

SYÖMÄSSÄ



Arlan myyntijohtaja Minna Slotte:

UUTTA KEHITETÄÄN SUOMALAISTA KULUTTAJAA KUUNNELLEN

Numero kahdeksan sinetöi Minna Slotten suuntautumisen maitotaloustieteen pariin. Nykyisessä työssään Arlan myyntijohtajana hän sanoo jahtaavansa innovaatioita, jotka voivat viedä koko meijerialaa eteenpäin.

TEKSTI KRISTA KORPELA-KOSONEN KUVAT JARNO KOVAMÄKI

Nimitys Arlan myyntijohtajaksi tiesi viime elokuussa **Minna Slottelle** paluuta takaisin maidon pariin sekä vanhaan, tuttuun työpaikkaan. Slotte aloitti tuotekehityspäällikkönä meijeriyritys Ingmanilla vuonna 2000 ja siirtyi myöhemmin markkinoinnin tehtäviin. Vuosi 2007 toi mukanaan kansainvälisen tuulahduksen, kun Ingmanin meijeritoiminta myytiin ruotsalais-tanskalaiselle Arla Foodsille.

”Arla Ingmanilla ehdin olla noin vuoden, kunnes siirryin SOK:lle ensin valikoima- ja myöhemmin ryhmäpäälliköksi. Näissä tehtävissä vierähti kaikkiaan vajaat seitsemän vuotta”, Slotte kertoo.

Minna Slotte on viettänyt suuren osan työurastaan maidon maailmassa, sillä SOK:n valikoimapäällikön tehtävässäänkin hänen vastuullaan olivat muun muassa maitotaloustuotteet. Arlan myyntijohtajan pesti palautti hänet entistä vahvemmin maidon pariin.

”Tavallaan tämä on paluu ydinosaamisalueelle, sillä pääaineeni Helsingin yliopistossa oli maitotaloustiede”, Slotte sanoo.

Kohtalokas kahdeksikko

Maitotaloustieteen valikoituminen opintosuunnaksi oli melkein puhdas sattuma.

1990-luvun alkupuolella opintonsa Helsingin yliopistossa aloittanut Slotte mietti pääsykoetta varten kaksi vaihtoehtoista pääainetta, joita voisi lähteä opiskelemaan. Ykkösvaihtoehto oli suurtalousala, mutta toinen vaihtoehto vaati enemmän pohdintaa.

”Silloinen poikaystäväni ehdotti kymmenen kohdan listalta vaihtoehtoa kahdeksan, koska se oli hänen onnennumeronsa. Numero kahdeksan oli maitotaloustiede, jota sitten pääsinkin opiskelemaan.”

Maidon maailma vei nuoren opiskelijan pian mukanaan. Opiskeluintoa ei yhtään heikentänyt se, että Minna Slotte päätti jo pikkutyttöinä lopettaa kokonaan maidon juonnin. Omaksi intohimoksi valikoituivat juustot, joista Slotte myöhemmin teki myös opinnäytetyönsä.

”Joku on joskus ihmetellyt, miten yliopistossa voi opiskella kuusi vuotta maito-asiaa, mutta tosiasiaa paljon pitemmän ajan saisi helposti kulumaan. Maito on erittäin monikäyttöinen ja mielenkiintoinen raaka-aine ja se sisältää paljon ihmiselle tärkeitä ravintoaineita. Voidaan sanoa, että ilman maitoa ja maitovalmisteita on vaikea päästä yhtä täysipainoiseen ruokavalioon”, Slotte innostuu.

Kuluttaja on ykkönen

Arlan myyntijohtajana Minna Slotte vastaa sekä vähittäiskaupan että foodservicen myynnin kehittämisestä ja johtamisesta. Hän on lisäksi Arlan johtoryhmän jäsen.

”Suomi on perinteinen maitomaa ja meijeriala tarjoaa paljon työpaikkoja. Pidän tärkeänä tämän hienon ja perinteisen alan uudistamista ja eteenpäin viemistä. Jahtaan uudenlaisia innovaatioita, jotka auttavat tehostamaan ja kehittämään koko arvoketjua.”

Slotten mukaan Arla haluaa olla inspiroiva ja piristävä haastaja Suomen maitomarkkinoilla, joita hallitsee yksi iso toimija. Monikansallinen yritys pystyy tuomaan kuluttajien ulottuville myös kansainvälisiä makuja, vaikka valtaosa Arlan Suomessa myytävistä tuotteista onkin kehitetty ja valmistettu paikallisesti suomalaisten kuluttajien tarpeet ja makumieltymykset huomioiden.

”Pyrimme kuuntelemaan ja ymmärtämään kuluttajien tarpeita yhä paremmin. Meillä on käytössämme uudenlainen Arlan innovaatioprosessi, joka pohjautuu vahvaan yhteistyöhön kuluttajien ja asiakkaiden kanssa. Esimerkiksi viime keväänä uudistuneet maitopakkaukset on kehitetty yhdessä



MINNA SLOTTE

Koulutus: Elintarviketieteiden maisteri
Nykyinen työ: Arla Oy:n myyntijohtaja
Aikaisemmin: SOK:lla valikoima- ja ryhmäpäällikkönä, sitä ennen tuotekehityksen ja markkinoinnin johtotehtävissä Ingman Foodsilla ja Arla Ingmanilla

”Pyrin syömään säännöllisesti omaa hyvinvointiani kuunnellen. Omia suosikkimaitotuotteitani ovat juustot ja luonnonjogurtti. Syön juustoa paljon, ja aina veitsellä eikä höylällä leikaten. Hyödynnän juustoja monipuolisesti myös ruuanvalmistuksessa. Olen harmissani siitä, että arjen ruuanlaittoa leimaa liian usein kiire. Olisi ihanaa laittaa ruokaa useammin rauhassa ja ajan kanssa.”

kuluttajien kanssa. Niiden pakkausdesign on todella onnistunut ja saanut jo maailmanlaajuisuista huomiota osakseen”, Slotte kuvailee.

