



Markkinamurros

Suomalainen elintarvikekauppa kohtaa historiallisen murrosvaiheen. Vuosikymmeniä vallinnut status quo haastetaan uudella toimintamallilla, joka yhdistää tuoreuden, teknologian ja täsmällisyyden.

Suomen Hedelmä Oy edustaa uutta aaltoa – ei pelkkää hintakilpailua, vaan koko tavan muuttamista, jolla tuoreus määritellään ja toimitetaan.



Tukkukaupan Digitaalinen Kypsyttäjä

Yhtiö rakentaa infrastruktuuria, jossa biologinen prosessi – hedelmän kypsyminen – yhdistetään saumattomasti digitaaliseen ohjaukseen ja logistiseen täsmällisyyteen.



Teknologia

Aasialainen automaatio-osaaminen ja digitaalinen ohjaus



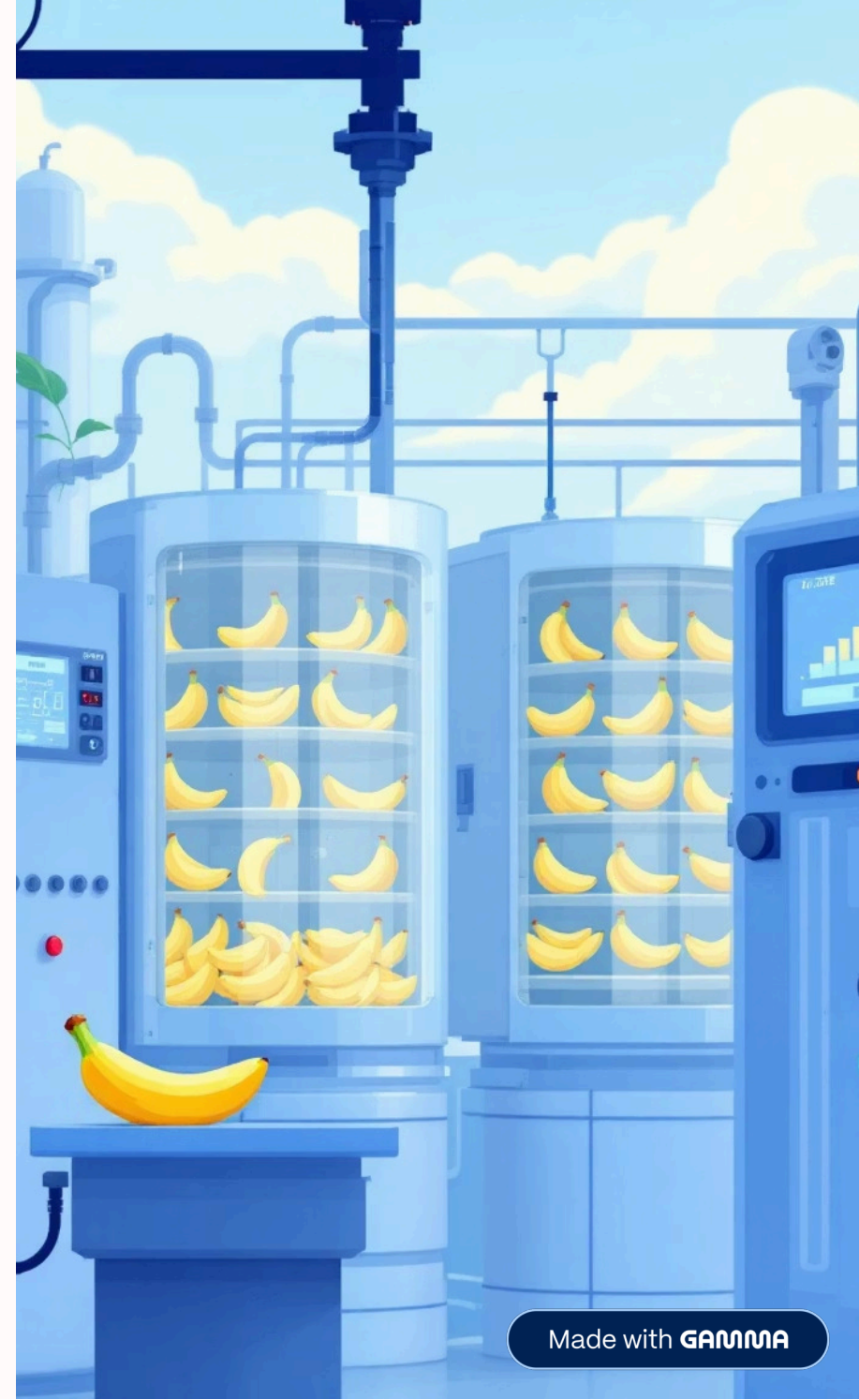
Biologia

Kypsymisprosessin täsmällinen hallinta



Logistiikka

Tehokas ja läpinäkyvä toimitusketju



Yhtiön Profiili

Perustiedot

- Perustettu 2024, Y-tunnus 3464788-1
- Operatiivinen keskus Keravalla
- TOL 46310: Hedelmätukkukauppa

Historiallinen Yhteys

Nimi "Hedelmä Oy" esiintyi jo vuonna 1927 Fabianinkadulla Helsingissä (1927–1966). Silta menneen laatuajattelun ja nykypäivän teknologian välillä.

Johto ja Rahoitus

Mikko Laaksonen ja Mikael Strang hallituksessa. Alkupääoma 400 000 €, Business Finland Tempo-rahoitus, Finnvera-takausneuvottelut.



Missio ja Visio

"Luomme Suomen tehokkaimman ja läpinäkyvimmän toimitusketjun"

Slogan

"Tehdään hyvää yhdessä" – viittaa toimitusketjun integraatioon ja kumppanuuteen.

Kategoria

High-Tech Wholesale – täysin uudenlainen toimintamalli tukkukaupassa.

Fokus

Maailman myydyin hedelmä, banaani, arvoketjun ytimessä.

Markkina-asema

Suomen vähittäiskauppariippamarkkina on erittäin keskittynyt. K- ja S-ryhmät hallitsevat markkinaa, mikä luo sekä haasteita että mahdollisuuksia uudelle toimijalle.

