



PRO PAKURI FINLAND RY PAKURIKÄÄVÄN MARKKINAVOLYymi

Lokakuu 2022

Kari Solala

Tutkimuksen toteutus

- Tämän tutkimuksen on toteuttanut IROResearch Oy Pro Pakuri Finland ry:n toimeksiannosta. Tutkimus kuuluu maa- ja metsätalousministeriön rahoittamaan hankkeeseen: ”Suomalaisten pakuri- ja muiden erikoissienituotteiden taloudellisen potentiaalin edistäminen”.
- Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää suomalaisen pakurikäävän markkinavolyymi. Tutkimuksessa selvitettiin myös osallistujien näkemyksiä pakurikäävän tulevaisuuden potentiaalista, ja mahdollisista haasteista ja esteistä liittyen liiketoiminnan kasvuun.
- Tutkimuksen kohderyhmä oli koko pakurin arvoketju viljelystä lopputuotemarkkinoilla toimiviin yrityksiin.
- Tutkimushaastatteluja tehtiin yhteensä 27. Tutkimuksen vastausprosentti oli 75 %.
- Tutkimuksen tiedot kerättiin puhelinhaastatteluin 21.9.-10.10.2022 välisenä aikana IROResearch Oy:n puhelinhaastattelukeskuksessa.

Tutkimuksen kenttätyö on validoitu. Tutkimukseen valikoituneille henkilöille soimitaan haastattelun jälkeen uudestaan ja tarkistetaan haastattelun toteutuminen sekä taustatietojen ja annettujen vastusten oikeellisuus. Haastatteluotoksesta 5 % validoidaan takaisinsoitoin.

