

SUOMALAINEN MAATILAHAUTOMO (MALLI)



Uusien viljelijöiden polku maatalouteen

Miksi tarvitaan maatilahautomo?

- Suomen ruokastrategia on jakautumassa kahteen polkuun
- Yritysten tukipalvelut, neuvonta, maatalousopetus, -rahoitus ja TKI-toiminta ovat kytkeytyneet vakiintuneeseen malliin (keskittynyt, erikoistunut tuotanto, ”ykköspolku”)
- Uusien maatilayrittäjien (80 %*) liiketoimintamallit ja motivaatiot jäävät vähälle tuelle tai kokonaan tunnistamatta

* Kuhmonen 2025



Lähtökohtana uusien tuottajien todelliset tarpeet

- Aloitimme hankkeen tekemällä tarvekartoitukseen, jossa kysyttiin 112:ta tulevalta tuottajalta mitä esteitä he ovat kohdanneet tiellään maatalousyrittäjyyteen, ja mitä tukea he toivoisivat saavansa
- Kysely (112 vastaajaa) ja syvähaastattelut (6kpl) toteutettiin keväällä 2025
- Taustalla on myös kartoitus Eurooppalaisista maatilahautomioista sekä niissä kerrytetyt opit

Vastaajien profiili

35–40 v korkeakoulutettu nainen

Ekologiset arvot

Alanvaihtaja

Töissä tai opiskelee, jonkun verran maatalousalan osaamista, taustalla aiempi työura

Toiveissa pieni (suurimmalla osalla alle 5 ha), monimuotoinen tila joka myy suoraan kuluttajille

Tuotantosuintia: avomaan vihannekset, kasvihuonevihannekset, laidunkananmunat, kukat, villa, lampaanliha, väri kasvit, hunaja, erityiskasvit, marjat, pähkinät, naudanliha...

Huom! Kestävyys, agroekologia sisäänrakennettuna

Ekologiset arvot – ekologinen kestävyys
on tärkeää tai erittäin tärkeää 93%:lle
vastaajista

55%:lla vastaajista suunnitelmissa alle
5ha monimuotoinen tila, 25%:lla
vastaajista yli 5ha.

80% haluaa myydä suoraan kuluttajille



Tarvekartoituksessa nousivat 7 teemaa

1. Kädestä pitäminen, kannustus ja mentorointi
2. Legitimiteetti ja narratiivi
3. Kuuluminen ja yhteisö
4. Maan ja paikan löytäminen
5. Rahoitus ja infrastruktuuri
6. Osaamisen kehittäminen
7. Markkinoiden luominen

Kädestä pitäminen, kannustus ja mentorointi

“Suunnitelmia on pidetty typerinä ja naurettavina, mikä vienyt itselläkin uskoa onnistumisesta. Byrokratia myös hirvittää ja on osittain kallista.”

“Joka kerta kun olen puhunut Pro-Agrian neuvojan kanssa, olen aivan masentunut ja menetän kaiken toivon.”

”En tiedä yhtään mistä aloittaa. Miten luodaan tilatunnus? Miten tuet toimivat? Kannattaako perustaa tila vai ihan vaan normaali yritys?”

Legitimiteetti ja narratiivi

”Maaseudulla on vielä hyvin paljon vanhanaikaisia asenteita. Diversiteetin puute päätöksenteossa estää alan kehittymisen.”

”Yhteisön, perheen ja suvun tuen puute. Alan heikko arvostus aiheuttaa sosiaalisen statuksen laskun.”

”Kaikki joille kerron suunnitelmistani kysyvät 'mutta onko se kannattavaa?' Siitä tulee itsellekin sellainen olo, että onkohan tässä mitään järkeä?”

“Monesti opinnoissa kohdannut yhä oletuksen että alalle hakeutuu tilalta kotoisin, ja alalle ulkopuolelta tulevana kokee hieman vähättelyä.”

Kuuluminen ja yhteisö

”Uutena maatalousalalla verkostoituminen alan muihin toimijoihin osaa olla työlästä ja kohtaa ennakkoluuloja omaa ammattitaitoa ja työmoraalia kohtaan.”

”Meille kaikkein tärkeintä on ollut niin kansainvälisten kuin paikallisten yhteisöjen luominen, niistä on niin valtavasti apua. Että tietää ettei ole yksin!”

