




PUUTARHA
UNELMIA
VUODESTA
1924

Kekkilän historia



PUUTARHA
UNELMIA
VUODESTA
1924

Kekkilän historia



Alussa oli entinen järvenpohja, hedelmäpuut – ja Mikko. Lisäksi tarinassa oli mukana Mikon perhe, joka osallistui Mikon urauurtavan ja kauaskantoisen suunnitelman toteutukseen. Tapahtumat lähtivät liikkeelle Kekkilän kartanosta, joka sijaitsi Karjalan kannaksella Sakkolan pitäjän Haparaisten kylässä kauniin Suvantojärven rannalla. Oli vuosi 1916.

SISÄLLYS

ESIPUHE 9
LUKIJALLE 11

UNELMA HYVINVOIVASTA PUUTARHASTA 13

MIKKO JORTIKAN VIJELYFILOSOFIA SYNTYY 15
Säätyläisharrastuksesta koko kansan iloksi 25

UUSI ALKU 27

KUKKARUUKUT KUKOISTAMAAN 39

MIKKO JORTIKAN PERINTÖ UHATTUNA 41
Hyötyviljely valtaa puutarhat 51

ISÄN PERINTÖ EI SAA MENNÄ HUKKAAN 53
Helppohitoista sen on oltava 59

TAVOITTEENA TUOTTAVA KASVIHUONE 61

YHTEISTYÖSTÄ AVAIN MENESTYKSEEN 63
Kasvihuoneviljelyn iso harppaus 71

KEKKILÄ KASVAA YRITYSOSTOIN 73
Kasvuturvetta Satakunnasta 81

PÖRSSIIN 85

PUUTARHAELÄMYSTÄ LUOMASSA 93

KEKKILÄSTÄ TULEE VAPON TYTÄRYHTIÖ 95
Vapo rynnistää markkinoille 101

KASVUA JA KUIHTUMISTA ULKOMAILLA 103
Puutarhasta elämänlaadun nostattaja 109

PUUTARHAUNELMIA LUOVA BRÄNDI 111

LIITTEET 127
LÄHTEET 128
VIITTEET 130

ESIPUHE

Kekkilän 90-vuotinen taival on erinomainen tarina vahvoista ihmisistä ja heidän intohimostaan luoda uutta. Se on kertomus suomalaisen yhteiskunnan murroksesta, ja kuinka puutarha on muuttunut tässä ajassa. Lisäksi se on kertomus suomalaisesta yrittäjyydestä ja pörssin hulluista vuosista. Kekkilän historia on myös upea kuvaus suomalaisesta innovointikyvystä sekä taidosta kehittää kansainvälisesti merkittäviä ratkaisuja, jotka ovat mullistaneet kokonaisia toimialoja. Tämä on myös kertomus suomalaisten kyvystä tehdä kansainvälistä menestystarinaa sekä suurenmoisista asiakkaista.

Mikko Jortikan luoma puutarhan hoidon filosofia elää edelleen toimintamme vahvana perustana. Mikko näki ympärillään vision hyvin hoidetusta ja kauniista puutarhasta, joka luo iloa ja hyötyä ympärilleen. Hän näki myös oleellisena tehtävänä kehittää huippuluokan tuotteita ja ratkaisuja, jotka ovat helppoja käyttää ja tarjoavat hyvät lähtökohdat onnistua omien puutarhaunelmien toteuttamisessa. Toki puutarha on muuttunut vuosisadassa alkuaikojen herrasväen puutarhasta meidän kaikkien ”olohuoneeksi” tai sympaattiseksi yrttiruukuksi ikkunalaudalla. Samalla olemme

kaupungistuneet ja menettäneet ainakin osan vuosisatojen aikana hankitusta peritystä tiedosta ja puutarhaosaamisesta. Puutarha on koko perheen yhteinen paikka kokea onnistumisia ja iloja; paikka lapsien leikkiä ja paikka grillata ja kokea hauskoja hetkiä perheen ja ystävien kanssa. Se on myös paikka hikoilla ja saada lihakset terveen kipeiksi ja nauttia luonnosta. Meillä Kekkilisteillä on ilo ja kunnia jatkaa Mikon viitoittamaa polkua, ja nöyrinä sekä samalla ylpeinä tuottaa niin uusille kuin vanhoillekin, intohimoisille ja rennoimmillekin kotipuutarhureille, eväät uusiin onnistumisiin yhdessä asiakkaidemme kanssa.

Ammattimainen kauppuutarhatoiminta on myös kokenut myllerryksen vuosisadassa. Vihannekset, terveellinen ja turvallinen ruoka sekä sen turvattu saatavuus puhuttelevat ihmisiä kaikkialla maailmassa. Samoin uudelleenmetsitys ja sen onnistuminen, jotta varmistetaan että luonnon monimuotoisuus säilyy ja maapallolla yleisesti ottaen on riittävän suuret vihreät ”keuhkot” puhdistaa ilmaa. Kekkilä oli uranuurtaja koko maailmassa 1960- ja 1970-luvuilla professori Viljo Puustjärven kehittäessä turpeesta tänäkin päivänä globaalisti käytetyimmän kasvualustan. Tämä kehitystyö mahdollisti samalla kas-

vihuoneviljelyn räjähdysmäisen kasvun, kun ammattimaisessa puutarhaviljelyssä siirryttiin pois maaperäviljelystä tavoitteena vähentää muun muassa kasvinsuojeluaineiden käyttöä. Kekkilä toimii tänä päivänä 64 maassa ja olemme ylpeitä pystyessämme tuomaan lisäarvoa osaamisellamme kaikilla maailman kolkilla.

Adolf Ehrnrooth on todennut, että ”kanssa joka ei tunne menneisyyttään, ei hallitse nykyisyyttään, eikä ole valmis rakentamaan tulevaisuutta varten”, ja minusta tuo viisaus pätee myös yritystoimintaan. Kekkilän tarina kertoo ihmeellistä tarinaa siitä kuinka historia toistaa itseään. Tutustuessamme tapahtumiin ja tekoihin näemme että samoja haasteita, mitä kohtaamme tänä päivänä, on koettu myös matkanvarrella. Ja nuo haasteet on pystytty ratkomaan menestyksellisesti. Minulle se antaa vahvan uskon ja luottamuksen siihen, että me Kekkilistit pystymme ratkomaan haasteemme ja luomaan menestystarinoita myös jatkossa.

Hauskoja lukuhetkiä!

Petri Alava
Toimitusjohtaja
Kekkilä Oy

LUKIJALLE

Vanha kiinalainen sananlasku toteaa, että elämässä mikään ei ole tärkeää, paitsi puutarhanhoito, eikä sekään ole kovin tärkeää...

No, kun olen tehnyt tätä Kekkilän historiaa, voin hyvin todeta, että kaikki elämänsä viisaus ei ehkä olekaan peräisin Kiinasta. Puutarhanhoito on nimittäin monille ihmisille hyvin, hyvin tärkeää. Tästä kertoo myös Kekkilän historia. Ilman puutarhaa ja puutarhanhoitoon intohimoisesti suhtautuvia ihmisiä ei Kekkilää olisi alun perin perustettu, puhumattakaan, että se olisi yhä olemassa.

Tänä vuonna tulee kuluneeksi 90 vuotta siitä, kun Mikko Jortikka aloitti kehittämensä kivennäislannoitteiden myynnin. Jortikka oli tosin itse käyttänyt kyseisiä lannoitteita jo usean vuoden ajan Kekkilän kartanossa, jonka hän oli ostanut vuonna 1916. Jortikan kehittämässä viljelyfilosofiassa keskeinen asia oli se, että jokainen kasvi tarvitsi sille erikseen räätälöidyn lannoitteen. Ajatus oli 1920-luvulla valankumouksellinen, ja siksi Jortikalla oli paljon vastustajia. Hänellä oli kuitenkin

myös kasvava joukko kannattajia, jotka käyttivät hänen kehittämiään lannoitteita hyvällä menestyksellä. Mikko Jortikan filosofia on jatkanut elämäänsä Kekkilässä näihin päiviin asti.

Yksi minua askarruttanut ajatus Kekkilän historiaa kirjoittaessa on ollut se, miten yritys voi ylipäätään olla olemassa. Niin monta kertaa sen verso on meinannut kuihtua, mutta kerta toisensa jälkeen se on kuitenkin viroonnut ja jatkanut kasvuaan. Kekkilän historiasta löytyykin konkurssi, yllättävä kuolema, kova perheriita, myyntiyrityksiä ja yksi sulauttamisyritys. Kaikista näistä Kekkilä on selvinnyt, milloin milläkin tavalla. Nykyisin Kekkilä on ehdoton puutarha-alan suunnannäyttävä ja viherpeukaloille elämyksiä tarjoava pohjoismainen bränditalo.

Kirjan tavoitteena on ollut kuvata Kekkilän vaiheita eri aikakausina, joita löytyi neljä melko omanlaistaan. Tärkeää on myös ollut kuvata sen tuotteiden, tuotemerkin ja brändin syntyä, kehitystä ja menestystä. Tavallaan kirjassa onkin edetty tuotteet edellä, sillä ne tulivat ensin ja

yritys vasta sitten. Kekkilän menestys onkin aina ollut kiinni korkealaatuisista tuotteista, jotka ovat saaneet uskollisen käyttäjäkunnan.

Kekkilän historian kirjoittaminen on ollut kaikkien miellyttävä kokemus, sillä sen yhteydessä olen päässyt tutustumaan suureen joukkoon mukavia ihmisiä. Kirjaa varten haastattelin yli 20 henkilöä, joille kaikille suuri kiitos. Hyvästä yhteistyöstä haluan kiittää myös Kekkilän historiatoimikuntaa, johon kuuluivat Petri Alava, Mikael Johansson ja Päivi Paldanius sekä alkuvaiheessa Laura Syrjälä ja viime metreillä Suvi Hämäläinen. Kirjan hienosta taitosta on vastannut Dog Designin Petri Salmela ja Maria Paukkunen. Lopuksi haluan kiittää kollegojani Veijo Åbergia ja Mikko Laaksoa, jotka osallistuivat kirjan ideoimiseen ja antoivat arvokasta palautetta tekstistä.

Helsingissä 20.11.2013

Seppo Tamminen

Oy Spiritus Historiae Ab

A close-up photograph of several large, heart-shaped leaves. The leaves are primarily a deep, dark purple color, with prominent, lighter-colored veins (likely yellow or light green) running across them. Some leaves show a mix of purple and green, particularly towards the edges. The texture of the leaves appears slightly waxy or glossy. The background is dark, making the colors of the leaves stand out.

UNELMA
HYVINVOIVASTA
PUUTARHASTA



MIKKO JORTIKAN VILJELYFILOSOFIA SYNTYY

Mikko Jortikka syntyi 10. maaliskuuta 1886 sakkolalaisen maanviljelijän ja maakauppiaan Tuomas Jortikan ja hänen Liisa-vaimonsa suurperheeseen. Mikko oli pesueen seitsemäs lapsi. Kaiken kaikkiaan perheeseen syntyi 12 lasta, joista ajalle tyypilliseen, julmaan tapaan viisi kuoli ennen kuin he saavuttivat viiden vuoden iän. Jortikan perhe eli hyvin vaatimattomasti. Suvussa kulkevan tiedon mukaan perheen köyhyyden taustalla oli isän epäonnistunut toiminta maakauppiaina. Tuomas Jortikan kohtaloksi koituivat tuon ajan maakauppiaiden perussynnit: omien ja kaupan rahojen meneminen sekaisin sekä velaksi myynti. Edessä oli konkurssi. Perheen pelastivat sukulaiset, jotka tulivat apuun hädän ollessa suurimmillaan.¹

Köyhyydestä huolimatta Tuomas ja Liisa lähettivät lapsensa koulutielle. Mikko jatkoi kansakoulun jälkeen keskikouluun Käkisalmeen, mistä opintie jatkui lukioon Kuopioon. Tarinan mukaan Mikolla ei ollut varaa koulukirjoihin, mistä syystä hän teki läksynsä lainakirjoista. Sinnikäs Mikko hankki kouluaihana elantonsa erilaisilla pienillä töillä, kuten paikkaamalla

muiden kenkiä ja kirjoittamalla tarinoita lehtiin. Mikko ei päässyt ylioppilaskirjoituksista läpi ensi yrittämällä. Se oli hänelle niin arka asia, että hän ei uskaltanut palata kotiin Sakkolaan. Sen sijaan hän matkusti ulkomaille. Tanskassa Mikko sai harjoittelupaikan maatalouskoetilalta, mikä ilmeisesti herätti nuoren miehen mielenkiinnon lannoituskysymyksiin.



Mikko Jortikka yhteis kuvassa Kuopion koulutoveriensa kanssa. Mikko istuu äärimmäisenä oikealla.

Käytyään myös Saksassa hän lopulta palasi Kuopioon ja suoritti ylioppilastutkinnon syksyllä 1909.

Seuraavaksi Mikko pestautui Karhulan tehtaiden perustajan vuorineuvos William Ruthin maatilalle. Siellä hän osallistui koeviljelytoimintaan, johon tilan isäntä uhrasi runsaasti aikaa ja varoja. Mikon kyvykkyydestä vakuuttunut vuorineuvos antoi lainan, jonka avulla Mikko saattoi lähteä opiskelemaan Helsingin yliopistoon. Hän aloitti samalla kertaa sekä filosofian maisterin että agronomin tutkintoihin tähtäävät opinnot. Molemmissa tutkinnoissa pääaineina olivat maanviljelyskemia, maanviljelysoppi ja kotieläinoppi.

William Ruthin kuoltua vuonna 1913 Mikko joutui taloudellisiin vaikeuksiin lainansa vuoksi, joten hänen oli etsittävä töitä. Lukioaikaisten kontaktiensa avulla hän pestautui Savon Sanomiin toimittajaksi. Vuoden työskentelyn jälkeen hän sai velkansa maksettua. Savon Sanomissa toivottiin, että Mikko olisi jäänyt sinne vakituiseksi toimittajaksi, mutta kasvien ravitsemuskysymykset vetivät hänet kuitenkin takaisin opintielle ja Helsinkiin.²

Helsingissä Mikko Jortikka tutustui nuoreen laulajaan Kerttu Kärnään. Kerttu oli syntynyt vuonna 1893 Lahdessa. Hänen isänsä oli menestyksekkäs kelloseppä Jaakko Kärnä ja äitinsä opettaja Vilhelmiina. Suoritettuaan keskikoulun Kerttu lähti Helsinkiin, missä hän opiskeli musiikkiopistossa pianonsoittoa ja laulua. Lahjakas laulaja liittyi Suomen Lauluun ja oli mukana kuoron Lontoon-matkalla vuonna 1913. Kertun ja Mikon tiet kohtasivat juuri Suomen Laulussa, ja vuonna 1914 vietettiin nuorenparin kihlajaisia. Pian tämän jälkeen Kerttu lähti Järvenlinnan kasvitarha- ja talouskouluun Antreaan, missä hän perehtyi erityisesti puutarhanhoitoon. Mikko puolestaan keskittyi Helsingin yliopiston maanvilje-

lyskemiallisella laitoksella mikrobiologisiin tutkimuksiin, joissa hän selvitti muun muassa ammoniakkin muodostumista.

Mikon ja Kertun häitä vietettiin 6. kesäkuuta 1916, vain pari viikkoa sen jälkeen, kun Mikko oli saanut sekä agronomin että filosofian maisterin paperit. Mikon ja Kertun perheeseen syntyi vuosien 1917 ja 1924 välillä neljä lasta, Jorma, Urtti, Ilkka ja Tellervo.³

KEKKILÄN KARTANOSTA UNELMIEN KOEKENTÄ

Mikko ja Kerttu Jortikka löysivät yhteisen kodin Mikon kotiseudulta Sakkolasta. He ostivat nimismies Heikki Helanderilta Kekkilän kartanon, joka sijaitsi seitsemän kilometriä Sakkolan kirkolta itään Taivaleeseen vievän tien varrella. Varat kartanon oston saatiin Kertun perinnöstä – hänen isänsä oli kuollut joitain vuosia aikaisemmin. Sakkolaan muutto sopi myös Kertulle, sillä hänen äitinsä oli ollut siellä ennen naimisiin menoa kansakoulunopettajana.

Nimismies Helander oli itse perustanut Kekkilän kartanon yhdistämällä kolme pienempää maatilaa ja liittämällä niihin joitakin maapalstoja. Kaupalla Jortikat saivat yli 230 hehtaarin maatilan, josta peltoa ja puutarhaa oli yhteensä vajaat 40 hehtaaria, loppu oli metsää. Kartanon talouskeskus sijaitsi kauniilla paikalla viljelysten päässä, Suvantojärven rannalla. Kartanolla oli jopa oma laivalaituri, jossa Vuoksen vesistöä seilaavat laivat pysähtyivät aina tarvittaessa.

Kekkilän kartanon
päärakennus ilmeisesti siinä
kunnossa, jossa Jortikat
sen ostivat vuonna 1916.





Kekkilän avomaan tomaattitarhassa oli parhaimmillaan 15 000 tainta. Tomaattitarha perustettiin ”raakaan perusmaahan, joka oli saatettu kemiallisilla menetelmillä kasvukuntoon ja siinä viljelty tomatteja puutarhalannoitteilla”. Tomaattitarhassa istuu nuori Jorma Jortikka.

Mikko Jortikalle tärkein osa tiluksista oli järven rannan läheisyydessä sijainnut parin hehtaarin kokoinen vanha puutarha sekä sen vieressä sijainneet hiekkaperäiset viljelysmaat. Jortikka alkoikin heti vuonna 1916 suunnitella puutarhan laajentamista kyseisille pelloille. Ja toimeen hän ryhtyi jo seuraavana vuonna. Puutarha laajeni tulevana vuonna 12 hehtaarin kokoiseksi. Suomen mittakaavassa suuri puutarha toimi koekenttänä, jolla Jortikka ryhtyi etsimään hedelmäpuille, marjapensaille ja myös muille puutarhakasveille optimaalisia ravinnesuhteita kivennäislannoitteita hyväksi käyttäen. Tavoitteena oli aikaansaada hyvinvoiva puutarha.⁴

Puutarhan paikka oli tarkkaan harkittu, sillä se perustettiin entiselle järvenpohjalle. Suvannon pinta oli vuonna 1818 laskenut seitsemän metriä, kun poikkeuksellinen suurtulva purkautui yli kymmenen metriä alempana olevaan Laatokkaan

matalan soraharjanteen läpi muodostaen nykyisen Taipaleenjoen. Joen syntyä oli helpottanut se, että talonpojat olivat vuotta aikaisemmin alkaneet kaivaa Suvannolle uutta laskujokea, jotta jokakeväsistä tulvista päästäisiin eroon. Luontoäiti tuli siis hyvin konkreettisella tavalla talonpoikien avuksi. Taipaleen kylästä moni rakennus tosin päättyi hyökyaallon mukana kauas Laatokkaan, kuten myös se onneton kukko, joka kiekui ulapalla usean päivän ajan. Laatokkaan päättyi myös Suvannosta ”kaikki muta ja multa, jäljelle jäi vain karkea pohjasora kolkkona ja hedelmättömänä”, kuten Zacharias Topelius tapahtumasta myöhemmin kirjoitti.⁵

Tämä vuosisadan takainen luonnon-tapahtuma loi Mikko Jortikalle mitä oivallisimmat olosuhteet toteuttaa hedelmäpuiden kasvatuskokeitaan, sillä mikä olikaan niille parempi maaperä kuin mahdollisimman ravinneköyhä hiekka-

maa. Jortikan hyvä ystävä, kasvibiologian professori J. I. Liro totesi myöhemmin, että kyseisenlaiseen maaperään ”kukaan järvevä ihminen ei perustaisi puutarhaa”. Motiivi ostaa Kekkilän kartano oli kuitenkin juuri sen ravinneköyhä maaperä.⁶

Kun Mikko Jortikka aloitti hedelmäpuiden kasvatuskokeet vuonna 1918 kuuden hehtaarin kokoisella maa-alueella, oli kyseessä hyvin poikkeuksellinen tapahtuma. Näin laajaa ja akateemiseen tietämykseen perustuvaa koetointia ei Suomessa ollut ennen tehty. Jortikka aloitti kokeet omenapuilla, joiden taimia hän hankki kaikkiaan 3 000 kappaletta. Ennen kuin taimet istutettiin entiseen tomaattitarhaan, tehtiin kartoitus pohjaveden korkeudesta.⁷ Seuraavaksi laajenevaan puutarhaan hankittiin 1 000 marjapensasta sekä joitain satoja kirsikka- ja luumupuun taimia. Lisäksi aloitettiin tomaatin koeviljely avomaalla. Kartanon mailla viljeltiin 1920-luvun puolella myös suurta joukkoa muita vihanneksia ja marjoja sekä tupakkaa ja kukkia.⁸

Suomessa kivennäislannoitteita⁹ oli 1900-luvun alkaessa käytetty vain peltoviljelyssä. Vuoden 1912 Puutarha-lehdessä olikin maininta, ettei esimerkiksi hedelmäpuita ollut Suomessa lannoitettu lainkaan. Kirjoituksessa todettiin myös, että hedelmäpuiden lannoittaminen oli paljon monimutkaisempaa kuin peltokasveilla. Lehdessä annettiin jopa lannoitusohjeita. Asia alkoi kuitenkin kiinnostaa alan ihmisiä, ja vuonna 1916 Puutarha-lehdessä oli jo useita kirjoituksia hedelmäpuiden lannoituksesta, kalkituksesta ja turvepehkon käytöstä niiden istuttamisessa.¹⁰

Kekkilän kartanon puutarhaan perustettiin 1 800 koeruutua, joissa kokeiltiin erilaisia kivennäislannoitesekoituksia. Kokeiden perustana toimivat eri kasviryhmien erilaisista ravinnekoostumuksista tehdyt havainnot. Parhaiden ravinnesuhteiden

löytäminen ei ollut helppoa, se edellytti pitkäjännitteistä työtä ja tarkkaa havainnointia. Oikeat suhteet alkoivat kuitenkin ennen pitkää selvitä. Kokeissa selvisi myös, että useat puutarhakasvit eivät sietäneet peltokasveja varten tehtyjen lannoitteiden sivuaineita, kuten sulfaattia, kloridia tai klooraattia. Lisäksi yleisesti käytetty karjanlanta todettiin sopimattomaksi puutarhaviljelyyn. Kaikkein suurin haittavaikutus karjanlannalla oli vihannesten makuun.¹¹

Vuonna 1918 käynnistyneet lannoituskokeet alkoivat tuottaa tulosta jo parin kolmen vuoden kuluessa. Menestyksen taustalla oli se, että kasveille luotiin mahdollisimman ihanteelliset kasvuolosuhteet. Se oli seurausta Mikko Jortikan filosofiasta, jonka mukaan kullekin kasville tuli löytää kyseisen kasvin yksilölliset

tarpeet huomioiva kivennäislannoiteseos. Jortikalle oli selvää, että kasvit olivat erilaisia, siksi ne myös vaativat erilaisen lannoituksen. Ajatus oli Suomessa vallankumouksellinen. Jortikasta tulikin lannoituskokeiden ansiosta uudenlaisen puutarhaviljelyn luoja ja sittemmin myös sen kovin esitaistelija. Selvää oli, että hän sai myös kovia vastustajia.

Lannoituskokeissa onnistuminen näkyi hyvinä satoina. Omenat kasvoivat suuriksi ja herkullisiksi, samoin tomaatit, joita myytiin Helsinkiin ja jopa Tukholmaan. Huomiota herättivät myös Viipurin torilla myytävät mansikat ja muut marjat, joiden kokoa ja makua ihmiset kerääntyivät ihmettelemään suurin joukoin. Mikko Jortikka ryhtyi pian myös julkisesti puhumaan havainnoistaan, eli siitä, miten



”Omenapuutarha oli todellinen paratiisi kukinnan aikaan tuoksuineen. Omenapuut antoivat satoa aivan äärimmilleen vuosittain. Oikean lannoituksen ansiosta raakilevaiheessa ei tapahtunut putoilua. Kaikki hedelmäaiheet kypsyivät herkullisiksi, kookkaiksi omenoiksi.”

Anni Jortikka 1970-luvulla



Mikko Jortikka viljeli Kekkilän kartanossa myös tupakkaa sekä teki laajoja lannoituskokeita tupakalla. Mikko Jortikan ottama kuva on vuodelta 1926.

kivennäislannoitus vaikutti edullisesti hedelmien ja marjojen tasaiseen kypsymiseen, makuun ja säilyvyyteen.¹²

LANNOITTEITA PYYNNÖSTÄ

Mikko Jortikka hankki lannoitteiden raaka-aineet Keskusosuusliike Hankkijalta. Kekkilän kartanon väki valmisti seokset Jortikan ohjeiden mukaan. Valmistuksesta vastasivat tilalla työskennellyt Heikki Käppi sekä Mikon sisaret Aino ja Loviisa. Valmistusta valvoi Kerttu Jortikka. Myyntilaskutusta hoitamaan värvättiin opettaja Uno Böckerman.

Koska lannoitteiden raaka-aineet olivat kalliita, vaati laajamittainen koetoiminta runsaasti rahaa. Sitä saatiin kartanon muista toiminnoista, sillä tilalla harjoitettiin menestyksellisesti peltoviljelyä ja karjanhoitoa. Mikko Jortikka oli perustanut kartanon maille myös oman myllyn ja sahan, ja varsinkin sahaustoiminta oli hyvin kannattavaa. Kekkilä oli myös hyväksytty maataloushallituksen valvomaksi maatalous- ja karjanhoitoharjoittelutilaksi, joten työvoimana voitiin käyttää harjoittelijoita.

Kekkilän kartanon toiminta oli niin kannattavaa, että Mikko Jortikka saattoi vuonna 1924 ostaa Viipurin pitäjältä Terävälän



Hietikolla petäjien juurella kasvava komea dahlia-ryhmä Kekkilästä. Kukkalannoitteella kasvatettu.

Seuraavia käyttäjien suosion saaneita

KEKKILÄN PUUTARHALANNOITTEITA

on saatavissa valmistuspaikasta Kekkilän kartanosta os. Sakkola.

N:o 1. Omena- ja päärynäpuille. N:o 2. Kirsikka ja luumupuille. N:o 3. Marjapensaille, vadelmille ja koristepensaille. N:o 4. Kaalit, punajuuret, porkkana, juurisipuli, kurkku, tomaatti, sikuri, palsternakka, salaatti, retiikka ja rediisi. N:o 5. Lanttu, pippurijuuri ja selleri. N:o 6. Herneet ja pavut. N:o 7. Mansikat. N:o 8. Rabarberit, ruohosipulit, valkosipulit, purjot ja parsat, pinaatit, persiljat ja tillit. N:o 9. Puutarhakukille. (3—9 gr. kasteluvesilitraan). Kaikissa tarkat käyttöohjeet mukana. N:o 10. Huonekukille pieni (n. 200 gr.) pakkaus Smk. 5.—, jossa on mittakauha ja käyttöohje sisällä.

Pyytäkää esittelyvihkoja!

111

MIKKO JORTIKAN KASVIJAOTTELU

- 1) omena- ja päärynäpuut
- 2) kirsikka- ja luumupuut
- 3) marjapensaat, vadelmat ja koristepensaat
- 4) kaalit, punajuuri, porkkana, sipuli, kurkku, tomaatti, sikuri, palsternakka, salaatti, retiisi ja retiikka
- 5) lanttu, piparjuuri ja selleri
- 6) herneet ja pavut
- 7) mansikat
- 8) raparperi, ruohosipuli, valkosipuli, purjo, parsat, pinaatti, persilja, tilli ja nurmikot
- 9) avomaan- ja kasvihuonekukat
- 10) huonekukat

Harvinaislaatuinen Kekkilän lannoitemainos Puutarha-lehdestä vuodelta 1928.

kartanon. Se oli noin 500 hehtaarin kokoinen maatila, jonne tilanhoitajaksi lähti Mikon veli Arvi. Terävälässä keskityttiin kaalin ja mansikan viljelyyn, minkä lisäksi siellä oli runsaasti erilaisia marjapensaita. Siellä oli myös sadan lehmän kivenavetta.¹³

Selvää oli, että Mikko Jortikan kokeet herättivät kiinnostusta lähiseudun viljelijöissä. Kun hän alun perin ryhtyi valmistamaan lannoiteseoksiaan, oli niitä tarkoitus käyttää vain omilla tiluksilla. Ennen pitkää Kekkilässä käyneet lähialueen puutarhurit kuitenkin pyysivät, että Kekkilän isäntä ryhtyisi valmistamaan lannoiteseoksia myös heille.

Tuttavankauppana käynnistynyt lannoitteiden myynti kasvoi nopeasti, sillä Laatokan Karjalassa puutarhaviljely oli varsin laajaa. Erityisesti omenapuiden viljely eli 1920-luvulla suoranaista nousukautta. Kun monet Kekkilän lannoitteita kokeilleet olivat todenneet niiden tuottavan poikkeuksellisen suuria satoja, kehittivät he Jortikkaa aloittamaan lannoitteiden ammattimaisen myynnin. Kun viranomaisilta oli saatu lupa, voitiin Kekkilän lannoitteiden myynti kesällä 1924 aloittaa.¹⁴

Lannoituskokeiden tulosten perusteella Mikko Jortikka ryhmitteli puutarhakasvit niiden ravinnevaatimusten

mukaan kymmeneen ryhmään. Samaa jaottelua hän käytti myös lannoitteissaan, jotka hän numeroi käyttökohteena olevan kasvin mukaisesti yhdestä kymmeneen.¹⁵

Kekkilän lannoitteita myytiin kartanosta aivan kuten mitä tahansa maatilan tuotteita, eikä myyntiä varten perustettu erikseen yritystä. Kekkilän lannoitteita myivät muun muassa Suomen Maanviljelijäin Kauppa Oy (SMK), Osuuskunta Elanto ja osuuskapat kautta Suomen. Lannoitteet saavuttivat ilmeisesti kohtalaisen suosion.¹⁶ Niitä ryhtyivät käyttämään ennen kaikkea innokkaat harrastajapuutarhurit eli koti- ja huvilapuutarhojen omistajat.



Kekkilän lannoitejulistte vuodelta 1929.

Lannoitteita ei ensin mainostettu lainkaan lukuun ottamatta Mikko Jortikan ilmoitusluontoisia kirjoituksia Suomen Kuvalehdessä ja Kotiliedessä vuosina 1924 ja 1925.

Kekkilän kartanosta tuli myös suosittu vierailukohde, kun puutarhanhoidosta innostuneiden retkikunnat kävivät tutustumassa sekä kartanon upeaan puutarhaan että lannoituskokeilla saavutettuihin tuloksiin. Samalla voitiin myydä lannoitteita vierailijoille.¹⁷

Koska Kekkilän lannoitteet kävivät ilmeisen hyvin kaupaksi, halusi Hankkija mukaan lannoiteliiketoimintaan. Hankkija lanseerasi oman lannoiteperheen puutarha- ja kukkaviljelmää varten. Mainoksissa niistä todettiin, että ne olivat ”asiantuntijan ohjeiden mukaan valmistetut kasvinravintoainepitoisimmista lannoitteista ja puhtaista kemikaloista”. Lannoitteiden reseptit valmisti Mikko Jortikka. Hankkijan lannoitteet noudattivat osittain myös Kekkilän lannoitteiden numerointia. Hankkija myi omia lannoitteitaan ainakin vuosina 1926 ja 1927.¹⁸

Kivennäislannoiteseokset eivät 1920-luvulla olleet mitenkään itsestään selvä

valinta kasvien ravinteeksi. Päinvastoin. Perinteinen karjanlanta, tallilanta, makkilanta ja lantavesi olivat ammattipuutarhurien suuressa suosiossa. Esimerkiksi tallilantaa käytettiin yleisesti mullan terästämiseen. Tuhkaa ja kompostia käytettiin myös jonkin verran, ja lantavedessä kasteltu turvemulta alkoi yleistyä.

Kivennäislannoitteiden käyttöönottoa hidasti kallis hinta sekä niitä kohtaan tunnettu epäluulo. Konservatiivisessa puutarhurikunnassa perinteet olivat kunniaissa – ei ollut lannan voittanutta. Kivennäislannoitteet kasvattivat kuitenkin hitaasti suosiotaan, ja markkinoille ilmaantui Kekkilän lisäksi myös muita lannoitteita. 1920-luvulla ilmestyivät myös ensimmäiset lannoitusta käsittelevät opaskirjaset.¹⁹

TOIMINTA LAAJENE – JA PÄÄTTY

Koetoimintaa jatkettiin Kekkilässä koko 1920-luvun ajan, sillä Mikko Jortikka halusi laajentaa lannoitteiden käyttökohteita. Vuonna 1925 Kekkilään palkattiin assistentti hoitamaan lannoituskoe-



Kekkilän kartanon kirsikkapuita lannoitetaan keväällä 1929.



Kekkilän lannoitteiden tuloksia esiteltiin puutarha-alan messuilla vuonna 1929 Helsingissä. Messuilla viesti oli selvä: ”Lannoita tietoperäisesti, niin huonokin puutarhamaa tuottaa hyvin”.



”Puutarhasta saadaan monikertaiset sadot raikkaan makuisia, hyvän värisiä, aikanaan kypsyviä ja hyvin säilyviä tuotteita sekä ihania, reheviä kukkia, jos käytetään lannoitesekeituksia, joista kukin kasvi saa sopivassa suhteessa ja sopivana aikana liukenevan ravinnon-tarpeensa riittävässä määrässä.”

Mikko Jortikka, Kotiliesi 1925

toimintaa. Ajatuksen taustalla oli alun perin Kerttu Jortikka, joka halusi keventää miehensä työtaakkaa. Ensin assistenttina toimi Kertun ystävä Anni Uramo, joka sittemmin meni naimisiin Arvi Jortikan kanssa. Vuosina 1928–1930 assistenttina toimi agronomiylioppilas Eliisa Sahari.

1920-luvun lopulla Mikko Jortikalle ja Eliisa Saharille tarjoutui mahdollisuus kokeilla lannoitteita myös talvipakkasten vaurioittamilla hedelmäpuilla. Talvi 1929 oli erityisen kylmä, ja kovat pakkaset verottivat hedelmäpuita kovalla kädellä. Kekkilässä eniten niistä kärsivät kirsikkapuut. Keväällä 1929 Mikko Jortikka aloitti puiden elvyttämisen kivennäislannoitekastelulla, ja jo kesällä kirsikkapuut alkoivat virota ja kasvattaa uusia versoja. Seuraavana vuonna kivennäislannoitekastelua kokeiltiin tomaatin viljelyssä

hyvällä menestyksellä. 1920-luvun lopulla aloitettiin myös laajat leikkokukkien lannoituskokeet, kun Kekkilään perustettiin suuri kukkaiskoekenttä.²⁰

Kun lannoituskoetointia valvoi assistentti, saattoi Mikko Jortikka laittaa tarmonsaa toisaalle. Vuonna 1928 hän päätti järjestää puutarha-alan luento- ja työkurssin Kekkilässä. Touko- ja kesäkuun aikana järjestetyllä kurssilla luentojen aiheita olivat puutarha-arkkitehtuuri, kasvitaudit, kasvutekijät, maanlaadun ja maaston valinta eri puutarhaviljelytarkoituksiin sekä hedelmäpuiden ja pensaiden leikkaus. Mikko Jortikka kutsui luennoitsijoiksi asiantuntijoita, kuten maanviljelyskemian professori Johannes Valmarin, kasvibiologian professori J. I. Liron, Puutarhaviljelijäin liiton konsulentti Toivo Kalervon sekä Keskuskoelaitoksen tuho-

hyönteisosaston johtaja Y. Hukkisen.

Kurssilla tehtiin myös käytännön töitä, sillä ohjelmaan oli kirjattu 75 000 villirungon, 1 000 hedelmäpuun, 50 korkearunkoisen omenapuun, 50 korkearunkoisen lehmuksen sekä erilaisten marjapensaiden ja pensasaitojen istuttaminen. Lisäksi kurssilla oli tarkoitus siirtää vanhoja omena- ja koristeputa, leikata 2 500 hedelmäpuuta ja jalostaa 3 000 villirunkoa. Miten hyvin kurssi onnistui ja oliko siellä paljon osanottajia, sitä tarina ei kerro. Myöhemmin kesällä Mikko Jortikka esitelmöi puutarhakasvien lannoituksesta myös Lepaan puutarhanhoidollisilla luontopäivillä.²¹

Mikko Jortikka joutui 1920-luvun lopulla suuriin taloudellisiin vaikeuksiin. Hän oli vuonna 1927 tehnyt velkakirjan erään tamperelaisen liikemiesystävänsä puolesta. Vakuudeksi laitettiin Terävälän kartano. Perheessä kulkevan tiedon mukaan suurissa taloudellisissa vaikeuksissa ollut liikemies teki lopulta itsemurhan. Kun velka tuli maksettavaksi vuonna 1929, yritti Jortikka saada rahat maksuun isolla puukaupalla. Kokonainen junakuorma puuta kyllä lähti ostajalle, mutta rahat jäivät saamatta. Suomi oli syöksynyt muun maailman mukana lamaan syksyllä 1929, ja myös Jortikan talousvaikeudet syvenivät.

Lopulta Mikko Jortikka ajautui pahaan vekselikierteeseen. Hän kirjoitti kaikkiaan 16 vekseliä ”kenelle minä määrään”, mikä ajan tavan mukaan tarkoitti itselle. Hän oli vekseleissä itse toisena takaajana, toisina takaajina olivat Jortikan ympäri puhumat naapurit. Vuonna 1930 Suomen Maatalous-Osake-Pankki haastoi Mikko Jortikan ja muut takaajat oikeuteen. Jortikan osalta edessä oli konkurssi ja muutto Helsinkiin. Kekkilän kartanon pakkohuutokauppa pidettiin toukokuussa 1931. Myös parin muun taakaajan tilat päättyivät vasaran alle.²²

SÄÄTYLÄISHARRASTUKSESTA KOKO KANSAN ILOKSI

Puutarhanhoito oli 1800-luvun Suomessa kartanoissa asuvien säätyläisten ja jossain määrin myös muun herrasväen harrastus, joka rajoittui maantieteellisesti Etelä-Suomeen. 1800-luvun lopulla ja 1900-luvun alussa puutarhanhoito alkoi kuitenkin levitä laajempiin kansanosiin, se sai jalansijaa jopa rahvaan parissa. Puutarhanhoito ja -viljely kehittyivät tähän aikaan isoin askelin, mihin vaikutti nopeasti kasvava siemen- ja taimikauppa. Siemen- ja taimivalikoimat monipuolistuivat nopeasti, mikä puolestaan laajensi puutarhoissa viljeltyjen vihannesten, hedelmien ja marjojen määrää.

1900-luvun puolella puutarhanhoito alkoi levitä Etelä-Suomesta myös muualle maahan. Levitystyötä tekivät varsinkin maanviljelysseurat ja Martat, jotka ryhtyivät innostamaan koko kansaa puutarhanhoidon pariin. Järjestöjen konsulentit sekä neuvoivat ihmisiä että perustivat heille kotipuutarhoja. Vuoden 1918 loppuun mennessä Martat olivat perustaneet yli 5 000 kotipuutarhaa.

Kotipuutarhaviljelyllä nähtiin olevan kansanterveydellisiä ja sivistäviä päämääriä: ihmiset saivat monipuolisempaa, kasvispitoista ravintoa, samalla kun he pääsivät nauttimaan hyvin hoidetun pihan sielua kohottavista vaikutuksista. Puutarhoja perustettiin paljon myös kouluihin, jotta oppilaat saataisiin innostamaan puutarhahoidosta. Keskusosuusliike Hankkija valmisti kouluille jopa oman työvälinepaketin, jossa oli työkalujen lisäksi muun muassa lannoitteita.

1920-luvulla puutarhanhoito ja -viljely yleistyivät nopeasti, mihin vaikutti vuoden 1918 torpparilaki. Entisistä torppareista syntyi uusi pienviljelijäkunta,

josta tuli järjestöjen neuvontatyön pääkohde.

1920-lukua leimasi myös kasvavan keskiluokan into perustaa koti- ja huvilapuutarhoja, millä he halusivat osoittaa vaurastumistaan. Kaupunkeihin puolestaan perustettiin siirtolapuutarhoja ja palstaviljelmiä, samalla kun puistojen julkiset istutukset lisääntyivät.²³

Puutarhanhoito oli 1800-luvulla pitkälti säätyläisten harrastus. Puutarhat tarjosivat myös hyvät puitteet viettää aikaa perheen ja ystävien kanssa.





UUSI ALKU

Jortikoiden elämä jatkui Karjalan kannaksella vietettyjen vuosien jälkeen Helsingissä. Varsin nopeasti siellä myös aloitettiin lannoitteiden valmistus Annankatu 16:sta vuokratuissa tiloissa. Valmistuksesta vastasi Heikki Käppi, joka oli tehnyt samaa työtä Kekkilän kartanossa. Myös lannoituskoetointi jatkui, kun kesällä 1930 sitä varten vuokrattiin Malmin hautausmaan läheltä reilun hehtaarin kokoinen peltoalue.

