



Kivijärven Pakkaamolla

uskotaan kylvösiementen nettikaupan kasvuun

Kivijärven siemenpakkaamo Evijärvellä on markkinoinut kylvösiementiä omien kotisivujen kautta pian vuoden ajan. Tilauksista kymmenisen prosenttia tulee nyt nettisivujen kautta, mutta veljekset Seppo ja Sakari Kivijärvi uskovat Internet-markkinoinnin kasvuun.

Kivijärven Pakkaamolla on tällä hetkellä noin 250 maatilaa asiakkaina. Pakkaamo on erikoistunut nimenomaan siementen tilakauppaan.

”Puolet myytävästä siemenmäärästä menee vanhoille asiakkaille, jotka yleensä soittavat tilauksensa. Nettisivut ovat tärkeät uusien asiakkaiden tavoittamisessa”, sanoo Seppo Kivijärvi.

Kotisivuilla on vierailut tähän mennessä viitisen sataa kävijää etupäässä kevätkaudella. Pakkaamon tärkein markkinointiväylä on paikallislehdet, myös Maaseudun Tulevaisuutta käytetään muutaman kerran keväisin.

”Lehti-ilmoituksen jälkeen on aina pieni piikki sivujen kävijämäärässä”, sanoo Sakari Kivijärvi, jonka käsialaa pakkaamon nettisivut ovat.

Kivijärven tilalla viljellään ohraa, kauraa ja piensiemeniä. Jatkossa tarkoituksena on entistä enemmän keskittyä piensiemementen eli timotein, nurminadan, puna-apilan ja

englanninraiheinän siementen tuottamiseen ja viljojen siemenet hankitaan yhä enemmän hankintasopimuksilla lähialueen tiloilta. Nyt tällaisia tiloja on sopimuksin kytketty siementuotantoon kolme kappaletta.

Tilan omassa viljelyksessä on noin 130 hehtaaria peltoa ja soppimussiementä tuotetaan vielä noin 70 hehtaarilla.

Kivijärven tilan työt hoitaa Seppo Kivijärvi, ja Sakari on muualla töissä. Sakarin panosta on lähinnä pakkaamon kotisivut, maksuliikenne ja verotusasiat.

Hinnat reilusti esillä

Kivijärven Pakkaamon kotisivujen (www.kivijarvenpakkaamo.net) rakenne on selkeä. Sivuilla esitellään yhteensä 28 myytävää siemenlajiketta tai siemenseosta. Niistä 9 on ohria ja kauroja, loput nurmisiemeniä, niiden seoksia tai rypsejä.

Kivijärven Pakkaamon puintikausi kestää kuukauden verran. Seppo Kivijärvi tarkastelee tyytyväisenä lki-timoteitä, josta näytti tulevan kohtalaisen hyvä sato.

IRMA PELTOLA

Lisäksi kerrotaan sertifioidun siemenen käytön eduista.

Lajikkeista on esillä mm. Maatalouden tutkimuskeskuksen vertailutietoa, perustiedot lajikkeen sopimisesta eri maalajeille, kasvuaikavaihtelutietoja ym. Pakkaamo myös ilmoittaa jokaisen lajikkeen perässä avoimesti hintatiedot. Niissä ei ole Seppo Kivijärven mukaan mitään salaamista.

”Me tuotamme ja välitämme pelkästään laatusiementä ja myymme sitä mielestämme kilpailukykyiseen hintaan. Hinnat voivat hyvin olla esillä. Myös suurempien erien alennukset kerrotaan.”

Siemenalalla esiintyy ajoittain myös jobbareita, joilla kylvösiemenen laatu ei aina ole kohdallaan. Hinta voi olla silloin huomattavan halpa.

”Jos joku myy huomattavasti alle hintojemme, niin silloin olisi jo ostajankin syytä miettiä, mistä on kyse. Sivujemme kautta näkee ostajakin tavallaan 'takuuhinnan' hyvälle

INTERNET-OSOITE

www.kivijarvenpakkaamo.net



Pakkaamon pihapiirissä on tilan päärakennus. Seppo Kivijärvi perheineen asuu perinteisen upean pohjalaistalon oikeaa päätä, veli Sakari vasenta.

tuotteelle”, toteaa Seppo Kivijärvi.

Tietoa lajikkeista on aina netissä

Seppo Kivijärven mukaan siemenkaupassa yhteydenpitoa asiakkaan ja myyjän välillä pidetään etupäässä muuten kuin Internetin kautta. Mutta moni siementä hakeva tai puhelimitse tilauksen tehnyt on kyllä käynyt pakkaamon kotisivuilla.

Nettisivut säästävät sekä myyjän että ostajan aikaa. Kun tilaaja tutustuu pakkaamon siemenvälikoimaan ja eri lajikkeiden ominaisuuksiin nettisivuilla, niin silloinkin, kun tilaus tehdään puhelimitse, Seppo Kivijärven ei tarvitse enää laajasti kertoa myytävillä olevista lajikkeista ja niiden sopivuudesta. Toki jotain saatetaan vielä tarkistaa puhelintilauksen yhteydessä.

Joku tilaus on tullut nettisivujen kautta keskellä yötä. Ostajalle nettisivut tarjoavat mahdollisuuden ottaa yhteyttä silloin, kun hänelle parhaiten sopii.