Maan ja paikan löytäminen

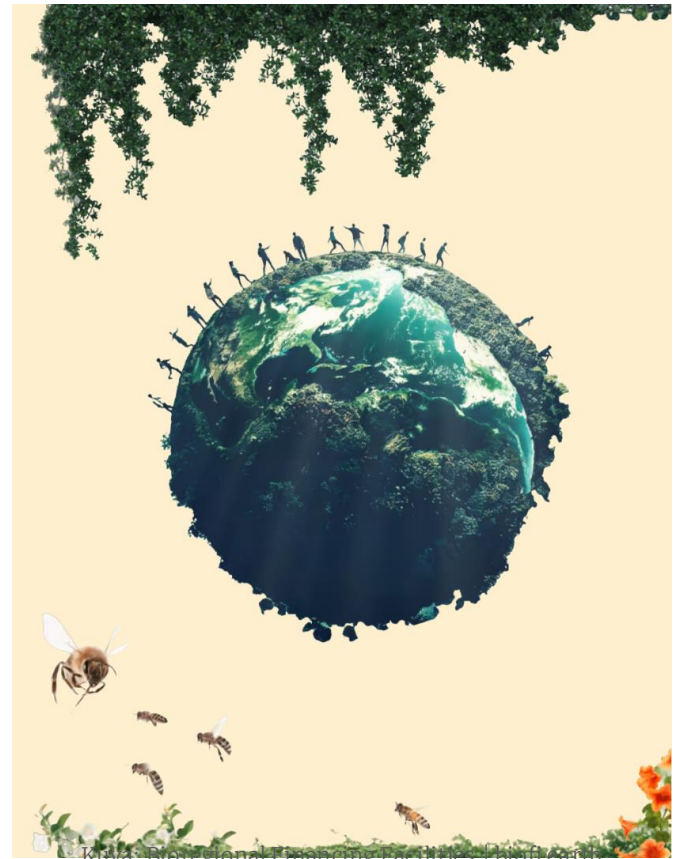
- Uudet maatilayrittäjät tarvitsevat liiketoiminnalleen testausalustoja.
- Vain vähemmistöllä on kykyä hankkia kokonainen maatila, infrastruktuuri läheltä asiakkaita.
- Moni liiketoimintamalli perustuu sharefarming tai farm-in-farm –malleihin.
- Tilojen nykyisten omistajien ja uusien yrittäjien vuoropuhelu ja sopimusmallit edellyttävät systemaattista yhteiskehittämistä.



Kuva: Friends of Family Farmers

Rahoitus ja infrastruktuuri

- Pankkirahoitus tunnistaa monipuolisia ja agroekologisia liiketoimintamalleja heikosti
- Asiakkaiden ja kuluttajien aktiivisempi osallistuminen (esim. CSA, joukkorahoitus) edellyttää rahoitusinnovaatioita
- Yhteisomistetut ja sharefarming –mallit edellyttävät myös uusia rahoitusmalleja
- **Bioregional financing** | *ekoaluetasoisien ravinnekierron ja arvoverkoston rahoittaminen?*



Kuva: Bioregional Financing Facilities / biofinca.it

Osaamisen kehittäminen maatilahautomossa

Neuvonnassa ja yritysvalmennuksessa tarvitaan

- Agroekologisten ja uudistavien menetelmien syväosaamista
- Kokonaisvaltaista otetta talous- ja liiketoimintasuunnitteluun
- Suoramyyntiin, jatkojalostukseen ja arvoketjujen erityisosaamista
- Yhteisöjen ja sosiaalisten elementtien ymmärrystä