Lannoitteiden valmistus oli aikaisemmin ollut osa Kekkilän kartanon tuotantoa, mutta koska kartano oli nyt menetetty, oli lannoitteiden myyntiä varten perustettava yritys. Keväällä 1931 sekä lannoitteiden valmistus että koetointi siirtyivätkin niitä varten perustettuun yhtiöön, Kekkilän Puutarha Oy:öön. Sen toimialaksi määriteltiin puutarhaviljelys, puutarhatarvikkeiden ja -tuotteiden sekä lannoitteiden valmistus ja kauppa. Koska

Mikko Jortikka oli pahasti velkaantunut konkurssissa, ei hän voinut toimia uuden yhtiön toimitusjohtajana tai hallituksen puheenjohtajana. Tehtävät otti vastuulle Eliisa Sahari, joka oli toiminut Kekkilän kartanon lannoituskokeista vastanneena assistenttina. Jortikka oli osakas ja johtokunnan jäsen, minkä lisäksi hän toimi myös yhtiön prokuristina. Kekkilän Puutarhan kolmas osakas ja johtokunnan varajäsen oli Sylvia Sahari.

Mikko Jortikka erosi jo seuraavana vuonna Kekkilän Puutarhan johtokunnasta ja myi osakkeensa Heikki Saharille. Jortikka kuitenkin jatkoi yhtiön koetoinnista ja lannoitteiden koostumuksesta vastaavana henkilönä.²⁴ Jortikka jatkoi lannoitteiden kehitystyötä koko 1930-luvun. Uutta ja vallankumouksellista hänen työssään oli, että hän lisäsi täyslannoiteseoksiinsa hivenaineita, kuten booria ja mangaania. Jortikan kehittämää uusia lannoitteita olivat vuonna 1935 myyntiin tulleet tupakkalannoite ja

Yli 1/2 miljoonaa kodin kukkaa lannoitettiin jo viime vuotena Kekkilän kukkalannoitteilla

Yli 20,000 aaria puutarhoja lannoitettiin jo viime vuotena Kekkilän puutarhalannoitteilla.

Kysykää lausuntoja:
Kekkilän puutarha Oy.
 Os. Helsinki.

Kekkilän Puutarha Oy:n mainos vuodelta 1932.



”Täällä Pohjois-Suomessa jos missään, puutarhalannoitteet ovat tarpeen, kun on niin lyhyt kesä. Olen edelleen mielihyvällä saanut todeta näinä monina vuosina Kekkilän puutarhalannoitteiden erikoisen hyvät ominaisuudet. Viime kesänä tomaatit olivat erikoisen vankkoja ja reheviä kasvultaan, vaikka kesä oli sateinen. Kurkut olivat suuria ja mehukkaita. Tällaisten lannoitteiden käyttämisestä on suuri hyöty ja on nautinto hoitaa näin kasvitarhaa. Ainoastaan se, joka on niitä käyttänyt, tietää niiden suurenmoisen, sanon mieluummin ihmeen suurenmoisen merkityksen.”

Puutarhuri A. Saarelma, Kemin Karihaara, 1936

kasteluveteen liuotettava yleislannoite sekä vuonna 1938 tulleet perunalannoite ja peruslannoite puiden, pensaiden ja perennain istutusmultaan.²⁵

Kekkilän Puutarha myi lannoitteita Mikko Jortikan luomalla ja asiakkaille jo tutuksi tulleella numerojärjestelmällä. Uutta oli se, että lannoitteita oli tarjolla useassa eri pakkauskoossa (1, 2, 5, 10 ja 50 kg). Kukkalannoite n:o 10:tä myytiin vanhassa tutussa 200 gramman laatikossa.

Kekkilän Puutarha ryhtyi myös mainostamaan lannoitteita puutarha-alan lehdisissä. Myyntilauseena toimi ajatus siitä, että järkevä puutarhanhoito maksoi itse itsensä, kunhan lannoituksesta huolehdittiin. Luonnollisesti lannoitteiden taustalla olleet tieteelliset kokeet muistettiin mainita mainoksissa. Lehdisissä oli myös puutarhurien kertomuksia myönteisistä kokemuksista, Kekkilän lannoitteiden käyttäjinä. Kesäkuussa 1932 Kekkilän Puutarhalla oli oma osasto Suomen XIII yleisessä maatalousnäyttelyssä Viipurissa. Siellä kukkalannoite n:o 10 sai myös palkinnon, ainoana lajissaan.²⁶

Mainostaminen olikin tarpeen, sillä 1930-luvulla Suomen markkinoille saapivat eurooppalaiset täyslannoitteet. Näitä olivat muun muassa saksalainen Nitrofoska, ruotsalainen Nutrigen ja englantilainen Fison. Mikko Jortikka hyökkäsi näitä valmisteita vastaan Puutarha ja Koti -lehdessä vuonna 1935, kun hän kirjoitti laajan artikkelin Kekkilän lannoitteista sekä ulkomaisten täyslannoitteiden ongelmista. Niiden merkittävin haitta oli, että ne sisälsivät Suomen oloihin liian paljon typpeä.

Kekkilän lannoitteilla riitti menekiä myös 1930-luvulla. Talvella 1932 ilmestyneessä Kotipuutarha-lehden mainoksessa oli maininta, että niillä oli ravittu puoli miljoonaa kodin kukkaa sekä 20 000 aaria puutarhoja. Kekkilän lannoitteiden historiikin kirjoittaneen Jorma Erkaman mukaan kukkalannoite

Poikkeuksellinen kuvasarja Kekkilän lannoitteiden valmistuksesta 1930-luvulta.



Kotipuutarhan vuoden 1930 numeron 7 kanteen pääsivät Kerttu ja Tellervo Jortikka.

Kotipuutarha

Aikakauslehti puutarhaa, peltoa ja yhteiskuntaa varten

TOIMITTAJA: maisteri, agronomi MIKKO JORTIKKA ja avustajat: kasvitieteen professori K. LINKOLA, kasvitautiopin professori I. J. LIRO, professori, arkkitehti CAROLUS LINDBERG, johtajatar JENNY ELFVING, lehtori E. KITUNEN, maisteri Y. HUKKINEN, puutarhaviljelyseuran johtaja, lehtori O. MEURMAN, maisteri VAINO KALLIO, puutarhuri FRANS SALONEN, maanviljelystutkimusneuvori LAURI KESO, puutarhuri PEKKA JOTUNI, maisteri HARRY HALLENBERG.

N:o 7

TOUKOKUU

1930



Aikaisemmin tuulen lennättämällä kuivalla hietikolla ei ennen kirsikkapuiden istutusta kasvanut mitään. Nyt, kun kirsikkapuut ovat vuosittain saaneet niille kuuluvaa kivennäislannoitesekoitusta (lantaa tai multaa eivät ne ole koskaan saaneet), on hietikon kasvi, Calamagrostis'kin alkanut puitten välissä rehoittaa. Puhdas hiekka kelpaa kuitenkin vielä kasvamattomista paikoistaan lasten leikkipaikaksi. Kekkilän puutarhasta Sakkolasta. — Valok. M. J. (Ks. kirjoitusta sivulla 4: Lannoitanko puutarhakasvint karjanlannalla vaike kivennäislannoitteilla?)

numero 10:tä myytiin vuosittain kymmeniätuhansia koteloidia, mikä olisi vastannut noin 80 prosenttia kukkalannoitteiden kokonaismyynnistä Suomessa.²⁷

PUUTARHA-ALAN ÄÄNITORVEKSI

Mikko Jortikka oli jo Kekkilän kartanon aikana aloittanut missionsa suomalaisen puutarhanhoidon uudistamiseksi. Ensimmäinen antoi hänen Puutarha-lehteen vuonna 1928 kirjoittamansa artikkeli lannoituksen vaikutuksesta puutarhaviljelyssä. Vuotta myöhemmin Jortikalta ilmestyi kirja ”Koti- ja huvilapuutarhat: perustaminen, istutus, lannoitus ja maanjärjestelyt kemiallisia ja kasvifysiologisia seikkoja silmälläpitäen”, joka sisälsi hänen vallankumouksellisia ajatuksiaan puutarhaviljelystä. Kirja oli hyödyllinen erityisesti puutarhanhoidosta innostuneille maallikoille, jotka saivat siitä selkeää tietoa, jota aikaisemmin ilmestyneessä puutarhakirjallisuudessa ei ollut.²⁸

Pian kirjan ilmestymisen jälkeen Mikko Jortikka pani vireille uuden hankkeen yhteistyössä samojen asiantuntijoiden kanssa, joka olivat vuotta aikaisemmin olleet luennoimassa Kekkilän kartanon kurssil-

la. Kyse oli harrastajapuutarhureille tarkoitettusta Kotipuutarha-lehdestä, jonka ensimmäinen numero ilmestyi tammi-kuussa 1930. Kotipuutarhan toimittajana aloitti kukapa muu kuin Mikko Jortikka. Lehdelle asetettiin kova tavoite: ”saattaa kotipuutarhat kuntoon, innostaa uusia perustamaan, antaa aikanaan lyhyitä, selviä ja päteviä hoitoa koskevia neuvoja, vastailla kaikenlaisiin kyselyihin ja yleensä seurata alan rientoja – siinä ohjelma.”

Ensinumerossa Mikko Jortikka kirjoitti itse jutun ”Poistakaa muutamia perusvirheitä puutarhastanne”. Aloitus puolestaan kertoi heti sen, mistä hän oli huolissaan: ”Kun talo tai huvila rakennetaan hyvälle paikalle, ei huomioida maata ympärillä ja mitä siinä voi kasvattaa.” Ihmisten tuli siis osata huomioida maaperä sekä oppia tekemään siitä kaunis ja tuottava puutarha.²⁹

Kotipuutarhassa alkoi ilmestyä puutarhanhoitoon liittyviä juttuja ja olipa siinä myös alan merkkinainen Jenny Elfvingin kirjoituksia puutarhan suunnittelusta ja tekemisestä. Mikko Jortikan tekstit keskittyivät kasvien hyvinvointiin ja tuottavuuteen. Hän kirjoitti myös Kekkilän lannoitteista, minkä lisäksi hän käytti Kekkilän kartanoa kirjoitustensa kuvituksessa.³⁰

Syksyllä 1932 Kotipuutarha päätettiin lakkauttaa, sillä sen tilalle perustettiin uusi lehti: Puutarha ja Koti. Lehteä ryhtyi julkaisemaan Suomen Kotipuutarhaliitto. Vasta perustetulla liitolla oli tärkeä missio: saattaa kotien ympäristöt kauniiksi ja viihtyisiksi sekä vainajain puistot ja hautakummut arvokkaaseen kuntoon.

Suomen Kotipuutarha-Liittoa olivat perustamassa Mikko Jortikka sekä hänen vanhat tuttavansa, jotka olivat olleet mukana Kotipuutarha-lehden toimituskunnassa. Liiton perustajiin kuului myös arvovaltainen merkkihenkilöiden joukko, jotka sittemmin muodostivat liiton edustajiston. Toimitusjohtajaksi nimitettiin Mikko Jortikka, missä toimessa hän jatkoi 1930-luvun lopulle asti. Hän myös toimi Puutarha ja Koti -lehden vastaavana toimittajana.³¹

Mikko Jortikka kirjoitti uuteen lehteen aktiivisesti, eikä hän kätkenyt tarkoitustensa vakan alle. Esimerkiksi vuonna 1936 kirjoitetussa ”Miksi kotipuutarha on suunniteltava ja mitä on suunniteltava puutarhan muotoon vaikuttavat paljon lukuisimmat tekijät kuin rakennuksen muotoon, joten puutarhan suunnittelu oli tärkeämpää kuin itse rakennuksen suunnittelu.”

Suomen Kotipuutarha-Liiton perustajien allekirjoitukset. Joukkoon kuuluivat muun muassa presidentti Lauri Kristian Relander, presidentinrouvat Ellen Svinhufvud ja Ester Ståhlberg, valtioneuvos Robert Gripenberg, toimitusjohtaja Väinö Tanner, piispat Erkki Kaila ja Jaakko Gummerus, taiteilija Venny Soldan-Brofeldt sekä joukko alan eturivin professoreja.

ötyä on Suomen tarha-Liittoon sta.

oon tullut kansan:

antavansa arvoa le harrastukselle, puutarhain sekä ajien leposijain kkaaseen kuntoon tamiselle,

lehden 20 % alennuksella,

alennusta kaikista potajuisista, halta ohjekirjasista, liitto koettaa voinn mukaan saada aistuksi,

äyttää lehtemme mitteluosastoa, jotoimittaa kunnollista kotipuutarhain nitelmia halvimmalla,

tää ”Puutarha ja i”-lehden myyntitoa, joka toimittaa tittituntemuksella tut kasvit, siemenet tarvikkeet puutarj j.n.e.,

tää liiton paikallissiamiestä puutarhas-tuholaistorjunta-sä,

a luotettavaan hoito omaistensa hautamut, olkootpa ne sä päin maattamme unsa,

a asiantuntemukta valitun hautakita- tai hautamerkin n välityksellä teht hinnalla ja saa in toivomuksensa taisen hautakivipiin liitolta ilmai-ä,

ää pätevän asianajan mitä puutarhahautausmaa-asiaa tassa ratkaisemaan.

y siis jäseneksi Suotipuutarha-Liittoon sen lehti Puutarha Kehoita yhteisen uoksi naapureitasi

Emmi Kaila

Juuso Viikkinen

El. Kaila.

J. J. Kivirikko.

Caoussindang

J. Valmar

Henri Wipplawberg

P. Muttu.

Armas Ruoholainen.

J. Saar Liro

Ellen Svinhufvud

Mäino Voronina

Albert de la Chapelle

J. Gripenberg

M. Tanner

Edith Reinhold-Hellman

Ester Ståhlberg

Venny Soldan-Brofeldt

L. J. Gummerus

E. J. Gummerus

Neuvot

P

Erkk

Ta

Paavo

Pro

El.

Pro

K. E.

Professor

Carolus

Pro

J. V

Pres

Lauri K

Ylijohda

Oskari

To

Armas R

Pro

J. Ivo

Preside

Ellen S

Prof

Väinö

Vapaaherra,

R. Gri

Toimita

Väinö

Ro

Edit Reini

Preside

Ester S

Tait

Venny Solo

Säveltä

Aino S

Leh

E. J.

Pä



”Puutarhan suunnitteleminen on monipuolisempi ja vaativampi kuin rakennuksen suunnitteleminen. Puutarhan muotoon vaikuttavatkin paljon lukuisimmat tekijät kuin rakennuksen muotoon. Asuinrakennus muodostaa kotiasetelman keskustan, joka voidaan sulattaa puutarhalla sopivasti ja taiteellisesti ympäröivään luontoon.”

Mikko Jortikka, Puutarha ja Koti 1936



Mikko Jortikka (oikealla) mielipuhassaan eli puhumassa omenapuista tuttavilleen.



Suurten hedelmäpuuviljelysten lisäksi Mitschurin in instituutissa oli hyvät laboratoriotilat, joissa voitiin tutkia muun muassa hedelmäpuiden jalostusta sekä "hedelmäteknologiaa", kuten kuvan takana ollut teksti kertoi.

nittelu. Hän siis halusi haastaa vallitsevia käsityksiä ja samalla tuoda esille hänelle niin tärkeää puutarhakulttuuria. Eniten lehdissä oli kuitenkin hautausmaita koskevia kirjoituksia, joissa käsiteltiin hautojen kunnostamista sekä hautausmaiden viheralueiden hoitoa ja suunnittelua.³²

Mikko Jortikan ja sitä kautta myös liiton huomio kiinnittyi hautausmaihin pian myös käytännön työssä. Jortikka ja liiton suunnitteluosaston asiantuntijat laativat 1930-luvun loppuun mennessä kalmistokarttoja yli 300 hautausmaalle ja kirkkopuistolle sekä valikoivat ja istuttivat "kaunistuskasvit" yli 50 kalmistoon, joiden perustamistöitä he myös ohjasivat. Todennäköistä myös on, että Jortikka suunnitteli vuonna 1938 myyntiin tulleen peruslannoitteen puiden, pensaiden ja perennain istutusmultaan n:o 11 juuri tätä tarkoitusta varten.

Suomen Kotipuutarha-Liiton rinnalla toimi 1930-luvun lopulla Puutarha ja Kotiry, joka välitti siemeniä, taimia, kukkia, lannoitteita, tuholaismyrkkyjä ja puutarhavyökaluja. Liiton ja yhdistyksen toimilat sijaitsivat Aleksanterinkatu 48 A:ssa. Yhdistyksen puutarhamyymälä sijaitsi vieressä Aleksanterinkatu 50:ssä.³³

HEDELMÄPUUT SYDÄNTÄ LÄHINNÄ

Mikko Jortikka ei hylännyt rakkaita hedelmäpuitaan, vaikka Kekkilän kartanosta oli luovuttava. Itse asiassa hänen innostuksensa vain lisääntyi 1930-luvun puolella. Taustana sille olivat talven 1929 pakkastuhot, joita hän lähti selvittämään laajamittaisella aineiston keräyksellä keväällä 1929. Tiedot hedelmäpuiden ja marjapensaiden määrästä kerättiin Suo-

men jokaisesta pitäjästä. Jortikka värväsi koulut mukaan hankkeeseen, eli tiedot kerättiin koulupiireittäin. Apuna oli noin 5 000 kansakoulunopettajaa ja koko joukko oppilaita. Jortikka käytti aineistoa sittemmin hyväksi väitöskirjatyössään.³⁴

Talven 1929 pakkastuhot herättivät Mikko Jortikassa myös uteliaisuuden Suomen itänaapurina kohtaan. Neuvostoliitossa kasvatettiin omenapuita Suomea selvästi kylmemmissä olosuhteissa. Siellä oli asiasta myös paras asiantuntemus. Jortikka siis päätti suunnistaa kohti suljetun rajan takana ollut itänaapurina. Matkaa varten piti anoa passia, jonka hakemuksen hän jätti elokuun lopulla 1931. Hakemuksen liitteenä oli Helsingin yliopiston rehtorin Karl Robert Brotheruksen lausunto sekä professori J. I. Liron selostus Jortikan tutkimustyön tärkeydestä. Kun Etsi-



vän keskuspoliisin Terijoen osasto vielä totesi, ettei sillä ole ”mitään epäedullisia tietoja anojasta”, voitiin passi myöntää. Suuri seikkailu saattoi alkaa.³⁵

Mikko Jortikka lähti tutkimaan hedelmäpuiden pakkaskestävyyttä ensin Moskovan eteläpuolella sijainneeseen Kosloviin, missä sijaitsi Pohjoisen hedelmäviljelyn keskusinstituutti. Siellä Jortikka tutustui alan johtavan tutkijan professori I. W. Mitschurinin oppeihin ja hedelmäpuuviljelyn problematiikkaan eri ilmastovyöhykkeillä. Hänelle esiteltiin myös Mitschurinin hedelmäpuujalosteita, joita oli yli 200 lajiketta. Jortikka tuotti näitä jalosteita myöhemmin Suomeen. Koslovista Jortikan matka jatkui Ukrainaan, Krimille, Kaukasukselle sekä Volgan ja Kazanin alueille.

Usean kuukauden matka oli rankka kokemus Mikko Jortikalle ja hänen perheelleen. Perhe ei nimittäin missään vaiheessa saanut tietoa siitä, missä isä liikkui ja mitä hänelle ylipäätään kuului. Tietokatkosta edesauttoivat Suomen ja Neuvostoliiton huonot välit, mistä syystä perheelle lähetetyt lukuisat postikortit saapuivat perille vasta Mikon tultua takaisin Suomeen. Perheessä kulkevan perimätiedon mukaan Mikko Jortikka palasi Suomeen aikamoisissa ryysyissä ja ilman kenkiä, jotka oli varastettu. Iso valokuvakokoelma saapui onneksi hänen mukanaan Suomeen. Vuonna 1932 hän kirjoitti matkastaan laajoja artikkeleita Kotipuutarhaan kuvien kera.³⁶

Professori Mitschurinin hedelmäpuujalosteiden tuottaminen Suomeen liittyi Mikko Jortikan haluun jatkaa hedelmäpuukokeitaan. Hän halusi testata pakkaskestävyyttä kokonaan uusilla, Suomessa aikaisemmin tuntemattomilla lajikkeilla. Siksi hän tuotti taimia myös Kaukasian vuoristoalueelta ja Venäjän pakkasalueilta sekä Ruotsista, Norjasta, Tanskasta, Iso-Britanniasta ja Kanadasta. Kaiken kaik-



kiaan taimia tuotiin Suomeen lähes 5 000, jotka istutettiin väliaikaisesti Vallilan siirtolapuutarhaan ja Lohjan Hietaisiin.

Mikko Jortikka tiesi jo entuudestaan, että pohjaveden korkeus oli ratkaiseva tekijä hedelmäpuiden pakkaskestävyyttä silmällä pitäen. Pohjavesi ei saanut olla liian korkealla eli kosketuksissa juuristoon. Tästä syystä hän valitsi uuden taimistonsa paikaksi Lohjan Hietaisen, missä pohjavesi oli riittävän syvällä. Kokeita varten Jortikka perusti kesäkuussa 1936 myös yhtiön nimeltä Kokeilupuutarha Oy. Yhtiön osakkaiksi tulivat Mikko ja Kerttu Jortikka sekä Jortikan ystävät pankinjohtaja Juho Kauppi ja hallintoneuvos J. H. Konttinen.

Kokeilupuutarhan toimialoiksi määriteltiin puutarhaviljelys ynnä puutarhatarvikkeiden ja -tuotteiden sekä -lannoitteiden valmistus ja kauppa. Yhtiön toiminta keskittyi 1930-luvun lopulla kuitenkin vain

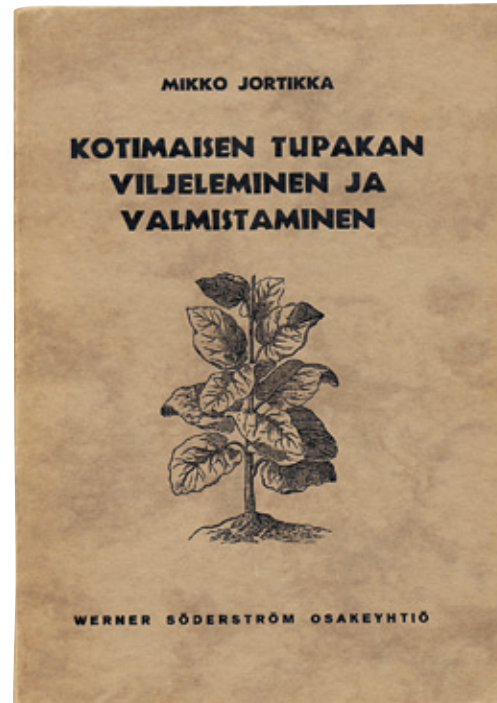
taimiston kasvattamiseen. Yhtiö ei myynyt taimia tai valmistanut lannoitteita. Mikko Jortikka sen sijaan jatkoi kirjoitteluaan hedelmäpuista ja niiden oikeanlaisesta istuttamisesta sekä lannoittamisesta.³⁷

VALISTAJAN SYDÄN PETTÄÄ

Voimien hajauttaminen moneen eri asiaan ja rankka Neuvostoliiton matka kävivät Mikko Jortikan terveyden päälle. Hän sai sydänkohtauksen, josta kuitenkin selvisi. Kun hänen väitöskirjansa tarkastettiin 24.5.1934, piti lääkärin keskeyttää tilaisuus, koska keskustelu oli muuttunut turhan kiivaaksi. Pelko uudesta infarktista oli ilmeinen.

Väitöstilaisuus olikin perimätiedon mukaan myrskyisä. Mikko Jortikka oli ammattipiireissä kiistelty henkilö. Koska hän piti itseään tietoperäisen puutarha-

Mikko Jortikan ystävä taiteilija Ilmari Wirkkala laati vuonna 1924 Kekkilän kartanoa varten pyöreän embleemin, jota sittemmin käytettiin myös Kokeilupuutarha Oy:n ja Kekkilä Oy:n kirjekuorissa ja lannoitemainoksissa.



Mikko Jortikka kirjoitti väitöskirjan lisäksi myös muita kirjoja, joista yksi käsitteli tupakan viljelyä ja valmistamista. Kirja julkaistiin vuonna 1933.

viljelyn esitaistelijana ja alan uudistajana, oli hänellä luonnollisesti paljon vastustajia. Heitä oli varsinkin perinteisen puutarhatalouden edustajien keskuudessa, joita oli paikalla myös väitöstilaisuudessa. Koska he olivat Jortikan esittämistä asioista vahvasti eri mieltä, muuttui tilaisuuden tunnelma kireäksi. Lääkäriin suorittaman keskeytyksen vuoksi tilaisuutta jatkettiin vasta seuraavana päivänä, mikä oli tiedepiireissä hyvin poikkeuksellista. Tohtorinarvon Mikko Jortikka sai 31.5.1935.³⁸

Mikko Jortikan tutkimus- ja valistus-työ keskeytyivät lopullisesti 30. lokakuuta 1939, jolloin hän kuoli sydäninfarktiin. Kerttu Jortikalle puolison kuolema oli järkytys, mutta myös suuri taloudellinen isku. Kuolinpesän maksettavaksi jäivät

muun muassa Mikko Jortikan suuret verovelat. Jortikka oli vuotta aikaisemmin rekisteröinyt Kekkilän tavaraleiman omiin nimiinsä sekä aloittanut lannoitteiden myynnin Puutarha ja Koti ry:n välityksellä. Nyt kuolinpesän oli luovuttava tavaraleimasta yhdessä lannoitteiden reseptien kanssa. Oikeuden niihin sai J. H. Konttinen ja Kekkilän Puutarha Oy, joka sitoutui suorittamaan provisioita lannoitteiden myynnistä Kerttu Jortikalle. Marraskuun lopussa 1939 alkoi kuitenkin talvisota, mikä keskeytti lannoitteiden valmistuksen.³⁹

Mikko Jortikka jätti jälkipolville mitavan perinnön. Helsingin yliopiston biokemian professori Jorma Erkaman mukaan Jortikan perintö oli vahvaan teoriaan ja pitkäaikaiseen koetoimintaan

perustuva tietous siitä, että ”laadullisesti parhaat satotulokset puutarhaviljelyssä edellyttivät lannoitusta, jossa kasvilajin yksilöllinen ravinteiden tarve on otettu huomioon. Tähän periaatteeseen nojautuen hän kehitti Suomen ensimmäiset kasvikohtaiset NPK-täyslannoitteet.”⁴⁰

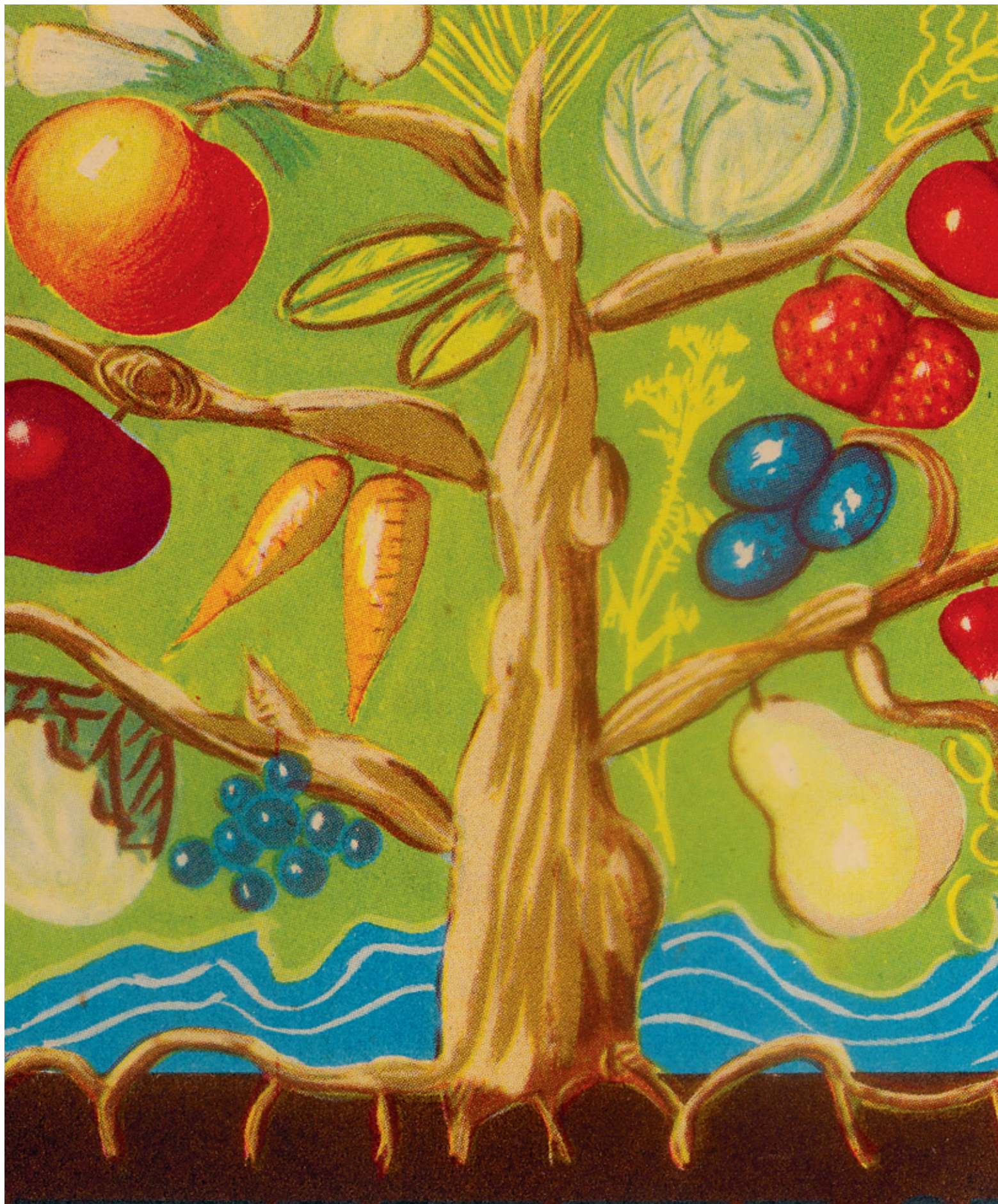
Toinen Jortikan perintö oli suomalaisen puutarha- ja hautausmaakulttuurin kehittäminen, mitä työtä hän teki Suomen Kotipuutarha-Liiton toimitusjohtajana. Jortikan kuoleman johdosta liiton toiminta kuitenkin päättyi. Puutarha ja Koti -lehtikin ilmestyi vain yhden kerran Jortikan kuoleman jälkeen. Keväällä 1940 ilmestyneessä numerossa oli Mikko Jortikan muistokirjoitus sekä kirjoituksia hänen työnsä merkityksestä.⁴¹



Mikko Jortikka (1886–1939).



KUKKARUUKUT
KUKOISTAMAAN



MIKKO JORTIKAN PERINTÖ UHATTUNA

Raskaan talven jälkeen edesmenneen Mikko Jortikan perhe koontui Kokeilupuutarha Oy:n yhtiökokoukseen. Poissa oli isän lisäksi myös Urtti, joka oli suorittamassa asepalvelusta. 2.6.1940 Helsingissä pidetyssä kokouksessa yhtiön omistus järjestettiin uudelleen. Kerttu Jortikka sai 60 osaketta, lapset Jorma, Ilkka ja Tellervo kukin 10 osaketta. Loput 10 osaketta jaettiin puutarhuri Aaro Ilmelälle ja hallitusneuvos J. H. Konttiselle. Luonnollisesti myös johtokunnan kokoonpano muuttui. Kerttu Jortikka valittiin johtokunnan varsinaiseksi jäseneksi ja vanhin poika Jorma Kairiharja varajäseneksi.⁴²

Vanhimmat pojat Jorma ja Urtti olivat pari vuotta aikaisemmin riitautuneet isänsä kanssa, eivätkä halunneet olla tekemissä tämän kanssa. Lopullisena eron symbolina pojat ottivat sukunimekseen Kairiharja. Isän kuoltua Jorma oli kuitenkin valmis palaamaan Helsinkiin, lopulta hän myös otti käyttöön vanhan sukunimensä. Urtti sen sijaan jatkoi Kairiharjana elokuussa 1941 tapahtuneeseen kaatumiseensa asti.⁴³

Kokeilupuutarhan toimitusjohtajana aloittanut Kerttu Jortikka käynnisti yh-

tiön toiminnan pian yhtiökokouksen jälkeen. Puutarha ja Koti ry:n palveluksessa ennen talvisotaa työskennellyt puutarhuri Aaro Ilmelä palkattiin hoitamaan Lohjan taimistoa. Ensi töikseen hän kartoitti taimiston kunnon. Tutkituista 70 lajikkeesta merkittävä osa oli selviytynyt talvesta hyvin. Ne olivat pääasiassa Neuvostoliitosta tuotuja pakkasen kestäviä lajikkeita tai Mikko Jortikan itse risteyttämiä kokonaan uusia lajikkeita. Sen sijaan moni Suomessa perinteisesti viljelty tai Euroopasta tuotu lajike ei selviytynyt talvesta. Kaikkiaan 23 lajiketta sai Aaro Ilmelältä merkinnän ”ei ole kestänyt”.

Koska valtaosa Suomen hedelmäpuista kuoli talvella 1940, oli taimilla suuri kysyntä seuraavana syksynä. Tämän vuoksi Kokeilupuutarha aloitti taimien myynnin ja ansaitsi sillä noin 26 000 markkaa (noin 7 600 euroa vuoden 2013 rahassa).⁴⁴

Kerttu Jortikka myös hankki Kekkilän tavaraleimojen omistus- ja käyttöoikeuden sekä lannoitteiden valmistusoikeudet Kokeilupuutarhalle J. H. Konttisen ja Kekkilän Puutarhan kanssa 6.9.1940 tehdyllä sopimuksella. Kokeilupuutarha sai lannoitteiden valmistuksen yksinoikeu-



Pakkaskestävyyttä käytettiin hyväksi Kekkilän puutarhalla-lannoitteiden mainosjulistuksessa 1940-luvulla.



”Kerran isä myi lannoitetta niin paljon, että tehdas ei pystynyt enempää tuottamaan, kun Lahden Starckjohann kuulemma osti niin suuren erän. Sen hän kerran minulle sanoi, että tuli stoppi siinä tuotannossa. Hän kyllä kiersi vähän myymässä tukku-liikkeisiin ja rautakauppoihin.”

Pertti Ilmelä 2013

Kerttu Jortikka (1893–1978) otti vastuun Kokeilupuutarha Oy:n johtamisesta miehensä kuoleman jälkeen.

det vuoden 1941 alussa. Tämän jälkeen Kekkilän Puutarha ajautui vaikeuksiin, sillä sen yritykset valmistaa omia lannoitteita epäonnistuivat. Yhtiön toiminta päättyikin varsin pian.

Kokeilupuutarha aloitti lannoitteiden valmistuksen keväällä 1941 Arkadiankadun ja Runeberginkadun kulmatalosta vuokratuissa kellaritiloissa. Aluksi valmistettiin vain kukkalannoitetta n:o 10. Lannoitteen koostumus piti kuitenkin uudistaa, sillä kaikkia Mikko Jortikan reseptien vaatimia raaka-aineita ei Euroopassa vallinneen sodan vuoksi ollut saatavilla. Lannoitteiden suunnittelijaksi värvättiin filosofian maisteri Jorma Erkama, josta sittemmin tuli Helsingin yliopiston biokemian professori ja Kerttu Jortikan vävy.⁴⁵

Lannoitteiden valmistuksesta ja myynnistä vastasi Aaro Ilmelä. Hän myös laati vähittäismyymälä näyteikkunoiden mainossomistuksia ja mainoslauseita. Näitä olivat muun muassa ”Kekkilän puutarha- ja kukkalannoitteet ovat taatusti Parhaita”, ”Kekkilän kukkalannoite takaa Teille kauniimmat kukat” ja ”Älkää kiduttako kasveja ravinnonpuutteessa. Se tarvitsee ravintoa niin kuin ihmisetkin”. Kun kesäkuussa 1941 alkoi jatkosota, joutui Ilmelä jälleen rintamalle.

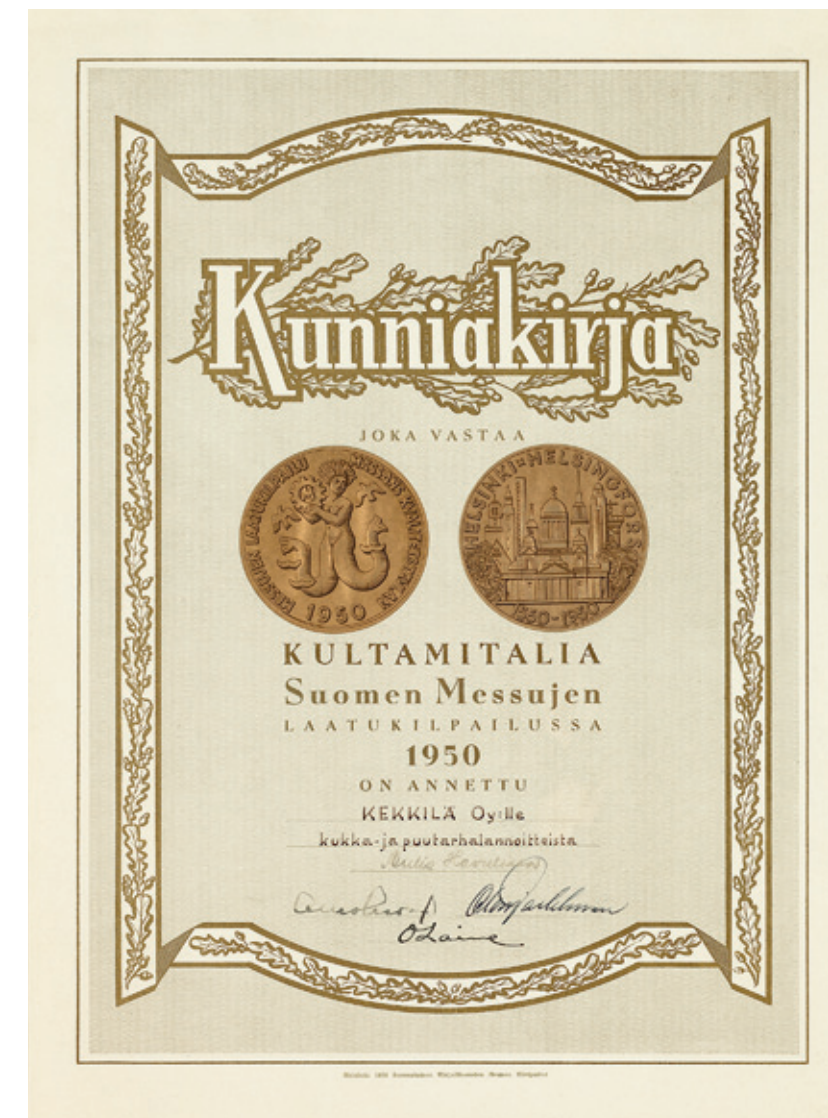
Lannoitteiden valmistusta jatkettiin sodasta huolimatta. Kuka niiden valmistuksesta vastasi, ei ole tiedossa. Vuonna 1943 aloitettiin vihanneslannoite n:o 4:n valmistus, sillä hyötyviljely oli noussut kansalliseksi missioksi. Vuosina 1943–1944 kukkalannoite n:o 10 pääsi Keskon tukkumyyntiin, tosin puutarhalannoitteen nimellä. Lannoitteesta todettiin Keskon siemenhinnastossa, että se ”sopii



mainiosti sekä ruukku- että leikkokukille. Voidaan myös kasvattaa huonetomaatit kukinta-asteelle sekä saada hautakasvit runsaasti kukkimaan.”⁴⁶

EPÄONNEA HYVINKÄÄLLÄ,
MITALEJA MESSUILTA

Jatkosodan aikana Kokeilupuutarhan taimistolle ryhdyttiin etsimään uutta paikkaa. Se löytyi lopulta Hyvinkään Usmista, mistä Kerttu Jortikka oli helmikuussa 1942 ostanut Levonahon ja Mustakallion tilat. Puutarhurin koulutuksen hankkinut Jorma Jortikka oli katsonut ne taimistoviljelyyn soveliaiksi. Tammikuussa 1943 Usmin maat vuokrattiin Kokeilupuutarhalle 10 vuoden sopimuksella. Hedelmäpuiden perusrungot ja taimet sekä koristepensaat siirrettiin Lohjalta Usmiin keväällä 1943. Usmista käsin yhtiö jatkoi



Kekkilän vuosina 1949 ja 1950 saamat kunniakirjat.



Kesäpäivän viettoä Usmissa sukulaisten ja tuttaviensa kesken. Usmiin tehtiin ensin kuvan väliaikainen kesäasumus, ennen kuin sinne rakennettiin isompi uusi talo.

hedelmäpuuiden jalostusta ja taimien myyntiä. Vuonna 1944 sinne siirrettiin myös lannoitetuotanto, samalla aloitettiin lannoitteiden n:o 1 ja 2 valmistus.

