

Viron viljaosuuskunta – Case Kevili

Csaba Jansik



Tuottajien yhteistyön markkinavaikutukset TYHMA

PTT - Luke

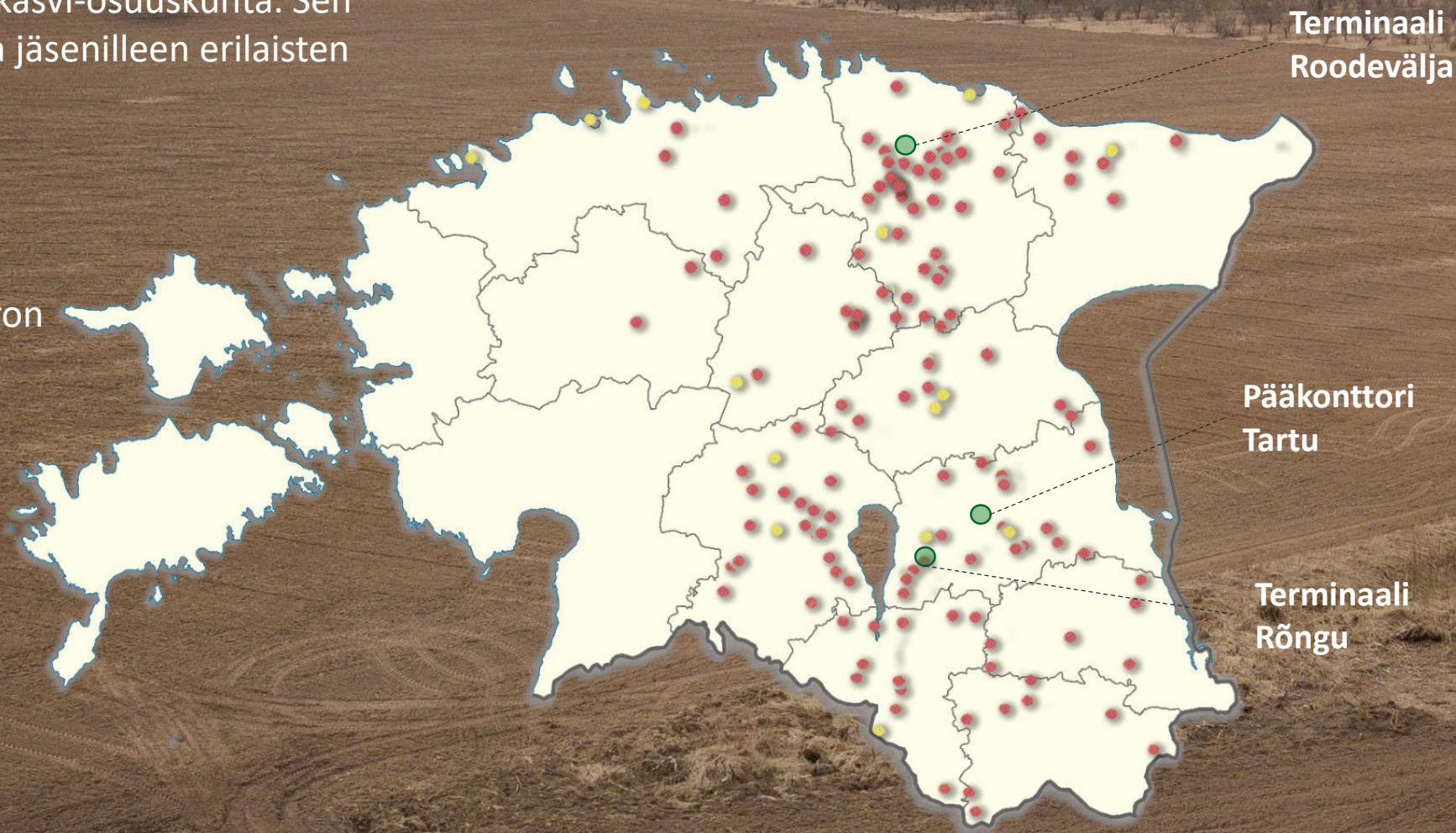
Kevili - perustiedot



Kevili on Viron suurin vilja- ja öljukasvi-osuuskunta. Sen päätavoitteena on tuottaa voittoa jäsenilleen erilaisten yhteistoimintojen kautta.

