

RAPILAT PÄÄLLE. Timo Rapila tuottaa suomalaisille leivänpäälliset. Rapilan leivän päälle kasviuoneet ovat tuottaneet mukavasti hilloa.



Teksti HEIMO HATAKKA Kuvat VESA-MATTI VÄÄRÄ

Timo Rapila saa vihannekset kasvamaan kannattavasti vuoden pimeimpänä aikana. Rapilan seuraava haave on siirtää versot led-valojen alle teollisuushalliin.

Bisnes versoo lampun alla

Kymmenkesäinen **Timo Rapila** istuu isänsä kyydissä matkalla Helsingistä Pohjanmaalle. Isä pysäyttää Hyvinkäällä Suomen suurimman, Vakkurin puutarhan kohdalla. Hän kääntyy pojan puoleen ja sanoo: ”Tästä pannahan paremmaksi.”

Tehtävä on annettu. Vajaa viisikymmentä vuotta myöhemmin Timo Rapila, 57, on luonut kasvihuoneiden ketjun Suomeen ja Baltiaan. Rapilan perheen yritykset työllistävät 300 henkeä ja lähettävät vuosittain kauppoille salaatteja, yrttejä, sienä ja kurkkuja noin 30 miljoonan euron arvosta.

Miljoonat eivät näy ensivilkaisulla. Kyröntarhojen parkkipaikalla seisoo kallis BMW, mutta toimisto on suomalaisen koruton.

Konttorin isäntä Timo Rapila aloittaa motolla. ”Pitää olla uskallusta, mutta ei saa olla ylirohkeaa.”

Sitä läksyä laihialaiset Rapilat ovat opiskelleet vaihtelevalla menestyksellä sukupolven ajan.

Välillä on ryttysyt. Rapilan mukaan se kuuluu lajiin.

”Lieveilmiöitä tulee kun kovaa yrittää”, Rapila sanoo.

Kimmo ja **Asta Rapilan** visio Suomen suurimmasta puutarhasta ei innosta teini-ikäistä Timo Rapilaa.

Nuori Timo on kiinnostuneempi vauhdista ja kavereista kuin vanhempien vuonna 1955 perustamasta *Rapilan puutarhasta*.

Vaikka ikää karttuu, pakkopullan maku koulunkäynnistä ja puutarhatöistä ei katoa. Kauppaopistossa Timon takaraivoon tarttuu sentään tärkein eli oppi debetistä ja kreditistä.

Kun pakkanen paukkuu lakeuksilla, kotona asuvan kauppaopistolaisen vastuulla ovat öiset hälytyskäynnit kasvihuoneiden pannuhuoneella.

Äkkiherätys on tehokas opettaja. Kasvihuone ei saa jäätyä, lämpökeskuksen omistamista kannattaa välttää ja jatkossa pitää keksiä jotain muuta, jotta saa nukkua yönsä rauhassa.

Kun kauppaopisto on suoritettu, Timo Rapila alkaa pohtia kuumeisesti, miten kihlauksen kasvihuoneiden ja pannuhuoneen kanssa voisi purkaa.

Se ei käy niin vain, sillä vanhemmat luovuttavat vuonna 1976 yrityksensä Timon ja hänen isoveljensä **Tapion** hoidettavaksi. Veli on ehtinyt muuttaa pois kotoa, joten Timon pannuhuonevelvollisuuksille ei näy loppua.

Kun veli ei suostu ostamaan Timon osuutta maatilasta ja kasvihuoneista, elämä jatkuu entisellään. Lämpöpannu reistailee, kurkut ja kukat kasvavat. Vuonna 1977 Timo vie Maaritinsa eli **Maarit Kangasalm**en vihille ja suunnittelee siinä sivussa ralliuraa kolme vuotta nuoremman **Lasse Kosken** kanssa. Lasse on paikallisen suuryrityksen Laihian Maltaan perillinen.

Vuonna 1984 kolmekymmenvuotias Timo Rapila kuulee Ruotsissa tyhjilleen jääneestä, uudenkarheasta 1,5 hehtaarin kasvihuoneesta. Sitä myydään purettavaksi.

Pankki uskoo nuoreen Rapilaan. Tämä kiittää, tekee kaupan kasvihuoneesta ja lahjoittaa veljelleen perintöosuutensa.