Kokeilupuutarhan taival Usmissa ei kuitenkaan ollut onnistunut. Maa vietti osittain väärään suuntaan eli pohjoiseen, minkä lisäksi maaperä oli hapnan, vesipeurainen ja ojittamaton. Tästä syystä uusista hedelmäpuujalosteista noin puolet kuoli pääasiassa runkovikojen vuoksi. Lisäksi talvella 1946 jänikset tuhosivat lähes koko taimiston, eikä vuonna 1947 ollut lainkaan taimia myytäväksi.

Myös lannoitteiden valmistusta kohtasi epäonne. Lentopommituksia pakoon siirretty lannoitetuotanto pysähtyi sen jälkeen, kun Levonahon tilalla ollut lannoitevarasto tuhoutui kalustoineen kaminasta alkunsa saaneesta tulipalossa. Vuonna 1945 ei lannoitteita voitu myydä lainkaan. Tulipalossa myös tuhoutui Mikko Jortikan arkisto. Vuonna 1946 lannoitteiden valmistus siirrettiin vuokratiloihin Hyvinkään kauppalan alueelle, minne tuotannon työjohtajaksi palkattiin Viljo Ruokonen. Tällöin tuotevalikoimaan palasi myös lannoite n:o 5 ja vuonna 1949 lannoite n:o 3. 1940-luvun lopulla Kekkilän valikoimissa olivat siis lannoitteet n:o 1–5 ja 10.⁴⁷

1940-luvun päättyessä Kokeilupuutarhan toimintaan haluttiin muutosta. Ensin lakkautettiin taimisto ja lopetettiin taimien myynti, sitten muutettiin yhtiön nimi. Uudeksi nimeksi tuli Kekkilä Oy, jotta yhtiö ja tuotteet olisivat samannimisisiä. Kekkilän omistus pysyi ennallaan ja pääkonttorina toimi edelleen Kerttu Jortikan Helsingin koti Mannerheimintie 96 A:ssa. Hän myös jatkoi yhtiön toimitusjohtajana. Lannoitteiden tuotannosta vastaavana teknillisenä johtajana aloitti Ilkka Jortikka.⁴⁸

Kekkilä Oy:n toiminta sai heti alussa lentävän lähdön. Helsingissä järjestettiin 16.–23.9.1949 VII Pohjoismainen Puutar-

hanäyttely, jossa Kekkilän lannoitteet saivat pronssimitalin. Puutarhanäyttelyssä kävi yli 140 000 vierasta, joilla oli mahdollisuus tutustua Kekkilän lannoitteisiin. 30.9.–15.10.1950 järjestetyillä Suomen Suurmessuilla Kekkilän kukkalannoite n:o 10 sai alan ainoan kultamitalin, mitä saavutusta käytettiin hyväksi yhtiön mainoksissa tulevina vuosina. Pronssi- ja kultamitalien tuoma huomio lisäsi lannoitteiden kysyntää.⁴⁹

Mainostamisesta tuli 1950-luvulla entistä tärkeämpää, sillä vuonna 1949 jakelusuunnostelu oli päättynyt ja tuonti Suomeen vapautunut. Maahan alkoi tulla kaikenlaisia ylellisyystavaroita ja eksoottisia ruokia, mutta myös lannoitteiden raaka-aineita. Näin markkinoille tuli vuosina 1949 ja 1950 uusia lannoitteita, joita valmistivat muun muassa S. G. Nieminen Oy (Teho-lannoitteet), Artekno Oy (Humuslannoitteet) ja Lääke Oy (Flora-kasviravinto). Valtion omistama Rikkihappo- ja superfosfaattitehtaat Oy aloitti puolestaan Kruunu-lannoitteen valmistuksen, josta vuonna 1951 tuli Kukkien Y-lannos. Seuraavana vuonna yhtiö ryhtyi valmistamaan Puutarhan Y-lannoitteita, joita oli kolme eri laatua. Lyhyessä ajassa Kekkilälle tuli siis monta kilpailijaa, jotka mainostivat jakelukanaviin, kuten esimerkiksi Keskkoon ja Hankkijaan, jotka ottivat uudet tuotteisiin nopeasti valikoimiinsa.⁵⁰

MULTATUOTANTO ALKAA JÄRVENPÄÄSSÄ

Jortikoille selvisi varsin nopeasti 1950-luvun alussa, että kilpailussa pärjätäkseen yhtiön piti uudistaa toimintojaan. Se vaati sekä lisävoimia että uudet tuotantotilat. Keväällä 1952 Kekkilän myyntipäälliköksi tuli Jorma Jortikka. Myös Jorma Erkama tuli taas mukaan yhtiön toimintaan oman yliopiston professorin virkansa ohella.



Kekkilän osasto vuoden 1950 messuilla Helsingin Messuhallissa. Keskimmaisessa vitriinissä näkyy kultamitali ja kunniataulu.



Kekkilän tuotepakkauksia 1950-luvulta. Lannoitteita n:o 1-5 myytiin 2 ja 10 kilon koteloidissa sekä 50 kilon säkissä, n:o 9 myytiin 2 ja 10 kilon koteloidissa ja n:o 10 myytiin 150 gramman ja 10 kilon koteloidissa. Kukkamultaa myytiin 4 kilon kotelossa.



Mainoksen amaryllis,
Virpi Jortikka ja Kekkilän
Kukkalannoite n:o 10.

Erkama ryhtyi uudistamaan Kekkilän lannoitteita hivenaineita hyväksikäyttään. Näitä olivat muun muassa boori, kupari, mangaani ja sinkki. Myöhemmin 1950-luvulla hyödynnettiin myös rautaa ja molybdeenia.

Merkittävin uudistus oli kuitenkin Järvenpään Mannilantieltä vuonna 1952 ostettu teollisuusrakennus, josta tehtiin Kekkilän uusi lannoitetehdas. Siinä oli toiminut Paurin⁵¹ silkkitehdas, joka oli mennyt konkurssiin. Mukana kaupassa tuli tontilla sijainnut asuinkiinteistö, johon Kerttu Jortikka muutti asumaan. Myös Kekkilän kyltit siirtyivät Mannerheimin-

tien kerrostalosta Järvenpähän, missä ne tulivat tutuiksi kaikille junalla matkustaville. Asuinkiinteistön alakerrasta tehtiin Kekkilän konttori. Paurilta siirtyi Kekkilän palvelukseen myös muutama työntekijä.⁵²

Uudessa tehtaassa lannoitteiden valmistusta voitiin laajentaa ja tuotantoon otettiin lannoite n:o 9. Järvenpäässä aloitettiin myös uuden tuotteen, kukkamullan, valmistus. Hollannissa oli 1940-luvun lopulla aloitettu mullan sterilointi höyrytämällä. Ilkka Jortikka toi tämän mullan jalostustavan Suomeen vuonna 1952. Mullan tuotantoa varten Järvenpään tehtaalle hankittiin höyrytyslavat ja muu kalusto,

jolla multa steriloidtiin. Myöhemmin tehtaalle rakennettiin vielä betoniseinäinen multavarasto, johon sijoitettiin myös mullan seula- ja sekoituskoneet.

Kekkilällä oli Tuusulassa oma pelto-alue, mistä multa tuotiin tehtaalle. Multaa myös ostettiin valikoiduilta toimittajilta. Tehtaalla multa kaadettiin höyrytyslavoiille, joiden pohjalle tulivat putket, joita pitkin höyry johdettiin lavoihin. Lavoilla ollut multa peitettiin vielä pressuilla. Kuuma höyry tuotiin tehtaalle höyryautoilla. Kuuma höyry steriloi mullan, josta tuli ”tauti- ja tuholaisvapaa”, kuten Kekkilä multaansa mainosti. Mainostaminen olikin tärkeää asiakaskunnan pään kääntämiseksi, sillä ihmiset olivat tottuneet ottamaan kukkamullan pihamaaltaan tai pellon syrjästä. Kekkilän kukkamullan myynti kuitenkin kehittyi 1950-luvun kuluessa lupaavasti, sillä se oli Suomessa ainoa laatuaan vuosikymmenen lopulle asti. Tällöin kukkamultaa ryhtyivät valmistamaan Kesko ja SMK. Vuonna 1960 mullan valmistuksen aloitti myös SOK.⁵³

Kekkilän toimintoja järjestettiin uusiksi myös muulla tavoin. Keväällä 1952 yhtiön myyntipäällikkö Jorma Jortikka päätti lisätä mainontaa huomattavasti. Koska hän oli innokas valo- ja filmikuvaaja, teki hän Kekkilälle jopa oman mainosfilmin. Jorman poika Jyrki muisteli, miten isä toteutti mainosfilmin kotona: ”Meillä oli iso amaryllis, joka teki valtavia kukkia. Kekkilällä kasvatettua amaryllistä kuvattiin paikalla olevalla elokuvakameralla lyhyin otoksin kukkaan puhkeamisvaiheessa parin vuorokauden ajan. Valkokankaalla nopeasti näytettynä suuret kukat avautuivat muutamassa sekunnissa täyteen loistoonsa.” Mainosfilmiä näytettiin Suomen elokuva-teattereissa ja se sai paljon kehuja.⁵⁴

Jorma Jortikka panosti myös jakelukanaviin. Kekkilän lannoitteita ja multaa myivät kaikki hyvin varustetut alan liik-

keet, kuten siemenliikkeet, maatalouskaupat ja taimimyymälät. Lannoitteiden suosio alkoi kasvaa myös ammattiviljelijöiden keskuudessa, mikä vauhditti myyntiä. Kekkilän liikevaihto kasvoi 1950-luvun alkupuoliskolla nopeasti. Kun vuonna 1950 liikevaihto oli noin 5,5 miljoonaa markkaa (noin 210 000 euroa), oli se vuonna 1954 jo yli 21 miljoonaa markkaa (noin 700 000 euroa). Vielä vuonna 1955 liikevaihto kasvoi hieman, mutta sitten alkoi alamäki.⁵⁵

RISTIRIITOJA PERHEESSÄ

Kekkilän myynnin ja toiminnan hiipuminen oli monivuotinen prosessi. Sen käynnisti Ilkka ja Jorma Jortikan mielenkiinnon siirtyminen pakkausmuoviin. Veljesten mielestä lannoitteiden valmistus oli vanhanaikaista toimintaa, muovi oli tulevaisuutta. He olivat vuonna 1953 perustaneet Kelmu Oy:n yhdessä parin Kekkilän ulkopuolisen henkilön kanssa. Myös Tellervo Erkama oli uuden yhtiön osakas.

KEKKILÄ OY:N TUOTEVALIKOIMA VUONNA 1953

Lannoite n:o 1	omena- ja päärynäpuut
Lannoite n:o 2	kirsikka- ja luumupuut
Lannoite n:o 3	marjapensaat, vadelmapensaat ja koristepensaat ja -puut
Lannoite n:o 4	juurikasvit, tomaatti ja kurkut
Lannoite n:o 5	mansikat
Lannoite n:o 9	avomaan kukat
Lannoite n:o 10	huone- ja leikkokukat, pistokkaat

Kukkamulta

Uusi yhtiö aloitti toimintansa – muovikalvojen painatuksen ja sitten myös puhalluksen – Kekkilän tehdasrakennuksen toisessa kerroksessa, multa ja lannoitetuotanto olivat ensimmäisessä kerroksessa. Kelmu valmisti sittemmin myös Kekkilän lannoitteiden ja mullan muovipussit. Multaa ryhdyttiin myymään vuodesta 1959 lähtien 3,5 litran muovipusseissa.

Koska veljekset laittoivat tarmonsia Kelmun toiminnan pyörittämiseen, jäi Kekkilän tuotteiden myyntityö vähemmälle huomiolle. 1950-luvun lopulla niitä valmistettiin muun työn ohella, menekistä riippuen. Ilkka Jortikka toimi Kelmun toimitusjohtajana ja enää vain sivutoimisesti Kekkilän teknillisenä johtajana. Käenpoikasena liikkeelle lähteneestä Kelmusta kehittyi merkittävä pakkauskalvon valmistaja Suomessa.⁵⁶

Kelmun toiminnan käynnistämisen tekivät mahdolliseksi Kekkilän antamat vakuudet, joiden turvin Kelmu saattoi investoida koneisiin ja laitteisiin. Kelmu rasitti

Kekkilän toimintaa myös käyttämällä sen työvoimaa omiin tarkoituksiinsa. Kaiken kukkuraksi Kelmu ei maksanut tilojen käytöstä kunnollista vuokraa. 1960-luvun alkaessa Ilkka Jortikka menetti kiinnostuksensa lannoitteiden tuotantoon. Puutarhalannoitteiden valmistus lopetettiin kokonaan ja kukkalannoitteiden valmistus siirrettiin kolmen kilometrin päästä vuokrattuun navettaan. Paljon pölyä synnyttävä lannoitesekoittamo vaikeutti muovipainon toimintaa, siitä oli siis päästävä eroon. Multatuotanto jäi entisille sijoilleen.⁵⁷

Kekkilän alamäkeä jyrkensivät 1960-luvun alkuvuosina myös perheen sisäiset ristiriidat. Kelmun toimintaan täysin keskittynyt Ilkka riitautui muun perheen kanssa, koska hän halusi Kelmun kokonaan itselleen. Jorma puolestaan ryhtyi kehittämään prototyyppejä uudenlaisesta salaojaputkesta. Hänen lopullisena tavoitteenaan oli perustaa oma yritys, mikä sopi muille perheenjäsenille. Kun prototyyppi oli valmis ja testattu, perusti hän



”Isäni teki Kekkilän tehtaalla multaseoksia ja lannoiteseoksia. Menin useasti isääni vastaan hieman ennen töiden päättymistä. Sain olla paikan päällä, kun multaa höyrytettiin. Tehtaan takana olivat höyrytyslavat, joissa multa desin fioitiin. Siinä oli paksut pressut päällä ja höyry nousi reunoista. Minä pikkutyttöä halusin seurata työtä, mutta miehet sanoivat minulle, että mene kauemmas. Se haju oli ihan kauhea, kun multaa desin fioitiin. Se oli maan haju, imelä.”

Raija Holmqvist 2013



Kekkilän ja Kelmun tehdas sekä toimisto-/asuinrakennus Järvenpään kauppalaan keskustassa 1960-luvun alussa. Tehdas on kuvan oikeassa reunassa alhaalla ja toimisto-/asuinrakennus sen edessä, kahden kerrostalon välissä. Järvenpään taidemuseo.

alkuvuonna 1965 Lippaputki Oy:n. Jorma osti Padasjoelta tontin ja ryhtyi rakennuttamaan tehdasta. Länsi-Saksasta tilaamat koneet, joilla salaojaputkia oli tarkoitus valmistaa, olivat laivassa matkalla Suomeen, kun Jorma Jortikka kuoli sairauskohtaukseen lokakuussa 1965. Tehdas ei koskaan käynnistynyt, koska Jyrki Jortikan sanoin: ”Kaikki tieto oli isän päässä.”

Myös Ilkka Jortikka perusti uuden yhtiön, Kalvotuote Oy:n, kesällä 1965, ja salasi sen muilta perheenjäseniltä. Käytännössä Kalvotuote oli Kelmun kilpailija. Kun asia selvisi perheenjäsenille, halusivat he järjestää Kekkilän ja Kelmun omistukset uudestaan. Jorma ja Tellervo halusivat myydä Kelmun osakkeet Ilkalle ehdolla, että tämä luopuisi Kekkilän osakkeista. Ilkka ei siihen suostunut, eikä myöskään halunnut myydä Kelmua ulkopuolisille.⁵⁸

Kalvotuotteen perustaminen oli kova isku Kekkilälle, sillä Ilkka Jortikka vei Kekkilän konttorihenkilökunnan ja työjohtajan mukanaan uuteen yritykseensä Hyrylään loppuvuonna 1965. Kalvotuotteen perustaminen johti myös oikeustoimiin, joiden seurauksena Ilkka Jortikka määrättiin maksamaan korvauksia Kelmulle. Lisäksi hänen omistamansa Kekkilän osakkeet laitettiin myymis- ja hukkamiskieltoon. Sen johdosta Ilkka Jortikka katkaisi suhteensa perheeseensä.

Kekkilä siis menetti lyhyen ajan kuluessa teknillisen ja kaupallisen johtajansa sekä konttorihenkilökuntansa ja työjohtajansa. Toimitusjohtaja Kerttu Jortikka oli jo 72-vuotias, eikä hänellä ollut voimavaroja palauttaa yhtiön toimintakykyä. Tehtävään tarttuikin hänen tyttärensä Tellervo Erkama.⁵⁹

HYÖTYVILJELY VALTAA PUUTARHAT



Hyötyviljely oli sodan vuoksi vallitseva puutarhan hoitomuoto ja sellaisena se säilyi, kunnes säännöstely päättyi 1950-luvulla.

1940-luvun puutarhanhoitoa ja -viljelyä leimasi sota-ajalle tyypillinen hyötyajattelu, joten kaikenlaisten hyötykasvien viljely oli etusijalla. Perunaa, lanttua, porkkanaa, kaaleja ja muita vihanneksia löytyikin joka puutarhasta. Kasvihuoneviljelyssäkin siirryttiin kukkien viljelystä hyötykasveihin. Myös koristekasvien puolella näkyi hyötypainotteisuus: kauneus pyrittiin yhdistämään käytännöllisyyteen. Pensaiksi istutettiin lajikkeita, joiden lehtiä voitiin käyttää sidontatöissä. Suosittuja olivat myös syreenit ja angervot. Kukista suosioon nousivat lajit, jotka soveltuivat kukkapenkkiin lisäksi maljakoihin.

Sotien jälkeen kotipuutarhoissa alkoi kuhina, kun ihmiset istuttivat kymmeniä tuhansia hedelmäpuita ja marjapensaita. 1940-luvun lopun pihoille olivatkin ominaisia rivissä olevat omenapuut, joiden välissä oli marjapensaita ja vihannespenkkejä. Myös pieniä kasvihuoneviljelmiä alkoi ilmaantua maataloilta ja kaupunkien liepeille.

Pitkälle 1950-lukua itse tuotettu ruoka oli tärkeä osa puutarhanhoitoa. Lajivalikoimaan tuli tällöin myös uusia vihanneksia, kuten parsaa ja parsakaali. Omenapuita istutettiin edelleen runsaasti. 1950-luvulla yleistyivät erilaiset puutarhalannoitteet ja torjunta-aineet, joilla haluttiin varmistaa paras mahdollinen sato. Uutta olivat orapihlaja- ja kuusaidat, joiden suojiin pihat ja puutarhat piiloutuivat. Tyypillinen 1950-luvun puutarha kätkeytyikin siististi leikatun pensasaidan sisälle.

Pihoja ryhdyttiin myös peittämään istutetulla nurmikolla, joka korvasi vanhan itsestään kylvetyneen ja talleamalla lyhyenä pysyneen nurmikon. Nurmikentistä tulikin nyt pihojen uusi ”lattia”, ja se tuli pitää avoimena. Kaupat alkoivat myydä ruohonleikkureita. Myös pihoilla ja parvekkeilla kasvatettavien kesäkukkien viljely yleistyi 1950-luvulla, samoin viherkasvien käyttö sisätiloissa. Sisällä kasvatettiin eli ”talvetettiin” muun muassa begonioita, pelargoneja ja verenpisaroita.⁶⁰



ISÄN PERINTÖ EI SAA MENNÄ HUKKAAN

Kekkilän tilanne oli vuoden 1965 lopulla lohduton. Tuotanto oli lamaantunut, yhtiö oli velkaantunut ja toimitusjohtaja Kerttu Jortikka ikääntynyt. Myös markkinoilla oli tapahtunut iso murros, kun valtion omistama Rikkihappo Oy oli pyyhkinyt lähes kaikki muut lannoitevalmistajat markkinoilta. Kekkilän lisäksi jäljellä oli enää vain joku-nen kukkaravinteen valmistaja.

Tässä tilanteessa ohjaket otettiin käsiinsä Tellervo Erkama, joka ei halunnut antaa isänsä Mikko Jortikan työn valua hukkaan. Yhdessä miehensä Jorman kanssa hän päätti, että Kekkilän lannoitteiden valmistus jatkuu. Tellervo Erkama jätti perheenäidin roolinsa ja ryhtyi vuoden 1966 alussa Kekkilän varatoimitusjohtajaksi. Jorma Erkama puolestaan alkoi suunnitella uusia lannoitteita oman työnsä ohessa. Kekkilän tehtaalte palkattiin uudeksi esimieheksi puutarhateknikko Kari Kalho.

Jorma Erkaman mukaan Kekkilän toimintaa haluttiin jatkaa monesta syystä. Mikko Jortikan jättämä henkinen perintö, tuotteiden nauttima arvostus ja suosio, liikkeen hallussa oleva *know-how* sekä pyrkimys edelleen kehittää puutarhakasvien

yksilöllistä lannoittamista palvelevaa tuotantoa olivat niistä tärkeimmät. Erkaman oli helppo toteuttaa Jortikan filosofiaa, sillä biokemian professori ymmärsi varsin hyvin eri kasvien erilaiset ravinnetarpeet. Jorma Erkamasta tulikin Mikko Jortikan perinnön puolestapuhuja ja työn jatkaja.⁶¹

Kekkilä valmisti talven ja kevään 1966 ajan lannoitteita ja multaa, mutta sitten tuotanto keskeytettiin. 25. toukokuuta 1966 pidetyssä yhtiökokouksessa yhtiön nimeksi muutettiin Kiinteistö Oy Mannilankulma, jonka toimialaksi määriteltiin kiinteistöjen ja osakkeiden omistaminen ja hallinta. Samalla myös päätettiin, että vuoden lopulla perustetaan lannoitteiden ja mullan tuotantoa varten kokonaan uusi yhtiö, jonka nimeksi tulee Kekkilä Oy. Sen yhtiösopimus laadittiinkin suunnitellusti joulukuussa 1966, mutta itse perustaminen jäi tekemättä. Siksi Kiinteistö Oy Mannilankulma otti väliaikaisesti vastuulleen lannoitteiden ja mullan tuotannon.

Uuden Kekkilä Oy:n perustamiskokous pidettiin lopulta vasta 13. toukokuuta 1968, sillä yhtiön omistuskuviot vaativat omat järjestelynsä. Uuden Kekkilän omistajiksi tulivat Kerttu Jortikka, Tellervo ja



Jorma ja Tellervo Erkama.



JORMA ERKAMAN
KEHITTÄMIÄ LANNOITTEITA
1966–1976

Kekkilä-Super 4	tomaatille, kurkulle ja muille keittiökasveille	1966
Kekkilä-Super 5	mansikoille	1966
Kekkilä-Super 6	nurmikolle	1967
Kekkilä-Super 9	kukkaviljelmille ja taimille	1967
Kekkilä-10-Complexa	huonekukille	1967
Kekkilä n:o 11	turpeen peruslannoite	1968
Kekkilä n:o 12	perunalannoite	1969
Kekkilä n:o 9-S	rhododendroneille ja muille ikivihreille	1970
Kekkilä n:o 7	syyslannoite	1974
Hiven-Kekkilä	lasinalaisviljelmille	1975

Jorma Erkama sekä heidän poikansa Juha ja Timo, mutta myös Jorma Jortikan leski Kaija ja tämän lapset Jyrki ja Virpi. Lisäksi osakkeita merkitsivät muun muassa liike-elämässä pitkään toiminut perhe-tuttava ekonomi Eino Suistola ja kolme yhtiön työntekijää. Kekkilän hallituksen muodostivat puheenjohtaja Eino Suistola, Kerttu Jortikka ja Tellervo Erkama, josta myös tuli yhtiön toimitusjohtaja.⁶²

UUDEN SUKUPOLVEN LANNOITTEET

Jorma Erkama ryhtyi heti vuonna 1966 kehittämään uusia lannoitteita. Eräiden ammattiviljelijöiden toivomuksesta hän kehitti kaksi veteen liukenevaa NPK-superlannoitetta, joissa hivenaineina olivat boori, koboltti, kupari, rauta, mangaani, molybdeeni ja sinkki. Uudet lannoitteet, Kekkilä-Super 4 ja Kekkilä-Super 9, esi-

teltiin syyskuussa 1966 Lepaan puutarhaviljelyn rationalisointipäivillä. Superlannoitteissa seurattiin siis yhä Mikko Jortikan luomaa numerointia.

Vuonna 1967 markkinoille tuli vesiliukoinen kukkalannoite Kekkilä-10-Complexa, joka sisälsi kaikki kasvira-vinteet vesiliukoisessa muodossa. Complexasta tuli nopeasti suosittu tuote kotikasvattajien keskuudessa. Myös ammattiviljelijät käyttivät sitä muun muassa ruusu-, krysanteemi-, neilikka- ja joulutähtiviljelmillä. Eräs lannoitetta kokeillut puutarhuri todistikin pian Kekkilän markkinointikirjeessä, miten Complexa kehitti ”tasapuolisesti kauniin kasvun ja loistavan suuren kukinnan”. 1970-luvun alussa Complexaa myytiin jopa Norjaan.⁶³

Vaalea rahkaturve oli 1960-luvun ku-luessa yleistynyt kasvihuoneviljelyssä käytettynä kasvualustana. Jotta Kekkilä

pääsisi mukaan nousevaan trendiin, oli sen saatava omiin valikoimiinsa turveviljelyä varten oma lannoite. Vuonna 1968 Jorma Erkama kehittikin jauhemaisen turpeen peruslannoitteen Kekkilä n:o 11, joka sisälsi kalsiumia ja jonka pH oli 9. Tämän vuoksi kasvihuoneviljelijän ei enää itse tarvinnut tehdä turvealustan erillistä neutralisointia kalkilla.⁶⁴

Koska Erkamat halusivat saada ammat-tiviljelijät käyttämään Super-lannoitteita laajemmassa mittakaavassa, järjesti Kekkilä lokakuussa 1970 Ristiinassa Heima-rin kurssikeskuksessa ”Kekkilä tänään”-informaatiotilaisuuden. Paikalle saapui yli 60 asiasta kiinnostunutta puutarha- ja kaupan alan ihmistä. Jorma Erkama esitelmöi lannoitusasioista, minkä lisäksi tilaisuudessa luennoi koko joukko alan muita asiantuntijoita. Erkaman yksityis-kohtainen esitelmä lannoituksen merki-



**Rehevää
elinvoimaisuutta
ja väriloistoa
Kekkilän tuotteilla**



Kukkamullasta tuli 1960-luvun alussa Kekkilän päätuote, jota myytiin muovipusseissa. Kekkilä halusi kertoa mainok-sissaan mullan vaihdon tärkeydestä kukkien hyvin-vöinnin takaajana.



Keväällä 1968 Kekkilän konsulentit Aili Salminen ja Rauni Sorvali kiersivät aktiivisesti Suomea opastamassa ihmisiä kukkienhoidossa ja edistämässä Kekkilän tuotteiden myyntiä.

tyksestä herätti paljon huomiota, ja siitä puhuttiin vuosia jälkeensä ammattipuutarhureiden keskuudessa. Tilaisuuden maali oli selvä, ammattiviljelijät piti saada käyttämään Kekkilän Super-lannoitteita.⁶⁵

Kekkilän lannoitteet olivat 1960- ja 1970-lukujen taitteessa markkinoiden ainoat erikoislannoitteet, joissa eri hyötykasviryhmiä yksilöllinen ravinteiden tarve oli otettu huomioon. Rikkihapon (vuodesta 1971 lähtien Kemira Oy) lähestymistapa kasvien lannoitukseen oli hyvin erilainen. Kun se vuonna 1968 toi markkinoille Puutarhan Super-Y-lannoksen, suositeltiin sitä käytettäväksi kaikille puutarhakasveille, lannoitetta vain annettiin eri määrä eri kasveille. Vasta 1970-luvun puolella Kemira toi markkinoille muun muassa nurmikön erikoislannoitteen ja perunalannoitteen.⁶⁶

Myös multapuolella Kekkilä teki uusia avauksia. Koska kaktukset ja palmut olivat tulleet muotiin 1960-luvulla, aloitti Kekkilä Kaktusmullan valmistuksen vuonna 1968. Kun 1970-luvun puolella yleisty

sisätilojen, erityisesti toimistotilojen sisustaminen viherkasveilla, toi Kekkilä vuonna 1971 markkinoille Kestomullan. Kestomulta oli suunniteltu altakastelu-ruukkuja varten, jotka niin ikään yleistyivät 1970-luvun alkupuolella. Kekkilä myös toimitti Kestomultaa suoraan asiakkaille, jotka sisustivat uusia toimistotaloja viherkasveilla.⁶⁷

MARKKINOINTIA JA YHTEISTYÖTÄ

Tellervo Erkama ryhtyi vuonna 1966 Kekkilän varatoimitusjohtajana markkinoimaan yhtiön tuotteita ponnekkaasti. Hän lähetti suuret määrät markkinointikirjeitä ja esitteitä vähittäismyyjille. Pääasiassa korostettiin erikoislannoitteiden yksilöllisyyttä, monipuolisuutta ja turvallisuutta. Erkama kirjoitti Kekkilän lannoitteista alan lehtiin ja kiersi alan tilaisuuksissa puhumassa niistä. Kuskina toimi Juha

Erkama, ”kunnes äiti sai ajokortin”.

Vuosina 1966–1968 Tellervo Erkama teki liikematkoja suurimpiin asutuskeskuksiin. Mukana näillä syksyisillä matkoilla oli usein konsulentti Rauni Sorvali, joka piti tuote-esittelyitä. Hän myös suunnitteli ja piirsi lannoite-esitteet sekä laati monet Kekkilän mainoslehtiset ja julisteet. Vuosina 1969–1970 Erkama ja Sorvali kävivät kolme kertaa Ruotsissa puutarha-alan näyttelyissä hakemassa oppia ja vaikutteita.⁶⁸

Erkama osoitti toimissaan ennakkoluottomuutta. Hän otti markkinoinnissa käyttöön jopa television, mikä oli yhtiön koko huomioiden hyvin poikkeuksellista. Vuosina 1967–1969 Kekkilän kukkamulta- ja lannoitemainos näkyi muun muassa ”Me Tammelat”, ”Lahjomattomat”, ”Takaa-ajettu” sekä ”Tupla- ja kuitti” -ohjelmien mainoskatkoilla, tosin vielä mustavalkoisena. Kekkilän mainoksissa käytettiin mainoslauseita ”Kevät alkaa Kynttelistä, kukkakevät Kekkilästä”.⁶⁹

Tellervo Erkaman ponnistelujen ansiosta Kekkilän myynti kyllä kasvoi, vaikkakin hitaasti. Noin 300 000 markan (noin 530 000 euroa) aallonpohjasta vuonna 1965 myynti kasvoi inflaatio huomioon otettuna 165 prosenttia vuoteen 1970 mennessä, ja vuonna 1971 rikkoontui miljoonan markan raja (noin 1,32 miljoonaa euroa). Kekkilän tuotteita välittivät tällöin Hankkija, OTK, SMK, SOK ja Valtion hankintakeskus. Vähittäismyynnistä vastasivat puutarha- ja siemenliikkeet, rauta- ja maatalouskaupat sekä SOK-tavaratalot ja osuuskaupat.

Vaikka Kekkilän tuotteita myi useampi taho, pysyivät myynnin volyymit alhaisina. Myyntityöhön tarvittiin lisävoimia. Syksyllä 1969 Kekkilä palkkasi hortonomi Matti Kalevan kenttämyyntipäälliköksi. Hän otti vastuun kentällä kiertelystä, minkä lisäksi hän lähti rakentamaan maakuntaan Kekkilälle omaa piirimyyntiverkostoa.

Keski-Suomessa verkostoon valittiin Taimipiha J. Hyytiäinen. Hyytiäisen palveluksessa ollut Matti Lahtinen muisteli, kuinka Kaleva tuli keskustelemaan, että ”josko täällä tehtäisiin piirimyyntiä Keski-Suomessa. Se oli kukkamultaa ja lannoitteita. Me teimme ihan tosissamme sitä hommaa. Se sopi meille ja se sopi Kekkilälle.”⁷⁰

Vuonna 1970 Kekkilä meni mukaan perustamaan Ulkomaankauppaliiton Hortifinn-vientiryhmää, jonka kautta Tellervo Erkama osallistui puutarha-alan näyttely- ja esittelytilaisuuksiin. Vuosina 1972–1974 hän kävi muun muassa Amsterdamissa, Brightonissa ja Delftissä esittelemässä Kekkilän tuotteita. Vuonna 1974 Kekkilän vientimynti lähentelikin jo 100 000 markkaa (noin 94 000 euroa), mikä johtui nimenomaan vientiryhmän jäsenten yhteistyöstä.⁷¹

Lokakuussa 1972 Kekkilä järjesti Oy Hortus Ab:n ja Lännen Sokeri Oy:n (vuodesta 1973 Lännen Tehtaat Oy) kanssa biologistekniset luento- ja retkeilypäivät Satakunnan metsäkoululla Kullaalla. Teemana oli metsätaimistojen kastelu- ja lannoitustekniikka. Tilaisuudella oli kauaskantoisia seurauksia, sillä kesällä 1973 Kekkilä käynnisti Hietikon taimitarhassa Kurikassa männyntaimien pinta-lannoituskokeet. Onnistuneiden kokeiden jälkeen Kekkilä aloitti taimikasvatuksessa tarvittavien lannoitteiden valmistuksen Lännen Tehtaille. Pian niitä käytettiin Lähi-idässä ja Espanjassa aloitetuissa metsänkasvatustekniikka-projekteissa.

Hortifinn-ryhmästä löytyi myös kasvualustoja valmistava Satoturpe Oy.⁷² Vuodesta 1973 lähtien Kekkilä valmisti Satoturpeelle tilaustyönä kalkituksen yhteydessä lisättävän turpeen peruslannoitteen muutaman vuoden ajan. Vuonna 1974 tämän myynnin arvo oli jo 460 000 markkaa, mistä se kuitenkin romahti seuraavana vuonna laman vuoksi neljännekseen.⁷³



Kekkilä osallistui 1960-luvun lopulla ja 1970-luvun alussa usein alan messuille.



”Sen muistan, kun Tellervo Erkama tuli Hellingin Mikonkadun myymälään käymään, niin kyllä siinä tuotteet saivat kyytiä. Tavaraa tuli ja meni, mutta olivatko ne hänen mielestään oikealla paikalla? Hän toi esille sen, kuinka ne tuli asettaa näytille. Silloin alkoi tulla näitä sortimenteja, kukkamullat, kestimullat, Kekkilä 10 kukkalannoite, Complexa.”

Toimi Meskanen 2013



Kekkilän väki ryhmäkuvassa toimiston portailla vuonna 1974. Edessä keskellä seisovat Kerttu Jortikka ja Tellervo Erkama.

Vuonna 1973 alkoi yhteistyö myös Maatalouspalvelu Oy:n kanssa. Kekkilä valmisti sille Orasvirkiste-nimistä hivenainepitoista kasteluliuoslannoitetta ja vuodesta 1976 lähtien viljelykasvien hivenravinneliuosta. Kekkilän ja Maatalouspalvelun yhteistyö kesti vuoteen 1980 asti. Tilaustyönä tehtyjä räätälöityjä lannoitteita tehtiin myös muille yrityksille, kuten Lohjan Kalkki Oy:lle, A. Ahlström Oy:lle, Vihertyö Oy:lle ja Alipa Oy:lle.⁷⁴

Kekkilän tulevaisuus herätti Tellervo Erkamassa 1970-luvun alkuvuosina kuitenkin epäilyksiä. Yhtiöllä oli vanha tehdas ja menneen maailman valmistusmenetelmät. Erkama myös tunnusti omat puutteensa: hänellä ei ollut tarvittavaa tietoa kasvavan ja kansainvälistä myyntiä etsivän yrityksen johtamisesta, eikä myöskään riittävää myynninosaamista.

Vuonna 1973 Erkama yritti ratkaista tilanteen myymällä Kekkilän Hankkijalle. Hän otti yhteyden Maatalous-Hankkijan

johtajaan Tauno Lähdeniemeen. Lähdeniemi ei kuitenkaan halunnut ostaa Kekkilää. Hankkijan läheinen yhteistyökumppani Kemira ei olisi pitänyt ajatuksesta, että Hankkija olisi ryhtynyt lannoitteiden valmistajaksi. Hankkijalta oli myös käyty tutustumassa Kekkilän tehtaaseen, koska se toimitti Hankkijalle lannoitteita. Tehtaalla vierailut puutarhakaupan osastopäällikkö Onni Topi muisteli, että Kekkilän tehtaalla ”oli betonisekoittaja, kottikärryt ja lapio. Siinä ne sekoittivat niitä lannoitteita. Sitä olisi pitänyt saneerata.”⁷⁵

Koska Kekkilä ei mennyt kaupaksi, oli löydettävä toinen ratkaisu. Se löytyi Hollannin matkalla helmikuussa 1974. Tellervo Erkama vieraili Delftissä puutarhalaan messuilla ja paluulennolla hän istui vierekkäin Satoturpeen vientipäällikkö Risto Wahlbergin kanssa. Lennon aikana Erkama teki Wahlbergille tarjouksen Kekkilän toimitusjohtajan pestistä. Nuori Risto Wahlberg päätti tarttua tilaisuuteen.⁷⁶

HELPPOHOITOISTA SEN ON OLTAVA

Suomi kehittyi vauhdilla 1960- ja 1970-luvuilla. Kulutustottumukset muuttuivat elintason noustessa. Koska ruokakaupasta sai erilaisia hedelmiä ja vihanneksia, ei niitä kannattanut kasvattaa itse. Hyötyviljelyn suosio romahti maatiloja lukuun ottamatta.

Puutarhanhoidosta tuli 1960-luvulla harrastus. Samalla kehitys kohti koristeellista pihamaata alkoi. Monissa Suomen kunnissa järjestettiin vuosittain kilpailuja, joissa koristeellisimmat pihamaat palkittiin. Koristekasvien valikoima kasvoi, kukkivat pensaat, värikkäät kesäkukat, perennat ja sipulikukat olivat suosiossa. Markkinoille tulivat myös astiataimet, joten taimia saattoi istuttaa nyt jopa kesällä. Isolle osalle puutarhanhoidon piti kuitenkin olla helppoa. Pihan perustan muodosti iso nurmikenttä, moottorikäyttöisille ruohonleikkureille oli siis tarvetta. Aikaisemmin tarkkaan leikatut piha-aidat saivat nyt kasvaa vapaasti.

Kaupunkien pientaloalueiden kasvaessa 1970-luvulla pihapiirien rakentaminen alkoi kiinnostaa ihmisiä entistä enemmän. Pienen pihanurmikon korvasivatkin usein kestopuusta valmistetut puuritilät ja -terassit. Pihasta tuli nyt talon jatke, kesäinen olohuone, joka sisustettiin puutarhakalustein, koristealtaalla ja erilaisin pihavalaisimin. Pihan koristekasveja kasvatettiin yhden tai muutaman lajin massa- ja suojaistutuksissa. Vuorimänyt ja happomarjapensaat olivat tyypillisiä kasveja. Kesäkukissa piti olla väriloistoa, suosittuja olivat petuniat, samettikukat ja pelargoniat. Tärkeä ominaisuus

1960- ja 1970-luvuilla värikkäät kukat löysivät tiensä puutarhoihin.

koristekasveissa ja -puissa oli niiden talvikestävyys.

1970-luvun lopulla hyötyviljely alkoi taas kiinnostaa ihmisiä. Kerrostaloissa asuvien keskuudessa palsta- ja siirtolapuutarhat nousivat suureen suosioon. Multasormien kantavana ajatuksena olivat luonnonmukaisuus sekä itse kasvatettujen vihannesten ja marjojen tuoreus. Markkinoille tulivat tällöin myös isot pakastimet, joihin marjoja oli mukava säilöä talvea varten. Myös muoviset kompostisäiliöt tulivat markkinoille, mikä nopeutti puutarhaharrastajien kompostimullan tekoa.⁷⁷



A close-up photograph of a green physalis (tomato) plant. The image shows several green, ribbed fruits hanging from a stem, surrounded by large, vibrant green leaves. The background is dark and out of focus. The text 'TAVOITTEENA TUOTTAVA KASVIHUONE' is overlaid in white, sans-serif capital letters on the right side of the image.

TAVOITTEENA
TUOTTAVA
KASVIHUONE



YHTEISTYÖSTÄ AVAIN MENESTYKSEEN

Risto Wahlberg aloitti Kekkilän toimitusjohtajana ja johtokunnan jäsenenä 1. kesäkuuta 1974. Hän tunsi yhtiön melko hyvin, sillä olihan Kekkilä ollut mukana Hortifinn-yhteistyössä, minkä lisäksi se oli valmistanut Wahlbergin entiselle työnantajalle Satorpeelle turpeen peruslannoitetta. Myös Kekkilän tehdas oli käynyt tutuksi, sillä se oli näkyvällä paikalla pääradan vieressä. Tehtaan kunto vain tuli suurena yllätyksenä. Wahlbergin mukaan ”se tehdashalli oli päälle kaatuva rotisko. Työntekijöitä oli kymmenkunta. Multatuotteita laitettiin lapiolla pussiin, samoin lannoiteseoksia. Pussit hirtettiin kiinni kuumasaumauksella. Se oli hyvin alkeellista.”