Tällä hetkellä (2020 syksy) Kevilin 158 jäsentä viljelee 82 tuhatta hehtaaria, mikä on noin 13,5% Viron peltokasviviljelyn kokonaisalasta.

Jäsenistö painottuu Viron itäpuolelle, joka on perinteisesti maan parasta viljanviljelyaluetta.



Liiketoiminnan kehitys

Milj. €

Liikevaihto



Lähde: Kevili

1000t

Vilja- ja öljykasvivolyymit



Lähde: Kevili

Vuonna 2015 puitiin Virossa siihen asti kaikkien aikojen ennätyssto. Vuonna 2016 seurasi katovuosi huonon sään seurauksena. Vuoden 2018 notkahdus johtui kuivuudesta.

Toimintakenttä

Kaikki toimintamuodot on suunniteltu palvelemaan jäsentiloja:

- 1 Viljojen ja öljykasvien myynti
- 2 Tuotantopanosten välittäminen
- 3 Terminaalien ja laitteiston yhteisomistus
- 4 Kohtuuhintaiset rahoitusmahdollisuudet
- 5 Säännöllinen tiedonvälitys ja konsultointi
- 6 Seminaarien ja matkojen järjestely

Viljojen ja öljykasvien myynti



Kevilillä viljan myyntiä hoitaa vain kaksi ihmistä. Suurin osa myydään Tanskan brokereiden (Copmer ja Skovskorn) kautta. Avena Eesti tekee työtä samojen brokereiden kanssa, joten Kevili ja Avena voivat yhdessä täyttää saman brokerin laivan. Brokerit takaavat maksukykyisiä ostajia ja nopeita maksuja.

Vilja myydään FOB Muuga, Sillamäe, Kunda tai Pärnu ja maksu viljoista saapuu tilille heti lastauksen päätyttyä.



Kevilin lastaustoimet 10 vuotta sitten...



Tuotantopanosten välittäminen



Sertifioitu siemen tulee suurelta osin omilta siementuottajilta. Liikesuunnan arvo oli 2,3 milj. euro vuonna 2019. Viron sertifioidun siemenen käyttöaste on 20%, mikä vaihtelee myös kasveittain.



Vuonna 2019 välitettyjen lannoitteiden arvo oli 16 milj. euroa ja volyymi oli 56 tuhatta tonnia, joista 95% ostettiin suoraan valmistajilta.



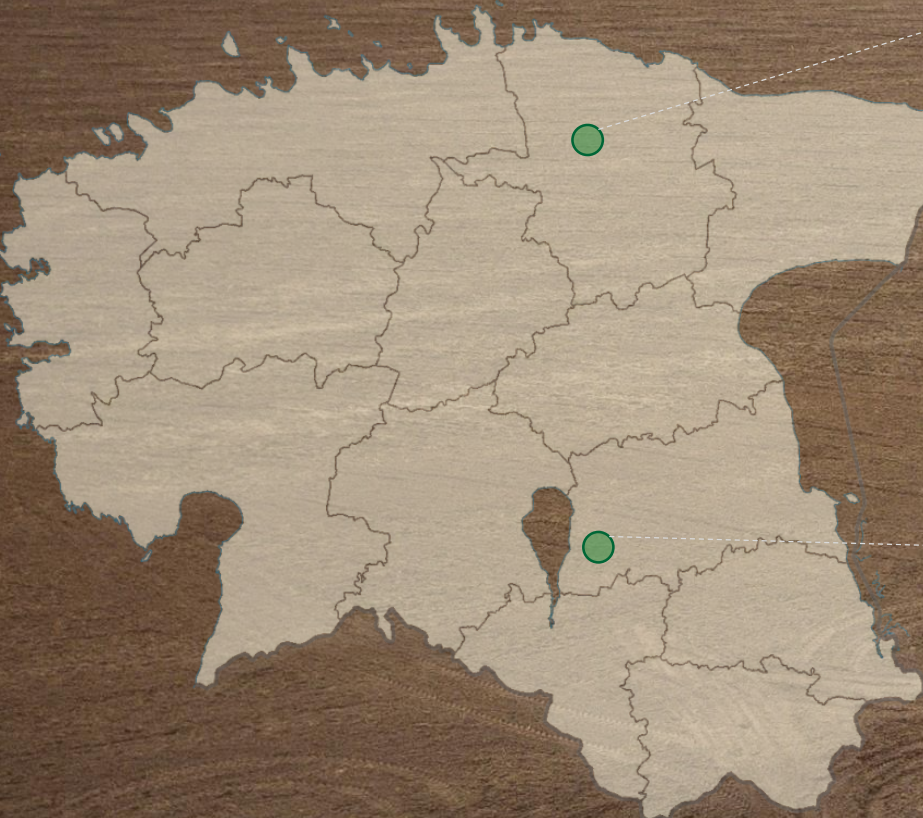
Torjunta-aineita ja kemikaaleja ostettiin myös suoraan valmistajilta. Vuonna 2019 näiden arvo ylsi 5,8 milj. euroon.