Sivujen kautta voi myös varata siementä. Sähköisesti tilattaessa laskukin lähetetään sähköpostitse. Myös varastotilanne, eli onko siementä vielä saatavissa, päivitetään Internet-sivuilla.

Lisäksi sivuilla on kattavat ajo-ohjeet ja kartat eri suunnista pakkaamolle tuleville. Ajo-ohjeista onkin tullut kiitosta.

Mausteena on mm. laskureita lainakustannusten selvittämiseen, arvonnäisäveron laskemiseen ja eri valuuttojen muuntamiseen toiseksi.

Myös hevosvoimat muuntuvat laskurin avulla kilowateiksi ja kilometrit mailleiksi.

Linkkilistalle on kerätty siemenviljelijää ja maatalousyrittäjää kiinnostavia osoitteita. Sieltä löytyy mm. Boreal Kasvinjalostuksen, Kasvintuotannon Tarkastuskeskuksen, muutamien maatalouskaupan yritysten osoitteet sekä yleisimmät hakukoneet.

Lajiketietoa lisää – kun ehditään

Seppo Kivijärven mukaan oman pakkaamon kotisivuja on tarkoitus kehittää eteenpäin.

”Tarkoitus on jatkossa tarjota lisää tietoa lajikkeista ja lisätä kuvia. Mutta täytyy miettiä, mitä laitamme omille sivuille ja mitä taas on voisi olla Peltosiemen ry:n sivuilla. Samoja tietoja ei kannata kaksilla sivuilla pitää”, arvelee Seppo Kivijärvi.

Peltosiemen ry on 45 siementuotantoa harjoittavan tilan löyhä rengas. Se markkinoi, järjestää koulutusta, välittää kantasiementä ja hankkii renkaan tiloille lajike-eduksia. Myös Peltosiemen ry:llä on omat kotisivut (www.peltosiemen.fi).

Sakari Kivijärvi toteaa, että sivujen käyttäjiä ajatellen olisi mukava aina välillä laittaa sivuille jotain uutta. Sivujen kehittäminen on kuitenkin aikakäsymys. Nyt ne on hänen mukaansa ”räpellyt harrastuksena kasaan iltaisin”.

”Toki on pyritty selkeyteen. Sivut toimivat hyvin monella

selaimella, ja mm. kuvat on pakattu tiiviiksi, jotta myös modeemiyhteyksin varustettu pääsee joustavasti selaamaan sivuja.”

Seurannasta pidetään hyvää huolta. Sivujen viestit tarkistetaan vähintään päivittäin, kevätkaudella useammin.

Siinä missä Sakari Kivijärvi on pienestä pitäen touhunnut tietokoneiden kanssa, Seppo Kivijärvi puolestaan toteaa olevansa ”tupakkiasikin kansi -sukupuolva” ja painottaa hyvää tuntumaa ja perusosaamista työssä.

”Viljelijällä pitää olla työhönsä vahva käytännön tuntuma, eikä se saa kadota. Vaikka netistä on hyötyä, ei viljelijä voi päätöksenteossa luottaa pelkästään netin kautta saa-

tavaan tietoon.”

Uutuuslajikkeet nopeasti välitykseen

Kivijärven Pakkaamon tavoitteena on pyrkiä kokonaisvaltaiseen asiakaskaiden palveluun: Mitä ei itse viljellä, sitä välitetään muilta pakkaamoilta, kuten ruista ja rypsiä. Lisäksi tarjotaan asiakkaille uutuuslajikkeita mahdollisimman varhaisessa vaiheessa. Esimerkiksi tänä keväänä myytiin lajikekokeissa hyvät tulokset saanutta Jyvä-ohraa, joka on markkinoilla ensimmäistä vuotta. Myös Aarre-kaura otettiin heti välitykseen. Pakkaamo tekee nurmisiemenseoksia myös juuri asiakkaan haluamassa koostumuksessa.

Seppo Kivijärvi pitää yritystoiminnassa oleellisena sitä, että yrittäjä osaa keskittyä oikeisiin asioihin. Ennen pakkaamotoiminnan laajentamista Seppo Kivijärvi teki talvisin metsätöitä. Nyt halot ovat ostossa ja isäntä lajittelee ja pakkaa siementä talvet. Keväisin taas pitää osata ottaa rauhallisesti. Kun muut isännät ovat jo viikon olleet pellolla, Seppo Kivijärvi ajalee vielä hallilla trukilla ja lastaa isännille siementä. Noin 90 prosenttia siemenistä lähtee pakkaamosta tiloille huhti-toukokuussa, vaikka ennakkomyynti onkin jo neljänneksen koko myyntinä.

Seppo Kivijärvi uskoo, että perinteisen maatalouden piirissäkin löytyisi enemmän erikoistumismahdollisuuksia, kun tilat lähtisivät rohkeasti sellaisia hakemaan.

”Jos minulla ei olisi tätä siemenbisnestä, niin hevosheinän tuottaminen kiinnostaisi. On usein kiven takana löytää hyvää heinää tyttären hevosille”, hän sanoo.



Siemenpakkaamo on rakennettu puretun navetan paikalle. Keväisin pihan täyttävät trukkilavat, joilla siemensäkit odottavat noutajaansa (kuva: Sakari Kivijärvi).