Risto Wahlberg sai vapaat kädet lähteä rakentamaan Kekkilän tulevaisuutta. Omien sanojensa mukaan hän paneutuikin asiaan ”kuin omaani rakentaen”. Kekkilän suurin omistaja Tellervo Erkama jatkoi yhä yhtiön varatoimitusjohtajana ja johtokunnan jäsenenä. Hän ei kuitenkaan puuttunut yhtiön operatiiviseen johtamiseen.⁷⁸

Oman haasteensa loi markkinatilanne. Kekkilä oli pieni erikoislannoitteiden valmistaja, jolla oli vastassaan suuri ja mah-

tava Kemira. Multatuotannossa Kekkilällä oli vastassa useita ammattimaisia kilpailijoita sekä suuri joukko villejä valmistajia. Wahlberg käytti tilannetta myös hyväkseen, kun hän loi suhteita keskusliikkeisiin. Hankkijan Onni Topi muisteli miten ”Risto ryhtyi painottamaan, että Kekkilä oli erikoislannoitteiden ja -mullan valmistaja. Sitä se erikoisuus oli, se leima.”⁷⁹

Ensimmäiseksi Risto Wahlberg päätti-kin panostaa myyntikanaviin. Kekkilällä



Hortifinn-vienti-ryhmän esittelytila ja henkilöt Delfissä. Kuvassa oikealla Satorpeen vientipäällikkö Risto Wahlberg, josta pian tuli Kekkilän toimitusjohtaja.



”Eräs mies tuli hakemaan kalkkia, kun olin Kekkilän edustajana Raken myymälässä. Sanoin, että meillä on uusi kalkki (Kekkilän Sininen tuli myyntiin vuonna 1975), jossa on lannoitteet mukana. Me lähdettiin kassalle ja matkalla annoin ohjeita. Puolivälissä kassalle mennessä hän paiskasi sen pussin maahan ja sanoi, että ’kuuluu olevan niin vaikea aine, että en ota sitä ollenkaan.’ Miehellä oli kiire, että olisi vain pitänyt kantaa se pussi kassalle.”

Matti Lahtinen 2013

ei Wahlbergin mielestä ollut riittävän hyviä kontakteja keskusliikkeiden hankintapäälliköihin. Lisäksi keskusliikkeet myivät mielellään Kemiran lannoitteita. Keskon puutarhajaoston päällikkönä toimineen Aimo Nummen mukaan 1970-luvulla ei vielä pidetty kovin tärkeänä sitä, että ”olisi erikseen eri sisällöillä myyty kasvikohtaisia lannoitteita”. Keskusliikkeet piti nyt siis saada myymään Kekkilän lannoitteita tosissaan. Tilanne oli sama multapuolella, sillä keskusliikkeillä oli omat multamerkit, joihin ne panostivat. Ne kuitenkin myivät rinnalla myös Kekkilän kukkamultia.

Yksityisiin puutarhakauppoihin Wahlberg päätti saada otteen Taimikauppias ry:n ja sen puheenjohtaja K. G. ”Kagu” Westerholmin avulla. Hän avasikin Wahlbergille oven yhdistyksen jäsenkuntaan ja sitä kautta Kekkilän tuotteet pääsivät paremmin myös näiden myymälöihin.⁸⁰

Markkinoilla oli 1970-luvulla tarjolla runsaasti huonoa kukkamultaa, jota kauppasivat erilaiset villit toimijat. Vuonna 1974 Saarioinen Oy:n myyntipäällikkö Elias Alikoski kutsui kokoon suurimpen

mullan valmistajien (Saarioinen, Kesko, SOK, Tuko, OTK ja Kekkilä) edustajat neuvottelemaan kukkamullan laadusta. Vuoden 1975 puolella ryhmä päätti aloittaa vapaaehtoisen laadunvalvonnan, samalla aloitettiin tavaramerkin suunnittelu yhteismainontaa ja tuotepakkauksia varten. Ryhmän tavaramerkiksi tuli ”Valvottua tuotantoa” ja sen rekisteröi Kesko. Yhteistoimintasopimus allekirjoitettiin huhtikuussa 1977 ja alkuvuonna 1978 sopimusosapuolet ottivat multapusseissaan käyttöön Valvottua tuotantoa -logon.⁸¹

Keskon Aimo Nummen mukaan ryhmän tavoitteena oli osoittaa kuluttajalle, että ”tuotteiden takana oli tarkka valvonta. Viljavuuspalvelu teki niistä analyysit, jotka olivat pussin päällä.” Yhteistyöllä saatiinkin selvä parannus teollisesti valmistetun mullan laatuun. Lisäksi mainonnalla ja pakkausten päällä olevalla logolla varmistettiin kuluttajien laatu-tietous. Ennen pitkää päästiin eroon myös pahimmista huonon mullan valmistajista. Vuonna 1984 ryhmän kuuden jäsenen yhteenlaskettu markkinaosuus oli noussut

80 prosenttiin. Valvottua tuotantoa -yhteistyö jatkui pitkälle 1990-luvulle.⁸²

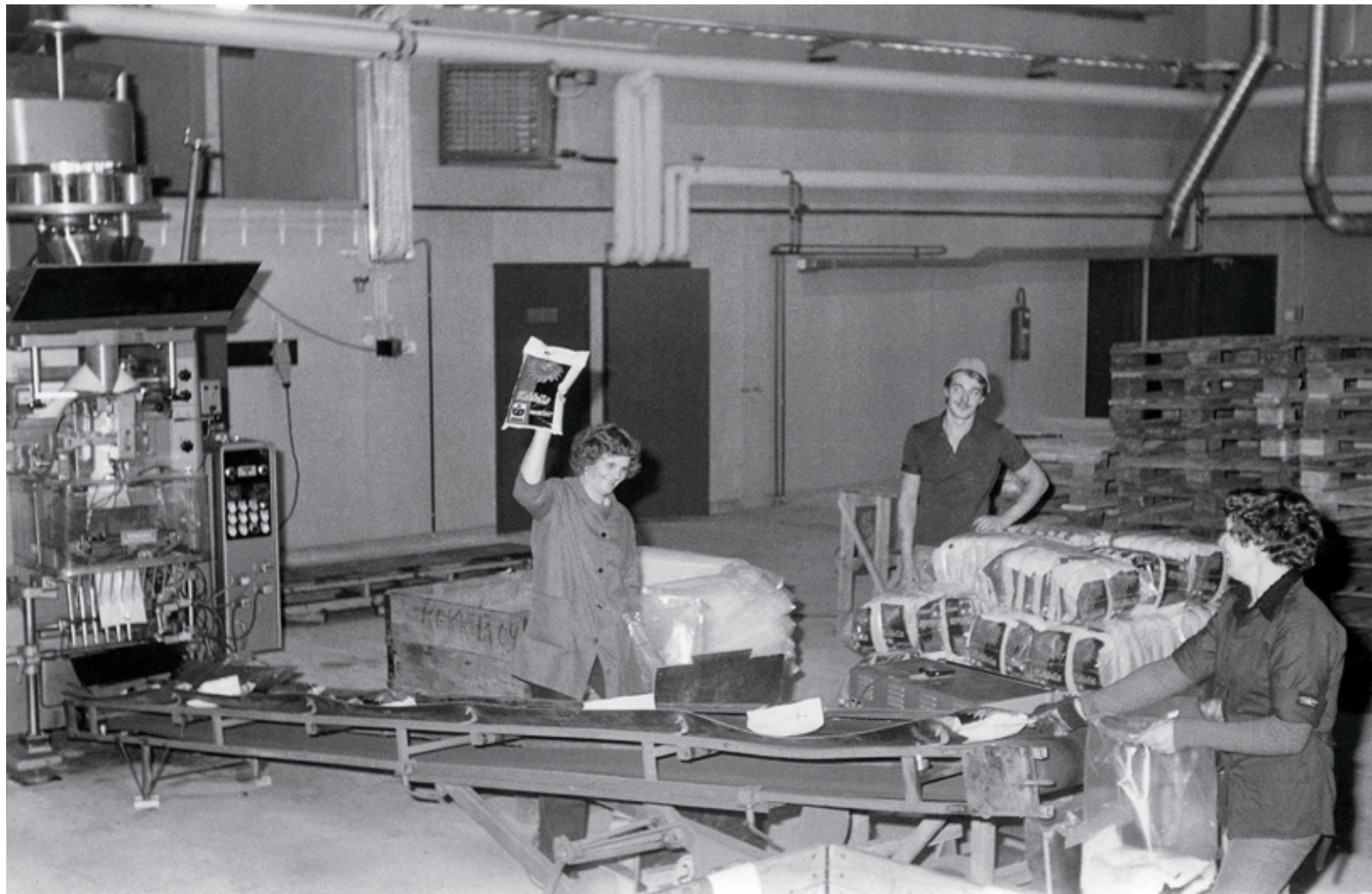
Yhteistyö muodostui Kekkilälle nopeasti kullannarvoiseksi, kun ryhmän muut jäsenet oppivat tuntemaan yhtiön. Ensimmäiseksi Kekkilää lähestyi Kesko, joka oli vuodesta 1957 lähtien myynyt K-kukkamultaa. Sen valmistuksesta vastasi Taimitupa Ky, jonka omisti lohjalainen Heinz Lüttjohann. Koska yritys joutui 1970-luvun puolivälin laman seurauksena talousvaikeuksiin, ryhtyi Kesko etsimään sille vaihtoehtoa. Uudeksi toimittajaksi valikoitui Kekkilä.

Kesko ja Kekkilä tekivät keväällä 1977 viiden vuoden sopimuksen K-kukkamullan valmistamisesta. Kekkilä vuokrasi mullan valmistusta varten Tuusulan Hyrylästä teollisuushallin, jonne Kesko siirsi Lüttjohannilta ostamansa pakkauskoneen. K-kukkamullan valmistus alkoi Hyrylässä syksyllä 1977. Monivuotinen sopimus takasi Kekkilälle tärkeän myynnin perustan, mikä helpotti toiminnan suunnittelua ja myynnin kasvattamista.⁸³

Kesko-sopimuksella oli suuri merkitys



Kekkilästä kasvoi 1970- ja 1980-luvuilla maan johtava mullanvalmistaja. Multapusseissa on painettuna Valvottua tuotantoa -logo.



Multatuotanto on alkanut uudessa tehtaassa.

Kekkilälle, sillä 1970-luvun lama oli pysäyttänyt yhtiön kasvun. K-kukkamulta toi lisää myyntiä. Kun vuonna 1976 myynti oli 1,73 miljoonaa markkaa, oli se vuotta myöhemmin jo 2,56 miljoonaa markkaa (noin 1,6 miljoonaa euroa). Myyntiä vauhditti myös se, että K-kukkamulta alkoi 1970-luvun puolivälin jälkeen käydä kaupaksi K-kaupoissa. Luonnollisesti myyntiä kasvattivat myös muiden keskusliikkeiden lisääntyvät ostot. Lisäksi yhteistyö Maatalouspalvelun kanssa kasvoi vauhdilla, sillä Kekkilä valmisti sille viljelyskasvien hivenravinneliuoksia vuonna 1977 yli 300 000 markan arvosta (89 000 mk vuonna 1976).⁸⁴

Kekkilän kasvu jatkui vahvana myös vuonna 1978, mitä osaltaan selitti menestys kukkamultavertailussa. Kauppa-putarhaliitto testasi alkuvuonna 1978

markkinoilla olleet kukkamullat. Testin pohjalta oli pian myös juttu Taitajalehdessä otsikolla ”Vain vastuuttomuus kukoistaa kukkamultakaupassa”. Viljavuuspalvelussa tehdyssä 14 kukkamullan testauksessa pääosa todettiin heikoksi. Testin ylivoimaiset voittajat olivat Kekkilän Kaktus-, Kesto- ja Kukkamulta. ”Se nostatti meidän myyntivolyyymiä ihan oleellisesti”, toteaa tyytyväinen Risto Wahlberg. Vuonna 1982 myyntivolyyymi kasvoi entisestään, kun Kekkilä solmi OTK:n (sittemmin EKA) kanssa sopimuksen E-kukkamullan valmistuksesta.⁸⁵

Uuden tehtaan rakentaminen Kekkilälle kuului Risto Wahlbergin toimitusjohtajakauden alkuvuosien merkittävimpiin tavoitteisiin. Yhtiö oli keväällä 1977 vuokrannut Hyrylästä teollisuushallin multa-

tuotantoa varten, ja samalta Ristikiven teollisuusalueelta ostettiin pian myös tontti uutta tehdasta varten. Päätös tontin ostosta ja tehdasinvestoinnista tehtiin ylimääräisessä yhtiökokouksessa 22. kesäkuuta 1977.⁸⁶

Uusi tehdas oli Kekkilälle suuri, noin 1,9 miljoonan markan investointi. Projektia johti Risto Wahlbergin isä, rakennusmestari Eino Wahlberg. Rakennustyöt aloitettiin syksyllä 1977, ja kesällä 1978 tehdas oli valmis. Tuotanto saattoi alkaa. Tehtaan vihkiäisiä vietettiin 17.1.1979 suuren kutsuvierasjoukon läsnä ollessa. Kunniavieras ja juhlapuheen pitäjä oli itse maatalousministeri Johannes Virolainen. Tilaisuudessa puhuivat myös Kekkilän edustajat, johtokunnan puheenjohtaja Eino Suistola, Jorma Erkama ja Risto

Wahlberg sekä Tuusulan kunnanjohtaja Ahti Haukkavaara.⁸⁷

Kekkilä oli vanhassa tehtaassa kärsinyt ajoittaisista tuotantovaikeuksista. Nyt yhtiö saattoi kasvattaa tuotantonsa kysyntää vastaavaksi, sillä uuden tehtaan kapasiteetti oli vuodessa noin miljoona kiloa lannoitteita, 250 000 litraa hivenliuoksia ja 4 300 kuutiota kukkamultaseoksia. Uusi tehdas lunasti nopeasti sille asetetut tavoitteet. Jo vuonna 1978 Kekkilän liikevaihto nousi 40 prosenttia 3,5 miljoonaan markkaan ja vuonna 1980 se kipusi jo yli 7 miljoonan markan.⁸⁸

POHDINTOJA IMAGOSTA JA TUOTESORTIMENTISTA

Kekkilän tilanne oli 1980-luvun alkaessa kaikin puolin mainio. Yhtiöllä oli Hyrylässä uusi tehdas, joka kykeni vastaamaan

markkinoiden kysyntään. Kekkilällä oli myös hyvät suhteet lähes kaikkiin Suomen suurimpiin keskusliikkeisiin, joten yhtiössä voitiin odottaa myynnin kasvun jatkuvan. Yhtiön henkilökunta oli lähes kaksinkertaistunut, sillä kasvanut tilauskanta edellytti isompaa tuotanto- ja toimihenkilökuntaa. Koska Kekkilän rahoitusasemakin oli kunnossa, voitiin johtokunnan kokouksessa 22. elokuuta 1980 hyvillä mielin todeta, että ”yhtiöllä ei ole koskaan ollut rahoitussellisesti näin keveää tilannetta”.⁸⁹

Vaikka yhtiön tilanne oli päällisin puolin kunnossa, eivät kaikki olleet aivan tyytyväisiä. Eniten Kekkilän tilanteesta olivat huolissaan Tellervo ja Jorma Erkama, joiden mielestä yhtiön imago vaati kohenusta. Kesällä 1981 Kekkilän johtokunta keskustelikin asiasta, ja syyskuun alussa päätettiin perustaa työryhmä pohtimaan Kekkilän yrityskuvaa. Työryhmään nimi-

tettiin Risto Wahlberg, tutkimuspäällikkö Jorma Seppälä ja myyntipäällikkö Matti Lahtinen. Sittemmin työhön osallistui myös johtokunnan puheenjohtaja Eino Suistola. Elokuussa 1982 työryhmä esitelti työnsä tuloksia. Kekkilän vahvuuksia olivat erikoistuminen, minkä lisäksi jakeleiden todettiin olevan pääpiirteissään kunnossa. Huonoja puolia olivat tuotteiden ikä ja uutuuksien puute, korkea hintataso ja linjaton ulkoasu.⁹⁰

Samaan aikaan kun työryhmä laati raporttiaan, Erkamat tekivät omaa muistiotaan ”Hajamietteitä vähittäiskuluttajalannoitteiden tuotannosta ja markkinoinnista”. Heidän mielestä yhtiön johto ei ollut panostanut riittävästi markkinointiin. He vaativat johtoa pureutumaan ennen kaikkea vähittäiskuluttajille suunnattuun mainontaan. He myös toivat esille huolensa siitä, ettei vuoden 1975



Kekkilän Superex-lannoitteet valloittivat 1980-luvun kuluessa Suomen ammattiviljelijämarkkinat.

jälkeen vähittäiskuluttajatuoteryhmässä ollut tapahtunut lainkaan uudistusta. Erkamien mieltä painoi erityisesti se, että joitain vanhoja tuotteita oli pudotettu tuotannosta. Näitä olivat muun muassa legendaarinen kukkalannoite Kekkilä n:o 10, ViherKekkilä ja lehtivihanneslannoite n:o 6, josta kyllä tehtiin uusi nurmikkolannoite. Myös lannoitteiden pakkauksissa oli toivomisen varaa.

Erkamien mielestä syyt ikävään tilanteeseen olivat kaupalliset. Se, että Kekkilä oli panostanut vain hyvin kaupaksi meneviin tuotteisiin, soti Erkamien mielestä Kekkilän vanhaa periaatetta vastaan: ”jokaisella kasvilla on oma vaatimuksensa ravinteisiin nähden”. Heidän mukaansa Kekkilän olikin nykytilanteessa vaikea puhua yksilöllisen lannoituksen puolesta. Ratkaisuksi Erkamat ehdottivat keskitymistä tuotekehittelyyn, jonka avain-

henkilöksi he nimittivät Jorma Seppälän. Lisäksi Erkamat vaativat yhtiötä valmistamaan ajankohtaisia biologisia uutuuksia. Erkamien kritiikki kohdistui siihen, että Kekkilä oli unohtanut harrastajatuotteet keskittyessään ammattiviljelijöihin.⁹¹

Jorma Seppälä oli vuosina 1977 ja 1978 kierrellyt puolen vuoden ajan puhumassa pelto- ja puutarhakasvien lehtilannoituksesta alan tilaisuuksissa. Hän esitteli viljelykasvien hivenravinneliuoksia, joita Kekkilä valmisti Maatalouspalvelu Oy:lle. Kun Seppälä oli helmikuussa 1978 pitämässä esitelmäänsä, oli paikalla myös Risto Wahlberg, joka päätti palkata Seppälän. Kun asiasta oli sovittu Maatalouspalvelun toimitusjohtaja Urho Kittilän kanssa, aloitti Seppälä työt Kekkilässä.

Jorma Seppälän oli omien sanojensa mukaan helppo mennä mukaan toteuttamaan Mikko Jortikan luomaa ja Jorma

Erkaman ylläpitämää ideologiaa kasvi-kohtaisista lannoitteista. Ideologiaan tuli Seppälän myötä uusi ulottuvuus: viljelmäkohtaiset lannoitteet, joissa otettiin huomioon eri tilojen tilanne, muun muassa veden laatu. Tämä oli Seppälän mukaan ”aivan päinvastainen ideologia, mikä oli markkinoita hallitsevalla Kemiralla, jonka Puutarhan täyslannoitetta suositeltiin kaikille kasveille kasvihuoneessa. Minä taistelin sen puolesta, että se ei ole näin, vaan hommat pitää tehdä tarkemmin.”⁹²

Jorma Seppälä myös uudisti Jorma Erkaman lannoitereseptit, koska niissä oli käytetty muun muassa ammoniumnitraattia. Seppälä tiesi monen tehtaan ”lentäneen ilmaan” ammoniumnitraatin vuoksi. Uudessa tehtaassa ei haluttu käyttää vaarallisia raaka-aineita. Raaka-aineiden joukosta poistettiin myös voimakkaat hapot ja emäkset. Esimerkiksi kaliumkarbonaatti oli voimakas emäs, joka kovetti lannoitteen, kun se sekoitettiin samassa säiliössä muihin raaka-aineisiin niiden ollessa kuumia. 1980-luvun puolella Jorma Seppälä lähti kehittämään myös kokonaan uusia lannoitteita.⁹³

PANOSTUS AMMATTIVILJELYYN

Kekkilän myynti jakaantui 1980-luvun alkaessa lannoitteiden ja kukkamullan osalta suhteessa 64–36. Harrastajasektorin ja ammattiviljelijöiden osuudet olivat 60–40. Suhdeluvut olivat jo muuttumassa, sillä Kekkilä oli alkanut panostaa ammattiviljelijöihin. Uutta suuntautumista edesauttoi viljelmillä laajasti käyttöönotettu automaattinen kastelutekniikka, joka oli kuin luotu vesiliukoisille Kekkilän Superex-lannoitteille ja Jorma Seppälän kehittämille viljelmäkohtaisille lannoitteille.⁹⁴

Viljelmäkohtaisia lannoitteita ryhdyttiin tekemään niillä periaatteilla, joita Seppälä oli oppinut Tanskassa, Englannissa ja

KEKKILÄN UUSIA TUOTTEITA 1980-LUVUN ALUSSA

Superex-7	mansikka ja lehtilannoitus taimistossa	1980
Turpeen perusl. n:o 4	tomaatti, neilikka ja metsäpuiden taimet	1982
Turpeen perusl. n:o 9	kurkku, ruusu, krysanteemi	1982
Ryytimaan ravinne		1983
Pihakukkaravinne		1983
Booriliuos lehtilannoitukseen		1983
MgSe-Liuos	kasvihuone ja avomaan lehtilannoitus	1983
Superex-10	tomaatinviljely kivivillassa	1983
Sadex-66	avomaan sadetuslannoitus	1983

Viljelmäkohtainen Superex-lannoite tuotannossa vuonna 1984. Vasemmalla myyntipäällikkö Matti Lahtinen, tutkimuspäällikkö Jorma Seppälä, konsulentti Pauli Raiskinmäki, tuotantopäällikkö Osmo Pulkkinen ja säkkiä pitää toimitusjohtaja Risto Wahlberg.



”Matti Ylikosken kanssa tehtiin ensimmäiset Kekkilän viljelmäkohtaiset lannoitteet. Se oli aika jännä tilaisuus. Järvenpään tehtaassa oli viisi astetta pakkasta, koska siellä ei ollut mitään toimintaa moneen kuukauteen. Yhtiöllä oli tuhannen litran meijerikirnu, jolla tehtiin liuoslannoitteita. Kun umpinaiseen säiliöön pannaan happoa ja emästä, niin siinä tulee valtava paine, kaasua ja savua. Siinä oli luukku, jota me aina välillä avattiin. Se tehdas oli aivan savun peitossa. Sinne tuli valtavasti ihmisiä katsomaan, että nytkö se vanha tehdas räjähtää ilmaan.”

Jorma Seppälä 2013





Vuonna 1985 Kekkilä ryhtyi räätälöimään Superex-ravinteita norjalaiselle maahan- tuojalleen LOG:lle.

Hollannissa. ”Tein jokaiseen maahan viikon matkan ja tutustuin kuinka siellä lannoitetaan. Näin siellä huippuviljelmää. Yritin tehdä niiden periaatteiden mukaan ja vielä paremmin. Sitten se lähti menemään ihan älyttömän hyvin.” Kekkilä vei markkinat Kemiralta ”vaivihkaa, noin viidessä vuodessa. Me saatiin toimia ihan vapaasti. Kun menin suurille viljelmille, niin aina ne ottivat Kekkilää.” Samalla Kekkilä satoi viljelijät omien tuotteidensa käyttäjiksi.

Seppälä oli pro gradussaan luonut tomaatinviljelylle kuukausiohjeet lannoitusta varten. ”Siitä lähti liikkeelle tämä ajatus. Selvitin aina kuukausikohtaisesti viljelmillä, koska se tomaatti istutetaan, minkä jälkeen laitettiin maaliskuulta lokakuulle oma lannoitusohjelma. Sillä tavalla asiakkaat saatiin sidottua. Kekkilä toimitti ohjeet ja he noudattivat niitä. Mutta me olimme vastuussa, että se toimi. Näin viljelijän ei tarvinnut murehtia sitä, hän keskittyi vain kasteluun.”⁹⁵



Viljelmäkohtainen lannoitus edellytti tutkimustyötä, jota tehtiin Hyrylän tehtaassa laboratoriossa. Jorma Seppälä vietti laboratoriossa paljon aikaa myös siksi, että aina välillä tehtaalla tuli ongelma, joka piti nopeasti ratkaista. Laboratoriossa tapasivat toisinaan myös kaksi Jormaa, jolloin he keskustelivat lannoituksesta. Seppälä kyselikin Erkamalta ”kaikenlaisia. Hän oli biokemian professori, mutta oli paneutunut myös lannoitekemiaan. Hän oli lukenut valtavasti ja kirjoittanut niistä, ja hän ymmärsi niitä asioita. Minä toin ne asiat käytäntöön.”

Kekkilä oli perinteisesti neuvonut lannoitteiden käytössä lehtimainonnan yhteydessä. 1970-luvun lopulla neuvontaa annettiin myös puhelimitse, minkä lisäksi Jorma Seppälä kirjoitti asiasta alan lehtiin. Myöhemmin neuvontatyö tapahtui pääasiassa viljelmillä. Ammattiviljelijöiden neuvonta olikin Seppälän päätyö 1980-luvulta lähtien, ja hänelle kertyi yli

sata matkapäivää vuodessa. Neuvonnasta tuli myös tärkeä osa Kekkilän yrityskuvaa. Asiantuntemus ja Kekkilä kulkivat käsi kädessä.⁹⁶

Kekkilän uusia lannoitteita myytiin 1980-luvulla myös ulkomaille. Toiminta käynnistyi sen jälkeen, kun Jorma Seppälä vuonna 1982 kävi lomamatkalla Kanarian saarilla. ”Minä otin sieltä vesinäytteitä, kasvinäytteitä ja maanäytteitä. Toin sieltä erilaisia näytteitä matkalaukullisen.” Tuloksena oli, että Ulrich Ahlersin kukkaviljelmä lupautui käyttämään vain Kekkilän lannoitteita. Ahlers myi kasvihuoneissa käytettäviä Kekkilän lannoitteita myös muille viljelijöille Kanarian saarilla. Länsi-Saksasta asiakkaaksi tuli Fischer, joka oli 1980-luvulla maailman suurin pelargonioiden kasvattaja – ja Ahlersin kova kilpailija. Muita Kekkilän ulkomaan yhteistyökumppaneita olivat Ticab Ab Ruotsissa, Skretteing AS Norjassa sekä Lommerse & Sohnen Itävallassa.⁹⁷

KASVIHUONEVILJELYN ISO HARPPAUS

Suomessa ammattimainen kasvihuoneviljely oli vaatimatonta aina 1940-luvun lopulle asti. Vasta seuraavan vuosikymmenen alkaessa ryhdyttiin rakentamaan enemmän kasvihuoneita, kun alalle tuli uusia yrittäjiä. Kasvihuoneviljelmien keskipinta-ala oli kuitenkin melko pieni, alle 600 neliötä, ja viljelmät olivat pääasiassa sekaviljelmää. Käytössä oli vielä vanhanaikaiset menetelmät, eli itse peltomullasta ja lannasta tehdyt kasvu- alustat sekä suuret lavatarhat, joissa lämmityksenä oli lantapohja. Työ oli käsityövaltaista, sillä kastelu tapahtui letkulla ja lannoitteet laitettiin multaan käsin. 1950-luvulla yleistyivät kasvinsuojeluaineet, mikä helpotti



vihannesten kasvattamista. Toinen uudistus oli vuosikymmenen lopulla yleistynyt mullan höyrydesinfiointi.

Ensimmäisen suuren kehitysloikan kasvihuoneviljely otti 1960-luvulla. Markkinoille tuli kehittyneempiä rakennusmateriaaleja, minkä seurauksena kasvihuoneiden pinta-alat kasvoivat yli 800 neliöön. Suuri muutos oli myös siirtyminen multaseoksen käytöstä multaturveseoksen ja lopulta puhtaan turpeen käyttöön, minkä ansiosta viljelyssä päästiin eroon monista kasvualustaan liittyvistä pulmista. Tällöin yleistyivät myös viljavuustutkimukset, jotka loivat pohjaa kehittyneemmille lannoituskäytännöille. Vuosikymmenen lopulla kasvuturpeen tuottajat ryhtyivät peruslannoittamaan turpeen tehtaalla. Viljelijän kontolle jäi ainoastaan kasvukauden aikainen kasvin ravitseminen.

1960-luvun lopulla ja 1970-luvulla alan kehitys johti siihen, että viljelijät alkoivat erikoistua jonkin tietyn vihanneksen tai kukan viljelyyn. Esimerkiksi Pohjanmaalle nousi suuria kasvihuoneviljelmää, joissa kasvatettiin vain tomaattia tai kurkkua. Tämä puolestaan johti kasvihuoneiden ajanmukaistamiseen kyseiselle tuotantotavalle. Myös kastelumenetelmät kehittivät nopeasti, ja tavanomaista oli, että kastelu ja lannoitus yhdistettiin. Lannoitteet sekoitettiin suuriin vesialtaisiin, joista ravinnepitoinen vesi levitettiin erilaisten suutin- ja tihkukastelusysteemien avulla kasvualustaan. Parempien lämmitysmenetelmien ansiosta viljely voitiin myös muuttaa ympärivuotiseksi.⁹⁸

Kasvihuoneet kasvattivat kokoa 1960- ja 1970-luvuilla.



KEKKILÄ KASVAA YRITYSOSTOIN

Kekkilä oli 1980-luvun alussa Erkamoiden perheyrittäjä. Tellervo ja Jorma Erkama alkoi kuitenkin ikä painaa, ja he halusivat luopua yhtiön omistuksesta. Juha Erkaman aloitteesta ja Tellervo Erkaman hyväksymänä käynnistettiin vuonna 1983 neuvottelut Kekkilän myymisestä. Vastapuolella oli Juha Erkaman vanha armeijakaveri, Amer-yhtymä Oy:n kehitysjohtaja Kai Luotonen. Amer-yhtymä teki jopa tarjouksen Kekkilästä, mutta kaupanteko päättyi maaliviivoilla, kun Risto Wahlberg sai tiedon asiasta. Pitkän puhelinkeskustelun seurauksena Erkamat luopuivat myyntiaikeista. Myös Amer-yhtymän haluttomuus kertoa suunnitelmistaan Kekkilän suhteen helpotti myyntipäätöksen perumista.⁹⁹

Risto Wahlberg haaveena oli, että hän voisi ostaa Kekkilän. Tämä ei kuitenkaan käynyt Erkamille. Toisenlaisen ratkaisun tarjosi yritysjärjestelyihin ja tilinpäätösten suunnitteluun erikoistunut yritys-konsultti Olli Kääriäinen. Kekkilän omistamista varten perustettiin huhtikuussa 1984 Kasvutaito Ky -niminen yritys, joka osti 87 prosenttia Kekkilän osakkeista. Loput osakkeista omistivat Risto Wahl-

berg ja Erkamat. Kasvutaidon omistivat tasaosuuksin Juha ja Timo Erkama, Risto Wahlberg ja Jorma Seppälä, joka Erkamien vaatimuksesta otettiin mukaan Kasvutaidon omistajaksi kasviritsemuksen asiantuntijana. Yhtiön vastuunalaisena yhtiömiehenä toimi Risto Wahlberg. Kekkilän hallitukseen valittiin Tellervo ja Juha Erkama, Olli Kääriäinen, Jorma Seppälä ja Risto Wahlberg.¹⁰⁰

Kasvutaidon ja Kekkilän kesken tehtiin myös toiminnallisia järjestelyjä. Kekkilästä siirtyi seitsemän toimihenkilöä

Kasvutaidon palvelukseen, joka ryhtyi tarjoamaan Kekkilälle hallinto- ja tutkimuspalveluja. Kekkilä hoiti edelleen tuotannollisen toiminnan. Yhtiösopimuksen mukaan Kasvutaito peri 10 prosenttia Kekkilän kotimaan myynnistä 10 miljoonaa markkaa asti. Tällä summalla Kasvutaito lähti maksamaan pois velkojaan, jotka se otti ostaessaan Kekkilän osakkeet.¹⁰¹

Kasvutaidon perustaminen loi pohjan Kekkilän kasvuille. Risto Wahlbergilla oli kova halu tehdä Kekkilästä suurempi yritys. Tässä työssä hän sai apua Kekkilän



”Kekkilän konttori oli pieni tila, jossa oli vähän ihmisiä. Kaikki kuului ja kaiken näki. Se Kekkilän henki tarttui siinä. Alakerrassa oli tuotanto ja siellä oli hirveän mukavia ihmisiä. Kaikki tunsivat toisensa ja tiesivät toisensa, olimme samaa porukkaa. Se 1980-luku oli tuommoista.”

Pirjo Nylund 2013

Osta tänään



HEDELMÄPUU- JA MARJAPENSASLANTOITTEET

Kekkilä

60 RAVINNE-RIKASTA VUOTTA

Tasapainoisella lannoituksella marjojen ja hedelmien aromi-, vitamiini-, ja kivennäisainepitoisuudet pysyvät korkeina ja maku paranee.

Kekkilä
04300 Hyrylä, puhelin 90-255 500

Vuonna 1984 Kekkilä täytti 60 vuotta, mikä tuotiin esille myös mainonnassa.

hallitukseen kiinnitettyiltä ulkopuolisilta asiantuntijajäseniltä Olli Kääriäiseltä ja vuonna 1985 hallituksen ulkojäseneksi valitulta tuotantotalouden apulaisprofessori Markku Pirjetältä. Sekä Kääriäinen että Pirjetä pyydettiin hallitukseen sen jälkeen, kun Risto Wahlberg oli tutustunut heihin eri koulutustilaisuuksissa. Samaan tyyliin Kekkilän hallitukseen tuli vuonna 1988 vielä kansainvälisen liiketoiminnan professori Reijo Luostarinen.¹⁰²

Markku Pirjetästä tuli Kekkilän hallituksen varsinainen jäsen sen jälkeen, kun Tellervo Erkama oli pitkään sairastettuaan kuollut 31.7.1986. Samaiseen päivään Mikkelissä ajoittui myös Jorma Erkaman kuolema. Puolison poismeno oli niin kova isku, että hän sai sydänkohtauksen.¹⁰³

MULTATUOTANTO SIIRRETÄÄN PARKANOON

Risto Wahlberg sai vuonna 1985 Valvottua tuotantoa -ryhmässä SOK:n edustajalta vinkin, että Parkanossa oli tehdas myynnissä. Tammikuussa 1986 Kasvutaito osti tehtaan 7 miljoonalla markalla. Samassa yhteydessä tehtiin viiden vuoden sopimus OK-kukkamullan valmistuksesta. Kekkilä myös myönsi omista tuotteistaan SOK:lle ylimääräistä alennusta vuosina 1986–1988.¹⁰⁴

SOK oli perustanut Parkanon Lapinnevan tehtaan 1940-luvulla, jolloin siellä aloitettiin pistoturpeen ja koneellisen palaturpeen tuotanto. Vuonna 1960 Parkanossa käynnistyi jyrshinturpeen ja kukkamullan tuotanto. Tehtaan ensimmäiset tuotemerkit olivat OK-kukkamulta ja Teho-kasvuturve. Vuonna 1978 tehdas siirtyi SOK:n tytäryhtiön SMK:n omistukseen. Parkanon tehdas tuli myyntiin pian sen jälkeen, kun SOK:n uusi johto päätti luopua konsernin teollisuudesta. S-ryhmä oli uuden pääjohtajan Juhani Pesosen mu-

kaan ennen kaikkea kaupparyhmittymä. Ensin Parkanon tehtaan yritti tuloksetta ostaa Vapo Oy vuonna 1984.¹⁰⁵

Parkanon tehtaan ostosta nosti Kekkilän liikevaihtoa lähes kolmanneksella, noin 25 miljoonaan markkaan. Kauppa johti myös toimintojen uudelleen organisoimiseen, sillä Kekkilän hallitus ryhtyi välittömästi kaupan jälkeen selvittämään Hyrylän ja Parkanon tehtaiden yhteistyötä. Lopulta hallitus päätti siirtää 2,5 ja 5 litran multapussien tuotannon Parkanoon. Vastaavasti Parkanossa entuudestaan valmistettujen 9 ja 15 litran kukkamultapussien tuotantoa päätettiin jatkaa. Hyrylässä tehtiin näitä suuremmat multasäkit.¹⁰⁶

Parkanon tehtaan ostosta oli Kekkilälle onnekas sattuma, sillä multamarkkinat elivät 1980-luvun lopulla murroskautta. Uuden tehtaan avulla Kekkilä saattoi vastata muun muassa euralaisen Biolan Oy:n luomaan haasteeseen, kun sen Musta Multa alkoi vallata markkinoita. Biolan markkinointi voimakkaasti ja sen viesti luonnonmukaisesta lannoituksesta opposi kuluttajiin. Markkinatilanteen muutos ylsi myös Kekkilään. Esimerkiksi vuonna 1987 K-kukkamullan myynti laski neljänneksen, koska Kesko lakkautti Rovaniemen ja Kotkan aluekeskot. Kesko otti tällöin myös valikoimiinsa Mustan Mullan. E-mullan myynti taas laski viidenneksen, koska Eka oli tehnyt merkittävän einessopimuksen Saarioisen kanssa. Sen seurauksena Ekan puutarhajaos joutui ostamaan Saarioisilta myös multatuotteita.

Kekkilässä ryhdyttiin vuonna 1987 tutkimaan multamarkkinoita ja jakeluteitä. Yhtiön hallituksen kanta asiassa oli selvä: ”Kekkilän on suurimpana tuottajana kehitettävä markkinoita, eikä oltava niiden viettävänä.” Hallitus jopa pohti mahdollisen yhteistyön aloittamista Biolanin kanssa. Toinen potentiaalinen yhteistyökumppani oli Saarioinen, jonka kanssa ryhdyttiin

neuvottelemaan toimialajärjestelyistä. Neuvottelut venyivät vuoteen 1989 asti, jolloin Kekkilä lopulta päätti olla hyväksymättä Saarioisen tarjousta myydä multatuotantonsa Kekkilälle 2,8 miljoonalla markalla (noin 740 000 euroa).¹⁰⁷

Koveneva kilpailu johti ennen pitkää myös siihen, että Kekkilä päätti keskittää multatuotannon Parkanon tehtaalte. Toukokuussa 1988 hallitus laski, että siirrosta tulisi 1,3 miljoonan markan säästö palkkakuluissa. Vastaavasti kukkamultatuotannon automatisointi maksaisi noin 2,1 miljoonaa markkaa. Muutto varmistui, kun joulukuussa 1988 Kekkilä myi Hyrylän tehtaan. Yhtiö jäi kiinteistöön vuokralaiseksi seuraavaan elokuuhun asti, jolloin sekä multa- että lannoitetuotanto siellä loppui. Parkanon uusilla laitteilla multatuotanto saatiin kaksinkertaistettua 20 pussiin minuutissa. Suurinvestointi kuitenkin kasvatti Kekkilän poistoja ja korkokuluja. Kun siihen vielä lisättiin kasvaneet logistiikkakulut, kääntyi yhtiön tulos selvään laskuun.

Hyrylän tehtaan alasajo johti Kekkilän historian ensimmäisiin irtisanomisiin, kun työnjohtaja ja 10 työntekijää irtisanoittiin. Heille tarjottiin mahdollisuutta muuttaa Parkanoon, mutta kukaan ei lähtenyt. Risto Wahlbergille työntekijöiden irtisanominen oli ikävä tilanne, sillä monet työntekijät olivat olleet pitkään töissä Kekkilässä. ”Se oli kova paikka.”¹⁰⁸

KASVUTURPEESTA UUSI TUKIJALKA

Kekkilälle tarjoutui vuonna 1988 uusi tilaisuus hyödyntää ison keskusliikkeen tarvetta päästä eroon tuotannollisesta toiminnasta. Tällä kertaa kyseessä oli Hankkija, joka oli suurissa taloudellisissa vaikeuksissa. Hankkija omisti kasvuturvetuotteita valmistavan Satoturve Oy:n, jonka pääkonttori, tuotantolaitos ja pääosa turvesoista sijaitsivat Eurajoella.



Vuonna 1986 Kekkilä toi markkinoille monikäyttöisen ja runsaasti hivenaineita sisältävän rakeisen puutarha- ja nurmikkolannoitteen. Lannoite sopi niin nurmikon, koristepensaiden, monivuotisten kukkien kuin vihannesten kevät- ja kesälannoitukseenkin.