Hyvästi Laihia! Rapila päättää etsiä asuinpaikan perheelle ja tontin ostamalleen kasvihuoneelle muualta. Paras ja houkuttelevin tarjous voittakoon.

Neljätoista rekallista kasvihuonetta työllisyysvaikutuksineen kiinnostaa kuntia. Keskustelut Peräseinäjoen kanssa ovat pitkällä, kun Rapila kuulee, että Honkajoen kunta etsii kasvihuoneyritystä, joka voisi hyödyntää kuntaan nousevan luujauho- tehtaan hukkalämpöä.

Honkajoen kunnanjohtaja haluaa Rapilan. Rapila ja kunnanisät tapaavat Honkajoella Kirkkokallion teollisuusalueella. Kunnanjohtaja **Ilmari Vuorijoki** viittoo kädellään metsässä huhkivien metsurien suuntaan ja toteaa: ”Tähän tuloo sun laitos.”

Lause tekee Rapilaan vaikutuksen. Hän piirtää hiekkiaan 1,5 hehtaarin kasvihuoneensa mitat. Honkajoen päättäjät vahvistavat suunnitelman kengänkoroillaan - rakennuslupa on myönnetty.

Rapila toteaa vielä, ”että kun tässä pohjalaasena ollaan, piretään kiinni päätöksestä”. Hän ilmoittaa, että mitään muuta paperia rakennushankkeesta ei tämän jälkeen tule.

Sopimus pitää. Kunnan väki tekee mitaukset ja piirustukset iltatöinä omaan laskuunsa.

Se on yrittäjäuralle mukava, reipas aloitus.

Reipas aloitus on tyssätä alkuunsa. Rapila ja pankki ovat laskeneet kehitysaluerahaston osarahoituksen varaan, mutta Keran Vaasan-konttorissa Rapilan hakemus jää pöydälle.

Kymmenen hehtaarin kasvihuone Honkajoelle ei ole ilouutinen Närpiön seudun

TAMMIKUUN SATO. Timo Rapila esittelee kuukauden ikäistä salaattia, joka menee seuraavaksi myyntipussiin ja kauppoihin.

Timo Rapilan puutarha

KYRÖNTARHAT

- Salaatteja tuottava kasvihuone Pöytyällä
- Liikevaihto 2009 9,5 miljoonaa euroa

GREEN AUTOMATION

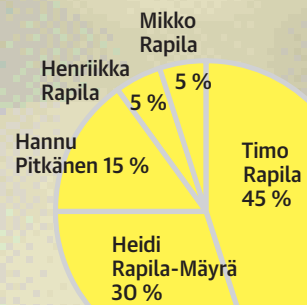
- Kasvihuoneita ja kasvihuoneteknologiaa valmistava yritys
- Liikevaihto 2009 1,5 miljoonaa euroa

HONKATARHAT

- Salaatteja ja yrttejä tuottava kasvihuone Honkajoella
- Liikevaihto 2009 10,5 miljoonaa euroa

HONKA HOLDING

• Osakkaat:

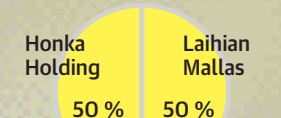


MYKORA

- Sienä tuottava yritys Kiukaisissa
- Liikevaihto 2009 7,5 miljoonaa euroa

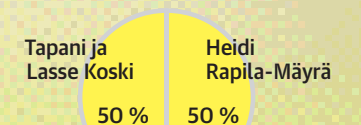
GRÜNE FEE, VIRO

- Ruokkuvihanneksia tuottava kasvihuone Tartossa
- Liikevaihto 2009 8 miljoonaa euroa
- Osakkaat:



HEVI-KOLMIO

- Kurkkuja tuottava kasvihuone Honkajoella
- Liikevaihto 2009 3,5 miljoonaa euroa
- Osakkaat:





TIETOTAITO VIENTIIN. Rapila Holdingin Green Automation vie kasvihuoneita.

Suomalaisyrittäjät kustantavat Albersdorfin kyläläisille verhot.

Rapila puhuu itsensä sisään muun muassa energiakonsulttina.

Norjassa Rapila näkee Valon. Siellä loputon ja lähes ilmainen vesivoima on innoistanut kasvihuoneviljelijät keinovalokokeiluihin.

Rapila ymmärtää valoviljelyn ensimmäisten suomalaisten joukossa. Keinovalo on oma aurinko. Enää kasvihuonetta ei tarvitse sulkea lokakuun puolivälistä helmikuun alkuun ja etsiskellä sopivaa makoilukohdetta.

