

Aten Marja-Aitta 20 vuotta

Aten Marja-Aitan toiminta alkoi kaksikymmentä vuotta sitten marjaviljelyn ohella pienimuotoisesti valmistetusta höyrymehusta. Mehu on edelleen toiminnan keskiössä, vaikka yritys on kasvanut kymmenkunta ihmistä työllistäväksi toimijaksi.



Atte Valkiala

Aten Marja-Aitta toimi Puumalassa v. 1997 - 2011 ja alkuvaiheessa tuotteita myytiin suoraan asiakkaille toreilla ja markkinoilla. Melko pian myynti siirtyi vähittäiskauppoihin. Nyt yrityksen tuotteita menee niin K- ja S-ryhmän kuin Lidlinkin kautta. - Vuodesta 1998 lähtien Stockmann on ollut yksi tärkeistä myyntikanavista, sanoo yrittäjä **Atte Valkiainen**.

Toiminta siirtyi Hirvensalmelle, 5-tien varteen kunnan omistamaan kiinteistöön v. 2011, kun sopimus pakastamon käytöstä Puumalan kunnan kanssa ei jatkunut. Nyt tilaa on käytössä 2000 m². Saman katon alta löytyvät pakastus-, tuotanto- ja varastotilat sekä tehtaanmyymälä. Samalla tuotantomäärät ja liikevaihto kasvoivat. - Käsittelemme vuosittain noin 400 tn marjoja, sanoo Atte Valkiainen.

Marjat pellolta ja metsistä

Aten Marja-Aitta valmistaa omaan myyntiin makeuttamattomia ja kevyesti sokeroituja, kylmäpuristettuja mehuja. Raaka-aineina ovat mustikka, karpalo, puolukka, tyrni, herukka, mansikka ja sekamehussa myös vadelma. - Mustikka ja puolukka saadaan lähialueelta, kotimaista alkuperää ovat myös herukat, mansikka ja vadelma. Tyrni tulee Baltiasta ja Saksasta ja Karpalo Venäjältä, kertoo Atte Valkiainen marjojen alkuperästä. Yritys on aina saanut marjoja sanoo Atte Valkiainen. Naapurikunnassa on yrittäjä, joka organisoii thai-poimijoita. Vuosien mittaan on kertynyt verkostoa, minkä avulla vaihtelevista satotilanteista selviydytään.

Aten Marja-Aitta valmistaa mehuja myös rahtityönä toisille yrittäjille.

Keskittymistä olennaiseen

- On tärkeää keskittyä sataprosenttisesti siihen mitä tekee, sanoo Atte Valkiainen. Marja-Aitan tapauksessa se olennainen on mehun puristamista ja myymistä vähittäiskaupan kautta kuluttajasiakkaille. - Olemme pienimuotoisesti myyneet kolmen litran kanisteria lähialueen suurtalouksille, mutta muutoin olemme keskittyneet kuluttajamyyntiin, Valkiainen sanoo.

Tehtaanmyymälässä myynti painottuu omiin tuotteisiin, mehuihin ja pakastettuihin marjoihin. Myymälän valikoimaa laajentavat noin 60 yrittäjän tuotteet. Täydentävät tuotteet ovat pääosin elintarvikkeita, käsitoita on vähän. - Myynnillisesti tehtaanmyymälä ei ole kovin merkittävä, mutta se toimii ikään kuin näyteikkunana, sanoo Valkiainen.



Vientiin Aten Marja-Aitan tuotteita on mennyt pieniä määriä. - Ulkomailta ei ole helppo löytää itselle sopivan kokoista ostajaa. Meidän tapauksessa vienti on taka-alalla, vaikka sitä vähän tehdäänkin, hän sanoo.

Yrityksen vahvuudeksi Atte Valkiainen nostaa itse tuotteen, marjoista kylmäpuristamalla tehdyn täysmehun. Vettä ei ole lisätty, sokeriakin vaan osaan tuotteista. Säilöntäainetta on vain parissa tuotteessa. - Meni kauan ennen kuin itsekään tajusi, kuinka upeaa tuotetta voikaan suomalaisille tarjota, Atte Valkiainen sanoo viitaten maun ohella marjojen terveysvaikutuksiin.



Mehulavoia valmiina lähtöön.

Teksti ja kuvat
Marjo Marttinen