myös täyttää ja lähettää hakemuksia tai valtuuttaa neuvojan täyttämään hakemuksen puolestasi. Jos et vielä käytä Vipua, sinun kannattaa aloittaa palvelun käyttö, jos sinulla on tukikelpoista peltoalaa. Lue lisää [täältä](#).
- **Työvoima:** Jos yritykselläsi on tarvetta palkata työntekijöitä, sinun on mietittävä hyvissä ajoin etukäteen, mistä saat työvoimaa. Nykyään puutarha-alan työntekijät tulevat pääasiassa ulkomailta. Apua rekrytointiin saa esimerkiksi **Töitä Suomesta Oy:n** ja **EURESin** kaltaisilta organisaatioilta. Muista, että työvoiman rekrytointi ja työntekijöiden kouluttaminen ja ohjaaminen eri työvaiheissa voi vaatia vähintään kohtalaista kielitaitoa ja hyviä esimiestaitoja. Työntekijäsi tarvitsevat myös asuinpaikan työskennellessään sinulle.
- **Luonnonmukainen tuotanto:** Jos haluat aloittaa luonnonmukaisen viljelyn, sinun on rekisteröidyttävä luonnonmukaisen maatalouden valvontajärjestelmään ELY-keskuksessa. Siirtymäaika alkaa aikaisintaan siitä päivästä, jolloin ilmoituksesi saapuu

ELY-keskukseen. Siirtymäkauden vähimmäispituudet ennen kuin kasvinviljelytuotteita voidaan käyttää tai markkinoida luonnonmukaisesti tuotettuina ovat seuraavat:

- Yksi- tai kaksivuotisten kasvien osalta tuotantosääntöjä on sovellettava viljelykiertoon vähintään kahden vuoden (24 kuukauden) ajan ennen kylvää.
- Monivuotisten puutarhakasvien osalta tuotantosääntöjä on sovellettava viljelykiertoon vähintään kolme vuotta (36 kuukautta) ennen luonnonmukaisten tuotteiden ensimmäistä sadonkorjuuta.

Lisää ohjeita ja lomakkeita luonnonmukaiseen tuotantoon löydät [Ruokaviraston verkkosivuilta](#).

- **Täydennyskoulutus:** On myös erinäisiä pätevyyskursseja tai täydennyskoulutuksia, joista voit hyötyä tai jopa tarvita yrityksessäsi. Jos esimerkiksi käsittelet kasvinsuojeluaineita, sinun on suoritettava Turvallisuus- ja kemikaalivirasto Tukesin hyväksymä [kasvinsuojelututkinto](#). Tutkinto on henkilökohtainen ja voi olla toimialakohtainen. Tutkinto on voimassa 5 vuotta.
- **Neuvonta:** ProAgria on kansallinen maatalouden neuvonta- ja kehittämisorganisaatio, joka tarjoaa palveluja ja asiantuntemusta maa- ja puutarhatalouden ja sen liiketoiminnan kehittämiseen. ProAgrian alueellisten keskusten asiantuntijoihin voit ottaa yhteyttä esimerkiksi puutarhatuotantoon, erikoisviljelyyn ja talouteen liittyvissä kysymyksissä tai jos tarvitset apua yrityksesi kehittämisessä. Voit lukea lisää ProAgrian aluekeskusten ja liiton verkkosivuilta, ruotsiksi myös Svenska lantbrukssällskapetens förbundin verkkosivuilta ([slf.fi](#)).

[Neuvontajärjestelmä](#) tarjoaa maataloille edullisia asiantuntijapalveluja. Neuvontajärjestelmän tarkoituksena on muun muassa varmistaa ymmärrys maatalouden tukiehdoista, -määräyksistä ja -vaatimuksista sekä niiden noudattamisesta käytännössä. Jokainen suomalainen maatilayksikkö voi saada neuvontajärjestelmän kautta enintään 10 000 euron arvosta neuvontaa tukikaudella 2023–2027. Lue lisää neuvontajärjestelmästä [täältä](#) ja [täältä](#) ja tutustu myös ProAgrian puutarha-alan [palveluihin](#) ja [asiantuntijaneuvojiin](#).

- **Etujärjestöt:** Voi olla kannattavaa liittyä joihinkin alan etuja valvoviin etujärjestöihin. Tällaisia järjestöjä ovat muun muassa Maa- ja metsätaloustuottajien keskusliitto (MTK) ja vastaava ruotsinkielinen järjestö Svenska lantbruksproducenternas centralförbund (SLC), Hedelmän- ja puunviljelijöiden liitto (HML), Kauppapuutarhaliitto, Luomuliitto ja Svenska trädgårdsförbundet. Lisäksi on olemassa tuottajaorganisaatioita, jotka voivat tarjota tukea tuotteiden tuotantoon ja myyntiin liittyvissä asioissa.

- **Oppaita puutarhaviiljelijöille netissä:**
 - [Kannattavuuslaskelmia](#) puutarhaviiljelijöille
 - [Puutarhaviiljely ja talous](#) - podcastit suomeksi ja ruotsiksi
 - Myös Ruotsin Jordbruksverket on julkaissut monia hyödyllisiä [oppaita](#).
 - Mielenkiintoisia julkaisuja ja blogeja löytyy myös ruotsiksi **Svenska lantbrukssällskapens förbund**:in [sivuilla](#).

Nina Sevelius

Uutena yrittäjänä muista ...

- kartuttaa osaamistasi
- kysyä neuvoa, olla utelias ja ottaa vastaan apua
- tunnistaa markkinat ja kysyntä – mitä asiakas haluaa?
- olla kärsivällinen – yrityksen rakentaminen vie aikaa
- kuunnella asiakkaitasi
- seurata talouttasi, siinä sekä kustannukset että tulot ovat tärkeitä – käytä laskelmia apunasi
- suhtautua asiallisesti epävarmuuteen ja epäonnistumisiin – opi virheistäsi
- käyttää tervettä järkeä – mutta uskalla ottaa riskejä
- uskaltaa kokeilla uusia asioita ja toteuttaa ideoita