Honkatarhat aloittaa vuonna 1988 valoviljelyn kurkulla, kilpailija Kyrön Vihannes salaattilla.

Koska salaatti hyötyy keinovalosta enemmän kuin kurkku, Rapilan Honkatarhatkin vaihtaa pikkuhiljaa salaattiin. Päätöstä tukee 1980-luvun citykulttuuri, joka tekee miehistä pupuja.

Vuonna 1990 Rapila ehdottaa kavereilleen, Laihian Maltaan **Tapani** ja Lasse Koskelle osaamisen viemistä maailmalle. Kosket lähtevät puolikkaalla mukaan Grüne Fee -yritykseen.

Markkinatutkimus Saksassa käy ripeästi. Rapila lähettää salaattilaatikoita saksalaiskauppiaalle, jotka keuhuvat tuotteita.

Saksan valtio antaa hankkeelle 20 miljoonan Suomen markan lainatakauksen. Paikallinen Honkajoki, puhdas ja idyllinen Albersdorf, löytyy noin 100 kilometriä Hampurista.

Kun kasvihuoneen valot syttyvät, Albersdorfin käkikelloissa ääni muuttuu. Hehkuva kasvihuone vie pikkukunnan mielenrauhan ja yöunet. Myös Saksan media tarttuu syöttiin. Der Spiegel julkaisee laajan artikkelin keinovalaistuksen ympäristöhaitoista.

Laihialaiset suhtautuvat asiaan huumorilla, kunnes salaatti jää käsiin ja Saksan ympäristöministeriö juoksuttaa yliopistojen tutkijat paikalle. Kasvihuoneen ympäristövaikutuksia tutkitaan huolella kaksi vuotta.

Suomalaisyrittäjät kustantavat kyläläisille verhot.

Lopulta tutkimusrahoitus loppuu, media poistuu paikalta ja tutkijat pääsevät

näkemään Hollannin vastaavat laitokset. Juttu kuivuu.

Omistajat anovat harmiensa palkaksi vuoden korkovapautta lainalleen, mutta kirjallista sopimusta ei synny.

Rapila ja Kosket vetävät johtopäätöksensä. Saksa on nähty.

Päätös on hätäinen ja kaduttaa myöhemmin, mutta miehillä on jo kiire Viiron. Heidän Saksan-kasvihuoneensa helmät korjaa myöhemmin Gavia Food Holding -konserniin kuuluva ruotsalainen Swedeponic.

Viroon Rapila liikekumppaneineen ehtii parahiksi. Viro itsenäistyy elokuussa 1991. Seuraavana kesänä kolhoosit etsivät työlleen jatkajia - tai ainakin maksajia.

Honkatarhojen entinen kesätyöntekijä, tarttolaisen Pöltsamaan maatalousoppilaitoksen rehtori **Tomas Alekörs** esittelee Rapilalle ja Koskille paikallisen Luunjan kurkkukolhoosin.

Luunjan kahdeksan hehtaarin kasvihuone on lähes uusi ja ammottaa tyhjyyttään. Pihalla Rapila törmää kavereiin, joka lukitsee ovia. Ostajaa ei ole löytynyt.

Nyt löytyy. Parin kuukauden päästä Rapila ja Kosket kävelevät laitokseen omilla avaimillaan. Ensimmäiset kurkut kypsyvät suomalaisittain halvalla, virolaisittain kalliilla. 90 prosenttia ensimmäisen talven sadosta päätyy Suomeen erinomaisella katteella.

Seuraavana talvena Suomen-myyntin osuus on enää puolet. Virolaiset alkavat ostaa kurkkuja, joista osa matkaa Venäjälle. Kun suomalaiset vihannestukkurit ja kauppaketjut ylittävät Suomenlahden, Luunjan kurkut ja ruukkuvihannekset valtaavat koko Baltian.

”Aivan mielenkiintoosta kautta” maustaa vielä patenttioikeudenkäynti, jossa Rapila vastaa ruotsalaisyhtiön patenttirikossyytteisiin.

Rapilan kehittämä kasvihuonetekniikka läpäisee käräjäoikeuden testin. Rapila patentoi heti keksintönsä, ja yritysryppäeseen syntyy myöhemmin vuonna 2005 kasvihuonetekniikkaa myyvä Green Automation Oy.