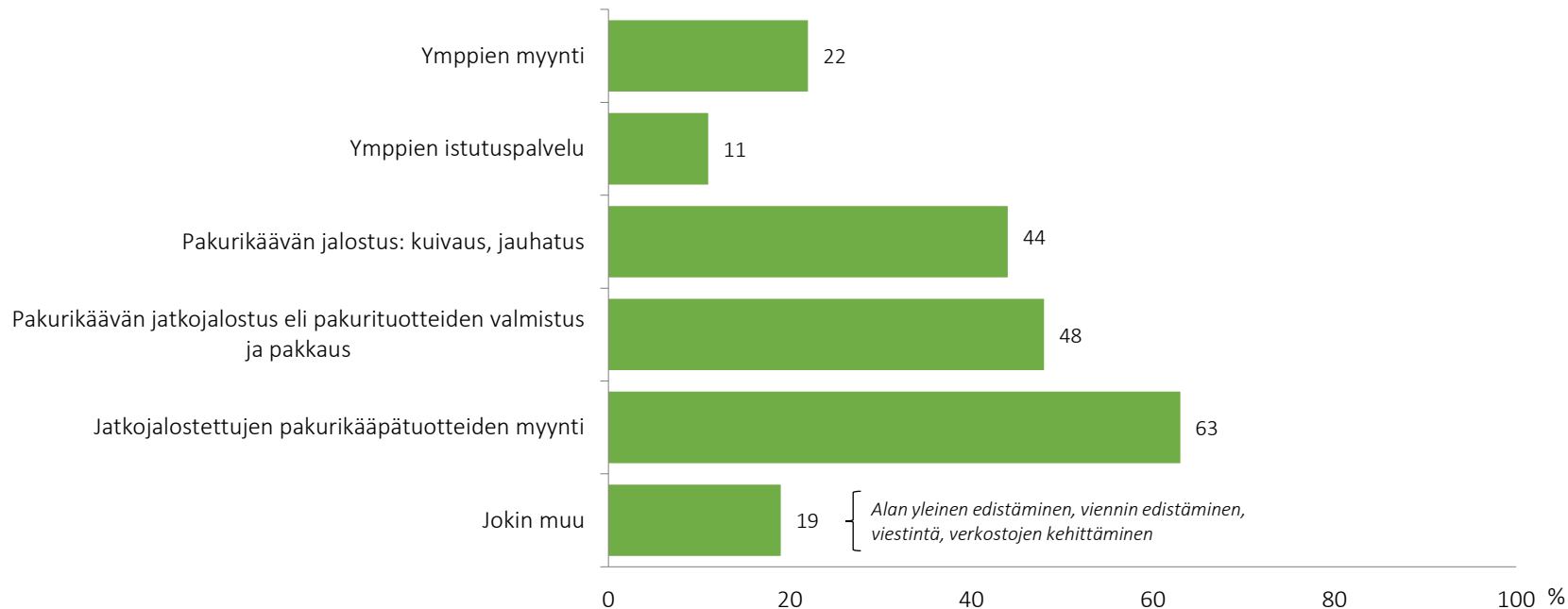


TULOKSET

Liiketoimintaprosessin vaiheet

”Missä kohdissa pakurikäävään liittyvää liiketoimintaprosessia edustamanne yritys tai taho toimii?”

Kaikki vastaajat, n=27



Ymppien ja pakurikäävän volyymit eri liiketoimintaprosessin vaiheissa

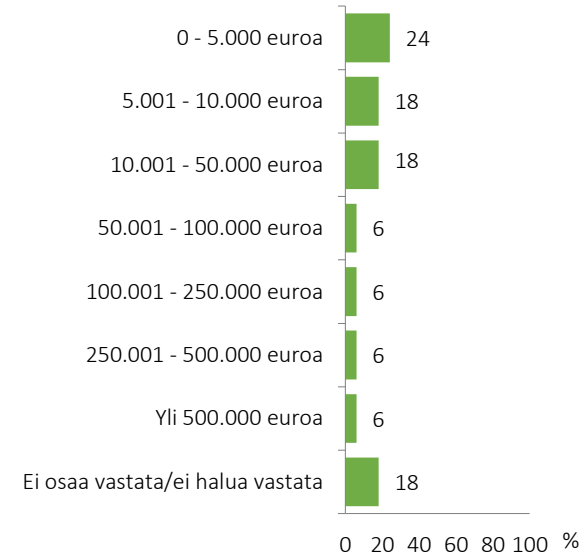
	Tutkimuksen tulos	Pro Pakuri Finland ry:n arvio
YMPPIEN MYYJÄT JA VIJELIJÄT		
Ymppien myynti viimeisen 5 vuoden aikana yhteensä kpl		
<i>(Vaiheena ymppien myynti/istutuspalvelu, n=6)</i>	500 500 kpl	150-200000
Pakurikäävän istutusmäärä viimeisen 5 vuoden aikana yhteensä kpl		
<i>(Vaiheena ymppien istutuspalvelu, n=3)</i>	150 000 kpl	
PAKURIKÄÄVÄN JALOSTAJAT		
Raa'an pakurikäävän kerääminen ja ostaminen vuodessa SUOMESTA kg		
<i>(Vaiheena pakurikäävän jalostus: kuivaus, jauhatus, n=12)</i>	13 923 kg	
Raa'an pakurikäävän kerääminen ja ostaminen vuodessa ULKOMAILTA kg		
<i>(Vaiheena pakurikäävän jalostus: kuivaus, jauhatus, n=12)</i>	500 kg	
Kuivatun ja puhdistetun pakurikäävän tuottaminen keskimäärin vuosittain viimeisen 5 vuoden aikana kg		
<i>(Vaiheena pakurikäävän jalostus: kuivaus, jauhatus, n=12)</i>	8285 kg	
JATKOJALOSTETTUIEN TUOTTEIDEN VALMISTAJAT/MYYJÄT		
Pakurikääpärouheen/-jauheen käyttö myytävien tuotteiden valmistuksessa vuodessa kg		
<i>(Vaiheena pakurikäävän jatkojalostus eli pakurituotteiden valmistus ja pakkaus, n=13)</i>	3323 kg	



Pakurikäävän myynti volyymissa ja euroissa

Pakurikääpä sisältävien tuotteiden keskimääräinen myynti vuodessa €
(Vaiheena pakurikäävän jatkojalostus / Jatkojalostettujen pakurikäpätuotteiden myynti, n=17)