2

Pääryhmät

K-ryhmä ja S-ryhmä hallitsevat markkinaa

2024

Aloitisuusvuosi

Uusi haastaja markkinoilla

1

Strategia

Laatu ensin, nopea markkinaosuuden kasvattaminen



Teknologinen Ylivoima



Aasialainen Osaaminen

Kansainväliset teknologiakumppanuudet automaatiassa



Digitaalinen Ohjaus

Kypsymisprosessin täsmällinen hallinta ja seuranta



Laatutakuu

Biologisen prosessin ja teknologian saumaton integraatio

Yhtiön kilpailuetu perustuu konkreettisiin investointeihin ja syvälliseen ymmärrykseen banaanin arvoketjusta – ei pelkkään retoriikkaan.



Strateginen Kasvusuunnitelma 2025–2030

2024–2025

Perustaminen, infrastruktuuri ja ensimmäiset asiakkuudet

1

2

3

2028–2030

Pohjois-Euroopan laajentuminen ja markkinajohtajuus

2026–2027

Markkinaosuuden kasvattaminen ja teknologian skaalaus



Tavoitteena on nopea markkinaosuuden valtaaminen laatu edellä, hyödyntäen teknologista ylivoimaa ja läpinäkyvää toimitusketjua.

Kilpailuedut

Täsmällisyys

Kypsymisprosessin digitaalinen hallinta takaa tasaisen laadun

Läpinäkyvyys

Koko toimitusketju seurattavissa reaaliajassa

Tehokkuus

Automaatio ja optimointi minimoivat hukan ja kustannukset

Tulevaisuuden Näkymät

Sijoittajille

Vahva rahoituspohja ja selkeä kasvustrategia luovat perustan menestykselle

Kumppaneille

Teknologinen ylivoima ja läpinäkyvyys tarjoavat kilpailuetua

Markkinalle

Uusi paradigma tukkukaupassa – laatu, tehokkuus ja digitalisaatio

Suomen Hedelmä Oy ei ole perinteinen tukkukauppias. Se on teknologiayhtiö, joka muuttaa tapaa, jolla tuoreus määritellään ja toimitetaan Suomessa ja Pohjois-Euroopassa.