Aika on kypsä yritysostoille. Rapila ostaa Pöytyällä toimivan kilpailijan, salaatin valoviljelyn Suomessa aloittaneen Kyrön Vihanneksen vuonna 1995 ja Kemiran tappiollisen herkkusienimön Mykoraan 2002. Kyrön Vihanneksen uudeksi nimeksi tulee Kyröntarhat.

Kun 2000-luvun ensimmäinen vuosikymmen on puolivälissä, Rapilan hallussa on vajaa kolmannes Suomen ruukkusalateista, lähes koko herkkusienien Suomen-tuotanto sekä 80 prosenttia Baltian ruukkuvihanneksimarkkinoista.

Vuonna 2007 Rapila järjestelee omistustaan ja jakaa vastuuta.

Uusi yritys Honka Holding omistaa Honkatarhat, Kyröntarhat ja Mykoraan sekä 50 prosenttia Viron Grüne Feestä. Honka Holdingin osakkeista 35 prosenttia jää Timo Rapilalle, puolet menee lapsille **Heidille**, **Henriikalle** ja **Mikolle**. Osakkaaksi tulee myös Holdingin toimitusjohtaja **Hannu Pitkänen** 15 prosentin osuudella.

Honka Holdingin toimitusjohtaja Hannu Pitkänen on Rapilan maratonvalmentaja.

Vuoden 2007 muhkeat veronsa - verotettava tulo 9,4 miljoonaa euroa - Rapila maksaa Honkajoelle, vaikka hän on ehtinyt muuttaa perheineen Turkuun.

Orgaaninen kasvu on hiljaista. Kyröntarhoilla Radio Suomi soi ja ruukkusalaa kasvaa 30-35 vuorokaudessa siemenestä myyntikuntoon.

Konttoriseinän takana Rapilan yhtiöiden johto suunnittelee Vihreä Keiju -brändin ja Kemiran kovalla rahalla rakentaman Champ-tuotemerkin tulevaisuutta. Tytär Heidi Rapila-Mäyrä ja Hannu Pitkänen johtavat puhetta.

Timo Rapila kehittää uusia tuotteita. Vuoden sisällä Honka Holdingin uudelta kasvihuoneelta Pöytyän Marttilasta tulee salaattiuutuus, jossa samassa muovikätreessä on useampaa laatua salaattia ja yrttejä.

”Kuluttaja haluaa valmiimpaa ja jalostetumpaa”, Rapila uskoo.

Rapila jarruttaa investointeja ja odottaa led-valon kasvihuoneversiota, joka voi muuttaa 2010-luvulla koko bisneksen.

”Kilpailukyky on siinä, kuinka pienellä energiakululla ja työllä kasvit kasvavat. Ledin avulla kasveja voi laittaa moneen kerrokseen ja hallin päälle. Se pistää miettimään, kannattaako luonnonvalossa enää viljellä”, Rapila sanoo.

Rapilan mielessä itää myös uusi tuoterahma - terveysvaikutteiset ruukkuyrtit. Ne pitää löytää luonnosta, todentaa vai-

kutukset ja siirtää monistus sisätiloihin. Työ on käynnissä.

Myös kasvihuoneteknologian myynti ja vienti vetävät lupaavasti Keski- ja Itä-Eurooppaan.

Henkilökohtainen maratonvalmentaja on konttoriseinän takana, mutta Rapilan maraton on vielä juoksematta.

Lisäksi pitäisi ehtiä golfata, mökkeillä Meriakarvialla, nauttia Lapin-kiinteistöistä, hakea paikkansa Turun liikemiesporukoista ja pitää perheen sijoitusyhtiö plussalla.

”Kiinteistöjä, osakkeita, lyhyempää ja pidempää tavaraa. Sijoittaminen on ollut jo kohta 15 vuotta lähellä sydäntäni”, Rapila kertoo.

Kesällä pitää myös veneillä - kiireettömästi.

”Odota vähän, poika soittaa.”

Rapila vastaa puhelimeen. ”Aivan hyvä. Illalla mennähän lenkille, muista se.”

Hän kertoo, että Mikko sai hiljan ajokortin. Nyt on vakuutusyhtiön kanssa vähän keskustelua, mitä naarmuja he korvaavat.

”Kuinka ollakaan, pikkusen oli pitänyt kavereille näyttää. Nokka tarttu lumehen ja auto pyörähti.” •