	Tutkimuksen tulos	Pro Pakuri Finland ry:n arvio
Pakurikäpärouheiden/jauheiden myynti keskimäärin vuodessa SUOMESSA kg		
<i>(Vaiheena pakurikäävän jalostus: kuivaus, jauhatus, n=12)</i>	375 kg	
Pakurikäpärouheiden/jauheiden myynti keskimäärin vuodessa ULKOMAILLA kg		
<i>(Vaiheena pakurikäävän jalostus: kuivaus, jauhatus, n=12)</i>	4190 kg	
Pakurikäävästä valmistetun uutteen (esim. tiivisteiden tai teen) myynti keskimäärin vuodessa SUOMESSA kg		
<i>(Vaiheena pakurikäävän jatkojalostus eli pakurituotteiden valmistus ja pakkaus, n=13)</i>	2307 kg	
Pakurikäävästä valmistetun uutteen (esim. tiivisteiden tai teen) myynti keskimäärin vuodessa ULKOMAILLA kg		
<i>(Vaiheena pakurikäävän jatkojalostus eli pakurituotteiden valmistus ja pakkaus, n=13)</i>	4752 kg	



Toiminnan laajentaminen ja tuotekehityksen haasteet – Yleisimpiä avoimia vastauksia

Kaikki vastaajat, n=27

Mihin tuotekategorioidiin laajennettaisiin tai tuotaisiin uusia tuotteita:

- Elintarvikkeet, juomat, kosmetiikka, ravintolisät

Mihin uusille markkinoille haluttaisiin laajentaa:

- Aasia (mm. Kiina, Japani, Kaukoitä), Eurooppa (mm. Skandinavia), Yhdysvallat

Suurimmat esteet uusille markkinoille laajentamisessa:

- Yhteistyökumppaneiden/kontaktien/asiakkaiden löytäminen, lainsäädäntö, rahoitus/resurssit

Pakurikäävän tuotekehityksen haasteet ja esteet:

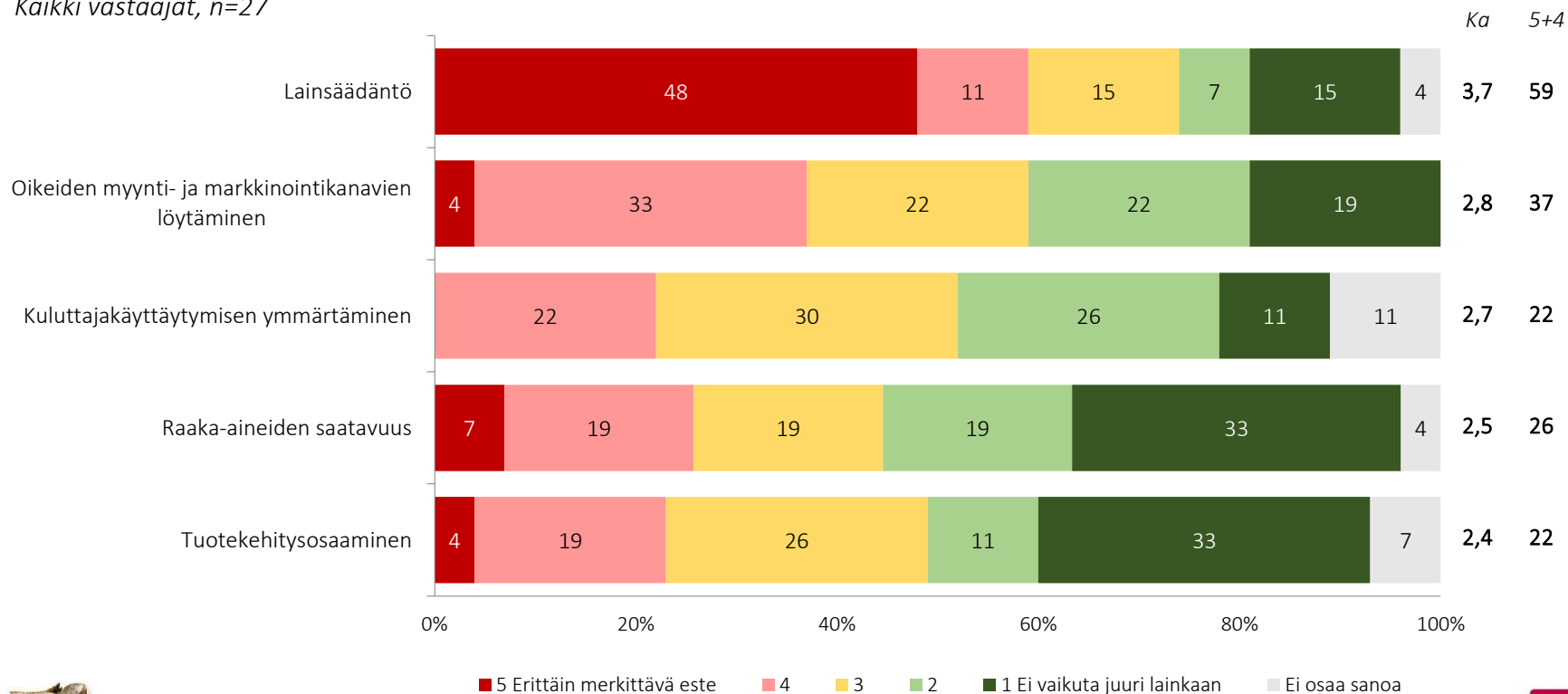
- Lainsäädäntö, saatavuus

Listaus kaikista avoimista vastauksista löytyy raportin lopussa olevasta liitteestä

Liiketoiminnan skaalautumisen ja laajentumisen esteet

”Arvioi seuraavien tekijöiden vaikutusta pakurikäävän liittyvän liiketoiminnan skaalautumisen ja laajentumisen mahdollisina esteinä.”

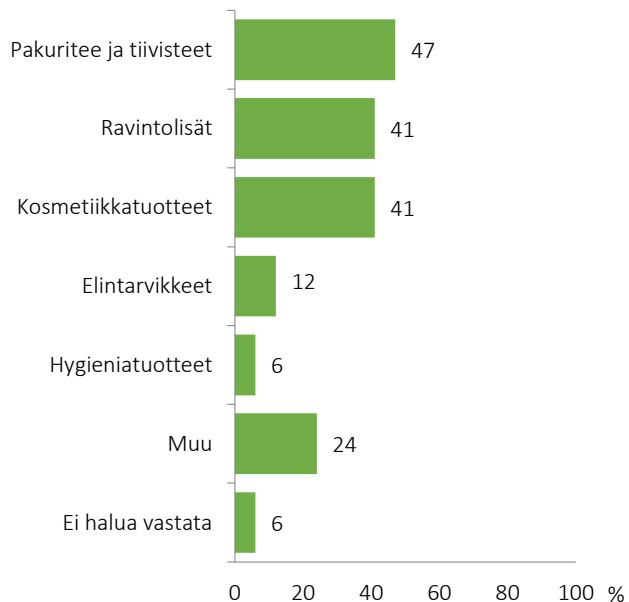
Kaikki vastaajat, n=27



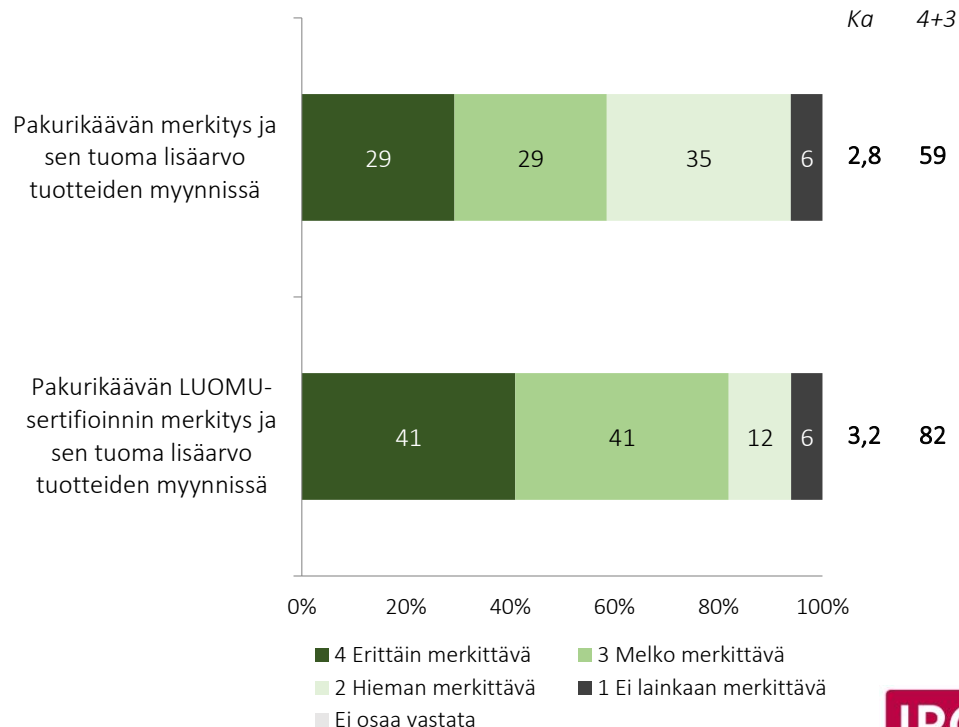
Myyntikategoriat ja lisäarvotekijät pakurikäpätuotteissa