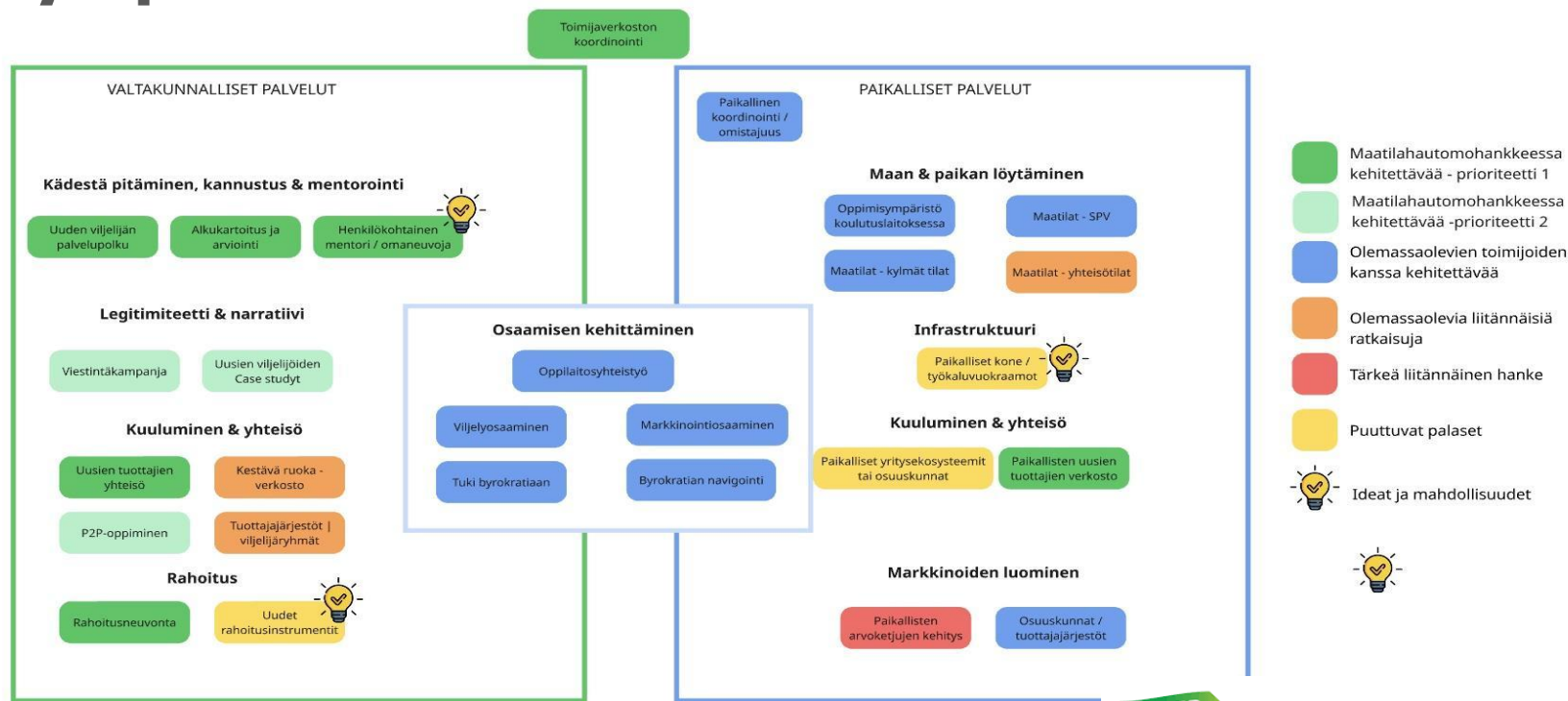


Markkinoiden luominen

- Merkittävä osa uusista yrittäjistä haluaa aktiivisemmän roolin markkinalla, (suoramyynti, CSA, jatkojalostus = isompi osuus myyntikatteesta)
- Vakiintuneet jalostuksen ja vähittäiskaupan arvoketjut eivät tarjoa sopivaa mallia
- REKO, tila- ja torimyynti ovat rajallisia, uusia avauksia löytyy → mitä Facebookin jälkeen?
- Tarvitaan alueellisia ja paikallisia markkinainnovaatioita



Hautomomalli rakentuu näiden tarpeiden ympärille



Suomalaista mallia rakennetaan yhteistyössä useiden eri toimijoiden kesken

- Suomalainen maatilahautomomalli perustuu symbioottiselle yhteistyöajattelulle.
- Tavoitteena on muodostaa toimijoiden verkosto, joka koostuu alueellisista toimintaryhmistä ja valtakunnallisesta yhteistoiminnasta.
- Verkoston kehitys rakentuu uusien tuottajien tunnistettujen tarpeiden ympärille. Näihin tarpeisiin pyritään vastaamaan mahdollisimman tehokkaasti.

Pyörää ei tarvitse keksiä uudelleen - moni elementeistä on jo olemassa.