Terminaalien ja laitteiston yhteisomistus



Kevilin oma pääoma on tällä hetkellä jo 5 milj. euroa, johon sisältyy terminaalien omarahoitus sekä takaisin maksetut pankkilainat. Osuuskunta omistaa myös polttoainerekan.



Roodevälja terminaali

Terminaali valmistui vuonna 2013. Sen kapasiteetti on 46500 t. Investoinnin arvo oli 8 milj. euroa, joista tukea oli 1,8 milj. euroa ja loput oma rahoitus ja pankkilainaa. Laina on kokonaan takaisin maksettu vuoteen 2020 mennessä. Lisäksi 10000t tasovaraston investointi maksoi 1 milj. euroa.



Rõngu terminaali

Terminaali valmistui vuonna 2016. Sen kapasiteetti on 51500 t. Investoinnin arvo oli 8,6 milj. euroa, joista oma rahoitus 1 milj. euroa, EU tuki 1,6 milj. euroa ja loput 6 milj. euroa pankkilainaa (Swedbank). Laina on kokonaan takaisin maksettu vuoteen 2026 mennessä. Rõngun tasovarasto on kooltaan pienempi, 5-6000t.

Terminaalien ja laitteiston yhteisomistus

Viljan kuljetus

Kevilillä ei ole omaa viljankuljetus-kalustoa. Viljan kuljetus on ulkoistettu 10 yhteistyökumppanille. Kuljetuskapasiteetin tarve on enimmillään 50 rekkaa, joista puolet tulee jäseniltä, puolet yllä mainituilta kuljetusyrityksiltä.



Yhteiskuivuri ja vastaanotto

Terminaalien yhteydessä toimivat kuivurit pystyvät kuivaamaan 75 tonnia viljaa tunnissa.

Terminaalien vastaanotto-kapasiteetti on 400 tonnia eli noin 16 rekkalastia tunnissa.

Laboratoriot

Laboratoriot ovat Viron moderneimpia, jossa näytteenotto ja analyysi valmistuvat välittömästi.



Kohtuuhintaiset rahoitusmahdollisuudet



Kevilillä on 40 miljoonan euron lyhytaikaista lainaa. Factoringin avulla Kevili saa myyntisaataviaan nopeasti ja se mahdollistaa sen että se pystyy maksamaan viljasta jäsenilleen 5 päivän sisällä – niin kuin Virossa on muidenkin tapana maksaa viljoista.

Sama laina mahdollistaa sen tuotantopanosten edullisen rahoituksen jäsenilleen. Ns. esirahoituksen puitteissa jäsenet ostavat tuotantopanostarpeitaan keväällä luottoon ja maksavat puinnin jälkeen syksyllä. Kevilin korko on vain 2,5% vuositasolla.



