



KAAREA

**Yritysyhteistyöllä
lähikalatuotteita
ammattikeittiöihin**

**Mitä asioita
tuotekehityksessä
tulee huomioida**

Jarkko Malmberg, Kaarea Oy
Tuotesuunnittelija

KAAREA-FAKTA

- Kaarea Oy aloitti toiminnan 1.1.2019
- Toimii in-house periaatteella
- Liikevaihto vuonna 2022 oli 37,0 milj.€
- Työllistää yli 900 henkilöä
- Ruoka-, puhtaus-, toimitila- ja kiinteistöpalvelut



Asiakkuudet



KOLME TÄRKEINTÄ HUOMIOTA LÄHIKALAPROJEKTISSA

1. Tuotteen lopullinen hinta
2. Tuotteen lopulliset ravintoarvot
3. Tuotteen lopullinen saatavuus



JOKISEN EVÄÄT
KALAKORPPUJA JA PÄREMPI
-1991-

Miksi

Jokisen Parempi kalapihvi ja - pyörykkä

- ❖ Lähiruokaa läheltä!
- ❖ Sydänmerkki-speksit täyttävä
- ❖ Suomalaisista raaka-aineista
- ❖ Silakka, Särki, Ahven, Kirjolohi
 - ❖ Maidoton
 - ❖ Gluteeniton
- ❖ Kalapitoisuus on 88%



1. TUOTTEEN LOPULLINEN HINTA

Kun lähikala projektin aloitimme, niin heti ensimmäisessä palaverissa kävimme läpi, mikä olisi kilohinta, jonka voimme tuotteesta kustantaa.

Myös jokaisessa tuotekehitys vaiheessa muutos kustannus oli esillä, eli mitä tämä muutos tekee lopputuotteen hinnalle.

Tällä keinolla estämme ikävän tilanteen syntymisen, joka on seuraava. Meillä on kehitettynä loistava tuote, jota ei voida käyttää liian korkean hinnan vuoksi.

Hinta karkaa helposti, jos sitä ei pidetä silmällä koko projektin ajan ja seurata kaikkia hintaan vaikuttavia tekijöitä huolella.

2. TUOTTEEN LOPULLISET RAVINTOARVOT

Tässä pätee samat lainalaisuudet mitä kustannuksissakin.

Ravintoarvot mitkä tilaaja haluaa tuotteelle esim. Sydänmerkki. Tämä asia kannattaa tuoda esille heti ensimmäisessä palaverissa ja pitää asia mukana myös jokaisessa tuotekehitysvaiheessa.

Helposti saattaa käydä, niin että ns. kokataan testituote ja ei lasketa esim. suolan määrää ja todetaan tuote hyväksi.

Sitten vasta lopulliseen tuotteeseen lasketaan suola arvot kuntoon ja tällöin valmis tuote ei vastaa kehitysvaiheen tuotetta ja olemme ikävän ongelman edessä.

3. TUOTTEEN SAATAVUUS

Taas pitää olla heti ensimmäisessä palaverissa esillä tuotteen volyymit.

Jos kaikki projektin osalta menee hyvin ja meillä on valmis hyvä tuote, mutta tuottaja ei pysty toimittamaan riittävästi tuotetta, ollaan tilanteessa, jossa koko projekti on mennyt hukkaan.

Tai toisin päin, että toimittajalla on käsitys suuremmista toimituseristä ja esim. laskenut kilohinnan niiden mukaan, taas olemme ikävässä tilanteessa.



KAAREA

KIITOS.