- Olemassaolevia ratkaisuja jotka tuodaan osaksi mallia – esim. maatilojen omistajanvaihdosmallit, kestävä ruoka- verkosto, yhteisömaatilamalli
- Olemassaolevien toimijoiden kanssa kehitettäviä uusia ratkaisuja – esim. oppimisympäristöt koulutuslaitoksissa
- Uusia ratkaisuja esim. Maatilahautomon valtakunnallinen koordinaatio ja uuden tuottajan palvelupolku
- Liitännäisiä kehityshankkeita – esim. alueellisten arvoketjujen kehitystyö
- Puuttuvia palasia joiden ympärille voidaan muodostaa omia erillisiä hankkeita – esim. uudet rahoitusinnovaatiot

Esimerkkejä uusien yrittäjien poluista - Ira

Ira on opiskellut Agroekologiaa ja maatalousekonomiaa ja haluaa perustaa oman tilan



Ira tapaa Mikko Niipalan, joka kertoo Iralle maatilahautomoista ja esittelee Iran kestävä ruoka - verkostolle



Ira käy vapaaehtoistoissa mm. Tuiskulan tilalla, sekä osallistuu Tuiskulan tilan järjestämään Market Gardening - workshopiin hankkiakseen käytännön taitoja

Ira verkostoituu alalla ja syventää ymmärrystään sekä kehittää bisnesmalliansa. Ira päättää etsiä vuokratilan, ja tapaa Iirksen. Iiris vuokraa Iralle maan, ja Ira ryhtyy viljelijäksi



Ira hakee ja saa starttirahaa, ja pääsee sitä kautta yritysneuvonnan piiriin jossa voi sparrailla mm. rahoitusta - tuki ei tosin istu maatalousyrityksen tarpeisiin, ja jää melko hyödyttömäksi. Starttirahasta sen sijaan on valtava hyöty ensimmäisenä yrittäjävuonna.

Ira nostaa rahoituksen yritykselleen ja laajentaa viljelyssä olevaa pinta-alaa, ja hakeutuu Luomu-liiton järjestämään Scaling organic - ohjelmaan josta kuulee Kestävä ruoka - verkoston kautta



Ira vuokraa sarvitraktorin Antilta, jonka on tavannut Maatilahautomohankkeen myötä



Esimerkkejä uusien yrittäjien poluista - Steven & Johannes



Steven ja Johannes muuttavat Suomeen ja päättävät ryhtyä uudistamaan Johanneksen perhetilaa

He käyttävät Pro Agriaa sukupolvenvaihdokseen liittyvään neuvontaan, mutta eivät löydä Pro Agriasta neuvontaa joka auttaisi uudistavan viljelyn kehittämisessä

Johannes käy Tuiskulan market gardening -kurssin sekä laidunkanukurssin



Johannes ja Steven liittyvät Climate Farmers -ohjelmaan, jonka kautta he saavat agronomin tilalleen asumaan kuukaudeksi suunnittelemaan tilan transitiota



Johannes ja Steven perustavat yhdessä mm. Maa-akatemia, Tuiskulan sekä monien muiden tuottajien kanssa laidunkananmunien tuottajaorganisaation



Steven ja Johannes verkostoituvat aktiivisesti EU- tasolla erityisesti regeneratiiviseen rahoitukseen liittyen



Esimerkkejä uusien yrittäjien poluista - Afrofinns



Afrofinns-yhteisö on viljellyt muutaman vuoden ajan perinteisiä Kongolaisia vihanneksia siirtolapuutarhapalstalla ja myynyt niitä yhteisöllensä hyvin tuloksin. Nyt haussa on suurempi pinta-ala jotta toimintaa voidaan laajentaa.



Afrofinns ottaa yhteyttä Iraan koska on kuullut jostain Iran tilasta - Ira käy Afrofinnsin kanssa kartoituskeskustelun jossa jutellaan bisnesmallista, viljelytekniikasta sekä tavoitteista uudelle alalle.

Afrofinns tarkentaa suunnitelmaansa Iran ehdotusten mukaan



Ira ohjaa Afrofinns- yhteisön Korson farm-in-farmille, jossa Olli Repolla ja Herttoniemen oma pello- osuuskunnalla on tarjota Afrofinnseille sopiva viljelyala sekä yhteiskäytössä olevia laitteita

Tarjotaan tukea yrittäjyyttä kunnioittaen

- Suomalaisessa maatilahautomomallissa eri toimijat tulevat yhteen tuottamaan uusien yrittäjien tarvitsemia palveluita
- Tavoitteena on auttaa uusia maatalousalan yrittäjiä mahdollisimman tehokkaasti ja joustavasti, tarjoten juuri niitä palveluita ja juuri sitä tukea jota kukin yrittäjä tarvitsee.
- Malli pyrkii hyödyntämään tehokkaasti olemassaolevia tukirakenteteita, koulutustarjontaa sekä hankkeita, ja sen fokus on pyrkimyksessä tarjota uusille yrittäjille sitä mitä kukin heistä aidosti tarvitsee – ei pakettiratkaisua tai tiukkoja raameja tekemiselle.