SATOTURPEEN TUOTEVALIKOIMAA 1980-LUVULLA

Finnpeat ST-400	viljelyturve, 340 litraa
FH-Midi ja Mini	vaalea kasvuturve, 140 ja 75 litraa
FH-Rhodo	kasvuturve alppiruusuille ja havupuille, 40 litraa
FH-65 Mökki	kasvuturve peruskäyttöön, 65 litraa
FH-65 Special	kasvuturve vaativaan käyttöön, 65 litraa
ST-90 kasvatusallas	vihannesten ja kukkien kasvatukseen
FH-6	turvelevyt, 6 litraa
Vahvan kasvun kukkamulta	kasvuturpeen ja hiekan seos, 10 litraa
Vahvan kasvun puutarhamulta	kasvuturpeen ja hiekan seos, 25 ja 65 litraa
TH-1 Turvehiekkaseos	kasvuturpeen ja hiekan seos
TS-2 Turvesaviseos	rahkaturpeen ja saven seos, 65 litraa



1980-luvun kuluessa Satoturpe monipuolista tarjontaansa ja samalla laajensi turpeen käyttötapoja. Tuon ajan uutuuksia olivat muun muassa FH-65 kasvuturve maanparannukseen, VK-100 eli vaalea kasvuturve yleiskäyttöön sekä lannoittamaton kasvuturve BIO-65.

Toinen toimipaikka oli Mellilässä, missä yhtiöllä oli varasto ja soita.¹⁰⁹

Hankkija kävi vuonna 1987 neuvotteluja Satoturpeen henkilökunnan kanssa yrityksen myymisestä heille. Neuvottelut eivät kuitenkaan johtaneet tulokseen. Satoturpeen toimitusjohtaja Mikko Voutilainen vetäytyi hankkeesta, koska ei saanut yrityksestä enemmistöä. Seuraavaksi Hankkija neuvotteli Vapon ja Kekkilän kanssa. Puolen vuoden neuvottelujen jälkeen Satoturpe myytiin Kekkilän emoyhtiölle Kasvutaidolle 20 miljoonalla markalla. Hankkijan hallintoneuvosto sinetöi kaupan 8.8.1988.

Koska neuvottelut käytiin Satoturpeen johdolta salassa, eivät Risto Wahlberg ja Olli Kääriäinen voineet käydä Eurajoella katsomassa mitä olivat ostamassa. He näkivät ostokohteen vain paperilla. Risto Wahlberg muisteli, ettei edes Mikko Voutilaiselle ”annettu minkäänlaisia vinkkejä asiasta. Satoturpeen hallituksen puheenjohtaja sitten soitti hänelle ja kertoi, että Kekkilä on ostanut teidät. Se oli hänelle

aivan hirveä paikka.” Satoturpeen myyntipääällikkönä toimineen Teuvo Mäkitalon mukaan tieto oli Voutilaiselle niin järkyttävä, että ”hänen täytyi levätä pari tuntia Satoturpeen saunan lauteilla”.¹¹⁰

Satoturpeen ostoliikkeen osto oli Risto Wahlbergin mukaan looginen toimenpide, sillä ”yhtiöiden väliltä löytyi paljon synergiaa. Yhtiöillä ei ollut mitään päällekkäistä, mutta markkinat olivat samat. Eli se oli minusta hyvä hankinta. Siinä ei ollut muuta pohdittavaa kuin se 20 miljoonan markan (5,68 miljoonaa euroa) hinta.” Kaupan puolesta puhui myös se, että Kekkilän oli vaikea kasvaa perinteisillä tuotealueillaan puutarhalannoitteissa ja kukkamullissa, koska markkinaosuus oli jo niin suuri. Kasvua oli siis etsittävä kokonaan uusilta toimialoilta, ja Satoturpe sopi Kekkilälle kuin ”nappi silmään”, kuten Wahlberg asian ilmaisi Puutarha-Uutisten sivuilla syksyllä 1988.

Mitä Kekkilä sitten kaupalla sai? Satoturpe oli Suomen suurin turvetuotteiden ja kasvualustaseosten valmistaja, jonka liike-

vaihto oli yli 40 miljoonaa markkaa. Kekkilä osti siis itseään isomman yrityksen, sillä yhtiöiden yhteenlaskettu liikevaihto oli noin 67 miljoonaa markkaa. Satoturpeella oli 680 hehtaaria turvesoita, jotka yhdessä Kekkilän soiden kanssa muodostivat noin 1 000 hehtaarin maaomaisuuden. Lisäksi Satoturpe harjoitti puutarhatarvikkeiden tukkukauppaa, mistä Kekkilän edustajat eivät edes olleet tietoisia. Lähes 20 miljoonan markan tukkukauppatoiminnot myytiinkin jo syyskuussa Siemen Oy:lle. Myyntiin vaikutti myös se, että muun muassa Kesko oli todennut, että puutarhalan tukkukauppa ei sovi Kekkilälle.¹¹¹

Kekkilä sai kaupalla myös paljon muuta. Satoturpeella oli valmis kotimaan myynti- sekä vientiorganisaatio, mikä vahvisti Kekkilän myyntityötä. Sen lisäksi, että aluemyyjien määrä kasvoi, he saattoivat myydä Satoturpeen ja Kekkilän yhteistä tuotevalikoimaa samalla kertaa samoille asiakkaille.

Satoturpe oli harjoittanut vientiä ak-

tiivisesti 1970-luvulta lähtien. Päävientitilat olivat Hollanti, Ruotsi, Tanska ja Japani. Nyt sen turvetuotteisiin voitiin yhdistää Kekkilän lannoitteet, joita oli perinteisesti viety niin ikään Ruotsiin ja Norjaan, mutta myös Kanarian saarille. Yhteenlaskettu viennin osuus liikevaihdosta oli noin 25 prosenttia. Yhteisen tuotevalikoiman kauppaaminen ulkomailla ei kuitenkaan ollut itsestään selvää. Vientipääällikkö Stina Vuorikallaksen mukaan ”kaikki riippui siitä, minkälainen maahantuojia oli. Jos sillä oli entuudestaan lannoitteita, niin se ei sitten halunnut tätä. Meillä oli Hollannissa maahantuojia, joka myi vain omia seoksia ja turpeita. Se oli valmis ottamaan lannoitteita omiin seoksiinsa peruslannoitteeksi. Maahantuojilla oli omat repertuaarit ennestään.”¹¹²

Satoturpe jatkoi itsenäisenä yhtiönä, mutta sen toiminnot integroitiin Kekkilän vastaaviin. Lähes kaikille työntekijöille löytyi uudesta organisaatiosta töitä, ja tehtävää vaille jääneet siirtyivät tukkukauppatoimintojen myynnin yhteydessä ostajan palvelukseen. Tämän jälkeen yhteenlaskettu työntekijämäärä oli 85. Integraatiota helpotti Mikko Voutilaisen lähtö Satoturpeen palveluksesta pian kaupanteon jälkeen. Sen sijaan kolmen keskeisen Satoturpeen henkilön lähtö vuoden 1989 puolella oli ikävä yllätys, samoin kuin se, että he perustivat Satoturpeen kanssa kilpailevan GardenPeatt Oy:n.¹¹³

Kasvuturvetuotannon lisäksi Eurajoella ryhdyttiin nyt myös valmistamaan lannoitteita. Uusi lannoitetehdas rakennettiin Satoturpeen entiseen taimivarastoon, ja vastuun lannoitetuotannosta otti uusi tytäryhtiö Kasvutaito Oy.

Satoturpeella oli Eurajoella pieni 270 neliön koekasvihuone, jossa koeviljeltiin muun muassa tomaattia ja ruukkukasveja.





Satoturve oli 1970-luvulla käyttänyt Kekkilän turpeen peruslannoitteita, mutta kun Hyrylän tehdas valmistui, otti Satoturve käyttöön Kemiran vastaavat. Hyrylän tehtaan valmistusprosessi oli sellainen, että jauhoiset lannoitteet vettyivät helposti, eikä Satoturve enää halunnut käyttää niitä. Eurajoen tehtaan valmistusprosessissa ilmankuljetukset ja jäädytykset huomioitiin uudella tavalla, jotta lannoitteiden vettyminen saatiin estettyä. Näin Satoturve saattoi ottaa käyttöön Kasvutaidon lannoitteet, joiden raaka-aineet tosin tulivat pääasiassa Kemiralta.¹¹⁴

MUKAAN VIHERRAKENTAMISEEN

Kekkilän hallituksessa oli 1980-luvun jälkipuoliskolla iso vaihe päällä, kun se ideoi yrityskauppoja ja pohti uusia toimialoja. Parkanon tehtaan ja Satoturpeen ostot perustuivat myyjän haluun päästä eroon kyseisistä tuotantolaitoksista, mutta seuraavan siirron teki Kekkilä. Kekkilä oli vuonna 1986 aloittanut neuvottelut Oy Lohja Ab:n kanssa yhteistyön käynnistämiseksi viherrakentamisen alueella. Hanke ei kuitenkaan ottanut nopeasti tuulta alleen. Seuraavana vuonna Risto Wahlberg vauhditti hanketta palkkaamalla Siemens Oy:n entisen toimitusjohtajan Eero-Heikki Vasaran tekemään tutkimuksen viheraluerakentamisessa käytettävistä kasvualustaseoksista pääkaupunkiseudulla. Aloitteen tutkimuksesta teki Vasara.

Suomen Vihertaidon tuotantolaitos
Vantaan Seutulassa.

Eero-Heikki Vasara oli 1970-luvulta lähtien ollut aktiivisesti mukana Puutarhaliiton maisemavaliokunnassa, jonka tehtävänä oli koordinoida alan kehitystä. Valiokunnassa kasvualustakysymys tuli niin usein esille, että lopulta siellä perustettiin työryhmä tutkimaan asiaa. Pian Vasara ehdotti Wahlbergille, että ”kuvio sopisi hyvin Kekkilälle”. Tutkimusprojekti käynnistyi heinäkuussa 1987, ja jo lokakuussa Vasara teki selkoa tuloksistaan.¹¹⁵

Vasaran mukaan viherrakentamisessa käytettävän mullan kohdalla oli ”kaksi selvää ongelmaa, joista toinen oli laatu ja toinen määrä. Kun huijari veti molemmissa päissä kotiinpäin, niin siellä oli hyvin sekalaista tavaraa.” Samaan aikaan muutui laki, joka teki peltomullasta lainalaisen tuotteen, eikä sitä saanut enää kaivaa mistä vaan. Myös rakentaminen kasvoi vauhdilla. Tilanne oli siis otollinen uudelle toimijalle. Tutkimuksen liitteenä esiteltiin Vihertaito-nimisen yrityksen perustamista, jonka toiminta nojautuisi Kekkilän osaamiseen, Lohjan tekniikkaan, Pääkaupunkiseudun yhteistyövaltuuskunnan (YTV) alueisiin, Metsäliiton sopimuskuoriin ja Helsingin kaupungin vesi- ja viemärlaitoksen (HKVV) sopimuskompostointiin. Asiakkaina olisivat kunnat, viherrakentajat, suurkäyttäjät ja puutarhamyymälät.¹¹⁶

Suomen Vihertaito Oy perustettiin keväällä 1988 yhdessä Lohjan kanssa, molemilla oli yrityksestä 50 prosentin omistusosuus. Yhtiön toimitusjohtajaksi palkattiin Eero-Heikki Vasara. Samaan aikaan perustettiin myös osakkuusyhtiö Kompo Oy, joka ryhtyi tutkimaan yhdyskuntajätteiden hyötykäyttöä kompostoimalla yhteistyössä YTV:n kanssa. Vasaran mukaan Lohjan kiinnostus yhteistyössä oli insinöörimäistä: ”Siellä satsattiin tekniikkaan, jyrkimiseen ja käsittelyyn. Lohjalla oli lisäksi raaka-aineita. Kekkilä puolestaan hallitsi mullanvalmistuksen.” Lohjalla oli myös



”Me tehtiin keväisin aina muutama tarjouspäivä, jolloin asiakas sai 100 markalla täyden kuorman, jos tuli henkilöautolla hakemaan. Meillä oli monen sadan metrin jonot ja Tikkurilan K-raudasta loppuivat lapiot. Peräkärriyn piti saada mahdollisimman iso kuorma. Se painoi tonnin kuutio. No, se peräkärri sitten levisi siihen alle. Ainoa, joka pani rahoiksi, oli se firma, jonka huoltoauto oli siinä. Siinä pumpattiin ilmaa ja akseleita korjattiin.”

Eero-Heikki Vasara 2013

valmiit suhteet rakennusyhtiöihin, joille se valmisti rakennusmateriaaleja. Rakennusyhtiöistä tulikin Suomen Vihertaidolle tärkeä asiakasryhmä.

Vuoden 1989 alussa Suomen Vihertaito siirtyi kokonaan Kekkilän omistukseen. Kaupan myötä Kekkilälle siirtyivät Lohjan omistuksessa olleet maa-alueet sekä työntekijät. Uusi järjestely loi Suomen Vihertaidolle mainiot edellytykset panostaa kunnolla viherrakentamisessa tarvittavien kasvualustojen valmistamiseen sekä tutkimukseen ja tuotekehittelyyn. Usko tuotteen laatuun oli niin kova, että sille luvattiin jopa vakuustodistus.¹¹⁷

Suomen Vihertaidon tuotanto alkoi vuonna 1989, ja se sai ”lentävän lähdön”. Eero-Heikki Vasaran mukaan yhtiöllä olikin ”täysi valmius tehdä tavaraa ja homma saatiin pyörimään heti”. Hyvän liikkeelle lähdön takasi oikea logistiikkayhteistyökumppani, hyvinkääläinen Kehäkujan Kuljetus Ay. Vasaran mukaan myös toiminnan verovapaus helpotti tilannetta: ”jos tuot-

teessa oli 51 prosenttia turvetta, oli kyseessä maataloustuotanto ja sitä kautta verovapaa toiminta. Myös peltomulta oli verovapaata, mutta kun sitä käsiteltiin jollain lailla, siitä tuli verollista. Se lisäsi hintaa 20 prosenttia.” Suomen Vihertaito saavutti ensimmäisenä toimintavuotenaan 14 miljoonan markan myyntivolyymin. Multaseoksia ja maa-aineksia liikkui yli 200 000 kuutiota.¹¹⁸

Kekkilän hallituksella oli Suomen Vihertaidon varalle suuria suunnitelmia, sillä tarkoitus oli, että yritykselle perustettaisiin tytäryhtiöitä Suomen suurimpiin kaupunkeihin. Mallina olivat franchising-ketjut, jotka olivat aloittaneet mairinnousun Suomeen. Ajatus mallin käyttöönotosta oli Olli Kääriäisen. Ensimmäinen kohde oli Tampere, jota seurasivat Turku ja Kuopio. Tytäryhtiöihin haettiin paikallinen osakas, jonka valinta tuotti jokaisella paikkakunnalla omat vaikeutensa. Kun Suomen talous ajautui lamaan 1990-luvun puolella, näistä tytäryhtiöistä luovuttiin ja toiminta jatkui vain pääkaupunkiseudulla.¹¹⁹



Suomen Vihertaidon kasvualustoilla toteutettiin monen arvokohteen vihertyöt. Näitä korkean profiilin kohteita olivat muun muassa kuvan Esplanadin puisto sekä uusi oopperatalo, Mäntyniemi ja Hvitträsk.

KASVUTURVETTA SATAKUNNASTA

Kiukaisten talonpojat perustivat vuonna 1901 Aukskean-Kahalan Turvepehkutehdas Osakeyhtiön, joka valmisti turvepehkuä lähialueen tilallisten tarpeisiin. Vuonna 1942 yhtiön nimi muutettiin Sataturve Oy:ksi. Omistajakunta pysyi tällöin samana, mutta vuonna 1949 yhtiö siirtyi Satanahka Oy:n ja maanviljelijä Allan Laaksosen haltuun. Turvepehkuä tehdas teki enää vain Laaksosen navetan kuivikkeeksi.

Kasvuturpeen mahdollisuudet kasviuoneviljelyssä oivallettiin 1960-luvun alussa. Pian eri tahot ryhtyivätkin tutkimaan Suomen turvesoita. Niitä yksi oli Maa- ja vesiteknikan tuki ry, joka tutkimustensa perusteella suositteli Amer-Tupakka Oy:n johdolle oman kasvuturvetehdaan perustamista. Asia ratkaistiin siten, että vuonna 1965 Amer-Tupakka osti Sataturpeen. Keväällä 1966 yhtiön toiseksi pääosakkaaksi tuli Hankkija. Tällöin myös yhtiön nimeksi vaihdettiin Sataturve Oy. Toimitusjohtajana aloitti Kalevi Karesniemi, joka kuitenkin siirtyi yhtiön tekniseksi johtajaksi vuonna 1967. Uudeksi toimitusjohtajaksi nimitettiin Pentti Mankki.¹²⁰

Sataturve vuokrasi vuonna 1966 Eurajoen ja Kiukaisten kuntien alueelta yli 500 hehtaarin kokoisen yhtenäisen suoalueen. Lisäksi yhtiö omisti noin 200 hehtaaria suota. Seuraavana vuonna alkoi jyrstinturpeen nosto Kiukaisten Kahalansuolla ja palaturpeen nosto Eurajoen Lamminsuolla. Tammikuussa 1967 aloitti toimintansa yhtiön Turvetutkimuslaitos, jonka johtajaksi nimitettiin turveviljelyn ylin auktoriteetti Viljo



Palaturvetta nousee Eurajoella.



”Viljo Puustjärvi oli suuri guru alalla. Hän oli viimeisen päälle tiedemies ja merkittävä kasvihuonekulttuurin kehittäjä Euroopassa. Hänen kehittämänsä turveviljelytekniikka loi nykyaikaisen kasvualustatekniikan kasvuturpeesta. Se taas synnytti menetelmän muiden, synteettisten kasvualustojen lannoittamiseksi. Hänen alkuperäisen reseptinsä mukaan altaassa viljeltiin 10–15 cm kerroksella ja turpeelle tehtiin peruslannoitus ja kalkitus. Silloin annettiin kaikki ravinteet, jotka voitiin panna varastoon. Turve on raaka-aine, joka pystyy sitomaan hyvin pitkälle koko kasvukauden ravinteet lukuun ottamatta typpeä ja kalia. Kun kurkut ja tomaatit pannaan kasvamaan, niin kahden viikon jälkeen alkaa täydellisesti ohjelmoitu lannoitus typen ja kalin osalta.”

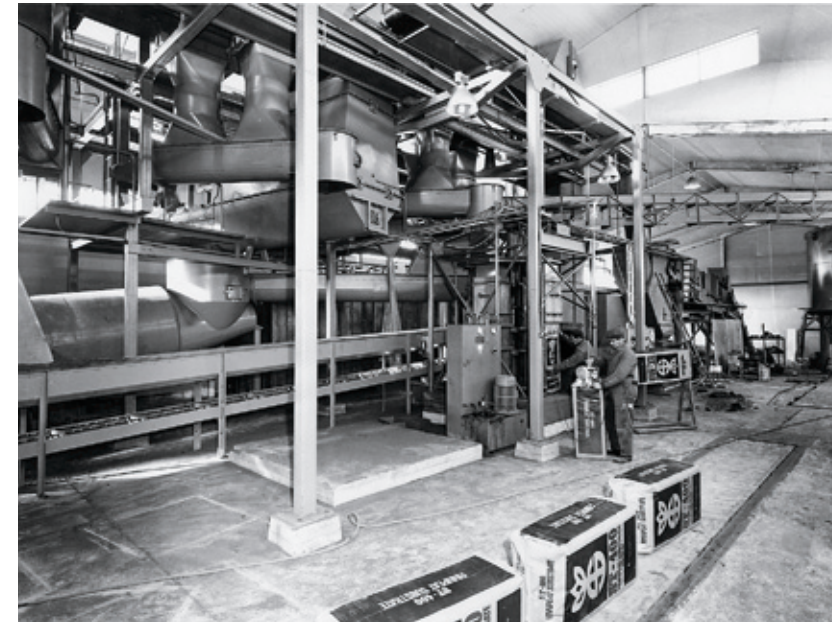
Risto Tahvonen 2013

Puustjärvi. Tutkimustyön tavoitteena oli kasvuturveviljelyn kehittäminen ja kasvuturpeen käytön edistäminen. Yhtiöllä oli Tuusulassa laboratorion lisäksi suuri koepuutarha lukusine kasvihuoneineen. Laitos teki myös palveluanalyysijä, joilla selvitettiin eri puutarhoille sopivat peruslannoitukset.

Kun Satoturpeen tehdas valmistui syksyllä 1968 Kiukaisten Paneliaan, käynnistyi ST-5 -turvepuristeiden tuotanto. Pentti Mankin johdolla yhtiö lähti hakemaan kasvua myös yritysostoin. Vuonna 1968 se osti toiminimi R-mullan, minkä seurauksena Satoturve toi markkinoille ST-kukkamullan. Syksyllä 1969 yhtiö osti Finnhumus Oy:n ja Suoturve Oy:n. Kaupalla Satoturpeelle siirtyivät Finnhumuksen tuotantolaitokset Mellilässä sekä tuotemerkit. Tämän jälkeen Satoturve myi tuotteitaan sekä ST- että Finnhumus-tavaramerkeillä.¹²¹

Syksyllä 1969 Satoturpeen toimitusjohtajaksi nimitettiin Urpo Ratia, jonka johdolla yhtiö ryhtyi tehostamaan vientiään. Kasvuturpeessa nähtiin suuri vientipotentiaali, sillä usko Viljo Puustjärven kehittämiin tuotteisiin oli kova. Puustjärvi myös kiersi itse ulkomailla puhumassa kasvuturpeen eduista. Tärkeimmät vientimaat olivat Tanska, Norja, Ruotsi, Englanti, Länsi-Saksa, Ranska ja Itävalta. Vientipäällikkönä toimineen Risto Wahlbergin mukaan Satoturpeen ”tavoitteena oli viedä turvetta laivalasteittain. Joskus vain kävi niin, että tavara meni, mutta rahaa ei tullut.” Pian Amer-Tupakka kyllästyikin siihen, että tulosta ei syntynyt. Vuonna 1972 Satoturve siirtyi kokonaan Hankkijan omistukseen.

Vantaan Tammistoon muuttaneesta Satoturpeesta tehtiin Hankkijan tytäryhtiö Autonovo Oy:n turveosasto, joka hoiti markkinointia ja vientiä nimellä



Eurajoen uusi tehdas toiminnassa.

Satoturve-Export, Suoturve Oy. Tappiollinen Satoturve päätyi Autonovon turveosastoksi, koska Fiatien maahantuoja teki hyvää tulosta. Näin Autonovon verot saatiin pienemmiksi. Koska Amer-Tupakka piti itsellään turvetutkimuslaitoksen kasvihuoneineen, muutti Viljo Puustjärvi Helsinkiin Viljavuuspalvelu Oy:ltä vuokrattuihin tiloihin.¹²²

Seuraava iso muutos Satoturpeen vaiheissa tapahtui vuonna 1977, kun Hankkijan pääjohtaja Jorma Järvi päätti keskittää Satoturpeen tuotannon Eurajoelle nousevaan uuteen tehtaaseen. Mellilässä tuotanto lopetettiin toukokuussa 1977 ja Paneliassa heinäkuussa 1978. Eurajoelle tuli myös vuoden 1979 alussa yhtiötetyn Satoturpeen pääkonttori. Samalla yhtiön uudeksi toimitusjohtajaksi nousi Mikko Voutilainen. Vuonna 1979 Satoturpeelle siirrettiin myös Hankkijan Liedon taimisto.

Satoturpeen kannattavuus oli lähtenyt paranemaan jo 1970-luvun puolivälin jälkeen, mutta 1980-luvun alkaessa yhtiöstä tuli hyvin kannattava. Vuosikymmenen edetessä yhtiön liikevaihto nousi yli 15 miljoonaan markkaan, josta myyntivoittoa kertyi parhaimmillaan yli 10 prosenttia. Liikevaihtoa nosti vienti, joka kasvoi tasaisesti. Tärkeimmät vientimaat olivat Hollanti, Tanska ja Japani. Elokuussa 1985 liikevaihto kolminkertaistui, kun Satoturve osti Hankkijalta puutarhaosaston tukkutoiminnot. Hankinta ei ollut kannattava, sillä alan tukkukauppa oli suuressa murroksessa ja kriisiin ajautunut emoyhtiö Hankkija oli lopettamassa omaa puutarhamyymäläketjuaan. Tukkuoiminnot tuottivatkin Satoturpeelle isot tappiot vuonna 1987. Näihin aikoihin Hankkijan pääjohtaja Pertti Tuomala myös päätti hankkiutua eroon Satoturpeesta.¹²³



PÖRSSIIN

Kekkilän hallituksessa ryhdyttiin syksyllä 1987 toimiin emoyhtiö Kasvutaito Ky:n muuttamiseksi osakeyhtiöksi, mistä oli sovittu jo Kasvutaitoa perustettaessa. Hanke toteutui kesällä 1988. Seuraavana syksynä Kasvutaito Oy ja Kekkilä Oy vaihtoivat tehtäviä, eli Kekkilästä tuli emoyhtiö ja Kasvutaidosta sen omistama tuotannollinen yhtiö. Muutos merkittiin kaupparekisteriin 30.11.1988. Kekkilä-konserni oli syntynyt.¹²⁴

Yritysjärjestelyn taustalla oli halu viedä Kekkilä-konserni pörssiin. Pörssiin haluttiin nimenomaan Kekkilä, ei Kasvutaito, koska Kekkilä oli tuotteidensa kautta tunnettu yhtiö. Pörssiin menon taustalla oli puolestaan konsernin tarve rahoittaa tehdyt mittavat investoinnit sekä tulevat suunnitelmat. Hallitus halusi tehdä Kekkilästä merkittävän kansainvälisen toimijan. Suurimmat visiot oli vuonna 1988 Kekkilän hallitukseen valitulla professori Reijo Luostariselä, joka Risto Wahlbergin mukaan ”valloitti maailman tuosta vaan”. Hallituksen kokouksissa sihteerinä toiminut Pirjo Nylund muisteli, miten tähän aikaan ”puhuttiin paljon siitä, että Kekkilä haluaa kasvaa globaaliksi yritykseksi”.¹²⁵



Kekkilän hallitus 1980-luvun lopulla. Vasemmalta Risto Wahlberg, Juha Erkama, Jorma Seppälä, Olli Kääriäinen, Markku Pirjetä ja Reijo Luostarinen. Kuvasta puuttuu Timo Erkama.



Kesällä 1989 Kekkila muutti pääkonttorinsa Amer-yhtymältä ostettuun Boston-taloon Tuusulassa.

Joulukuussa 1988 Kekkilän yhtiökoukous päätti järjestää osakeannin, jolla yhtiön osakepääoma nostettiin 100 000 markasta 5,3 miljoonaan markkaan. Korotuksesta 4,9 miljoonaa markkaa hoidettiin käyttöomaisuuden arvon korotuksella ja henkilöstöannilla kerättiin 300 000 markkaa. Eniten osakkeita merkitsivät hallituksen jäsenet Olli Kääriäinen, Reijo Luostarinen sekä puheenjohtaja Markku Pirjetä. Myös Kekkilän työntekijät merkitsivät osakkeita.

Toukokuussa 1989 Kekkila järjesti rahastoannin ja uusmerkinnän sekä lisäksi vielä suunnatun annin, joka kohdistettiin yhtiön keskeisille sidosryhmille ja henkilöstölle. Suunnattu anti ylimerkittiin selvästi, eli kiinnostusta osakkeisiin riitti. Yhtiön osakepääoma korotettiin 11,1 miljoonaan markkaan. Kekkila osake oli tarkoitus noteerata ensin pörssin OTC-listalla, mutta syksyllä 1989 se vaihtui meklarilistaksi. Osakkeen julkinen noteraus alkoi vuoden 1990 alkupuolella.¹²⁶

Kekkilän yhtiökokouksessa 3.4.1989 hallituksen jäsenten lukumäärä nostettiin viidestä seitsemään. Hallitukseen valittiin Markku Pirjetä, Olli Kääriäinen ja Reijo Luostarinen asiantuntijajäseniksi sekä suurimmat omistajat Juha Erkama, Timo Erkama, Jorma Seppälä ja Risto Wahlberg. Hallitus otti kasvaneen yhtiön luoman haasteen vastaan turhia kainostelematta: se uusi yhtiön toiminta-ajatuksen, liikeidean, strategian sekä tulevaisuuden tavoitteet, jotta ”tulevalle toiminnalle luotaisiin entistä paremmat kehittymismahdollisuudet”.

Konsernin liiketoiminta jaettiin neljään liiketoimintasektoriin. Emoyhtiö Kekkila

Oy vastasi kukkamulta-, seosmulta- ja turvetuotannosta Parkanossa. Kasvutaito Oy harjoitti seoslannoitteiden valmistusta Eurajoella. Satoturvetta Eurajoella ja Mellilässä. Suomen Vihertaito Oy valmisti multa-seoksia ja maa-aineksia viherrakentajille Vantaan Seutulassa. Käytännössä konsernin tarjonta kattoi ne liiketoiminta-alueet, jotka Kekkilällä on yhä 2010-luvulla: puutarhanhoidon harrastajatuotteet, ammattiviljelijöiden tuotteet sekä viher-rakentamisen kasvualustat.¹²⁷

Kekkila-konsernin jakaantuminen tuotannollisiin tytäryhtiöihin oli tilintarkastuksiin erikoistuneen Olli Kääriäisen ajatus, sillä 1980-luvun lopulla se oli verotuksellisesti kannattavaa. Yrityskuvan kannalta se ei kuitenkaan ollut paras vaihtoehto, eivätkä myöskään asiakkaat aina olleet tyytyväisiä järjestelmään. Keskon Aimo Nummen mukaan ”meidän laskutuksessa naiset olivat nyrkit pystysä, kun lasku tuli kolmesta eri yhtiöstä, vaikka tilaus tuli yhdeltä henkilöltä”. Myöskään SOK:n puutarhakaupan tuote-päällikkönä toiminut Teuvo Lifländer ei pitänyt tilannetta helppona.¹²⁸

Kekkila uudisti toimintojaan muillakin tavoin. Yhtiö perusti suunnitteluryhmän, jonka jäseninä olivat hallituksen jäsenet sekä yhtiön ylin johto. Suunnitteluryhmän kokouksissa käsiteltiin muun muassa markkinointistrategioita, menekinedistämistä ja mainontaa, tuoteasioita, alkavia uusia hankkeita sekä vientiä. Tilaisuudet olivat antoisia, sillä hallituksen jäsenet ja työntekijät pääsivät kokouksissa vaihtamaan ajatuksiaan sekä kuulemaan esityksiä toistensa erityisaloista.¹²⁹

Kekkila otti 1980-luvun lopulla siis ison liiketoiminnallisen loikan. Yritys oli investoinut tuotantolaitoksiinsa miljoonia markkoja, laajentanut toimintojaan uusille toimialoille sekä kasvattanut vanhojen



Vuonna 1992 Kekkila otti mainoshahmokseen Viljami Viherteukalon, joka television mainoksissa sai Grönlannin, Saharan ja kuun kukkimaan.



”Kun me siirryttiin Boston-taloon, meillä oli lähes vuosittain yksityisille puutarhureille koulutuspäivät, sitten oli keskolaisille ja SOK:laisille omansa. Me kerrottiin meidän markkinointipanostukset ja uutuustuotteet sekä opetettiin niiden käyttö. Mitä lannoitteita ja mihinkin, kaikki erikoisominaisuudet, käyttömäärät, ihan eksaktia tuotekoulutusta se oli. Risto oli yleensä aina mukana ja kertoi pääpiirteittäin ne linjat. Jorma kertoi tuotekehityksestä ja me markkinointiosajat kerroimme tavarafaktaa. Aikamoiset panostukset siihen tehtiin.”

Tauno Hyppönen 2013



Kekkilä toi oman kanankakan markkinoille vuonna 1992.

alojensa tuotevalikoimia. Lisäksi Kekkilällä oli uusi hieno pääkonttori. Kekkilän taloudellinen tilanne oli myös hyvä pörslistauksen ansiosta. Kaikki siis näytti olevan hyvin, kun 1990-luku alkoi.

KILPAILUN RISTIPAINEESSA

Kekkilä-konsernin muodostuminen 1980-luvun lopulla osui ajankohtaan, jolloin puutarha-alan yritys kentässä etsittiin uusia asemia ja vallattiin markkinaosuuksia. Esimerkiksi Vapo ryhtyi tällöin toissaan haastamaan alan vanhoja toimijoita. Kemira ja Biolan puolestaan vankistivat asemiaan panostamalla mainontaan. Mainonta nousikin 1980-luvun lopulla uudelle tasolle ja siitä tuli oleellinen osa markkinointia. Kilpailu huomioarvosta oli alkanut, iskulauseet ja mielikuvat jylläsivät. Yritykset myös lanseerasivat koko ajan uusia tuotteita, joille annettiin kuluttajiin vetoavia nimiä, kuten Vapon Viherpeukalon

Puutarhamulta. Hintakilpailu oli kovaa.

Kekkilä-konsernin yhtiöt luottivat mainonnassaan tuotteidensa vanhaan maineeseen sekä tarkan informaation kertomiseen. Konsernin markkinointistrategiaa leimasikin tietty varovaisuus, jopa vanhanaikaisuus. Vielä vuonna 1989 yhtiössä päätettiin panostaa lehtimainosiin, esitteisiin ja myymälämainontaan. Sen sijaan televisio- ja radiomainonta jätettiin vielä pois repertuaarista. Kekkilä antoi kilpailussa tasoitusta muille myös siinä, että yhtiö piti tiukasti kiinni tuotteidensa katteista.¹³⁰

Kekkilä-yhtiöiden vastaus kovenevaan kilpailuun toteutettiin tavalla, jonka se osasi parhaiten: markkinoille lanseerattiin lukuisia uusia tuotteita. Kekkilä toi markkinoille esimerkiksi Puutarhamullan, jota ryhdyttiin myymään harrastajakäyttöön sopivissa pakkauksissa. Aikaisemmin Kekkilä oli myynyt sitä vain kuution suursäkeissä. Yhtiö myös uudisti

multatuotteiden pussit ja laajensi pakkauskovalikoimaa.¹³¹

Kekkilän merkittävin lanseeraus oli vuonna 1991 markkinoille tuotu EKO-tuotesarja. Luontoarvoja korostava ajattelu luonnonmukaisesta viljelystä ja lannoituksesta oli 1970-luvun loppupuolelta lähtien vähitellen saanut suosiota viherpeukaloitten keskuudessa. Orastavaan trendiin tarttui ensin Biolan, joka jo vuonna 1976 toi markkinoille kananlannan. 1980-luvun puolella haasteeseen vastasi Kemira Biokasvu-tuotteillaan. Kekkilä ei varsinaisia biologisia tuotteita tehnyt, vaikka luonnonmukaisuudesta tuli 1980-luvulla entistä suosittuempaa. Biolan ja Kemira sen sijaan ratsastivat sillä kuluttajien suosioon.¹³²

Kekkilässä tutkittiin luonnonmukaista

lannoitusta vuosia, ja lopulta yhtiön johto muutti mielensä. Toimitusjohtaja Risto Wahlberg totesi Kauppalehdessä kesälä 1992, että ”EKO:ssa on mukana paljon tunnetta ja luonnonmukaisuuteen liittyvä myönteinen arvolutausta myy”. Yhtiön esitteessä EKO-tuotteista todettiin, että ne ”on kehitetty kuluttajille, jotka haluavat omalta osaltaan säilyttää ympäristömme elinkelpoisena ja viihtyisänä”. Lisäksi siinä todettiin, että ne ”soveltuivat luontoystävälliseen ja kasvien erikoistarpeet huomioivaan käyttöön”. Tämä toteamus piti sisällään ekologisuuden lisäksi Mikko Jortikan ideologian kasvien erilaisista ravinnetarpeista. EKO-tuotesarja sisälsi mullan, kuorikatteen, kalkin, ravinteen sekä nestemäisen piiravinteen. Vuonna

1993 lanseerattiin vielä EKO-kasvatuslevy tomaatin ja kurkun kasvualustaksi.¹³³

EKO-tuotesarja ei kuitenkaan ollut suuri kaupallinen menestys, vaikka sitä mainostettiin televisiossa animaatiohahmo Viljami Viherpeukalon voimin. Viljamin seikkailut eivät saaneet kuluttajia ostamaan EKO-tuotteita, vaikka hän saikin kuun, Grönlannin ja Saharan kukkimaan. Markkinointipäällikkö Tauno Hyppösen mielestä EKO-tuotteilla ”mentiin metsään”. Jorma Seppälän mukaan ”niitä tuotiin markkinoille kauhealla innolla ja ajateltiin, että saadaan myytyä valtavasti. Mutta aika ei ollut kypsä tällaisille tuotteille ja ne jäivät varastoon. Nykyään kaikki on luomua.” EKO-tuotteet eivät kuitenkaan kadonneet markkinoilta, ne vain saivat uusia nimiä.

KEKKILÄ-YHTIÖIDEN TUOTEUUTUUKSIA

Puutarhamulta	Kekkilä	1989
Keuytmulta	Kekkilä	1989
Puutarhaturve	Satoturve	1989
Greenilannoite	Kasvutaito	1989
Kastemulta	Kekkilä	1991
Puutarhalannoite	Kasvutaito	1991
Kastelulannoite	Kasvutaito	1991
Lokerikkoturve	Satoturve	1991
Bioturve	Satoturve	1992

Keväisin Kekkilä palkkasi myynninedistäjiä, joiden tehtävänä oli varmistaa, että myymälöissä Kekkilä layout näkyi hyvin. Tuotteiden oli oltava hyvin paikoillaan, julisteet näkyvillä ja hintalaput oikein.





Espoon Tapiola Suomen Vihertaidon näkemys mukaan.

osa talvehti ensimmäisenä vuonna hyvin.

Suomen Vihertaidon toimitusjohtajana ollut Eero-Heikki Vasara muisteli, miten viherkattoja suunniteltiin jopa Tapiolaan. ”Meillä oli käytössä Tapiolan ilmakuva. Me teimme sinne viherkatot. Tapiolalaiset arkkitehdit ottivat siitä nokkiinsa, kun toiset panivat sinne puita ja pensaita.” Viherkattoidea oli Vasaran mukaan hyvää ja se herätti paljon kiinnostusta muun muassa suunnittelijapuolella. Hanke ei kuitenkaan johtanut liikevaihtoon, koska se oli Vasaran mielestä ”aikaansa edellä”.¹³⁵

EPÄONNINEN AJOITUS

Kekkilä-konsernin syntyminen ja pörssiin listautuminen näyttivät 1980-luvun lopun taloustilanteessa erinomaisilta ratkaisuilta. Suomi kävi kovilla kierroksilla, elettiin kasinotalouden vuosia ja kaikki oli mahdollista. Kuumana käynyt talous kuitenkin jäähdytti nopeasti. Kesällä 1990 Suomi ajautui taantumaa, ja seuraavana vuonna alkoi itsenäisyyden ajan syvin lama. Kekkilän panostukset kasvuun tehtiin siis huonolla hetkellä. ”Mistä sitä osasi odottaa, että Suomen taloudelle käy niin parin vuoden kuluttua. Se oli kovaa menoa silloin”, muisteli Risto Wahlberg.

Kekkilälle vuosi 1990 oli jo vaikea. Vaikeuksien taustalla olivat edellisenä vuonna tehdyt investoinnit, jotka kasvattivat poistoja. Yhtiö oli myös ottanut 10 miljoonan markan lainan, jonka korkokulut nousivat selvästi yli budjetoidun. Suomen korkotaso oli kivunnut ennätyskellisen korkeaksi, yli 10 prosenttiin. Kekkilän tilannetta pahensi lisäksi rahtikustannusten voimakas nousu, sillä taantuma ei vielä ollut ehtinyt vaikuttaa rahtien hintoihin.¹³⁶

Kekkilän tilanne hankaloitui myös sen takia, että SOK solmi Vapon kanssa sopimuksen OK-kukkamullan ja Tehoturpeen valmistuksesta 1.1.1991 alkaen.

