

Juhtumiuuring: Roosiku šokolaadivabrik

Reet Kasekamp Müügi- ja turundusjuht
Aivo Alev tegevjuht

***Kuidas see juhtus – jutustage juhtumi lugu (narratiivina?)
Mis ettevõtlusega tegelete? Miks selline idee?***

Tegeleme orgaaniliste veganšokolaadide tootmise ja müügiga. Roosiku loodi pereettevõttena. Roosiku vabriku omanik (Aivo Alev) on šokolaadi valmistanud juba ligi 20 aastat. Seega on see olnud justkui loomulik protsess – koos abikaasa Merikesega šokolaadide retsepte pidevalt täiendades ja viimistledes. Kuna nad on veganid ja neile meeldivad tervislikud eluviisid ning nad toetavad samuti tugevalt jätkusuutlikkust, siis üks eesmärk oli välja töötada šokolaadid, mis on täiesti orgaanilised. Šokolaadid sisaldavad ainult puhtaid koostisosi, kuid maitsevad siiski maitvalt. Inspiratsiooni allikaks on saanud puhas Eestimaa loodus, mis Roosiku šokolaadivabrikut ümbritseb. Tervislikumate maiustuste valmistamine kohalike marjade lisamisega annab šokolaadile põhjamaise hõngu. Tänapäevaks on Aivo välja töötanud tooršokolaadi retseptid, mis ei ole nii mõrkjad ja kanged kui tavaliselt toor- ja tumešokolaadid. Need on siledad ja meeldivad. Šokolaadimeister Aivo arendab pidevalt uusi tooteid, seega on see pidev protsess.

Kes selle välja töötas?

Aivo Alev firma asutaja ja šokolaadimeister

Miks/mida nad sellest saada lootsid?

Esmalt oli idee toota ja pakkuda šokolaadi, mis pakub tervislikumaid alternatiive kohalikule kondiitritoodetele. Hiljem tekkisid võimalused ja lootused pakkuda neid tooteid ka välisriikides.

Kuidas ettevõtet rahastati?

Alguses oli see täiesti pereettevõtte. 2020. aastal tehti esimene suurem investeering tootmisvõimsuse suurendamiseks masinate ostmisega. Investeeringut kaastrahastati regionaalarengu fondi meetmest: täpselt <https://www.rtk.ee/meede-kagu-est-ettevotluse-arengu-toetusmeede>

***Kuidas koostöö tekkis/ Kuidas leidsite koostööpartnereid?
Kuidas tooteid turustati?***

Oleme teinud väga vähe turundustööd, nagu on näha meie FB <https://www.facebook.com/Roosiku> ja IG kanalist https://www.instagram.com/roosiku_chocolate/ kus me eriti aktiivsed ei ole, sest suurem osa energiast läheb tootmisesse ja uute toodete väljatöötamisse. See on kindlasti tegevus, mis vajab meie ettevõttes täiustamist.

Kõige väärtuslikum turunduskanal on seni olnud suust suhu turundus. See tähendab, et meie šokolaade maitsnud sõbrad ja kliendid soovivad seda oma sõpradele ja nii see hea sõna levib. Aivo ja Merikese

suurest perest ja nende hämmastavast loost mahajäetud vana koolimaja renoveerimisest, kus praegu asub nende kodu ja šokolaadivabrik, on ilmunud ka mõned artiklid kohalikes ja välismaistes ajakirjades.

Millised on tulemused, st. kas tegevus täitis lootused ja unistused?

Praegu oleme tänulikud, et oleme oma ettevõttega jõudnud just nii kaugele kui me praegu oleme. Suudame toota maiustusi, mis on kooskõlas meie uskumuste ja elustiiliga. Loomulikult on alati potentsiaali ja võimalusi kasvamiseks ja täiustumiseks, seega loodame, et oleme sellel teel.

Edud, ebaõnnestumised... mida teeksid teisiti?

Ettevõtlus seisneb pidevas õppeprotsessis koos väikeste ja suurte edu- ja ebaõnnestumisjuhtumitega. Nii et mõnda neist on väga raske eraldi välja tuua.

Üks õnnestumisi on olnud meie šokolaadidele JAS-sertifikaadi omandamine, mille algatas ja mida toetab meie edasimüüja Jaapanis.

Kuidas ettevõtte covidipiirangutega hakkama sai/ellu jäi?

Need meid eriti ei mõjutanud, sest meie tootmine on maal ja meil pole suurt kollektiivi. Vaid Jaapani müük jäi prognoositust väiksemaks, kuna seal kehtisid piirangud. Samuti tekkisid tarneahelaga seotud raskused, näiteks pakkide või koostisosade mitte õigel ajal kättesaamine.

Mida toob tulevik ?

Otsime aktiivselt uusi eksporditurge ja arendame uusi tooteid. Enamik neist käivitatakse 2023. aasta jooksul.

Kommentaariid Eero Elenurm, YSBF

Inspireeriv on näha, kuidas Roosiku šokolaadivabrik on olnud suurepärase näide ainulaadsest ärist, mis suudab ekspordida oma kaupu Eesti maakohas asuvast kenast vanast koolimajast.

Veganšokolaadide tegemine on ilmselt üsna rahvusvaheline nišiäri. Samas tean, et omanikud on tänaseks oma maakoolimaja maha müünud ja nad kolivad veidi suuremasse Võrru linna, kuna seistes silmitsi mitmete oma asukohaga seotud väljakutsetega on suuremas linnas ettevõtlusega lihtsam tegeleda. Raske on lapsi kooli ja treeningutesse saada, samuti on keeruline juhtida nende äri seotud logistikat. Loodame, et uued huvitavad joogi- ja toiduärid võivad tekkida ka maapiirkondades, mitte ainult suurlinnades.