Esirahoitus on varma tuloslähde isoille yrityksille

Esirahoitus on suurten kilpailijoiden varmin tulon (ja voiton) lähde, joka on riippumaton säästä, sadon määrästä tai laadusta. Peräti puolet kilpailijoiden voitosta on peräisin luottopalveluista. Viljelijät ostavat tuotantopanoksiaan keväällä samalta isolta yritykseltä, jolle ne myyvät satonsa syksyllä. Luottoon ostetuista panoksista veloitetaan 1-1,5%/kk korko, joka on 12-18% vuositasolla.

"Your life is made very easy but for your own money!"

Kevilin jäsenet ovat keskiverto viljelijöitä paljon yrittäjämäisempi ja aloitteellisempia.

Tiedonvälitys ja konsultointi



Kevilin oma agronomi yhdessä konsultin kanssa tekee yhden satokauden aikana 9 videota, joka sisältää ajankohtaisia asioita ja neuvoja.

Yhden satokauden aikana Kevili järjestää kaksi isoa peltopäivää, toisen pohjoisessa ja toisen etelässä. Näissä käydään läpi koepalstojen tuloksia, kerrotaan lajikkeista ym.

Lisäksi järjestetään ad hoc pieniä pellonpiennartapaamisia lyhyellä varoitusajalla. Jos Kevilin jäsen huomaa pellollaan mielenkiintoisen asian, jonka hän haluaa jakaa muiden jäsenten kanssa, ilmoittaa agronomille, joka välittää kutsun muille jäsenille. Välitöntä viestintää varten on perustettu Whatsapp ryhmä, johon kuuluu tällä hetkellä n. 50 jäsentä.

Muita kanavia on sähköpostit ja Kevilin sivuston intra. Whatsappin kautta kuvallinen kutsu esitetään n. 2-4 päivää ennen tapaamista. Viime satokauden aikana järjestettiin 38 pientä pellonpiennartapaamista.

Tärkeä osa konsultointia on jäsenten tapaamiset pienryhmissä. Seminaarien puitteissa parhaita tuloksia saavuttaneet jäsenet kertovat muille menestyvistä käytännöistä.



Seminaarien ja matkojen järjestely



Ammattiseminaarit

Ammattiseminaarit järjestetään aina yhden tietyn aiheen – kuten talous-, laki-, rahoitusasioiden tai viljelytekniikan - ympärille. Luennoitsijat ovat alan asiantuntijoita ulkopuolisilta organisaatioilta.

Kehitysseminaarit

Vuoden aikana järjestetään 6 kehitysseminaaria, kuhunkin osallistuu 20 jäsentä. Vuodessa näiden kautta tavoitellaan 120 viljelijää, mikä suurin osa jäsenistöstä. Nämä seminaarit aloitetaan myös esityksillä 4-5 eri aiheesta, mutta ne jatkuvat pienryhmätyöskentelyllä. Ryhmissä jäsenet keskusteleval toiminnasta, mitä heitä miellyttää ja mihin ovat tyytymättömiä sekä siitä minkälaisia muutoksia pitäisi tehdä yrityksessä. Ryhmäkeskustelujen anti viedään yrityksen johdolle palautteena. Kehitysseminaarien avulla osallistetaan jäsenet vaikuttamaan yrityksen strategiaan linjauksiin sekä operatiiviseen toimintaan.

Vuoden 2017 aikana Kevili järjesti jäsenilleen yhteensä 21 seminaaria. Ammattiseminaareihin osallistuminen jäsenille on maksutonta.

Mitä voimme oppia Kevili-mallista?



1. Jäsenten sitouttaminen
2. Jäsenten kehitykseen osallistaminen
3. Hallittu kasvu
4. Rahoituksen ja johdon tärkeys
5. Kilpailukykyiset toimintaehdot ja hinnat
6. Avoin ja läpinäkyvä viestintä jäsenten kanssa
7. Korkeatasoiset palvelut ja yritysbrändi
8. Osuuskuntaperiaatteiden toteuttaminen
9. Yhteenkuuluvuuden tunne
10. Luottamus ja yhteistoiminta
11. Riskien hallinta