SOK halusi luoda kolmannen vahvan toimijan multamarkkinoille, mistä syystä sopimuksen sai Vapo. Kekkilän myyntiin ratkaisu aiheutti noin kolmen miljoonan markan loven ja Parkanon tehtaan uusi tuotantokapasiteetti päätyi vajaakäytölle. Tehtaanjohtajana toimineen Osmo Sahimäen mukaan OK-kukkamulta oli ”iso menetys, mutta kyllä me senkin jälkeen pärjäsimme. Me elimme nuukasti.”¹³⁷

Kekkilän taloudellinen tilanne kiristyi ja johdon oli toimittava. Yksi tehokas tapa parantaa rahoitusasemaa oli jakaa konserniavustuksia konsernin tytäryhtiöiden välillä. Kun hyvää tulosta tehnyt emoyhtiö tai tytäryhtiö antoi konserniavustuksia tappiollisille tytäryhtiöille, säästettiin myös verojen maksulta. Myös kuluja oli karsittava, mikä johti irtisanomisiin. Työpaikkansa säilyttäneiden työmotivaatiota haluttiin kohottaa siirtymällä tulospalkkaukseen.¹³⁸

Kekkilän liikevaihto kääntyi roimaan laskuun vuonna 1992, ja vuonna 1993 yhtiö teki jo pari miljoonaa markkaa tappiota (noin 460 000 euroa). Liikevaihdon ja tuloksen lasku olivat kuitenkin pieniä verrattuna siihen, mitä pudotus oli monilla muilla toimialoilla, joilla konkurssit olivat arkipäivää. Kekkilä selvisi vähemmällä, koska myös lama-aikana kuluttajien piti syödä. Lama ei myöskään vähentänyt ihmisten puutarhaharrastusta. Päinvastoin. Ihmiset hakivat elämänilonsa läheltä: kotikulman kioskilta, urheilukentältä tai omasta puutarhasta. Kalliit hankinnat ja ulkomaanmatkat jätettiin tuleville vuosille.¹³⁹

Kekkilä-yhtiöiden myyntiä ylläpiti myös vienti. Kekkilä panosti vientitoimintaan lisäämällä henkilökuntaa ja kohdistamalla vientiä uusiin maihin. Vuosina 1990–1991 Kekkilä teetti markkinatutkimuksia Euroopassa. Yhteistyössä Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus Fintran kanssa Kekkilä teetti puutarhatalouden kasvu-



Risto Wahlberg (kannella) hankki Kekkilän omistukseen Flipper-veneeseen, josta pääsivät nauttimaan Kekkilän henkilökunnan lisäksi myös asiakkaat. Veneellä vietettiin miellyttävää yhteistä aikaa sekä nautittiin hyvästä ruoasta. Veneellä käytiin myös sopimusneuvotteluja. Sopimuspaperit tehtiin kuitenkin jälkepäin.

alustoja ja lannoitteita koskevan markkinatutkimuksen Manner-Espanjassa. Fintran kautta löytyi myös henkilö selvittämään Ranskan ja Belgian puutarhakauppaa. Japanin markkinoita tutkittiin sinne tehtyjen matkojen yhteydessä.

Myyntipäällikkö Stina Vuorikallas muisteli, että Kekkilässä tehtiin paljon taustatöitä, jotta ”me löysimme yrityksen, joka voisi myydä sekä turvetuotteita että lannoitteita. Mitään yhteistä linjaa ei löytynyt, vaan jouduimme katsomaan maakohtaisesti tilannetta. Esimerkiksi Hollannissa Satoturpeella oli vahva asema, mutta lannoitteita sinne oli vaikea myydä. Nor-

jassa LOG oli myynyt Kekkilän lannoitteita, kuten myös Ticab Ruotsissa, mutta turvetuotteet olivat niille uusia ja meni monta vuotta päästä niille markkinoille. Saksaa ei katsottu lainkaan, koska siellä oli oma turve- ja lannoitetuotantoa.”

Viennin suotuisaan kehitykseen vaikutti luonnollisesti Suomen markan devalvaatio vuonna 1991 sekä seuraavan vuoden kellutus päätös, joka niin ikään laski markan arvoa. Vuonna 1993 viennin osuus liikevaihdosta nousikin lähes 30 prosenttiin, mikä selittyi osaltaan kotimaan myynnin laskulla. Kekkilä-yhtiöt veivät tuotteita tällöin 20 maahan.¹⁴⁰



PUUTARHA-
ELÄMYSÄ
LUOMASSA



KEKKILÄSTÄ TULEE VAPON TYTÄRYHTIÖ

Toimitusjohtaja Risto Wahlberg esitteli Kekkilä-yhtiöiden suunnitteluryhmän kokouksessa 13. helmikuuta 1992 visiotaan toimialarationalisoinnista. Siinä Kemiran puutarhaosasto, Vapon kasvuturvetoimiala VapoKasvu ja Kekkilä ”tavalla tai toisella” yhdistettäisiin. Wahlberg oli jo keskustellut asiasta Kemiran osastopäällikkötasolla, jolla ajatus oli saanut tukea. Viralliset neuvottelut alkoivat keväällä 1992.¹⁴¹

Hankkeen priimusmoottori Risto Wahlberg kertoi motiiveistaan: ”Minä ajattelin, että me saataisiin yritys, joka pystyisi paremmin panostamaan vientiin kuin mitä tapahtui silloisissa olosuhteissa.” Vuoden 1993 puolelle venyneet neuvottelut eivät lopulta johtaneet Wahlbergin toivomaan tulokseen. ”Me olimme pieni yritys ja keskusteltiin suuren Kemiran kanssa. Sitten Kemira ilmoitti, etteivät he enää neuvottele.” Suuri suomalainen puutarha-alan toimija jäi syntymättä. ”Se olisi ollut tosi hyvä, jos se olisi onnistunut”, totesi Wahlberg.¹⁴²

Pian käynnissä olivat kuitenkin jo uudet neuvottelut. Puutarha-alan tukkukauppaa harjoittavalla Scheteligillä oli suurinvestointien ja sukupolvenvaihdoksen jäljiltä

isot valuuttalainat – ja pankki kimpussa. Päästäkseen pois tukalasta tilanteesta Schetelig ehdotti Kekkilälle yhdistymistä. Koska Kekkilä halusi kasvaa yhtiönä, päätti hallitus suostua neuvotteluihin. Ne ajautuivat kuitenkin karille vuonna 1994, koska Schetelig ei halunnut myydä Vantaan uutta pääkonttoriaan ja muuttaa Tuusulaan. Risto Wahlbergin mielestä oli hyvä, ettei yhdistyminen toteutunut, sillä ”keskusliikkeet eivät todennäköisesti olisi pitäneet siitä”.¹⁴³

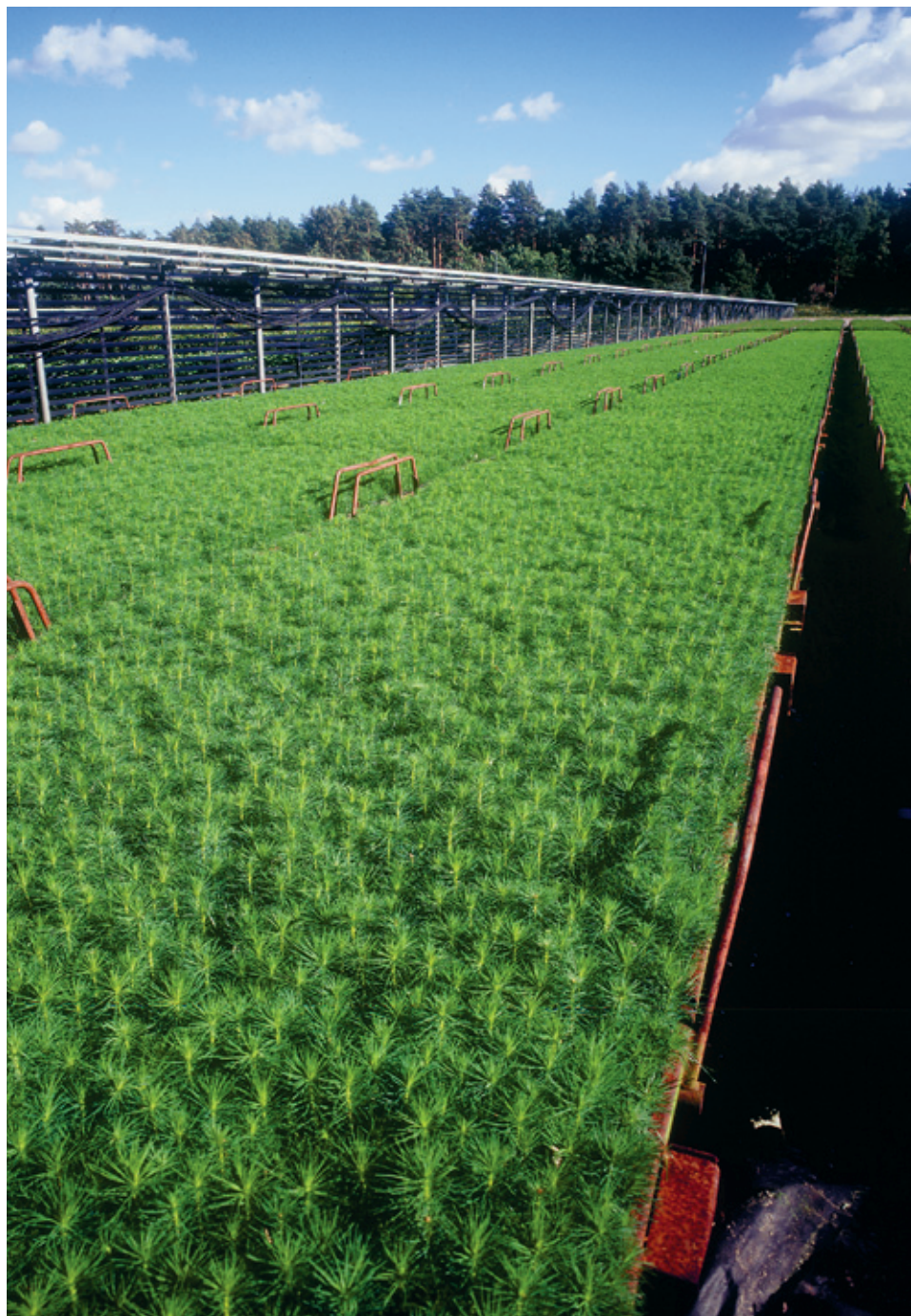
Lopulta Kekkilälle kävi niin kuin sananlaskussa, eli kolmas kerta toden sanoi. Sitä tosin edelsi dramaattinen tapahtumaketju, jonka taustat löytyivät lamasta ja Kekkilän pörssikurssista. Eräät Kekkilän hallituksen jäsenet olivat vuonna 1989 ottaneet isot bulletlainat osakeostojen varten. Kekkilän osakkeen arvo oli kuitenkin laskenut noin kymmenenteen osaan siitä mitä se oli ollut lainan ottohetkellä. Lisäksi lainan korot lensivät 10 prosentissa ja takaisinmaksun eräpäivä lähestyi uhkaavasti.

Lainoja ottaneet hallituksen jäsenet ajautuivat törmäyskurssille Risto Wahlbergin kanssa. Laman aiheuttama osakkeen arvonlasku sysättiin Wahlbergin

kontolle, mistä syystä hänet hallituksen enemmistö päätöksellä erotettiin toimitusjohtajan tehtävästä marraskuussa 1993. Suurimpana osakkeenomistajana Wahlberg jatkoi kuitenkin yhä hallituksen jäsenenä. Vuoden 1994 puolella uudeksi toimitusjohtajaksi valittiin ekonomi Taisto Toivanen, joka tuli Kekkilään Nunnauunin palveluksesta.¹⁴⁴

Perusongelma oli kuitenkin vielä ratkaisematta: mistä saada rahat lainojen maksuun? Vastauksen antoi valtionyhtiö Vapo, joka oli noussut Kekkilän pahimmaksi kilpailijaksi multa- ja kasvuturvepuolella. Kekkilä ja Vapo olivat ylläpitäneet neuvottelukontaktia sen jälkeen kun Kemira oli heittänyt pyyhkeen kehään. Yhdistymisen esteenä oli kuitenkin Risto Wahlbergin tavoite tehdä Kekkilästä yhteisyrityksen enemmistöosakas. Lopputuloksen neuvotteluissa mukana olleen Vapon ulkomaantoimintojen johtajan Matti Hillin mukaan Vapo ei tähän voinut suostua, koska ”meillä oli Vapossa se linja, että jos olemme jossain yhteistyökuviossa mukana, niin meillä on enemmistö”.¹⁴⁵

Kun keväällä 1994 neuvotteluvastuun Kekkilän puolelta ottivat Markku Pirjetä,



Reijo Luostarinen ja hallituksen usin jäsen Jussi Asteljoki, päästiin neuvotte- luissa nopeasti sopimukseen. Matti Hillin mukaan Vapossa tiedettiin hyvin laina- huolet, koska ”taustat oli tehty huolelli- sesti. Meillä oli helppo neuvotteluasema, sillä he olivat aikalailla paniikissa.” Kek- kilän hallituksessa sopimuksen kannalla olivat kaikki muut paitsi Risto Wahlberg. Vapo sai suunnatulla osakeannilla Kekki- lästä 51 prosenttia. Myöhemmin tehdyillä osakekaupoilla Vapon omistusosuus nousi noin 60 prosenttiin. Kekkilä jatkoi tai- valtaan Helsingin pörssissä.

Yhdistymisasiä esiteltiin 27. kesäkuuta 1994 Kekkilän ylimääräiselle yhtiöko- koukselle, jossa se hyväksyttiin selvällä enemmistöllä. Kokouksessa valittiin myös Kekkilän uusi hallitus, johon tulivat Va- pon puolelta toimitusjohtaja Esko Muhonen, talousjohtaja Raimo Rantala ja Matti Hilli. Vanhan Kekkilän puolelta hallituk- seen tulivat suurimmat osakkeenomista- jat Risto Wahlberg ja Juha Erkama.¹⁴⁶

HIMMELI PURKAUTUU

Kekkilän ja VapoKasvun yhdistämisellä haettiin vahvaa toimijaa Suomen markki- noille. Kekkilän 70-vuotisjuhlissa syksyl- lä 1994 puhunut Esko Muhonen korosti, että Vapo ja Kekkilä halusivat muodostaa ”erityisesti ammattiviljelijämarkkinoille suuntautuneen kasvualustojen asiantun- tijayrityksen”. Matti Hillin mukaan toinen syy yhdistymiselle oli ”Vapon näkemys, että tämä on eurooppalainen bisnes. Me haluttiin alalle isompi toimija”. Kekkiläs-

Metsätaimatarhat ovat 1970-luvulta lähtien olleet Kekkilän asiakkaita, ensin lannoitteiden käyttäjinä ja Satoturpeen oston myötä myös kasvuturpeen käyttäjinä. 1990-luvulla metsätaimatarhaliiketoiminta raportoitiin omana liiketoiminta-alueenaan, joka parhaimmillaan muodosti liikevaihdosta vajaat 10 prosenttia.

tä tulikin Euroopan viidenneksi suurin puutarha-alan yritys. Sen lisäksi Kekkilä pääsi Suomessa vähittäiskaupassa samal- le tasolle Biolanin kanssa.¹⁴⁷

Kekkilän ja VapoKasvun yhdistyminen johti suuriin rationalisointeihin. Kekkiläl- le siirtyi Vapon Haukinevan tehdas Perä- seinäjoella ja Aitonevan tehdas Kihniössä. Aitonevan tehtaan koko multa- ja turve- tuotanto siirrettiinkin heti Parkanoon, ja pian perässä tulivat Haukinevan kukka- multatuotannon pakkauskoneet. ”Siinä tuli vähän vipinää itse kuhunkin henki- löön. Joulukuussa saatiin kaikki koneet viritettyä kuntoon seuraavaa sesonkia var- ten”, totesi Aitonevalta Parkanon tehtaan uudeksi johtajaksi siirtynyt Pekka Mansu- koski. Parkanon tehtaan tuotanto nousi nyt kolminkertaiseksi. Haukinevalla jatkettiin vielä turpeen puristesäkkien tuotantoa.¹⁴⁸

Henkilökunnasta noin puolet oli van- hoja kekkiläläisiä ja puolet vapolaisia. Kaikille ei ollut töitä tarjolla. Pekka Man-

sukosken mukaan ”siinä katseltiin, että ketä tarvitaan, ammattitaito, kokemus ja osaaminen ratkaisivat. Muutamia jäi pois ikänsä puolesta. Kihniöstä jäi muutama hoitamaan kotitilaansa.” Päällekkäisyyk- siä karsittiin myös viennistä. Vientisih- teerinä toiminut Päivi Laakso muisteli, että ”Tuusulassa oli palaveri, jossa kum- mankin organisaation osaamia tuotiin esille. Aika pitkälle Kekkilän henkilöstö sai jatkaa.” Yhtiön ylin johtokin täytettiin pitkälti kekkiläläisillä. Vaposta tulivat vain markkinointipäällikkö Mikael Jo- hansson ja vientipäällikkö Jaana Laalo. Kaikkiaan irtisanomisia tuli vajaat 30.¹⁴⁹

Toimintojen saneeraaminen ei kuiten- kaan onnistunut riittävän hyvin, mistä lopulta sai kantaa vastuun toimitusjoh- taja Taisto Toivanen. Uudeksi toimitus- johtajaksi nimitettiin elokuussa 1995 hallituksen jäsen Matti Hilli. ”Me tehtiin Taiston toimesta aliarviointi saneeraus- tarpeesta. Se on aika tyypillistä. Sen takia

1995 ja 1996 oli tiukkaa aikaa, koska me jouduttiin saneeraamaan se uudestaan.” Toimelle lisävauhtia antoi vuodelta 1995 kertynyt 5,7 miljoonan markan tappio.

Säästöjä ja kustannustehokkuutta haeti- tiin tällä kertaa tuotantokustannuksista ja logistiikasta sekä keskittämällä liike- toiminnot yhteen yhtiöön. Vuoden 1996 alussa tytäryhtiöt Kasvutaito, Satoturve, Suomen Vihertaito ja Varsinais-Suomen Vihertaito fuusioitiin Kekkilään. Kompo oli jo aikaisemmin fuusioitu Kasvutaitoon. Näin sekava ja verotussyistä luotu yhtiöra- kenne siirtyi historiaan. Matti Hillin mu- kaan ”sillä ei ollut enää mitään relevanttia virkaa. Himmeli saatiin purettua.”¹⁵⁰

”Himmelin” purku ja tehostustoimet yhdessä parantuneen myynnin kanssa saivat aikaan sen, että vuonna 1996 Kek- kilän tulos saatiin lopulta voitolliseksi. Kolmen vuoden tappioputki katkesi. Mer- kittävä asia oli myös se, että liikevaihdos- ta 52 prosenttia tuli ulkomailta. Viennin



Kekkilän ja VapoKasvun yhdistymisen jälkeen yhtiön logossa käytettiin muutaman kuukauden ajan nimeä Kekkilä Vapo Group. Kuvassa on yhtiön näyttelyosasto Hollannin messuilta syksyllä 1994.

katteet olivat kuitenkin pienemmät kuin kotimaan myynnissä. Myös Kekkilän viherliiketoiminnan myynti oli kääntynyt selvään nousuun laman päätyttyä. Suomessa rakennettiin taas.¹⁵¹

YHDEN MERKIN ALLE

Kun Kekkilä-konserni syntyi vuonna 1988, oli kullakin sen yhtiöllä oma logonsa ja tuoteperheensä. Lisäksi tuotteissa oli Kekkilä-yhtiöiden logo. Varsinaista Kekkilä-brändiä ei ollut, sen sijaan monet tuotteet olivat itsessään brändejä. Näitä olivat ammattiviljelijöille suunnatut tuotteet, kuten Superex ja Finnpeat. Harrastajatuotteilla ei vastaavaa mainetta ollut lukuun ottamatta Complexan kaltaista yksittäistapausta. Edes Kekkilän Kukkamulta ei pärjännyt tunnettuudessa Biolanin Mustalle Mullalle. Harrastajatuotteissa peli olikin pitkälti menetetty Biolanille, joka mainosti tehokkaasti televisiossa ja alan lehdissä.

Kun Kekkilä ja VapoKasvu yhdistyivät, tuli konserniin taas yksi tuoteperhe ja logo. Kekkilän brändin uudistamisesta tulikin yksi 1990-luvun lopun suurpönnöksistä. Työtä helpotti osaltaan tytäryhtiöiden fuusioituminen emoyhtiöön vuoden 1996 alussa. Jäljellä oli enää vain yksi yhtiö, jota ”brändätään”. Kekkilän yrityskuvan ja ilmeen uudistaminen oli käynnistynyt kuitenkin jo vuonna 1995.¹⁵²

Siirtymistä yhden brändin politiikkaan ajoi erityisesti uusi markkinointipäällikkö Mikael Johansson. ”Heitin vanhat mainostoimistot pois ja päätin millä aikataululla kaikki muut brändit lopetetaan. Nyt tuli vain yksi perhebrändi: Kekkilä.” Matti Hillin mukaan Johansson joutui kuitenkin ”tekemään muutaman kuukauden töitä, että sai minut vakuuttuneeksi asiasta”. Hilli antoi tunnustusta myös kilpailijalle: ”Biolania täytyy kiittää, sillä ilman sen esimerkkiä Kekkilän brändin rakentami-



nen ei olisi onnistunut. Me ei oltaisi saatu jakelukanavia mukaan.”¹⁵³

Brändin rakentaminen aloitettiin harrastajatuotteista, sillä yhtiössä nähtiin kasvun tulevan niistä. Näkemystä tuki kotimaan harrastajasektorin myynnin vahva kasvu laman jälkeen. Kekkilä oli vuonna 1994 tutkinut omaa imagoaan, jonka kuluttajat olivat kokeneet vanha-aikaiseksi ja konservatiiviseksi. Hyvää Kekkilässä oli kotimaisuus, konkreettisuus ja myönteinen perinteisyys. Brändityön ensimmäinen tavoite oli luoda yhtenäinen yrityskuva ja sitä kautta tehdä Kekkilä-merkki tunnetuksi. Lisäksi Kekkilän piti etsiä brändilleen sisältöä, sillä harrastajatuotteita myytiin pitkälti mielikuvin ja iskevin myyntilausein. Vuonna 1997 brändiin liitetyiksi uusiksi arvoiksi nousivat ihmiskeskeisyys, onnistuminen, nautinto, iloisuus ja nuorekkuus.¹⁵⁴

Uutta brändiä lähdettiin tuomaan esille ensin printtimediassa, mikä Matti

Kekkilän ilmeen uudistuminen alkoi pakkauksista. Uudistettu säkki testattiin kuluttajilla ennen sen lanseerausta. Uusi tekniikka mahdollisti myös valokuvan painamisen säkkiin.

Kekkilän ensimmäinen kesäopas ilmestyi vuonna 1997, minkä jälkeen se on julkaistu joka kevät juuri ennen puutarhakauden alkua. Kesäoppaan visuaalisesta suunnittelusta vastasi ensimmäisinä vuosina Konsepti Oy.

Hillin mukaan johtui pitkälti siitä, että ”jakelutiet eivät olleet vielä kunnossa”. Uudeksi mainostoimistoksi löytyi aluksi Konsepti ja pari vuotta sen jälkeen mainostoimisto Kaisaniemen Dynamo, jonka kanssa Kekkilä toden teolla lähti uusimaan imagoaan pohjautuen kvalitatiiviseen kuluttajatutkimukseen.

Hyvää sivustatukea yhtiö sai Puutarha & kauppa-lehden vuonna 1997 tekemästä tutkimuksesta, jossa Kekkilän Kukkamulta, Kestomulta ja Kaktusmulta sekä Kekkilän valmistama K-Kukkamulta saivat yleisarvosanan täydet viisi pistettä. Biolanin Musta Multa sai yhden pisteen. Alan asiantuntijoiden mukaan Kekkilän mullat olivat siis laatutuotteita. Testissä oli mukana 17 multaa.¹⁵⁵

Kekkilä oli jo 1990-luvun alkupuolella mainostanut jonkin verran televisiossa, mutta ilman suurempaa menestystä. Vuonna 1998 yhtiön brändille lähdettiin tavoittelemaan suurempaa kuluttajaryh-





Kekkilän brändin vaalijat ammattiviljelijä-tuotepuolella olivat neuvontatyötä tekevät Jorma Seppälä (vasemmalla), Ilkka Väre ja Jukka Huttunen.

mää kattavalla televisiokampanjalla. Sen toteutti Kaisaniemen Dynamo, jonka suunnittelema ja toteuttama mainos oli hyvin rohkea ja uutta tyyliä edustava. Mikael Johansson muisteli, että ”mainos oli täysin poikkeuksellinen, elokuvamainen tarina, joka huipentui siihen, että pääosan esittäjä sanoi Kekkilä”. Uusi mainonta oli alan mitapuun mukaan todella rohkeaa. ”Omatkin ihmiset katsoivat, että mitä tuo nyt tekee ja mikä tämä juttu on. Sitten meidän asiakkaatkin rupesivat kehuaan mainoksia.”

Mainokset huomioitiin myös alan piireissä. Keväällä 2000 Kekkilä valittiin vuoden mainostajaksi. Mainostajien Liitto kehui Kekkilää rohkeudesta ja hyvästä mainonnan suunnittelusta, jolla tuuletettiin terveellä tavalla mielikuvia toimialasta. Seuraavan huomionosoituksen yhtiö sai vuoden 2000 mainoskampanjaan ”Asiantuntija on helppo tunnistaa” kuuluneella TV-mainoksella, joka valittiin Vuoden Huiput -kilpailussa Hopeahuipuksi. Keväällä 2001 samainen mainos sai Mainostajien Liiton AdProfit-palkinnon sarjassa Vuoden paras kampanja. AdProfit mittasi mainonnan tuloksellisuutta. Kekkilästä tulikin tällöin jonkinlainen ”lehdistön ihanneprinsessa”, joka sai kilpailu-

jen ja muun julkisuuden kautta runsaasti ilmaista julkisuutta.¹⁵⁶

Brändin rakentaminen koski aluksi vain harrastajatuotteita. Ammattiviljelijätuotteiden ja viherrakentamisen brändäyksellä ei ollut yhtä suuri kiire. Viherrakentamisessa Kekkilän myynti kasvoi vauhdikkaasti rakentamisen lisääntyessä. Kekkilän puistomulta teki siis kauppansa, kuten myös yksityisasiakkaille myytävä puutarhamulta. Kekkilällä oli ammattiviljelijätuotteissa jo valmiiksi vahva asema

ja niiden myynti hoitui omalla painollaan. Myöskään alan kasvun tahtuminen ei pakottanut nopeisiin toimiin. Suomi oli vuoden 1995 alussa liittynyt Euroopan Unioniin, minkä vuoksi moni vanha kasvihuoneviljelijä pani viimeisen kerran kurkun tai tomaatin pussiin. Kauppapuutarhaliiton aktiivinen markkinointityö kotimaisen vihanneksen puolesta onnistui kuitenkin säilyttämään alan kilpailukyvyyn ja alan suuret toimijat hyödynsivät tilanteen investoimalla uuteen tekniikkaan säilyttäen alan elinvoimaisena Suomessa.

Kekkilä-brändin käyttöönotto ammattiviljelijätuotteissa vaati sulattelua – puolin ja toisin – koska se samalla merkitsi turvetuotteissa luopumista perinteisestä Finnpeat-merkistä. Kekkilä-brändin lanseeraus aloitettiin kunnolla vasta vuonna 1998, jolloin se toteutettiin teemalla ”Parempaa Kasvua”. Markkinointi tapahtui ammattilehdissä ja suoramarkkinointina sekä neuvontatyön ohessa. Kampanjaa tuki luonnonmukaisen Vihanneslevyn lanseeraus, jota moni merkittävä vihanneviljelijä ryhtyi käyttämään. Vuonna 1998 ammattiviljelijätuotteiden myynti löikin sille asetetut tavoitteet.¹⁵⁷



”Televisio tuli sitten kuvaan. Olimme tekemässä Kekkilälle niitä mainoksia Didrichsenin taidemuseolla. Me kukitettiin se puutarha. Laitettiin sinne leikkokukkia. Siellä oli iltajuhlat. Se oli Kekkilän ensimmäinen iso mainos, se oli brändimainontaa, kokonaiskuvaa. Kekkilästä ruvettiin tekemään valtakunnallista kulutustavarabrändiä, kun ennen sitä tehtiin kauppiaiden kautta. Tämä vaikutti niin, että ihmiset kyselivät Kekkilän tuotteita.”

Onni Topi 2013

VAPO RYNNISTÄÄ MARKKINOILLE

Keskellä talvisotaa, tammikuussa 1940, valtion laitosten polttopuiden ja puutavaran hankinta keskitettiin Rautatiehallituksen Puutavaratoimistolle. Vuonna 1945 sen nimi muutettiin Valtion Polttoainetoimistoksi ja käyttöön otettiin Vapo-lyhenne. Tällöin myös aloitettiin ratapölkkyjen ja pilkkeen valmistus sekä polttoturpeen välitys. Yhtiön toimintaan tuli 1950-luvulla suuria muutoksia, kun puutavaran kuljetukset vähenivät ja uitot loppuivat. Tilalle tuli tuontienergian – kivihiili, koksi ja lämmitysöljy – välitys. Vuonna 1963 nimeksi otettiin Valtion polttoainetoimisto ja Vapo-lyhenne virallistettiin. 1960-luvun lopulla Vapolle siirtyi polttoaineiden varmuusvarastointi, minkä lisäksi yhtiö hankki omistukseensa Suo Oy:n.

Turvetuotannon Vapo aloitti Suo Oy:ltä perityillä soilla ja välineillä 1970-luvun puolivälissä. Vuonna 1975 Vapon turvetyönjohtajana aloittanut Pekka Mansukoski kertoo: ”Se lähti liikkeelle öljykriisistä, kun



Vapolle annettiin tehtäväksi hakea turve-energiaa. Siinä todettiin, että monilta soilta tuli ensimmäinen metri hyvää vaaleaa kasvuturvetta. Sen lämpöarvo oli erittäin heikko. Sille oli järkevämpää kehittää muuta käyttöä.” Vuonna 1977 Kihniön Aitonevan tehtaalla aloitettiin kasvuturvetuotanto. Vapon tuotanto käsitti ensin 100 litran lannoitetut turvesäkit ja lannoittamattomat puristesäkit. Pian tuotantoon otettiin myös kasvulevy ja kasvupussi, jotka saivat nopeasti hyvän vastaanoton. Niitä ryhdyttiin myös viemään ulkomaille. Vuonna 1980 turvelevy sai Englannin ammattiviljelijöiden näyttelyssä Vuoden Tuote -arvonimen.

Vapon tuotekehitys oli kiivaimmillaan 1980-luvun lopulla, jolloin myös perustettiin kasvuturvetuotteita varten oma liiketoiminta-ala VapoKasvu. Vapo aloitti erilaisten seosten ja multatuotteiden valmistuksen. Vapo ryhtyi myös maahantuomaan ja lopulta itse tekemään tuotteita puutarhaharrastajille. Vientiin Vapo panosti 1990-luvun alussa, ja vuonna 1992 se teki ensimmäisen yritysoston Tanskasta. Matti Hilli: ”Soitin iltapäivällä Jyväskylään, että rahat voi maksaa, kun nimet ovat paperissa. Vapolta soitettiin Postipankkiin, josta ilmoitettiin, että ’ei tänään enää valuuttasiirtoja tehdä’. Minä pidin pääni, että raha siirtyy. Se oli onni, sillä markka devalvoitiin seuraavana yönä.” (Markka päästettiin kellumaan 8.9.1992.)¹⁵⁸

Vapo sai 1990-luvun alussa jakelukanavikseen puutarha-alan erikoisliikkeen ja ketjut, mikä seurauksena markkinaosuudet muuttuivat merkittävästi.



KASVUA JA KUIHTUMISTA ULKOMAILLA

Kun Kekkilä yhdistyi VapoKasvun kanssa vuonna 1994, tulivat konsernin osaksi myös Kekkilän historian ensimmäiset ulkomaiset tytäryhtiöt. Tanskasta myötäjäisenä tuli Stenrøgel Moseburg A/S ja Englannista Finnibre Horticulture Ltd. Jälkimmäisen nimi muutettiin vuonna 1996 muotoon VapoGro Ltd, koska yhtiön tuotteita myytiin sillä nimellä. Vapolla oli myös myyntikonttori Hollannissa, jonka nimi muutettiin Kekkilä Netherlandiksi.¹⁵⁹

Stenrøgel Moseburg oli 50 vuotta vanha perheyhtiö, josta ensin kiinnostui Kekkilä. Kekkilä oli 1990-luvun alussa tutkinut Tanskan markkinoille etabloitumista, mutta hylännyt ajatuksen. Vapo kiinnostui Stenrøgelistä pian tämän jälkeen, sillä yhtiö halusi saada paremman otteen Tanskan markkinoista. Pitkien neuvottelujen jälkeen Vapo osti Stenrøgelin vuonna 1992. Kaupalla Vapo sai noin kolmasosan Tanskan ammattiviljelijöiden kasvualustamarkkinoista. Matti Hillin mukaan Tanska kiinnosti myös siksi, että ”se oli Suomesta katsottuna lähin kunnollinen puutarhamarkkina”. Stenrøgel harjoitti jonkin verran vientiä muun muassa

Yhdysvaltoihin ja Italiaan.¹⁶⁰

Stenrøgelin strategiana oli toimia lähellä markkinoita. Se osti turveraaka-aineensa, josta valmistettiin löysää kasvualustaa. Tuotetta ei pakattu, vaan se kuljetettiin autolasteittain viljelijöille. Strategia ei kuitenkaan toiminut pitkään, sillä Baltian maista tapahtunut tuonti kiristi kilpailua Tanskassa 1990-luvun jälkipuolella. Sen seurauksena Stenrøgelin toiminta kääntyi tappiolliseksi. Kurssia yritettiin muuttaa



Suomalaisia vieraita Stenrøgel Moseburgin tehtaalla. Turvepaalia tutkii Timo Nieminen, hänestä oikealle on Lucas Gonzalez, tuntematon paikallinen henkilö, Ilkka Väre, Ari Huunonen ja Stina Vuorikallas.



Kekkilä sai Niibistä 400 hehtaaria turvesuota, joka nykyisin tuottaa pääosan Eurooppaan myytävien kasvualustojen raaka-aineesta.

vuosituhannen vaihteessa, kun yhtiö investoi uusiin tuotantolinjoihin ja Kekkilä ryhtyi tuomaan Stenrøgelille raaka-ainetta Virosta. Investointi oli kuitenkin kallis ja kova kilpailu painoi volyymit laskuun. Myös vientitoiminta Italiaan hiipui, sillä Stenrøgelin korkeat tuotanto- ja kuljetuskustannukset tappoivat kilpailukyvyn. Lopulta Kekkilän johto kyllästyi tilanteeseen. Vuonna 2007 Stenrøgel myytiin paikalliselle johdolle. Jonkin ajan kuluttua yhtiö ajautui konkurssiin.¹⁶¹

Britannian markkinoille Vapo oli mennyt talvella 1978, kun Guernseyn saarelle oli laivattu ensimmäinen turvelevyerä. 1980-luvun puolella englantilaiset perustivat Vapon kasvualustoja maahan tuovan yhtiön Finnfibre Horticulture Ltd:n. Ennen pitkää se myös rakensi oman tehtaan, jossa ryhdyttiin valmistamaan kasvualustoja kotimaan markkinoille. Yhtiön toimintaa ei kuitenkaan saatu kannattavaksi. Koska Vapo halusi tukea vaikeuksissa ollutta maahantuojansa, osti se vuonna 1994 Finnfibre Horticulturen osake-enemmistön.¹⁶²

Vuonna 1997 Kekkilä nosti omistusosuutensa VapoGro:sta 99,5 prosenttiin. Pian tämän jälkeen yhtiön hallitus pohti vaikeuksissa olleen Englannin ”tyttärensä” kohtaloa. Vaihtoehtoina olivat yhtiön myyminen toimivalle johdolle, toiminnan lopettaminen, sen jatkaminen yksin tai uusien osakkaiden kanssa. Lopulta päätettiin jatkaa yksin ja hankkia VapoGro:lle uusi tehdas Newhavenista. Ongelmat eivät kuitenkaan ratkenneet, sillä uusi tehdas oli liian pieni ja tuotantokustannukset olivat liian korkeat. VapoGro:n strategia oli sama kuin Stenrøgelin, eli ostaa raaka-aineet ja tehdä tuotteet lähellä markkinoita. Ratkaisu ei kuitenkaan osoittautunut toimivaksi.

Vuonna 2001 Kekkilä myi osake-enemmistönsä jälleenmyyjä Avoncrop Ltd:lle ja VapoGro:n toimivalle johdolle. Yhtiöstä ei saatu kannattavaa, vaikka VapoGro vuon-

na 2003 otti käyttöön uuden tehtaan Bristolissa. Koska yhtiön kannattavuus pysyi heikkona, päätti Kekkilä luopua 49,5 prosentin omistusosuudestaan VapoGro:ssa vuonna 2005. Päätöksen taustoista kertoi kesällä 2005 Kekkilän toimitusjohtajana aloittanut Petri Alava: ”Oli väärä strateginen päätös rakentaa noin julmettu kapasiteetti yhden markkinan varaan. Se meni alusta lähtien väärään suuntaan.” Yhtiön kehitys ei ollut uudessa omistuksessaan kehuttava, ja keväällä 2009 se ajautui konkurssiin.¹⁶³

LAAJENTUMISTA NAAPUREISSA

Kekkilä etabloitui myös uusille markkinoille. Ensimmäisenä oli vuorossa Viro. Viroon rantautumisen taustalla olivat Vapon Suomenlahden eteläpuolelle solmimat kontaktit, jotka luotiin jo Neuvostoliiton aikana. Perusteellisemmin Vapo ryhtyi tutkimaan Viron turvemerkkinoita vuonna 1995. Luonnollisesti asiasta kiinnostuttiin myös Kekkilässä. Kekkilä menikin Viroon nimenomaan Vapon ”siivellä”, kun Kekkilä syksyllä 1999 osti Vapolta Langhamin Oü:n ja sen tytäryhtiö Niibi Turvas Oü:n. Toimitusjohtaja Matti Hillin mukaan Viroon mentiin halvan raaka-aineen ja työvoiman perässä. Langhamin ja Niibin ostolla Kekkilä sai Virosta 400 hehtaaria turvesoita.

Viroon meno ei kuitenkaan ollut ongelmatonta. Tuotantopäällikkö Hannu Jämsän mukaan Niibin turve oli ”lämmennyttä, kivistä ja roskaista”. Kivet olivat peräisin suolla olleista teistä. Tästä huolimatta Niibile luotiin suuret suunnitelmat. Sen oli tarkoitus tuottaa 100 000 kuutiota kasvupalaturvetta, joka toimitettaisiin Stenrøgelille. Lisäksi Niibin tehtäväksi asetettiin noin 250 000 jrsinturvekuution tuottaminen Stenrøgelille ja VapoGro:lle.¹⁶⁴

Kun Niibiin vuonna 2001 rakennet-



Solmullin pakkaus käynnissä jollakin Hasselforsin tehtaista 1960-luvulla.

tiin pakkaustehdas, voitiin siellä tehdä samanlaisia ammattiviljelijöille tarkoitettuja tuotteita kuin Eurajoella, joskin yksinkertaisempia. Viron tehtaasta tuli myös hyvä tuki Kekkilän vientiponnistuksille, sillä se auttoi yhtiötä vahvistamaan asemiaan Euroopan markkinoilla, erityisesti Espanjassa, Kreikassa, Italiassa ja Israelissa. Lisäksi Niibissä valmistettiin tuotteita jonkin verran myös Viron omille markkinoille.¹⁶⁵

Vuonna 2004 Kekkilä teki päätöksen pakatun kasvuvalustatuotannon siirtämisestä Stenrøgeliltä Niibiin. Varsin pienellä investoinnilla Niibin tehtaasta saatiinkin täysiverinen kasvuvalustatehdas. Tammi-kuussa 2006 valmistunut investointi vei Niibin tuotannon pysyvälle kasvu-uralle. Nykyisin se on Kekkilän tärkein kasvuvalus-

tatehdas, jonka tuotanto on noin 300 000 kuutiota. Tuotanto menee käytännössä kokonaan kansainvälisille markkinoille.¹⁶⁶

Pian Viroon etabloitumisen jälkeen oli vuorossa Ruotsi. Länsinaapurissa oli Kekkilää jossain määrin muistuttava Hasselfors Garden Ab, joka oli osa suurempaa Hasselfors-konsernia. Hasselfors oli yli 300 vuotta vanha yritys, sillä Hasselforsin ruukki aloitti toimintansa jo 1670-luvulla. Yhtiön ensimmäinen turvepehokutehdas rakennettiin vuonna 1890. Turvetuotteiden viennin Hasselfors aloitti vuonna 1933, kun se myi lähes 300 000 turvepaa- lia Yhdysvaltain markkinoille. 1960-luvun alussa yhtiö aloitti mullantuotannon, kun se toi markkinoille Solmull-tuotteen. Vuonna 1977 monialayhtiö yhtiöitti turvetuotannon Hasselfors Garden Ab:ksi.¹⁶⁷

Ruotsalainen metsäyhtiö Assi Domän osti Hasselforsin syksyllä 1995. Assi Domäniä kiinnostivat Hasselforsin metsät ja sahat, mutta ei turvetuotanto. Vuoden 1996 puolella Hasselfors Garden myytiinkin Råsjö Torv Ab:lle. Myös Kekkilä neuvotteli tällöin sen ostosta. Vielä ei kuitenkaan onnistunut. Kun Vapo vuonna 1999 osti Råsjö Torvin, kauppasi se Hasselfors Gardenin Kekkilälle. Yhtiöllä oli tuolloin viisi tehdasta, joille toimitettiin turvetta 12 suolta. Hasselforsin liikevaihto oli yli 100 miljoonaa kruunua ja se oli Ruotsin markkinajohtaja. Matti Hillin mukaan yritysosto sopi Kekkilälle mainiosti, sillä ”Hasselfors tunnettiin hyvin. Siellä oli erinomainen toimitusjohtaja, Ingemar Malmsten. Hänen varaansa se osto tehtiin.”¹⁶⁸

Hasselforsin osto teki Kekkilästä pohjoismaisen yhtiön. Vuonna 2000 sen myynnistä tulikin ensimmäisen kerran suurempi osuus muista Pohjoismaista kuin Suomesta. Yrityskaupan ainoa miinus oli yhteistyön päättyminen pitkäaikaisen maahantuojan Ticab Ab:n kanssa. Ticab oli ollut vahva lannoitteiden myynnissä. Menetettyä myyntiä korvaamaan Hasselfors toi markkinoille vuonna 2001 uuden lannoiteteuoteperehen. Tällöin aloitettiin myös harrastajatuotteiden myynti Tanskaan Skånen tehtaalta käsin. Hasselfors haki kasvua myös yrityskaupalla, kun se osti kasvuvalustoja valmistavan Mebio Torvprodukter Ab:n Vapolta. Vuonna 2002 yhtiö meni mukaan viherrakentamiseen perustamalla kaksi multa-asemaa Tukholman lähelle.¹⁶⁹

Hasselforsin alku osana Kekkilää oli erinomainen, mutta suunta muuttui parin vuoden kuluttua. Toimitusjohtaja Ingemar Malmsten sairastui vakavasti ja hänen tilalleen piti etsiä uusi vetäjä. Siinä ei onnistuttu. Johtamisongelmien ja strategialintojen vuoksi Hasselforsin kannattavuus heikkeni. Myös jakeluteissa tapah-

tuneet muutokset aiheuttivat ongelmia, kun myynti siirtyi perinteisistä puutarhakaupoista rautakauppoihin ja ketjuihin. Se aiheutti suuria vaikeuksia Hasselforsille, koska se halusi mieluummin keskittyä perinteisten puutarhakauppojen vaalimiseen. Yhtiöllä onkin erittäin vahva asema erikoispuutarhamyymälöissä.

