



Pirkanmaan
Voimia

Pirkanmaan Voimia Oy

Kala ja kauppa –seminaari 1.9.2026
Salmela Anu Hankinta-asiantuntija



voimia.fi



*Teemme pieniä
ihmeitä joka päivä*



PIRKANMAAN VOIMIA OY

Tampereen, Nokian, Virtain ja Ylöjärven kaupunkien, Vesilahden kunnan ja Pirkanmaan hyvinvointialueen omistama yhtiö.

Yhtiö tuottaa, järjestää ja kehittää ateria- ja puhtauspalveluita ja muita niihin liittyviä tuki- ja asiantuntijapalveluita omistajilleen, niiden tytäryhtiöille ja muille mahdollisille julkisille toimijoille in house-periaatteella.

Yhtiö tuottaa palvelut itse tai toteuttaa ne ostopalveluina.



MISSIO & VISIO

Me Voimiassa huolehdimme asiakkaidemme hyvinvoinnista ja teemme pieniä ihmeitä joka päivä.

Valmistamme ravitsevaa ruokaa ja pidämme paikat puhtaana niin oppilaitoksissa, terveydenhuollossa kuin työpaikoillakin.

Voimia tunnetaan vaikuttavana ja arvoa tuottavana kumppanina. Näytämme rohkeasti tietä ja tarjoamme merkityksellistä työtä eri puolilla Pirkanmaata.



Vaikka tarpeet muuttuvat, Voimia pysyy



VOIMIA LUKUINA

- liikevaihto noin 101 milj. euroa
- 180 keittiötä
 - tuotantokeittiöitä 4
 - alueellisia kuumennuskeittiöitä 14
 - palvelukeittiöitä 162
 - ostopalvelukokohteita yli 20
- Yli 600 puhtauspalvelukohdetta
- Tarjoamme n. 14 milj. ateriala vuodessa
- Henkilöstö yli 1000 henkeä



Elintarvikkeiden alkuperä



Kotimaisuusasteen ylläpitäminen ja kehittäminen elintarvikkeiden tuoteryhmissä on merkityksellistä.



Voimian kotimaisuus asteeseen voi tutustua [Kotimaisuusaste - Pirkanmaan Voimia](#)



Vuonna 2025 Voimian kalan kotimaisuusaste oli 19 %.

Eniten ulkolaisena kalana hankittiin seikuutiota 55 t kg (pakaste) ja tonnikalaa 16 t kg

Eniten kotimaisena kalana hankittiin kirjolohikuutio (pakaste) 13 t kg, kirjolohipala (pakaste) 1,8 t kg ja silakkafile nahaton, pakaste 0,74 t kg

Keino 1.Hankinnan keino: tee markkinalle tilaa vaihtoehtoiselle tuotteelle



Keino 2. Tuotekehitys: korvaa osa tutusta raaka-aineesta

Aloita maltillisesti

Esimerkiksi 30 % korvaavuus uudella raaka-aineella tai tuotteella ruokalistalla

Pidä maku / ulkonäkö/ suu tuntuma tuttuna

esimerkiksi tomaattiset kastikkeet tasoittavat makueroja

Mittaa asiakashyväksyntä

asiakkaan suu ratkaisee: tuote ei edistä vastuullisuutta, jos hävikki kasvaa

Skaalaa

Kerro myös muille hyvistä ratkaisuista

Volyymiesimerkit vuositasolla

Esimerkki 1. Tonnikalasta korvataan vastaavalla kotimaisella kalasäilykkeellä 30 % vuoden 2025 volyymistä

- syntyy 4,8 t kg potentiaali kalasäilykkeelle, jonka optimaalinen hintapiste sijoittuu tällä hetkellä 5,5-7,5 € (alv 0 %). Keskihinnalla $6,5 \text{ €} * 4\,800 \text{ kg} = 31\,200 \text{ €}$ (alv 0%)

Esimerkki 2. Seikuutiosta korvataan kotimaisella vastaavalla kalapakasteella 30 % vuoden 2025 volyymistä

- syntyy 16 t kg potentiaali kalapakasteelle, jonka optimaalinen hintapiste sijoittuu tällä hetkellä 5,5-7,5 € (alv 0 %). Keskihinnalla $6,5 \text{ €} * 16\,000 \text{ kg} = 104\,000 \text{ €}$ (alv 0 %).



Keino 3. Hyväksyntä syntyy arjessa



Korosta hyvää makua ja kotimaisuutta. Viesti positiivisesti kohderyhmä huomioiden. Vältä ”roskakala”-mielikuvaa.

Nimeä lempeästi: kalalasagne, kalapyörykkä, kalakuviot. Tarkemmat aineosat ilmoitetaan tuotetiedoissa.

Vaihtoehdot innostavat kokeilemaan

Lounas B

Kirjolohipyörykkä G, L 🍷, Tartarkastike G, L, Perunat G, L, VEG

Kasvislounas B

Kasvis-papukroketti G, L, VEG 🍷, Tartarkastike G, L, Perunat G, L, VEG



Yhdessä onnistumme!

anu.salmela@voimia.fi

#olkoonvoimiakanssasi



Voimia.fi