Arla haluaa tuoda kuluttajien oluttuville säännöllisesti uudenlaisia tuotteita ja konsepteja. Siksi kuluttajien kuunteleminen on integroitu vahvasti osaksi Arlan innovaatioprosessia. Kuluttajan mukaan voidaan lähteä esimerkiksi ruokakauppaan, jotta saadaan parempi ymmärrys siitä, millaisia tuotteita kuluttaja omiin ruoka- ja ruoanvalmistus- hetkiinsä tarvitsee ja toivoo.

”Hyvä esimerkki kuluttajien tarpeiden kuulemisesta on Arla Protein -tuotteiden sarja, johon kuuluu rahkoja ja jogurtteja. Entistä useampi kuluttaja haluaa saada ravinnostaan enemmän proteiinia, mutta vähemmän lisättyä sokeria. Arla Protein -tuotteet ovat vastaus tähän toiveeseen”, Slotte kertoo.

Paikallisuus on vahva arvo

Arla Protein -tuotteet ovat muiden Arlan tuoremaidotuotteiden ohella suomalaisen tuotekehityksen tulosta. Paikallinen tuotekehitys takaa, että tuotteet istuvat suomalaisen makuun ja markkina. Suomessakin voidaan kuitenkin hyödyntää monikansallisen Arlan laajaa tuotevalikoimaa. Esimerkiksi arvostetut juustomerkit Apetina ja Cas-

tello tuodaan Suomeen Tanskasta.

Sipoolaiset juuret ja pitkät perinne suomalaisena meijerialona ovat Arlalle edelleen vahva arvo, jota halutaan vaalia. Arlalla on tällä hetkellä noin 630 suomalaista maidontuottajaa, joiden kanssa tehdään tiivistä yhteistyötä. Yhteistyömeijereitä on eri puolilla Suomea.

”TOIMIVA JA TIIVIS
YHTEISTYÖ RUOKA-
JA RAVINTOLA-ALAN
AMMATTILAISTEN
KANSSA ON
ARLALLE TÄRKEÄÄ.”

”Maitotuotteet ovat olennainen osa ruokakulttuuria kaikissa Pohjoismaissa. Siksi erityisesti tässä tuoteryhmässä korostuu paikallisuuden merkitys. Meidän 630 maidontuottajaamme ovat Arlalle iso vahvuus.”

Minna Slotte tietää, että paikallisuus on tänä päivänä vahva arvo myös monelle ravintola-alan toimijalle. Toimiva ja tiivis yhteistyö ruoka- ja ravintola-alan ammattilaisten kanssa on Arlalle tärkeää.

”Pystymme kehittämään uusia tuotteita, makuja ja konsepteja yhdessä ravintola-alan ammattilaisten kanssa. Kun yhteistyö on läheistä, tieto kulkee molempiin suuntiin. Saamme kentältä hyviä ideoita esimerkiksi uusista tuotetarpeista. Tällä on merkittävä rooli tuotekehitystyössä.”

Slotte myöntää, että ravintola- ja ruokapalvelualan monisäikeisyys on elintarvikela- alan toimijalle haaste. Horeca-kenttä kattaa hyvin monenlaisia toimijoita kunnallisesta

koulukeittiöstä alan uusimpia trendejä luotaavaan fine dining -ravintolaan.

”Näiden kaikkien erilaisia tarpeita pyrimme kuuntelemaan. Arlalle on yrityksenä tärkeää, että horeca-alan ammattilaiset yltyvät meidän tuotteittemme avulla parhaaseen mahdolliseen lopputulokseen ja voivat tuottaa elämyksiä omille asiakkailleen.”

Toimivaa kumppanuutta

Slotte iloitsee siitä, että elintarviketeollisuuden ja horeca-alan yhteistyö on vuosien mittaan kehittynyt niin, että perinteisestä tilaaja-tuottajamallista on siirrytty molemmille osapuolille lisäarvoa tuovan kumppanuuden suuntaan. Toimivaa kumppanuutta tukevat yhteiset tavoitteet ja realistiset suunnitelmat niiden toteutukseen.

”Tuotekehitysyhteistyön lisäksi toinen hyvä esimerkki toimivasta kumppanuudesta on menekin ennustaminen. Sen avulla tavaran toimittaja pystyy tarkemmin suunnittelemaan esimerkiksi raaka-aineen ja pakkausmateriaalin tarpeen, mikä parhaimmillaan tuo säästöjä. Asiakkaalle hyöty näyttäytyy ennen kaikkea parempana toimitusvarmuutena.”

Minna Slotte sanoo, että Arlalla on vahva tahto kehittää yhteistyötä horeca-alan toimijoiden kanssa vielä nykyistäkin toimivamaksi. ”Alan ammattilaisten kokemukset tuotteistamme ovat meille tärkeitä referenssejä Arlan tuotteiden luotettavuudesta ja toimivuudesta”, hän päättää.