Tilannetta yritettiin korjata kasvattamalla tuotantokapasiteettia ja parantamalla tehokkuutta. Suomen tuotekehitysvoimia valjastettiin Ruotsin avuksi, ja näin Ruotsissa lanseerattiin uusia pakkausmuotoja ja -kokoja. Tärkeintä oli kuitenkin Hasselforsin imagon kohentaminen ja brändin rakentaminen, josta vastasi markkinointijohtaja Mikael Johansson.¹⁷⁰

Yksi keskeinen kysymys Hasselforsin oston jälkeen oli Matti Hillin mukaan ollut se, että ”otetaanko Kekkilän nimi käyttöön Ruotsissa. Melko yksimielisesti päädyttiin siihen, että ei oteta. Siellä ei kuitenkaan ollut brändiajattelua.” Mikael Johanssonin mukaan Hasselforsin ongelma muistuttikin Kekkilän tilannetta vuonna 1994. ”Niillä oli hirveästi brändejä, mutta me nostettiin Hasselfors keskiöön. Karlstadista löytyi tasokas mainostoimisto Clara, jonka tiimiin kuului muun muassa Ruotsissa vuoden AD:ksi valittu henkilö. Mainontaa muutettiin Kekkilän imagon suuntaiseksi ja uusimme myös logon.” Vuonna 2003 käynnistetyn brändin selkeytystyön tavoite oli selvä: oman merkin ja brändin kautta piti saada lisää kasvua. Hasselforsin tähtäimessä oli Ruotsin ykkösaseman lisäksi myös Tanskan ja Norjan markkinat.¹⁷¹

Hasselforsin brändin uuslanseeraus toteutettiin vuonna 2004, ja seuraavana vuonna alkoivat panostukset markkinointiin. Huhtikuussa 2005 käynnistyi yhtiön ensimmäinen TV-mainoskampanja. Muitakin markkinointikeinoja kehitettiin, muun muassa shop-in-shopeja

puutarhamyymäläketju Plantagenin myymälöissä. Vuonna 2007 voitiinkin jo todeta, että panostukset olivat tuottaneet tulosta, tunnettuus oli nousussa ja myynti kasvoi. Hasselfors sai vahvan aseman erityisesti erikoispuutarhamyymälöissä, sen sijaan rautakaupoissa ja päivittäistavaraketjuissa yhtiön asema säilyi varsin heikkona. Myös myynti Norjaan ja Tanskaan kasvoi lupaavasti.¹⁷²

TAVOITTEENA VÄLIMEREN MARKKINAT

Kekkilä oli 1990-luvun alussa teettänyt puutarhatalouden kasvuvalustoja ja lannoitteita koskevan markkinatutkimuksen Espanjassa yhteistyössä Fintran kanssa. Tässä yhteydessä Kekkilä löysi turvetuotteidensa maahantuojaksi Commercial Projar-nimisen yrityksen. Kun Commercial Projar vuonna 1996 ajautui vaikeuksiin, ryhtyi Kekkilä suunnittelemaan oman kasvuvalustatehtaan hankintaa Espanjasta Välimeren maiden markkinoita varten. Hankkeesta kuitenkin luovuttiin melko nopeasti.¹⁷³

Espanja nousi uudestaan tapetille sen jälkeen, kun toimitusjohtajana vuonna 2001 aloittanut Matti Mattila päätti hakea Kekkilälle kasvua Välimeren alueelta. Kekkilä Iberia S. L. perustettiin vuonna 2002, ja seuraavan vuoden alussa käynnistyi tuotanto Almerian tehtaassa. Toiminnan tavoitteena oli Kekkilän aseman vahvistaminen Välimeren alueen ruukkukasvi-, pikukutaimi- ja taimistomarkkinoilla. Kekkilä Iberian johtoon nimettiin espanjalainen Lucas Gonzalez, joka oli ollut Kekkilän palveluksessa Suomessa. Alun perin Gonzalez tuli töihin Satoturpeelle, minkä jälkeen hän työskenteli Kekkilän pääkonttorissa Hyrylässä. Gonzalez oli vienyt Kekkilän muun muassa Saudi-Arabian, Meksikon ja Latinalaisen Amerikan markkinoille.¹⁷⁴

Espanjassa vihannesviljelyä harjoitet-



Kekkilän maahantuojana Kolumbiassa toimii Hortitec Colombia S.A., joka myi Kekkilän kasvuturvetta sikkäläisille ammattiviljelijöille.



”Espanjassa olimme ostamassa tehdasta Commercial Projarin omistajalta herra Fausilta. Hän oli silloin eroamassa vaimostaan, joka oli vähemmistöosakas. Yhtenä päivänä poliisit tulivat tehtaalle tuomarin lähettämänä. He ilmoittivat, että tehtaan uusi omistaja aloittaa tuotannon. Alkoi hektinen viikko, juristeja, asiakkaat soittelivat. Sitten tuomari soitti minulle ja uhkasi viikonlopun putkareissulla. Lopulta hän kuitenkin ymmärsi asian todellisen laidan. Kaikki oli laillista ja minä menin taas töihin. Se oli aika hieno kokemus.”

Lucas Gonzalez 2013



Vuonna 2001 Kekkilän toimitusjohtajaksi tuli Matti Mattila (vasemmalla), kun Matti Hilli siirtyi Vapon toimitusjohtajaksi ja Kekkilän hallituksen puheenjohtajaksi eläkkeelle jääneen Esko Muhosen paikalle.

tiin pääasiassa perusmaassa eikä turpeesta tehdyssä kasvualustassa. Kekkilällä oli hallituksen puheenjohtajaksi siirtyneen Matti Hillin mukaan ”semmoinen visio, että niiden on pakko luopua perusmaassa viljelystä”. Espanjan toimintaa rakennettiin pitkälti tukeutuen Kekkilän laajaan tuotevalikoimaan sekä yhteistyöhön Commercial Projarin kanssa. Markkina-aseman kasvattaminen Espanjassa pääsikin hyvään vauhtiin, mitä ei hidastanut edes vuoden 2004 sateinen ja kylmä kevät tai markkinoilla vallinnut kasvualustojen ylitarjonta. Hyvät näkymät vaikuttivat lopulta myös siihen, että Kekkilä käytti osto-optionensa vuokraamaansa tehtaaseen vuoden 2004 lopulla.

Kekkilä Iberia pyrki kasvattamaan markkina-osuuttaan aktiivisella hinnoittelulla ja panostamalla toimitusketjuun. Almerían tehtaan etu oli se, että se oli

lähellä markkinoita ja tuotteet räätälöitiin kunkin asiakkaan toiveiden mukaan. Raaka-aineita ei alueelta kuitenkaan ollut saatavilla. Kekkilän Eurajoen tehtaanpäällikön Päivi Laakson mukaan ”Espanja oli hurja yksikkö, koska sinne raahattiin kaikki raaka-aineet”.¹⁷⁵

Espanjan tehtaasta ei lopultakaan saatu kannattavaa. Pitkän uran Kekkilän myyntipäällikkönä tehnyt Teuvo Mäkitalo kertoi miksi: ”Kustannuspohja ja hintarakenne olivat siellä niin kovat. Pääkilpailijat tuottivat edullisia ja standardisoituja kasvualustoja Baltiasta, eikä Kekkilä saanut tuotteistaan lisähintaa. Espanjan tehtaasta ei ollut kunnan bisnekseen.” Kekkilän visio ei siis toteutunut. Vuonna 2009 tehdas myytiin Commercial Projarille ja Kekkilä Iberialle jäi Espanjaan vain myyntimies, joka vastasi Kekkilän Espanjan ja Etelä-Amerikan myynnistä.¹⁷⁶

PUUTARHASTA ELÄMÄNLAADUN NOSTATTAJA

Puutarhaharrastuksesta tuli 1990-luvun kuluessa muoti-ilmiö. Puutarha ei enää ollut pelkästään viherpeukaloiden puurtamiskenttä, puutarhasta tuli oleskelun ja asumisen uusi tyyssija, kesäinen olohuone. Puutarhasta tuli paikka rauhoittua, se tarjosi lepoa, mutta myös virkistystä. 2000-luvun puolella puutarhanhoito yhdistettiin jo ihmisten henkiseen hyvinvointiin, elämänhallintaan ja rentoutumiseen.

Puutarhaan alettiin 1990-luvulla rakentaa erilaisia tiloja, joissa oli oma tunnelmansa. Enää ei perustettu suuria yhden kasvin kattavia laajoja alueita, niiden sijaan luotiin usean kasvin monikerroksisia sommitelmia. Esille nostettiin pienet yksityiskohdat, kuten koristeelliset ruukut ja patsaat, penkit sekä vanhat työkalut ja esineet. Koristekasvien ja esineiden valin-



nassa ja sijoittelussa vallitsi täysi vapaus. Jos puutarha oli pieni tai muuten vaatimaton, saattoi sen täyttää eteläeurooppalaiseen tapaan ruukuilla, joissa kasvoi yksivuotisia kesäkukkia tai hyötykasveja. Puutarhaan löysivät tiensä myös grillit, jotka varsinkin 2000-luvun puolella kasvattivat kokoaan ja varustelutasoaan.

1990-luvulla alkoivat hyötykasvit nousta taas suosioon. 2000-luvun puolella trendi vain vahvistui, kun eksoottiset ja harvinaiset hyötykasvit löysivät tiensä suomalaisten puutarhoihin. Samalla perinteisten kotimaisten yrttien kasvatusta lisäntyi, mitä tuki luomu- ja lähiruuan suosion kasvu. Myös puutarhan sisustaminen jatkui kiivaana. Uusi ajatus oli puutarhakasvien, -esineiden ja -tavaroiden konseptointi jonkin miellyttävän teeman mukaan. Kasveista ja esineistä etsittiin positiivinen asia tai yksityiskohta, jonka ympärille rakennettiin haluttu ilme väreillä ja erilaisilla materiaaleilla.

Käsitys puutarhasta on 2000-luvun puolella myös muuttanut muotoaan. Nyt ihmiset tekevät parvekkeistaan ja terasseistaan pieniä puutarhoja, jotka sisustetaan viherkasveilla ja kesäkukilla sekä tyyliin sopivilla kalusteilla. Parvekkeelle hankitaan pieni vitriini yrttejä ja muita hyötykasveja varten. Parvekkeiden muuttamista puutarhoiksi ovat edesauttaneet arkkitehtien suosimat ja kerrostaloissa nopeasti yleistyneet tilavat lasiparvekkeet.¹⁷⁷

2000-luvulla puutarhat ovat muuttuneet entistä koristeellisemmiksi.



PUUTARHAUNELMIA LUOVA BRÄNDI

Vuosituhaten vaihteen markkinointikampanjat kasvattivat Kekkilän brändin tunnettuutta. Myös mielenkiinto yhtiötä ja sen tuotteita kohtaan lisääntyi samalla kun puutarhanhoito harrastuksena Suomessa yleistyi. Kaikki tämä kasvatti Kekkilän johdon ruokahalua. Vuonna 2002 johtoryhmän kokouksessa päätettiin, että yhtiön ”imagon tulee näkyä kaikessa mitä teemme. Kaikki ovat brändin rakentajia.”

Pian Kekkilä näkyi ja kuului kaikkialla: lehdissä, radiossa, televisiossa, myymälöissä ja erilaisissa tempauksissa. Se ei kuitenkaan yhtiön johdolle riittänyt. Mikael Johanssonin mukaan tällöin ”aloitettiin brändin syventämisen vaihe, ryhdyttiin rakentamaan sille sielua, sitä mitä se oikeasti on”. Vuonna 2003 Kekkilään palkattiin markkinointipäälliköksi Ia Adlercreutz, joka ”tuli tekemään Kekkilän tarinaa todella suurella visuaalisuudella ja hienolla tyyliä.”¹⁷⁸

Kekkilän brändiä lähdettiin viemään kuva edellä. Visuaalista ilmettä rakennettiin muun muassa täysin uudistetulla Kekkilän kesä -oppaalla, josta vuonna 2005 tehtiin 64-sivuinen värikäs julkai-



”Me matkustettiin Englannissa ja katsottiin hienoja puutarhamyymälöitä. Tavoitteeksi laitettiin se, miten ne lehdet ja BBC:n ohjelmat kuvasivat sitä. Siihen tasoon piti päästä. Sitten ajateltiin, että se on lähellä sisustamista, ruoanlaittoa ulkona. Me tehtiin monta laatututkimusta siitä, miten nämä menevät päällekkäin. Me haluttiin tuoda se esille monipuolisemmin ja näytettiin se mahtava lopputulos, kaunis puutarha, hienoina kuvina.”

Mikael Johansson 2013

su. Sitä jaettiin vanhan tapaan ilmaiseksi alan liikkeissä, ja sitä markkinoitiin oppaana unelmapuutarhan perustamiseen. Kekkilän kesä -oppaasta tuli painosmäärältään pian Suomen suurimpia lehtiä.

Kekkilä siis halusi opastaa ihmiset toteuttamaan puutarhaunelmiaan, mikä oli ollut jo Mikko Jortikan toiminnan kulmakivi 1920- ja 1930-luvuilla. Myös Jortikka painotti puutarhan visuaalista puolta.

Jortikka kirjoitti aikanaan lehtiartikkeleita, mutta 2000-luvun kanavina toimivat lehtien lisäksi oppaat, televisio ja internet. Vuonna 2005 Kekkilä avasi kotisivuilleen puutarhakoulun, josta ihmiset löysivät vinkkejä oman puutarhan toteuttamiseen. Jo vuotta aikaisemmin oli lapsia varten perustettu oma KekkiläKids-sivusto.¹⁷⁹

Kekkilä ryhtyi 2000-luvun kuluessa tuomaan markkinoille myös kokonaan



Ensimmäinen KekkiläKids-tapahtuma järjestettiin 5.5.2004.



uudenlaisia tuotteita, puutarhan sisustus- tuotteita, jotka poikkesivat perinteisistä kasviravinteista ja kasvualustoista. Muutos oli Kekkilän historiassa merkittävä. Kekkilän tuotteet olivat aina ennen olleet ”mullan alle” tai muuten piiloon laitettavia. Uudet sisustustuotteet jätettiin sen sijaan näkyville. Näillä tuotteilla Kekkilä halusi päästä mukaan kasvavaan puutarhan sisustustrendiin.

Ensimmäinen uuden ajan tuoteperhe oli koristekivet, joita seurasivat koriste- ja tiilimurskakatteet, rantakivet ja puutarhahiekat. Näillä tuotteilla kotipuutarhureilla oli mahdollisuus viimeistellä itselleen näyttävä puutarha. Uusia tuoteideoita löydettiin myös ulkomailta, kun Kekkilän markkinointi- ja myyntihenkilökunta kierteli Eurooppaa puutarhanäyttelyissä ja opintomatkoilla. Uudet tuotteet teetettiin alihankkijoilla.¹⁸⁰

Kekkilä toi 2010-luvun alussa valikoi-

miinsa vielä täysin uuden ”Koti & Piha”-tuoteperheen, johon kuuluu muun muassa puutarhavaja, vitriini, viljelylaatikko, ruukkuporras ja taimihylly, marjapensas-tuki ja taimisuoja. Tuotevalikoimaa laajennettiin kuluttajatutkimusten perusteella. Markkinoille haluttiin tuoda uusia tuotteita, jotka sopisivat ulkona sisustamisen trendiin. Lähtökohtana suunnittelussa oli toiminnallisuus, ekologisuus ja skandinaavinen muotoilu. Uutta oli myös se, että näiden uusien tuotteiden suunnittelusta ryhtyi vastaamaan ulkopuolinen suunnittelijaryhmä.

Mikael Johanssonin mukaan tuotevalikoiman laajenuksessa oli kyse brändin laajenuksesta: ”Kekkilän brändi on venyntynyt hyvin. Me uskomme vahvasti siihen, että Kekkilä toimii myös aivan uusissa puutarhatuotteissa. Me myymme konseptia. Puutarhasta on tullut in-juttu, kun nuoret ihmiset ovat innostuneet siitä. Me



KEKKILÄN UUTUUKSIA 2000-LUVULLA

Koristekivet, neljä eri väriä	2003
Turveharkko	2003
Koristekate, neljä eri väriä	2005
Rantakivi ja Iso Rantakivi	2005
Tiilimurskakate	2005
Kompostiravinne	2005
Ruukkukate, kuusi eri väriä	2007
Puutarhahiekkä, kolme eri väriä	2007
Nestemäiset Havu- ja rodo-, Puutarha-, Ruusu- ja Kesäkukkaravinne	2008
Kasvimaamulta ja -lannoite	2008
Yrttimulta	2009

Kekkilä televisiomainoksia tehtiin pääasiassa ulkomailta. Kekkilän ”Nature boy”-kampanjan kuvaukset tehtiin Prahassa vuonna 2005. Mainoksen toteutti Bob Helsinki Oy.



Vuonna 2005 Kekkilä toteutti näyttävän Unelmapiha-tapahtuman Helsingin Esplanadin lavalla.

annetaan heille konkreettisia vinkkejä. Ihmiset voivat tehdä vaikka omia keittiöpuutarhoja. Kekkilä on siinä kumppani.”¹⁸¹

ERILAISET MARKKINAT

Kekkilän liiketoiminta-alat olivat 2000-luvun alkuvuosina keskenään hyvin erilaisessa kehitysvaiheessa. Harrastajatuotteet kävivät yhä paremmin kaupaksi, mutta ammattiviljelijätuotteiden myynti ei sen sijaan kotimaassa juurikaan kasva-

nut. Viherrakentamisen markkinat ovat heitelleet ehkä kaikkein voimakkaimmin, sillä ne ovat aina olleet sidoksissa yleiseen talouskehitykseen.¹⁸²

Kekkilän satsaukset brändiin ja uusiin harrastajatuotteisiin vuosina 2003–2005 vaikuttivat siihen, että harrastajatuotteiden myynti kasvoi varsinkin kotimaassa muita liiketoiminta-aloja nopeammin. Kekkilä myös valtasi markkinoita kilpailijoilta. Etelä-Suomen aluemyyntipäällikkö Tauno Hyppönen muisteli, miten Kekki-

län myynti kasvoi: ”Kun tulin tämän alueen hoitajaksi, niin myynti kolminkertaistui 10 vuodessa. Se tuli lähes yksinomaan harrastajatuotteista. Niin rajua oli se kehitys. Tänne tuli uusia isoja toimijoita, kuten Bauhaus ja Plantagen.” 2000-luvulla markkinoita onkin ravistellut uusien vahvojen jälleenmyyjien tulo sekä kiristynyt kilpailu jälleenmyyjien kesken. Kekkilän on ollut pakko panostaa suurten ketjujen ja halpahalien kautta tapahtuvaan myyntiin.¹⁸³

Ammattiviljelijätuotteiden kysyntä ei 2000-luvun alussa enää Suomessa kasvanut ja Kekkilä menetti myös markkinaosuutta uusille toimijoille. Toimitusjohtaja Matti Mattila yritti myös kasvattaa ammattiviljelijätuotteiden menekkiä. Vuonna 2002 hän päätti ostaa Kekkilän kilpailijan GardenPeatt Oy:n. Yritysosto perusteltiin synergiahyödyillä sekä kasvaturveosaamisen ja raaka-ainepohjan kasvattamisella. Lisäksi GardenPeattin Mellilän tehtaan vieressä oli Kekkilän suo. Yksi syy oston oli asiakkuuksien hankkiminen Kekkilälle. Yhtiö saikin kaupan myötä asiakkaakseen muun muassa Scheteligin, joka vuonna 1996 oli siirtynyt GardenPeattin leiriin. Yritysoston jälkeen Kekkilässä piti myös tehdä tuotteiden harmonisointiprojekti, minkä seurauksena kahden yhtiön kasvualustatuotteiden laatu yhdenmukaistettiin ja määrä karsittiin 120:sta 42:een.¹⁸⁴

Kekkilän markkinaosuus kotimaan ammattiviljelijätuotteissa oli GardenPeattin oston jälkeen noin 80 prosenttia. Koska osuutta oli vaikea enää kasvattaa, oli myynnin kasvua haettava ulkomailta. Ulkomaiden potentiaali perustui Viron toimintojen tuomaan tuotannon kasvuun sekä siihen, että Euroopassa kasvihuoneviljelyä harjoittavat yritykset kasvoivat ja ammattimaisuivat. Euroopassa tilannetta kuitenkin hankaloitti se, että Kekkilä oli erikoistunut vaalean rahkaturpeen kasvualustoihin, jot-



”Kun Kekkilä sai laatusertifikaatin (2001), tuli laatu järjestelmästä oleellinen osa tuotantoa. Tuotteen pitää olla ravinnearvoltaan, toimivuudeltaan ja pidätyskyvyiltään kunnossa. Siinä on myös tämä visuaalinen puoli, että se on kasvattajalle hyvännäköistä. Se on kokonaisuus, jota ei voi hetkeksikään unohtaa. ISO-laatu järjestelmä on korostanut laadun merkitystä entisestään. Täällä se laatu tehdään.”

Pekka Mansukoski 2013



Kekkilä on 2000-luvulla panostanut osastoihinsa Helsingin Messukeskuksen Puutarhamesseilla.

ka olivat muita kasvualustoja kalliimpia ja teknisesti vaativampia käyttäjille. Yhtiö kasvatti myyntiään myös Euroopan ulkopuolelle, muun muassa Latinalaiseen Amerikkaan, Lähi-itään ja Kaukoitään.¹⁸⁵

Viherrakentaminen keskittyi 2000-luvulla Suomessa Suur-Helsingin alueelle, kun taas Ruotsissa Hasselfors laajensi toimintaansa Tukholmasta muun muassa Malmöön ja Göteborgiin. Varsinainen hypäys kotimaan myynnissä tapahtui vuonna 2010. Kun Kekkilän toiminnot integroitiin Vapoon vuonna 2007 (katso sivu 116), tulivat Kekkilän johdettavaksi Vapon multa-asetat. Ne kuitenkin säilyivät Vapon omistuksessa vuoteen 2010, jolloin Vapon multaliiketoiminta myytiin Kekkilälle.¹⁸⁶

Vuonna 2007 oli Vapon ympäristöliiketoiminta eli kompostointi siirretty myös Kekkilän toimitusjohtajan Petri Alavan johdettavaksi. Vuonna 2010 Kekkilä osti kyseisen liiketoiminnan yhdessä Vapon multa-asemien kanssa. Kaupalla Kekkilä sai operoitavakseen kompostointilaitoksia, joiden tuottamaa kompostia yhtiö on voinut käyttää raaka-aineena omissa viherrakentamistuotteissaan. Samalla Kekkilään saatiin merkittävää osaamista kierrätettävistä raaka-aineista. Niiden merkitys on koko ajan kasvanut etenkin Englannissa ja Keski-Euroopassa, koska ympäristöjärjestöt ovat halunneet rajoittaa turpeen käyttöä tavoitteena säilyttää siellä vielä säilyneet luonnontilaiset suot.

Kekkilän viimeisin tuotevalikoiman laajennus tapahtui vuoden 2012 lopulla, kun Kekkilä osti Lassila & Tikanoja Oyj:n kompostori ja kuivakäymälä -liiketoiminnot. Kaupan yhteydessä Kekkilän laajeni myös Venäjälle. Petri Alavan mukaan se oli hyvä lisä Kekkilälle, koska ”haemme aktiivisesti kasvua ja myös kauppa haluaa isompia ja kilpailukyisempiä toimittajia kumppanikseen rakentamaan tulevaisuuden kannattavaa puutarhakauppaa”. Uudet tuotteet

soveltuvat erinomaisesti Kekkilä brändin alle. Myös laajentuminen Venäjälle nähtiin mielenkiintoisena mahdollisuutena, koska tässä kaupassa saatiin hyviä ja osaavia ihmisiä, jotka olivat myös kokeneita toimimaan pohjoismaisen yhtiön ohjauksessa.¹⁸⁷

OMISTUSKYSYMYKSIÄ

Vapossa ryhdyttiin vuonna 2003 suunnittelemaan Kekkilän turvesoiden siirtämistä Vapon omistukseen, sillä Vapon johto koki soiden omistuksen niin tärkeänä asiana. Sen sijaan Kekkilälle soiden omistuksen ei nähty olevan niin tärkeää. Matti Hillin mielestä ”Kekkilä voisi toimia ilman yhtään suota. Näen Euroopassa monta yritystä, jotka pärjäävät ihan hyvin pelkästään jalostamalla tuotantoa.” Asiaa selvitettiin ja hintoja arvioitiin, mutta lopulta suot säilyivät Kekkilällä. Suot herättivät myös suuria erimielisyyksiä Kekkilän hallituksessa, sillä vähemmistöomistajien mielestä niitä ei voinut myydä, koska Kekkilä oli pörssiyhtiö. Myynti olisi sotinut vähemmistöomistajien etua vastaan.

Pian erimielisyydet levisivät käsittämään Kekkilän omistusta. Yhtiön hallituksessa vähemmistöomistajien edustajat Risto Wahlberg ja Antti Erkama vaativat Vapon omistusosuuden pudottamista 51 prosenttiin, kuten heidän mielestään vuoden 1994 sopimus edellytti. Vapossa asiasta oltiin eri mieltä. Kekkilän hallitus äänesti asiasta keväällä 2005, ja äänin 3–2 hallitus päätti, ettei asiassa ryhdytä toimenpiteisiin. Vastaan äänestivät Vapon edustajat Matti Hilli, Juhani Hakkarainen ja Asko Dahlbom. Koska toimitusjohtaja Jaana Laukkarinen oli tilanteessa vähemmistöomistajien puolella, joutui hän jättämään toimensa.¹⁸⁸

Pian tämän jälkeen Vapossa tehtiin päätös Kekkilän poistamisesta pörssistä. Matti Hillin mielestä ”ei ollut mitään jär-



KOKEILUPUUTARHA OY.

Kekkilä



KEKKILÄ

Kekkilän ja sen edeltäjien logoja vuosien varrelta.



KEKKILÄ
GARDEN



HASSELFORS
GARDEN

Hasselforsin uudeksi logoksi tuli mansikanlehti, jonka alla on yhtiön nimi. Kekkilä otti vuonna 2008 käyttöön saman logon.



Parkanon tehdas 2010-luvulla. Tehtaan läheisyydestä Kekkilä on ostanut viime aikoina neljää uutta suota.

keä pysyä pörssissä. Siitä ei ollut mitään hyötyä, vain kuluja ja vaivaa.” Marraskuussa 2005 Vapo osti Risto Wahlbergin, Juha ja Antti Erkaman ja heidän lähipiirinsä osakkeet, millä toimella Vapon omistus nousi lähes 78 prosenttiin. Seuraavaksi Vapo teki julkisen ostotarjouksen loppuista osakkeista. Syyskuuhun 2006 mennessä Vapo sai omistukseensa 89,22 prosenttia Kekkilän osakkeista, ja lokakuussa yhtiön noteeraus Helsingin pörssissä päättyi. Timo Erkaman perhe omisti kuitenkin yli 10 prosenttia Kekkilän osakkeista, eikä hän halunnut myydä osuuttaan sukuyhtiöstä. Vapo kuitenkin toteutti maksullisen osakeannin, jolla yhtiön omistusosuus

nousi yli vaadittavan 90 prosentin. Näin Vapo saattoi pakkolunastaa loput Kekkilän osakkeet itselleen.¹⁸⁹

Koska Kekkilä oli nyt Vapon täysin omistama yhtiö, päätti Vapon hallitus vuonna 2007, että Kekkilä ajettaisiin yhtiönä alas ja siitä tehtäisiin liiketoiminta-alue nimeltä Vapo puutarha & ympäristö. Matti Hillin mukaan ”Vapossa haluttiin, että Kekkilä olisi lähempänä Vapoa. Kekkilän brändiä ei oltu lopettamassa.” Kekkilää ei heti kuitenkaan lakkautettu yhtiönä, mutta sen suot vuokrattiin Vapolle ja niiden tuotanto integroitiin Vapon soiden tuotannon kanssa.

Kekkilän integroiminen toteutettiin ensin sen ulkomaan yksiköiden osalta. Esimerkiksi Hasselfors fuusioitiin Vapon Ruotsin tytäryhtiöön Neova Ab:hen vuonna 2008, jolloin myös sen suot siirtyivät Neovan omistukseen. Raportoinnin osalta Neovalla oli vaikeuksia tuottaa johtamisen kannalta oleellista tietoa. Hasselforsin integrointi Neovaan epäonnistui pahoin, minkä seurauksena työntekijöiden motivaatio laski ja tulos romahti. Seuraavaksi integroitiin Viron tytäryhtiö Langham, jolloin Niubin tehdas ja suot siirtyivät Vapon Viron tytäryhtiölle AS Tootsi Turvasille.

Lopulta myös Kekkilää oltiin yhdistämässä Vapoon. Mikael Johanssonin mukaan Kekkilän puolella tehtiin tällöin kuitenkin selväksi, että ”ei ole mitään hyötyä, jos 80 vuotta vanha yritys lopetetaan. Se oli tekninen juttu, mutta se oli todella lähellä.”¹⁹⁰

Kekkilän yhdistämisen esti lopulta pitkäksi venähtänyt Vapon tietotekniikka-hanke. Sen kestäessä Vapon suunnitelmat muuttuivat, eikä Kekkilän enää katsottu olevan Vapon strategiassa mukana. Kesällä 2009 Kekkilä päätettiin myydä ja myyntiprojekti käynnistettiin samana syksynä. Myyntihanke ajoi syksyllä 2010 kuitenkin karille. Suurin syy oli toimi-



Toimitusjohtaja Petri Alava (oikealla) ja myyntijohtaja Mikael Johansson.

tusjohtaja Petri Alavan mukaan se, että ”Kekkilä oli konsernina suureksi osaksi purettu, samoin sen raportointimallit, joten taloudelliseen raportointiin liittyi epävarmuutta. Samoin epävarmuutta liittyi turpeen hankintaan ja ennen kaikkea turvetuotannon omistukseen. Kiinnostusta oli hirveästi ja tarjouksetkin olivat käsittääkseni ihan kohtuullisia.” Kekkilän integroiminen osaksi Vapoa ei ollutkaan hyvä ratkaisu Kekkilän myymistä ajatellen. Vähintäänkin myyntiprosessiin olisi pitänyt valmistautua selvästi paremmin.

Epäonnistuneen myyntihankkeen jälkeinen Kekkilästä ryhdyttiin rakentamaan itsenäistä yritystä. Näin muun muassa

Hasselfors Garden Ab perustettiin uudelleen. Vanhaan kuosiinsa Kekkilä palasi vuoden 2012 kuluessa. Myös suot palasivat tällöin Kekkilän omaan ohjaukseen, mikä oli iloinen asia muun muassa Teuvo Mäkitalolle: ”Tuotannon peruslähtökohta on se, että raaka-aine on omassa ohjauksessa ja tuotannossa.” Myös Petri Alavan mielestä soiden palauttaminen Kekkilän omistukseen oli hyvä asia, sillä ”tehdyllä järjestelyllä Kekkilä saavutti hyvän omaraisuuden keskeisimmän raaka-aineen osalta. Nyt Kekkilä pystyy toimimaan itsenäisesti ja riippumattomana.” Kekkilä on viime vuosina myös ostanut lisää soita tehtaidensa lähistöltä.¹⁹¹



Hasselfors myi Pohjoismaissa samoja tuotteita kuin Kekkilä kotimaassa.

KEKKILISTIT TULEVAISUUDESSA

Kekkilä ja sen ruotsalainen tytäryhtiö Hasselfors ovat 2010-luvulla asemoineet itsensä vahvasti Pohjoismaihin, jotka muodostavat niiden harrastajatuotteiden päämarkkina-alueen. Vahvin maa on tietenkin Suomi, jossa Kekkilä on selvä markkinajohtaja. 2010-luvulla harrastajatuotteiden myynnin kasvuvauhti on jonkin verran hidastunut. Petri Alavan mukaan ”ihmisten kiinnostus pihaan ja puutarhaan on säilynyt kuitenkin korkealla tasolla ja pihasta on tullut keskeinen osa asumista. Lähiruokakulttuuri, ruokaturvallisuus ja itsensä toteuttaminen puhuttavat ja kiinnostavat nuoria sukupolvia ja meillä Kekkilässä on vahva usko siihen, että Mikko Jortikan visiot elävät yhä vahvempina tulevaisuudessa. Pihat ovat toki pienempiä ja kaupunkikulttuurissa parveke toimii usein pienenä city-pihana, mutta yhtä kaikki ihmiset haluavat panostaa pihojen viihtyisyyteen jatkossakin. Me toimimme koko ajan uudistaaksemme markkinoita ja haluamme tuoda ihmisille yhä uusia ratkaisuja, joiden avulla kotipuutarhurit kokevat mielihyvää ja onnistumisen iloa niin puutarhatöistä kuin pihalla olemisesta.”

Kilpailu on viime vuosina koventunut, sillä uusia yrittäjiä on tullut markkinoille. Kaupan rakennemuutos näkyy myös puutarhamarkkinoilla, sillä monissa tuoteryhmissä verkkokaupan markkinaosuus on kasvanut merkittävästi. Puutarhakaupassa muutos ei ole vielä kovin merkittävä, mutta kauppa etsii aktiivisesti keinoja parantaa heikentynyttä kannattavuuttaan. Osa kaupan toimijoista on pyrkinyt hakemaan ratkaisua kaupan omista merkeistä. Niiden osuus puutarhakaupassa onkin kasvanut jonkin verran. Kekkilä haluaa kuitenkin edelleen olla kaupan paras kumppani kannattavan puutarhakaupan rakentamisessa ja uskoo edelleen vahvasti perusarvoonsa:

tavoitteena on Mikko Jortikan ajoista lähtien ollut tehdä kuluttajille toimivia tuotteita hyvällä ammattitaidolla.

Petri Alavan mukaan Hasselfors on Ruotsissa markkinajohtaja, nyt kun yhtiö on taas tullut osaksi Kekkilää. ”Parin vuoden takainen sukellus on vaihtunut hyvään tulokuntoon. Norjassa yhtiö on haastaja, koska Hasselfors on ollut Norjan markkinoilla kunnolla vasta muutaman vuoden. Tanska on vielä pieni markkina meille mutta näemme siellä mielenkiintoisia mahdollisuuksia. Samoin rakennamme kärsivällisesti myös liiketoimintaa Baltian maissa ja Venäjällä.” Kaiken kaikkiaan harrastajatuotteet tuovan Kekkilä-konsernin liikevaihdosta noin puolet.¹⁹²

Myös ammattiviljelypuolella Kekkilä on Pohjoismaiden ehdoton ykkönen Tanskaa lukuun ottamatta. Lisäksi se on maailmalla vahva omilla erikoisalueillaan kasvualustatuotteissa, joita ovat muun muassa vihannesten pikkutaimet, ruukukasvien tuotanto ja metsätaimantuotanto. Kekkilä myy tuotteitaan tänä päivänä yli 60 maahan ja markkinaosuus ammattilaiskasvualustojen globaalissa kaupassa on noin 2–3 prosenttia.

Kekkilä on ollut pitkään vahva ammattiviljelytuotteidensa räätälöinnissä. Lisäksi viljelijöiden kanssa on laadittu kokonaan uusia kasvualustareseptejä, joilla ratkaistaan erilaisia viljelyyn liittyviä ongelmia. Myös tuotekehityksen on oltava hereillä,

Vuonna 2010 Kekkilä lanseerasi Koti & Piha -tuoteperheen, jonka konseptin ytimessä oli Vihervaja.





Vuonna 2012 Kekkilä lanseerasi Koti & piha -tuoteperheeseen tuotteita myös sisäkäyttöön.



”Kekkilän lannoitteet ovat olleet markkinoilla pian 90 vuotta. Sukupolvesta toiseen on mennyt se tieto, että Kekkilä on ylivoimainen. Koska sen lannoitteet ovat aina olleet hyviä, ovat kasvit ja ihmiset voineet hyvin ja voivat yhä hyvin. Siitä vanhasta historiasta on hyötyä tänäkin päivänä. Koska Kekkilän perussydän on ollut koko ajan hyvä, on myös brändi tunnettu. Kekkilää arvostetaan. Siksi täällä oli niin mukava olla.”

Kekkilän eläkeläiset 2012

sillä viljelytekniikka muuttuu koko ajan. Kilpailu ammattiviljelijätuotteissa on myös kovaa, mutta Kekkilä on menestynyt erinomaisesti. Kekkilällä on moderni ja kilpailukykyinen tuotantokoneisto. Viimeisten vuosien suurin investointi on ollut Eurajoen uusi tehdas, sillä vanha paloi keväällä 2010. ”Tulipalosta selviämisen on yksi hienoimmista kokemuksista Kekkilän historiassa ja kertoo meidän ihmisten valtavasta ammattiosaamisesta. Kaikki asiakastoimitukset pystyttiin turvaamaan siirtämällä tuotanto muille tehtaille ja toimintasuunnitelma meillä oli valmiina jo tulipaloa seuraavana päivänä. Myös asiakkaat suhtautuivat ponnisteluihimme erittäin myönteisesti ja asiakassuhteemme vankistuiivat entisestään”, kertoo Alava. Ammattiviljelytuotteet muodostavat Kekkilä-konsernin liikevaihdosta noin 25 prosenttia.¹⁹³

Viimeisen neljänneksen Kekkilän vajaan sadan miljoonan euron liikevaihdosta

muodostavat viherrakennus ja kompostointi. Viherrakentamisessa Kekkilä toimii jo koko kotimaan kattavasti. Liikevaihdosta toimiala tekee noin 15 prosenttia. Kompostointiliiketoiminta-alueen osuus yhtiön liikevaihdosta on noin 10 prosenttia. Vuoden 2012 lopulla Lassila & Tikanojalta ostetut kompostorit ja kuivakäymälät eivät vielä ole kynsiään näyttäneet. Vienti Venäjälle on Petri Alavan mukaan kuitenkin lähtenyt vetämään hyvin. Lisäksi Venäjä voi tarjota mahdollisuuksia Kekkilän muille tuotteille. Kotimaassa kompostoreista ja kuivakäymälöistä odotetaan kasvua vuodesta 2014 lähtien.¹⁹⁴

Kekkilä-konsernin tulevaisuuden menestys pohjautuu historiaan, sillä Kekkilällä – kuten myös Hasselforsilla – on vahvat juuret. Kekkilällä on myös oma puutarhasta voimansa ja positiivisuutensa imevä työilmapiirinsä, joka vie yhtiötä eteenpäin. Mikael Johanssonin mukaan ”ihmiset ovat ylpeitä siitä, että ovat Kekkilässä töissä. Meillä on kekkilistejä, jotka tekevät tätä suurella sydämellä. Tässä on perheyriksen meininki ja tämä on hieno ala.” Kekkilälle on myös ollut etua siitä, että alalla on myönteinen imago. Kekkilä tunnetaan ja siihen liitetään positiivisia mielikuvia: ennen, nyt ja tulevaisuudessa.¹⁹⁵



Vuonna 2013 Kekkilä uudisti tuotepakkauksien ilmeen. Kuluttajia palveleva tuoteinformaatio nostettiin pakkauksien etupuolelle.

Jäljelle jäi legenda, tuotteet – ja laatikollinen siemeniä. Mikko Jortikan jäämistöstä löytyneen vanhan puulaatikon sisältä paljastui kymmenittäin koeputkia, joissa oli kasvien siemeniä. Onko niistä kasveiksi, selviää Helsingin yliopiston kasvitieteellisen puutarhan ylipuutarhurin suorittamissa kokeissa Kaisaniemessä. On vuosi 2014.