Vaiheena pakurikäävän jatkojalostus eli pakurituotteiden valmistus ja pakkaus / Jatkojalostettujen pakurikäpätuotteiden myynti, n=17

”Missä tuotekategorioissa myytte tuotteitanne?”



”Miten koette pakurikäävän merkityksen ja sen tuoman lisäarvon tuotteiden myynnissä? Onko se...” /
”Miten koette pakurikäävän LUOMU-sertifioinnin merkityksen ja sen tuoman lisäarvon tuotteiden myynnissä?”



■ 4 Erittäin merkittävä ■ 3 Melko merkittävä
 ■ 2 Hieman merkittävä ■ 1 Ei lainkaan merkittävä
 ■ Ei osaa vastata

Pakurikääpäbisneksen tunnetuimmat toimijat – Koodattu avoimista vastauksista

Kaikki vastaajat, n=27

Suurin kuivatun pakurikäävän tuottaja Suomessa:

- TaPu Oy (5 mainintaa), muille toimijoille yksittäisiä mainintoja, Ei osaa sanoa/ei halua vastata (17 kpl)

Suurin pakurikääpä sisältävien tuotteiden valmistaja Suomessa:

- Puhdistamo (5 mainintaa), Kääpä Biotech/Kääpä Health (4 kpl), Eevia Health (2 kpl), TaPu Oy (2 kpl), Ei osaa sanoa/ei halua vastata (13 kpl)

Muiden pakurikäävän kanssa toimivien yritysten tunnettuus:

- Foodin (9 mainintaa), Puhdistamo (8 kpl), Kääpä Biotech/Kääpä Health (5 kpl), Pro Pakuri (3 kpl), Suomen Pakuri (3 kpl), Eevia Health (2 kpl), Lumene (2 kpl), Metsäpalvelut (2 kpl), Nyyrikki (2 kpl), muille toimijoille yksittäisiä mainintoja, Ei osaa sanoa/ei halua vastata (8 kpl)

Listaus kaikista avoimista vastauksista löytyy raportin lopussa olevasta liitteestä

Pro Pakuri Finland ry:lle esitetyt toiveet ja kehitysideat toiminnan kehittämiseksi

– Yleisimpiä avoimia vastauksia

Kaikki vastaajat, n=27

- Suomalaisen pakurin liiketoimintamahdollisuuksien ja viennin edistäminen
- Lobbauksia pakurikäävän lainsäädännöllisen statuksen muuttamiseksi ja selkeyttämiseksi (elintarvikestatus)
- Koko alan kehittymisen ja yhteisen edun voimakkaampi ajaminen, toiminnan tarkentuminen edunvalvontajärjestöksi
- Viestinnän lisääminen, tietoisuuden lisääminen pakurikäävästä
- Sertifiointijärjestelmän luonti (luomu)
- Kilpaileva toimintaa ei pidetä sopivana
- Ei erityisiä toiveita



Tulevaisuuden trendit pakurikääpäbisneksessä

”Miten uskotte raakapakurin hinnan kehittyvän seuraavan viiden vuoden aikana? / Miten uskotte pakurikäävän tuotannon ja jalostuksen kehittyvän seuraavan viiden vuoden aikana? / Miten uskotte pakurikäävästä valmistettujen tuotteiden potentiaalin kehittyvän seuraavan viiden vuoden aikana?”