LIITTEET

TOIMITUSJOHTAJAT

KEKKILÄN KARTANO Mikko Jortikka	1916–1930
KEKKILÄN PUUTARHA OY Eliisa Sahari (Luotonen)	1931–1940
KOKEILUPUUTARHA OY Mikko Jortikka Kerttu Jortikka	1936–1939 1940–1949
KEKKILÄ OY (VANHA) Kerttu Jortikka	1949–1966
KIINTEISTÖ OY MANNILANKULMA Tellervo Erkama	1966–1968
KEKKILÄ OY (UUSI) Tellervo Erkama Risto Wahlberg Tom Jaakonsaari (vt.) Taisto Toivanen Matti Hilli Matti Mattila Jaana Laukkarinen Asko Dahlbom (vt.) Petri Alava	1968–1974 1974–1993 1993–1994 1994–1995 1995–2001 2001–2003 2003–2005 2005 2005–

HALLITUKSEN PUHEENJOHTAJAT

KEKKILÄN PUUTARHA OY Eliisa Sahari (Luotonen)	1931–1940
KOKEILUPUUTARHA OY Mikko Jortikka Kerttu Jortikka	1936–1939 1940–1949
KEKKILÄ OY (VANHA) Kerttu Jortikka	1949–1966
KIINTEISTÖ OY MANNILANKULMA Kerttu Jortikka	1966–1968
KEKKILÄ OY (UUSI) Eino Suistola Tellervo Erkama Juha Erkama Markku Pirjetä Esko Muhonen Matti Hilli Tomi Yli-Kyyny	1968–1984 1984–1986 1986–1988 1988–1994 1994–2001 2001–2010 2010–

LÄHTEET

ARKISTOLÄHTEET

Kasvutaito Ky:n toimintakertomukset
 Kasvutaito Oy:n hallituksen pöytäkirjat
 Kasvutaito Oy:n yhtiökokousten pöytäkirjat
 Kekkilä Oy:n esitteet
 Kekkilä Oy:n hallituksen toimintakertomukset
 Kekkilä Oy:n johtokunnan ja hallituksen pöytäkirjat
 Kekkilä Oy:n johtoryhmän kokouspöytäkirjat
 Kekkilä Oy:n osavuosisikatsaukset
 Kekkilä Oy:n tilinpäätöstiedotteet
 Kekkilä Oy:n toiminta- ja vuosikertomukset
 Kekkilä Oy:n toimitusjohtajan tilannekatsaukset
 Kekkilä Oy:n tuote-esitteet
 Kekkilä Oy:n yhtiökokousten pöytäkirjat
 Kekkilä-konsernin suunnitteluryhmän kokousmuistiot
 Kekkilä-konsernin strategiapalaverien pöytäkirjat
 Kompo Oy:n hallituksen pöytäkirjat
 Sakkola: Syntyneet ja kastetut 1850–1899. Karjala tietokantasäätö. Mikkeli 2003.
 Sakkola: Kuolleet ja haudatut 1851–1899. Karjala tietokantasäätö. Mikkeli 2004.
 Satoturve Oy:n hallituksen pöytäkirjat
 Satoturve Oy:n toimintakertomukset
 Satoturve Oy:n tuote-esitteet
 Suomen Vihertaito Oy:n hallituksen pöytäkirjat
 Suomen Vihertaito Oy:n yhtiökokousten pöytäkirjat
 Suomen Vihertaito Oy:n tuote-esitteet
 VapoKasvun tuote-esitteet

PUHEET, ESITELMÄT JA KIRJOITUKSET

Tellervo Erkama, muistio ”Kekkilä Oy:n vaiheista ja toiminnasta”, 1968.
 Ilkka Lehtonen, esitelmä ”Satoturve Oy tänään ja tulevaisuudessa”, 1986.
 Esko Mustonen, puhe ”Kekkilän tulevaisuus osana Vapo-konsernia”, Kekkilä Oy:n 70-vuotisjuhla 25.10.1994.
 Aimo Nummi, esitelmä ”Puutarha-alan kehitys Suomessa”, Kekkilä Oy:n 70-vuotisjuhla 25.10.1994.
 Viljo Puustjärvi, esitelmä ”Turvetutkimuslaitoksen toiminnan ja laboratorion esittely”, 1967.
 Mikko Voutilainen, esitelmä ”Satoturve Oy – puutarha-alan yrittäjä”, 1986.

KIRJALLISUUS

Jorma Ahvenainen – Erkki Pihkala – Viljo Rasila (toim.): Suomen taloushistoria 2. Helsinki 1982.
 Jorma Ahvenainen – Antti Kuusterä: ”Teollisuus ja rakennustoiminta”, kirjassa Suomen taloushistoria 2.
 U. Brander – O. Groundstroem – S. Mattson (toimituskunta), Felix Jonasson, Akseli Kivialho, K. Kivialho (toimittajat): Suomen maatilat. Tietokirja maamme keskikokoisista maatiloista. IV osa. Kuopion, Mikkelin ja Viipurin läänit. Porvoo 1932.
 Jorma Erkama: Kekkilän lannoitteiden historia 1916–1978. Espoo 1978.
 Hasselfors under fyra sekel. Boken om företaget Hasselfors. Örebro 1995.

Mikko Jortikka: Koti- ja huvilapuutarhat: perustaminen, istutus, lannoitus ja maanjärjestelyt kemiallisia ja kasvifysiologisia seikkoja silmälläpitäen. Helsinki 1929.
 Mikko Jortikka: Kotimaisen tupakan viljelyminen ja valmistaminen. Porvoo 1933.
 Mikko Jortikka: Hedelmäpuiden ja marjapensaiden leviämisestä Suomessa. Helsinki 1934.
 Asko Jämsén: Vapo 50 vuotta. 1940–1990. Jyväskylä 1990.
 Eino Ketola: Vihreyttä 50 vuotta. Ilmelä 1947–1997. Helsinki 1997.
 Eino Ketola: Oy Schetelig Ab 1929–2004. Helsinki 2004.
 Toivo Kuparinen ja Teuvo Kuparinen: Kupariset Suvannon ympärillä. Saarijärvi 2002.
 Maataloustieteellisen seuran julkaisuja 30. Helsinki 1934.
 S. Mattson (toim.): Suomen agronomit 1853–1941. Porvoo 1942.
 Hannu J. Paukku: Sakkolan kylät tuvasta tupaan 1939. Sakkolan historiaa II. Saarijärvi 2009.
 Esa Ruuskanen: Suosta voimaa ja lämpöä: turve Suomen energiapolitiikassa 1940–2010. Jyväskylä 2010.

SANOMA- JA AIKAKAUSLEHDET

Aamulehti
 Helsingin Sanomat
 Kauppalehti
 Keski-Uusimaa
 Kotiliesi
 Kotipuutarha (1930–1932)

Kotipuutarha (1941–)
 Puutarha & Kauppa
 Puutarha ja Koti
 Puutarha-Uutiset
 Rakennustaito
 Suvannon Seutu
 Talouselämä
 Vapo Oy, Henkilöstölehti

INTERNET

www.kansallisbiografia.fi
 www.kekkilä.fi
 www.kronos.narc.fi
 www.sakkola.fi
 www.vapo.fi
 www.fi.wikipedia.org

HAASTATTELUT

Petri Alava 15.8.2013
 Juha Erkama 28.1.2013
 Matti Hilli 26.2.2013
 Tauno Hyppönen 11.3.2013
 Raija Holmqvist 20.3.2013
 Pertti Ilmelä 18.3.2013
 Mikael Johansson 13.2.2013
 Jyrki T. Jortikka 23.1.2013
 Hannu Jämsä 27.2.2013
 Kekkilän eläkeläiset 19.12.2012
 Päivi Laakso 15.5.2013
 Matti Lahtinen 27.3.2013
 Teuvo Lifländer 14.2.2013
 Pekka Mansukoski 26.3.2013
 Toimi Meskanen 6.3.2013

Teuvo Mäkitalo 15.5.2013
 Aimo Nummi 19.2.2013
 Pirjo Nylund 11.1.2013
 Osmo Sahimäki 26.3.2013
 Jorma Seppälä 6.2.2013
 Risto Tahvonen 5.3.2013
 Onni Topi 1.2.2013
 Eero-Heikki Vasara 15.3.2013
 Stina Vuorikallas 13.2.2013
 Risto Wahlberg 22.1.2013

KIRJALLISET TIEDONANNOT / SÄHKÖPOSTIT

Lucas Gonzalez 6.11.2013
 Raija Holmqvist 4.3.2013
 Jyrki T. Jortikka 30.1.2013
 Stina Vuorikallas 28.6.2013

KUVALÄHTEET

Kuvat ovat pääsääntöisesti Kekkilän arkistosta. Muut kuvalähteet:

Juha Erkama: s. 15, 20, 22, 28, 32, 33, 37, 42, 44, 53, 63
 Järvenpään Taidemuseo /
 Veljekset Karhumäki Oy: s. 50
 Jyrki T. Jortikka: s. 36, 49
 Museovirasto / Aune's Fotografi Atelier,
 Turku: s. 25
 Puutarhaliitto: s. 51, 59
 Risto Wahlberg: s. 58

VIITTEET

- 1 Sakkola 2003, s. 62–64; Sakkola 2004, s. 32–33; Juha Erkaman haastattelu; Jyrki T. Jortikan haastattelu.
- 2 Suvannon Seutu 4/1972, s. 7; Mattson 1942, s. 209. <http://www.kansallisbiografia.fi/talousvaikuttajat/?iid=231>; Juha Erkaman haastattelu.
- 3 Puutarha-Uutiset 43/1978; Puutarha ja Koti 6/1935; Sakkolan Seutu 4/1972. Mikko Jortikka valmistui 20.5.1916.
- 4 Paukku 1983, s. 139–140; Brander 1932, s. 250; Erkama 1978, s. 5; Sakkolan Seutu 4/1972.
- 5 <http://www.sakkola.fi/tutkimukset/suvannon-lasku-1818.html>.
- 6 Erkama 1978, s. 5; Sakkolan Seutu 4/1972.
- 7 Päälajikkeina olivat Åkerö, Antonowka, Syysjuovikas, Sokerimiron, Punakaneli ja Keltakaneli. Lisäksi vanhan puutarhan puolella oli entuudestaan lajikkeina Charlamowski ja Valkea Nalif.
- 8 Erkama 1978, s. 5–7; Puutarha-Uutiset 43/1978.
- 9 Kivennäislannoitteista käytettiin yleisesti nimitystä apulanta, koska niitä käytettiin luonnonlannan täydennyksenä. 1900-luvun alussa tavanomaisimmat kivennäislannoitteet olivat kalisuola, superfosfaatti, thomasfosfaatti, chilensalpietari, guano ja ammoniumsulfaatti. 1910-luvulla yleistyivät norjansalpietari, saksansalpietari ja kalkkityppi.
- 10 Puutarha 5/1912, vuoden 1916 numerot.
- 11 Erkama 1978, s. 3, 6–7.
- 12 Erkama 1978, s. 6–8; Suvannon Seutu 4/1972; Puutarha 4/1940; Puutarha ja koti 7/1930; Juha Erkaman haastattelu.
- 13 Erkama 1978, s. 5–8; Mattson 1942, s. 209; Brander 1932, s. 250, 391.
- 14 Erkama 1978, s. 7–8; Puutarha 4/1940.
- 15 Erkama 1978, s. 7; Puutarha ja Koti 1/1936.
- 16 Lannoitteiden myynnin tarkoista määristä ei ole säilynyt tietoja, koska Mikko Jortikan arkisto tuhoutui tulipalossa 1940-luvulla.
- 17 Erkama 1978, s. 8–9, 18; Suomen Kuvalehti 18/1924; Kotiliesi 10/1925; Juha Erkaman haastattelu.
- 18 Puutarha 11 ja 12/1926; Erkama 1978, s. 9.
- 19 Puutarha 9/1920, 6/1923, 5/1925, 4/1927 ja 5/1930. Näitä opaskirjasia olivat muun muassa Ossian Lundénin Puutarhan maaperä- ja lannoitusoppi sekä Väinö Suurosen ja E. A. Malmin Lannoitusmenetelmien uudistaminen, jossa oli kuusi tiede- ja ammattimiesten kirjoitusta lannoituskysymyksestä.
- 20 Erkama 1978, s. 6; Nummi 1993, s. 101; Puutarha ja koti 2, 10 ja 11–12/1930.
- 21 Puutarha 5 ja 7/1928; Erkama 1978, s. 8–9.
- 22 Erkama 1978, s. 10; Juha Erkaman hallussa olleet oikeusasiakirjat; Juha Erkaman haastattelu; Timo Erkaman kirjallinen tiedonanto.
- 23 Nummi 1997, s. 34–37, 87–89, 99–100; Nummi 2011, s. 4–12; Aimo Nummen haastattelu.
- 24 Kotipuutarha 7–8/1931 ja 4/1932; Kekkilän Puutarha Oy:n yhtiöjärjestys; Kekkilän Puutarha Oy:n johtokunnan kokouksen pöytäkirjat 21.4.1931 ja 31.3.1932; Erkama 1978, s. 10–12.
- 25 Puutarha ja Koti 2/1934, 2/1935 ja 1/1938; Erkama 1978, s. 9–10; Jortikka 1933; Jorma Erkaman esitelmä ”Vuosisata kasvien ravinnetutkimuksen ja kivennäislannoituksen historiaa”, 1966.
- 26 Kotipuutarha 7–8/1931, 4, 6 ja 7/1932; Puutarha ja Koti 2–3/1933, lisäksi saman lehden lehden numerot 1933–1937.
- 27 Puutarha-lehden numerot 1931–1933; Kotipuutarha 1–2/1932; Puutarha ja Koti 3/1935; Nummi 1997, s. 128 ja 183; Erkama 1978, s. 12.
- 28 Puutarha 5/1928; Jortikka 1929; Erkama 1978, s. 10.
- 29 Kotipuutarha 1/1930.
- 30 Kotipuutarha 4, 7, 8, 10 ja 11–12/1930.
- 31 Kotipuutarha 10–12/1932; Puutarha ja Koti 1/1933; Erkama 1978, s. 11.
- 32 Puutarha ja Koti 2/1936 sekä lehden 1930-luvun numerot.
- 33 Puutarha ja Koti 1/1938 ja 1/1940; Erkama 1978, s. 11.
- 34 Puutarha ja Koti 10/1935; Jortikka 1934, s. 1–2.
- 35 Erkama 1978, s. 13; Mikko Jortikan passihakemus 25.8.1931, liitteet.
- 36 Kotipuutarha 4, 5 ja 10–12/1932; Puutarha ja Koti 2/1936; Erkama 1978, s. 13; Juha Erkaman haastattelu.
- 37 Kokeilupuutarha Oy:n yhtiöjärjestys; Kokeilupuutarha Oy:n perustavan kokouksen pöytäkirja 6.6.1936; Puutarha ja Koti 1/1936; Erkama 1978, s. 13–14.
- 38 Jortikka 1934; Puutarha ja Koti 6/1935; Mattson 1942, s. 209; Juha Erkaman haastattelu.
- 39 Puutarha ja Koti 3–4/1936; Erkama 1978 s. 14–16; Juha Erkaman haastattelu; Jyrki T. Jortikan haastattelu.
- 40 Lyhenne NPK viittaa siihen, että lannoite sisältää tyyppiä, fosforia ja kaliumia, jotka ovat kasvien pääravinteita. Näistä kolmesta ravinteesta muodostuu NPK-arvo (tyyppi = N, fosfori = P ja kalium = K).
- 41 Erkama 1978, s. 15; Puutarha ja Koti 1/1940.
- 42 Kokeilupuutarha Oy:n varsinaisen yhtiökokouksen pöytäkirja 2.6.1940; Erkama 1978, s. 16.
- 43 Sukunimestä on myös versio Kairiharju. Matti Urpo Kairiharju kaatui 5.8.1941 Kiestingissä. <http://kronos.narc.fi/menehtyneet/>; Juha Erkaman haastattelu.
- 44 Aaro Ilmelän muistiinpanot; Helsingin Sanomat 25.8.1940. Lohjan taimisto oli hitaasti kasvaneita 6–10 vuotta vanhoja hedelmäpuiden taimia sekä marijapensaita. Maaperä oli lannoitettu syksyllä 1939, mikä todennäköisesti edesauttoi taimien pakkaskestävyyttä.
- 45 Erkama 1978, s. 17–19; Aaro Ilmelän muistiinpanot; Lakkaamisilmoitus kaupparekisteriin 15.9.1954; Juha Erkaman haastattelu.
- 46 Erkama 1978, s. 16–19; Aaro Ilmelän muistiinpanot; Keskon siemenhinnastot 1943–1945.
- 47 Erkama 1978, s. 17–18; Juha Erkaman haastattelu.
- 48 Kokeilupuutarha Oy:n muutosilmoitukset kaupparekisteriin 5.4.1949 ja 7.9.1949; Erkama 1978, s. 19–22.
- 49 Erkama 1978, s. 20; Kotipuutarha 9 ja 10/1949; Puutarha-Uutiset 7/1951.
- 50 Puutarha-Uutiset 18 ja 21/1949, 10/1955; Kotipuutarha 4 ja 5/1950, 4/1951 ja 3/1952; Keskon siemenhinnastot 1950–1953; Erkama 1978, s. 20–21.
- 51 Paurin alkuperäinen nimi oli Bauer.
- 52 Erkama 1978, s. 19–20; Raija Holmqvistin haastattelu; Jyrki T. Jortikan haastattelu; Juha Erkaman haastattelu; Eero-Heikki Vasaran haastattelu.
- 53 Puutarha-Uutiset 16/1949; Erkama 1978, s. 20; Kotipuutarha 5/1955; Nummi 1993, s. 17; Nummi 1997, s. 223; Jyrki T. Jortikan haastattelu; Juha Erkaman haastattelu; Raija Holmqvistin haastattelu.
- 54 Erkama 1978, s. 19; Puutarha-Uutiset 8–9 ja 20/1954, 3/1955; Kotipuutarha 11/1952, 5/1954, 2 ja 5/1955; Jyrki T. Jortikan haastattelu.
- 55 Puutarha-Uutiset 8–9/1954; Kotipuutarha 5/1955; Erkama 1978, s. 43. Liikevaihtoluvut ovat karkeita arvioita Jorma Erkaman historiikin taulukosta.
- 56 Erkama 1978, s. 22–23; Juha Erkaman haastattelu; Raija Holmqvistin haastattelu; Keskon siemenhinnasto 1959.
- 57 Erkama 1978, s. 22–23.
- 58 Erkama 1978, s. 22–24; Jyrki T. Jortikan haastattelu ja kirjallinen tiedonanto; Juha Erkaman haastattelu.
- 59 Erkama 1978, s. 23–25; Juha Erkaman haastattelu; Jyrki T. Jortikan haastattelu; Raija Holmqvistin haastattelu.
- 60 Nummi 1997, s. 103–116; Puutarha 4 ja 5/1940; Kotipuutarha 6–7/1990.
- 61 Erkama 1978, s. 26–28; Tellervo Erkaman muistio ”Kekkilä Oy:n vaiheista ja toiminnasta”, 20.1.1968; Juha Erkaman haastattelu.
- 62 Kekkilä Oy:n yhtiökokouksen pöytäkirja 25.5.1966; Kekkilä Oy:n perustavan kokouksen pöytäkirja 13.5.1968; Erkama 1978, s. 26–28.
- 63 Erkama 1978, s. 28–29; Kotipuutarha 3/1968; Tellervo Erkaman muistio ”Kekkilä Oy:n vaiheista ja toiminnasta”, 20.1.1968.
- 64 Erkama 1978, s. 28 – 29; Tellervo Erkaman muistio ”Kekkilä Oy:n vaiheista ja toiminnasta”, 20.1.1968.
- 65 Erkama 1978, s. 31–32; Jorma Seppälän haastattelu.
- 66 Erkama 1978, s. 32; Nummi 1993, s. 55–56; Kotipuutarha 2 ja 4/1968. Samaisessa Kotipuutarhan numerossa oli myös uudesta lannoitteesta laaja kertomus, jossa mainittiin Rikkihappo Oy:n lannoitusperiaatteet.
- 67 Erkama 1978, s. 29; Ketola 1997, s. 18–20; Pertti Ilmelän haastattelu.
- 68 Erkama 1978, s. 29–31; Kotipuutarha 3/1968; Tellervo Erkaman laatimat kirjeluonnokset ja kirjeenvaihtoa 1967–1969; Juha Erkaman haastattelu.
- 69 Kekkilän markkinointikirjeet 1967, 28.1.1968 ja 5.2.1969.
- 70 Markkinointikirjeet 28.1.1968 ja 13.2.1969; Erkama 1978, s. 28–32; Matti Lahtisen haastattelu.
- 71 Erkama 1978, s. 33, 42.
- 72 Satoturve Oy:n nimi muuttui toukokuussa 1973 muotoon Satoturve-Export, Suoturve Oy, joka oli Hankkijan omistaman tytäryhtiö Autonovo Oy:n turveosasto.
- 73 Erkama 1978, s. 33, 37, 42; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 74 Erkama 1978, s. 33; Johtokunnan pöytäkirja 14.4.1980.
- 75 Onni Topin haastattelu; Eero-Heikki Vasaran haastattelu; Aimo Nummen haastattelu.

- 76 Risto Wahlbergin haastattelu.
- 77 Nummi 1997, s. 115–116; Kotipuutarha 6–7/1990 ja 3/2000.
- 78 Erkama 1978, s. 34; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 79 Onni Topin haastattelu.
- 80 Risto Wahlbergin haastattelu; Aimo Nummen haastattelu; Onni Topin haastattelu.
- 81 Nummi 1997, s. 322–323; Kotipuutarha 3/1978; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 82 Aimo Nummen haastattelu; Kotipuutarha 1–2/1984.
- 83 Nummi 1997, s. 42–43; Aimo Nummen haastattelu; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 84 Puutarha-Uutiset 6/1979; Erkama 1978, s. 42; Aimo Nummen haastattelu; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 85 Taitaja 1/1978; Erkama 1978, s. 36; Hallituksen pöytäkirjat 31.8.1982; Puutarha-Uutiset 2/1982; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 86 Erkama 1978, s. 38; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 87 Puutarha-Uutiset 6/1979; Erkama 1978, s. 38; Risto Wahlbergin haastattelu; Risto Wahlbergin puhe 17.1.1979.
- 88 Puutarha-Uutiset 6/1979; Risto Wahlbergin puhe 17.1.1979; Toimintakertomus 1980.
- 89 Toimintakertomus 1980; Johtokunnan pöytäkirja 22.8.1980.
- 90 Johtokunnan pöytäkirjat 17.7. ja 1.9.1981, 31.8.1982, liite, ja 28.10.1982.
- 91 Johtokunnan pöytäkirja 31.8.1982, liite.
- 92 Jorma Seppälän haastattelu; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 93 Jorma Seppälän haastattelu; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 94 Erkama 1978, s. 35, Toimintakertomus 1980; Jorma Seppälän haastattelu; Matti Lahtisen haastattelu.
- 95 Jorma Seppälän haastattelu.
- 96 Puutarha-Uutiset 13/1979; Puutarha vuoden 1979 numerot; Jorma Seppälän haastattelu.
- 97 Hallituksen pöytäkirjat 20.9. ja 26.11.1984; Jorma Seppälän haastattelu.
- 98 Nummi 1997, s. 111–117; Laurila 1995, s. 11–18, 40–66; Puutarha-Uutiset 16/1961 ja 51–52/1988.
- 99 Juha Erkaman haastattelu; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 100 Yhtiökokouksen pöytäkirjat 26.4.1984 ja 19.3.1985, liite; Risto Wahlbergin haastattelu; Jorma Seppälän haastattelu.
- 101 Yhtiökokouksen pöytäkirja 19.3.1985, liite; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 102 Hallituksen pöytäkirjat 3.12.1985 ja 26.8.1986; ylimääräisen yhtiökokouksen pöytäkirja 8.8.1988; Risto Wahlbergin haastattelu; Jorma Seppälän haastattelu.
- 103 Puutarha 9/1986; Juha Erkaman haastattelu.
- 104 Hallituksen pöytäkirjat 29.1.1986 ja 9.3.1987; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 105 Kekkilä Oy, Parkanon tehdas, historiaa; Pekka Mansukosken haastattelu; Osmo Sahimäen haastattelu; Teuvo Lifländerin haastattelu.
- 106 Hallituksen pöytäkirjat 29.1.1985, 3.3. ja 26.8.1986; Toimintakertomukset 1986 ja 1988.
- 107 Kotipuutarha 2/1987; hallituksen pöytäkirjat 9.3., 21.4. ja 9.6.1987, 20.4.1989; Neuvottelumuistio 2.6.1987.
- 108 Hallituksen pöytäkirjat 30.5. ja 26.8.1988, 20.4.1989; Vuosikertomus 1989; Risto Wahlbergin haastattelu; Osmo Sahimäen haastattelu.
- 109 Satoturve Oy:n toimintakertomukset 1966 ja 1973; Voutilainen 1986, esitelmä "Satoturve Oy – puutarha-alan yrittäjä"; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 110 Hallituksen pöytäkirjat 9.5., 30.5. ja 20.7.1988; Keski-Uusimaa 10.8.1988; Risto Wahlbergin haastattelu; Stina Vuorikallaksen haastattelu; Teuvo Mäkitalon haastattelu; Eläkeläisten haastattelu.
- 111 Turveteollisuus 3/1988; Keski-Uusimaa 10.8.1988; Puutarha-Uutiset 49/1988; Suunnitteluryhmän kokousmuistio 19.9.1988; Risto Wahlbergin haastattelu; Stina Vuorikallaksen haastattelu.
- 112 Turveteollisuus 3/1988; Risto Wahlbergin haastattelu; Stina Vuorikallaksen haastattelu.
- 113 Risto Wahlbergin haastattelu; Stina Vuorikallaksen haastattelu; Eläkeläisten haastattelu; Teuvo Mäkitalon haastattelu; Päivi Laakson haastattelu.
- 114 Vuosikertomus 1989; Hannu Jämsän haastattelu; Teuvo Mäkitalon haastattelu.
- 115 Hallituksen pöytäkirjat 19.6.1986, 9.6. ja 19.10.1987; Risto Wahlbergin haastattelu; Eero-Heikki Vasaran haastattelu.
- 116 Hallituksen pöytäkirja 19.10.1987, liite; Eero-Heikki Vasaran haastattelu.
- 117 Toimintakertomus 1988; Vuosikertomus 1989; Suomen Vihertaidon hallituksen pöytäkirjat 19. ja 25.4.1988; Puutarha-Uutiset 5/1989; Rakennustuotanto 22.2.1988; Eero-Heikki Vasaran haastattelu.
- 118 Suomen Vihertaidon hallituksen pöytäkirja 20.4.1989; Vuosikertomus 1989; Eero-Heikki Vasaran haastattelu.
- 119 Eero-Heikki Vasaran haastattelu; Suomen Vihertaidon hallituksen pöytäkirjat 1989–1994.
- 120 Kauppakirja 22.9.1965; Kaupparekisteriote 26.3.1979, rekisterinumero 13.272; Satoturpeen toimintakertomukset 1966 ja 1967; Lehtonen, esitelmä "Satoturve Oy tänään ja tulevaisuudessa".
- 121 Satoturpeen toimintakertomukset 1966–1970; Päälliköiden kokous 1.4.1968; Voutilainen, esitelmä "Satoturve Oy – puutarha-alan yrittäjä"; Puustjärvi, esitelmä "Turvetutkimuslaitoksen toiminnan ja laboratorion esittely"; Stina Vuorikallaksen haastattelu.
- 122 Satoturpeen toimintakertomukset 1972 ja 1973; Risto Wahlbergin haastattelu; Teuvo Mäkitalon haastattelu.
- 123 Autonovo Oy, turveosasto, toimintakertomus 1977; Satoturpeen toimintakertomukset 1978–1987; Voutilainen, esitelmä "Satoturve Oy – puutarha-alan yrittäjä"; Stina Vuorikallaksen haastattelu; Teuvo Mäkitalon haastattelu.
- 124 Hallituksen pöytäkirjat 19.10.1987, 30.5. ja 16.12.1988; Ylimääräisen yhtiökokouksen pöytäkirja 16.11.1988; Hallituksen toimintakertomus 1988.
- 125 Hallituksen toimintakertomus 1988; Puutarha-Uutiset 49/1988; Risto Wahlbergin haastattelu; Pirjo Nylundin haastattelu.
- 126 Hallituksen pöytäkirjat 1.12. ja 12.12.1988, 9.5.1989; Vuosikertomus 1989; Puutarha-Uutiset 19/1989; Suunnitteluryhmän kokousmuistio 17.10.1989.
- 127 Ylimääräisen yhtiökokouksen pöytäkirja 3.4.1989; Vuosikertomus 1989; Hallituksen toimintakertomus 1988.
- 128 Risto Wahlbergin haastattelu; Juha Erkaman haastattelu; Aimo Nummen haastattelu; Teuvo Lifländerin haastattelu.
- 129 Suunnitteluryhmän kokousmuistiot 16.3., 15.8. ja 20.10.1989; Eläkeläisten haastattelu; Hannu Jämsän haastattelu.
- 130 Kotipuutarha-lehdet 1980-luvun vuosikerrat, 4/1990, 6–7/1991 ja 2/1992; Suunnitteluryhmän kokousmuistio 15.8.1989; Risto Wahlbergin haastattelu; Tauno Hyppösen haastattelu.
- 131 Hallituksen pöytäkirja 26.8.1986; Kotipuutarha 2/1982, 2 ja 4/1990; Kekkilän tuote-esitteet 1989–1993; Tauno Hyppösen haastattelu.
- 132 Kotipuutarha 2/1976, 4/1981 ja 3/1983; Hallituksen pöytäkirja 31.8.1982, liite; Jorma Seppälän haastattelu.
- 133 Kauppalehti 4.6.1992; Vuosikertomukset 1991–1993; Kekkilän tuote-esitteet 1993 ja 2000.
- 134 Mainonta ja myynninedistäminen 1992 (esite); Tauno Hyppösen haastattelu; Jorma Seppälän haastattelu.
- 135 Hallituksen toimintakertomus 1993; Rakennustaito 2/1995; Eero-Heikki Vasaran haastattelu.
- 136 Vuosikertomukset 1989–1990; Hallituksen pöytäkirja 27.8.1990; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 137 Hallituksen pöytäkirjat 20.4.1989 ja 27.8.1990; Teuvo Lifländerin haastattelu; Osmo Sahimäen haastattelu.
- 138 Vuosikertomukset 1990–1993; Hallituksen pöytäkirja 30.8.1992; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 139 Vuosikertomukset 1990–1993; Osavuosi-katsaus 1.1.–30.6.1991; Hallituksen pöytäkirja 29.4.1991; Onni Topin haastattelu; Pertti Ilmelän haastattelu.
- 140 Vuosikertomukset 1991–1993; Suunnitteluryhmän kokousmuistiot 28.2. ja 5.3.1990; Strategiapalaverin pöytäkirja 1.–2.6.1992; Risto Wahlbergin haastattelu; Stina Vuorikallaksen haastattelu; Teuvo Mäkitalon haastattelu.
- 141 Suunnitteluryhmän kokousmuistiot 13.2. ja 18.5.1992, 15.2.1993; Risto Wahlbergin haastattelu.
- 142 Suunnitteluryhmän kokousmuistiot 15.2.1993; Strategiapalaverin pöytäkirja 1.–2.6.1992; Risto Wahlbergin haastattelu; Matti Hillin haastattelu.
- 143 Suunnitteluryhmän kokousmuistiot 8.6. ja 23.8.1993, 28.3.1994; Ketola 2004, s. 64–68; Risto Wahlbergin haastattelu; Raija Holmqvistin haastattelu.
- 144 Hallituksen pöytäkirjat 29.11.1993 ja 11.2.1994; Eläkeläisten haastattelu; Pirjo Nylundin haastattelu.
- 145 Juha Erkaman haastattelu; Jorma Seppälän haastattelu; Matti Hillin haastattelu.
- 146 Suunnitteluryhmän kokousmuistiot 23.5.1994; Hallituksen pöytäkirjat 16.6. ja 1.7.1994; Ylimääräisen yhtiökokouksen pöytäkirja 27.6.1994; Puutarha-Uutiset 23/1994; Keski-Uusimaa 7.7.1994; Matti Hillin haastattelu; Juha Erkaman haastattelu; Matti Risto Wahlbergin haastattelu.
- 147 Esko Mustosen puhe Kekkilä Oy:n 70-vuotisjuhlassa 25.10.1994; Keski-Uusimaa 7.7.1994; Matti Hillin haastattelu.
- 148 Puutarha-Uutiset 23/1994; Aamulehti 1.10.1994; Pekka Mansukosken haastattelu.
- 149 Hallituksen pöytäkirja 21.10.1994; Pekka Mansukosken haastattelu; Päivi Laakson haastattelu; Aamulehti 1.10.1994; Kauppalehti 30.8.1994.
- 150 Hallituksen pöytäkirjat 19.5. ja 15.8.1995, 5.3.1996; Tilinpäätöstiedotteet 1995 ja 1996; Toimitusjohtajan tilannekatsaus 19.3.–29.5.1996; Matti Hillin haastattelu.
- 151 Kauppalehti 21.4.2007; Osavuosi-katsaus 1.1.–30.6.1996 ja 1.1.–30.6.1997.
- 152 Suunnitteluryhmän kokousmuistio 17.10.1988; Puutarha & kauppa 48/2005; Matti Hillin haastattelu; Mikael Johanssonin haastattelu.
- 153 Mikael Johanssonin haastattelu; Matti Hillin haastattelu.
- 154 Hallituksen pöytäkirja 21.1.1997, liite; Mikael Johanssonin haastattelu.
- 155 Matti Hillin haastattelu; Mikael Johanssonin haastattelu; Puutarha & kauppa 8/1997; Helsingin Sanomat 26.3.1997.
- 156 Vuosikertomukset 2000 ja 2001; Keski-Uusimaa 29.3.2000; Talouselämä 12/2001; Kauppalehti 29.3.2001; Tauno Hyppösen haastattelu; Mikael Johanssonin haastattelu.
- 157 Hallituksen pöytäkirjat 21.1.1997, liite, 2.12.1997, 20.1. ja 25.2.1998; Vuosikertomus 1998; Mikael Johanssonin haastattelu; Puutarha & kauppa 48/2005.
- 158 www.vapo.fi; http://fi.wikipedia.org/wiki/Vapo; Jämsen 1990, s. 209–215; Pekka Mansukosken haastattelu; Matti Hillin haastattelu.
- 159 Vuosikertomus 1994; Hallituksen pöytäkirja 24.1.1995; Keski-Uusimaa 7.7.1994.
- 160 Esko Mustosen puhe Kekkilä Oy:n 70-vuotisjuhlassa 25.10.1994; Suunnitteluryhmän kokousmuistio 5.3.1990; Stina Vuorikallaksen kirjallinen tiedonanto; Matti Hillin haastattelu.
- 161 Vuosikertomukset; Osavuosi-katsaus 1.1.–30.6.1997 ja 1.1.–30.9.2006; Hallituksen pöytäkirjat 9.8. ja 1.12.2006; Stina Vuorikallaksen haastattelu; Petri Alavan haastattelu.
- 162 Hallituksen pöytäkirja 2.6.1998; Vapon historia, s. 209–215; Esko Mustosen puhe Kekkilä Oy:n 70-vuotisjuhlassa 25.10.1994; Matti Hillin haastattelu.

163 Hallituksen pöytäkirjat 21.8. ja 6.10.1997, 7.12.2000, 15.11.2002, 21.1.2005, 16.4.2008 ja 22.6.2009; Vuosikertomukset 2001 ja 2003; Tilinpäätöstiedote vuodelta 2005; Matti Hillin haastattelu; Petri Alavan haastattelu.

164 Hallituksen pöytäkirjat 6.3.1995, 19.10.1999 ja 29.2.2000, 29.2.2000; Vuosikertomus 2000; Matti Hillin haastattelu; Hannu Jämsän haastattelu.

165 Vuosikertomukset 2001, 2002 ja 2004; Hallituksen pöytäkirjat 11.11. ja 30.11.2004; Matti Hillin haastattelu; Hannu Jämsän haastattelu.

166 Hallituksen pöytäkirja 11.11.2004; Tilinpäätöstiedote 2005; Petri Alavan haastattelu.

167 Hasselfors under fyra sekel, s. 7–9, 83–93.

168 Hallituksen pöytäkirjat 8.11.1995 ja 25.1.1996, 1.12.1999; Vuosikertomukset 2000–2001; Matti Hillin haastattelu.

169 Hallituksen pöytäkirjat 16.8. ja 7.12.2000; Vuosikertomukset 2000–2002; Puutarha & kauppa 37/2001; Matti Hillin haastattelu.

170 Hallituksen pöytäkirjat 13.2. ja 11.11.2004, 16.2. ja 8.6.2005; Vuosikertomukset 2003 ja 2004; Matti Hillin haastattelu; Mikael Johanssonin haastattelu; Petri Alavan haastattelu.

171 Vuosikertomukset 2000–2003; Hallituksen pöytäkirjat 30.7. ja 8.10.2003; Matti Hillin haastattelu; Mikael Johanssonin haastattelu.

172 Vuosikertomus 2004; Hallituksen pöytäkirjat 21.4. ja 8.8.2005, 20.4.2006 ja 16.4.2007; Mikael Johanssonin haastattelu; Petri Alavan haastattelu.

173 Hallituksen pöytäkirjat 20.6.1996 ja 9.4.1997; Kekkilä Oy:n toimitusjohtajan tilannekatsaukset 5.9.–23.10.1996; Suunnitteluryhmän kokousmuistiot 28.2. ja 5.3.1990; Stina Vuorikallaksen kirjallinen tiedonanto.

174 Vuosikertomukset 2002–2003; Johtoryhmän kokouspöytäkirja 18.1.2002; Hallituksen pöytäkirja 2.9.2002; Pirjo Nylundin haastattelu.

175 Vuosikertomukset 2003–2004; Hallituksen pöytäkirja 16.4.2007, liite; Matti Hillin haastattelu; Päivi Laakson haastattelu.

176 Hallituksen pöytäkirjat 22.6.2009 ja 10.5.2010; Petri Alavan haastattelu.

177 Kotipuutarha 3/2000; Puutarha & kauppa 19 ja 30/2002, 5/2008.

178 Johtoryhmän kokousmuistio 18.1.2002; Mikael Johanssonin haastattelu.

179 Kekkilän kesä 2005; Kekkilän harrastajatuotteet 2005 -esite; www.kekkilä.fi; Mikael Johanssonin haastattelu.

180 Vuosikertomukset 2002–2004; Kekkilän harrastajatuotteet 2005 -esite; Hallituksen pöytäkirja 9.8.2004; Mikael Johanssonin haastattelu; Tauno Hyppösen haastattelu.

181 www.kekkilä.fi; Mikael Johanssonin haastattelu.

182 Vuosikertomukset 2001–2004; Tilinpäätöstiedote 2005; Hallituksen pöytäkirja 16.4.2007.

183 Vuosikertomukset 2000–2004; Mikael Johanssonin haastattelu; Tauno Hyppösen haastattelu.

184 Vuosikertomus 2002; Hallituksen pöytäkirjat 18.6. ja 2.9.2002, 2.12.2003; Stina Vuorikallaksen haastattelu; Teuvo Mäkitalon haastattelu.

185 Vuosikertomukset 2000–2004; Hallituksen pöytäkirjat 1.9. ja 2.12.2003, 16.4.2007; Stina Vuorikallaksen haastattelu; Teuvo Mäkitalon haastattelu; Päivi Laakson haastattelu.

186 Vuosikertomukset 2000–2004; Hallituksen pöytäkirja 22.10.2010; Petri Alavan haastattelu.

187 Hallituksen pöytäkirja 22.10.2010; Petri Alavan haastattelu; Mikael Johanssonin haastattelu.

188 Hallituksen pöytäkirjat 2.12.2003, 19.10. ja 11.11.2004, 21.1., 16.2. ja 29.3. ja 21.4.2005; Yhtiökokouksen pöytäkirja 14.3.2005; Matti Hillin haastattelu; Risto Wahlbergin haastattelu; Petri Alavan haastattelu.

189 Hallituksen pöytäkirjat 6.9. ja 1.12.2006; Pörsstitiedotteet 29.11.2005, 23.1., 21.9. ja 31.10.2006; Matti Hillin haastattelu; Juha Erkaman haastattelu; Risto Wahlbergin haastattelu.

190 Hallituksen pöytäkirjat 17.9., 18.10. ja 3.12.2007; Matti Hillin haastattelu; Petri Alavan haastattelu; Mikael Johanssonin haastattelu; Pekka Mansukosken haastattelu.

191 Hallituksen pöytäkirjat 21.6. ja 3.9.2010; Petri Alavan haastattelu; Teuvo Mäkitalon haastattelu; Pekka Mansukosken haastattelu.

192 Petri Alavan haastattelu.

193 Petri Alavan haastattelu; Päivi Laakson haastattelu; Teuvo Mäkitalon haastattelu.

194 Petri Alavan haastattelu; Mikael Johanssonin haastattelu.

195 Mikael Johanssonin haastattelu.