Yhteenveto 1/2

- Ymprien / raakapakurin / jalostetun pakurin volyymit ja arvot **puuttuvat vielä**
- Pakurikäöpää sisältävien tuotteiden myynnit ovat melko pieniä, vastanneista yrityksistä 65%:lla liikevaihto oli alle 100 000 euroa vuodessa.
- Kolme suurinta pakurikäpätuotteiden myyntikategoriaa ovat pakuritee ja tiivisteet, ravintolisät ja kosmetiikkatuotteet.
- Yli puolet vastaajista oli sitä mieltä, että pakurikäpä itsessään tuo melko tai erittäin paljon lisäarvoa tuotteiden myyntiin
- Yli 80% mielestä pakurikäävän luomusertifiointi tuo melko tai erittäin paljon lisäarvoa tuotteiden myyntiin
- Uusia kiinnostavia tuoteryhmiä, joihin omaa tuoteportfolioita haluttaisiin laajentaa ovat elintarvikkeet, juomat, kosmetiikka ja ravintolisät
- Uusista markkina-alueista eniten kiinnostusta herättävät Asia (mm. Kiina, Japani, Kaukoitä), Eurooppa (mm. Skandinavia) ja Yhdysvallat
- Suurimmat haasteet uusille markkinoille laajentamisessa ovat yhteistyökumppaneiden ja asiakkaiden löytäminen. Pakurikäöpää koskeva lainsäädäntö nähdään niin tuotekehityksen haasteena kuin toiminnan laajentamisen ja skaalautumisen esteenä.

Yhteenveto 2/2

- Pakurikäpäliiketoiminnan tunnetuimmat toimijat
 - Suurin kuivatun pakurikäävän tuottaja Suomessa: TaPu Oy
 - Suurin pakurikäpää sisältävien tuotteiden valmistaja Suomessa: Puhdistamo, Kääpä Biotech/ Kääpä Health
 - Muiden pakurikäävän kanssa toimivien yritysten tunnettuus: Foodin, Puhdistamo, Kääpä Biotech/ Kääpä Health
- Tulevaisuuden trendit pakurikäpäliiketoiminnassa
 - Kolmanneksen mielestä raakapakurin hinta nousee ja neljänneksen mielestä laskee seuraavan 5 vuoden aikana
 - Pakurikäävän tuotannon ja jalostuksen kasvuun seuraavan 5 vuoden aikana uskoo yli puolet vastaajista
 - Pakurikäävän jalostajista ja pakurikäävästä valmistettujen tuotteiden myyjistä 4/5 uskoo pakurikäävästä valmistettujen tuotteiden potentiaalin kasvavan seuraavan 5 vuoden aikana
- Pro Pakuri Finland ry:lle esitetyt keskeisimmät toiveet
 - Suomalaisen pakurin liiketoimintamahdollisuuksien ja viennin edistäminen
 - Lobbauksia pakurikäävän lainsäädännöllisen statuksen muuttamiseksi ja selkeyttämiseksi
 - Koko alan kehittämisen ja yhteisen edun voimakkaampi ajaminen

TAULUKOT JA AVOIMET



Taulukot



Avoimet
vastaukset

- Taulukoissa **sinisellä tekstillä** on väritetty ne rivit, jotka kertovat vastaajien lukumäärän.
- Kun jokin prosenttiluku on taulukossa kirkkaan vihreällä tai pinkillä alustalla, tarkoittaa se sitä, että kyseinen tulos eroaa merkitsevästi vastaavasta kokonaistuloksesta 99 %:n luottamustasolla, eli se voisi olla sattumasta johtuva vain yhdessä tapauksessa sadasta. Vihreällä merkityt eroavat merkitsevästi ylöspäin ja pinkillä merkityt alaspäin.
- Kun luku on taulukossa vaalealla vihreällä tai pinkillä alustalla, on ero merkitsevä 95 %:n tasolla.