



## **VSV Finland Oy**

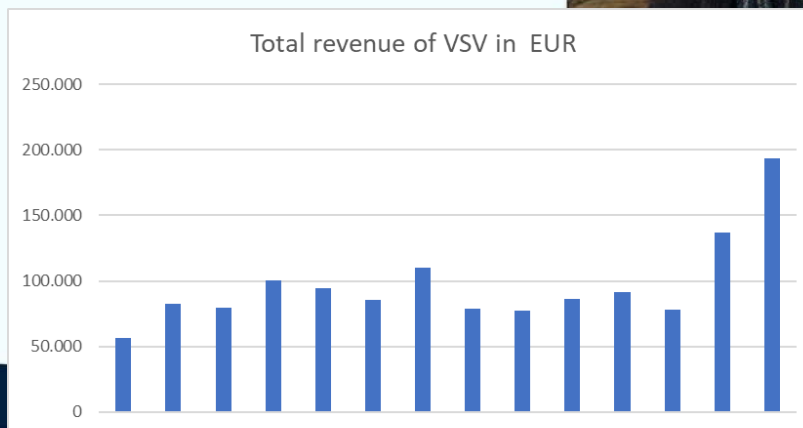
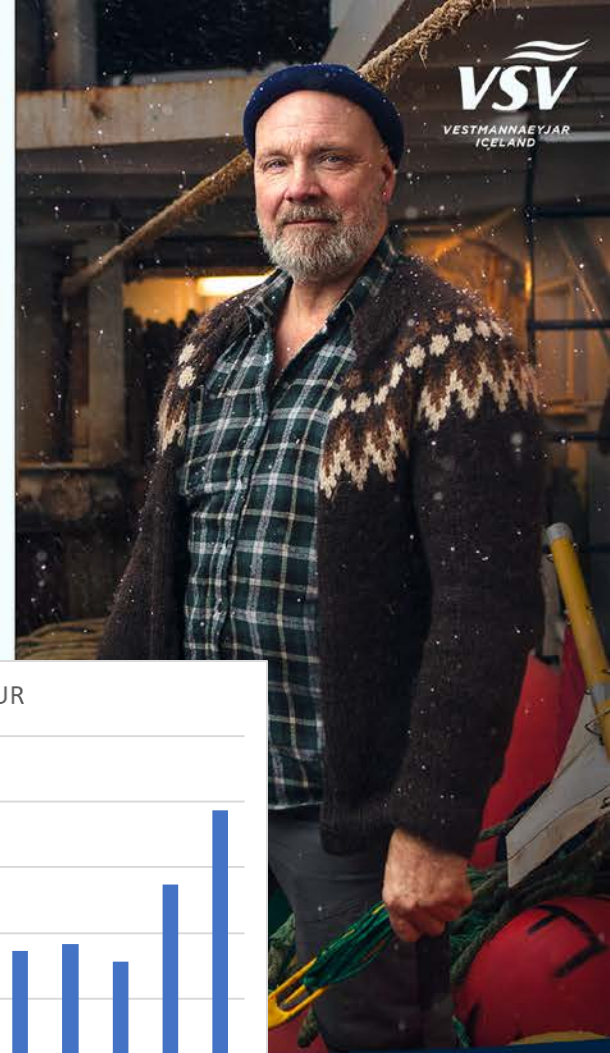
Islantilaisen kala-alan yrityksen etabloituminen Suomeen

Mika Jääskeläinen

2.11.2023

# VSV konserni (Vinnslustöðin HF)

- Emoyhtiö perustettu vuonna 1946 Vestmanna saarilla Islannissa
- Työllistää noin 350 henkilöä
- Islannin toimintojen lisäksi tytäryhtiöt Japanissa, Saksassa, Suomessa, Portugalissa, Ranskassa. Yritys on myös osakkaana useammassa kala-alan yrityksessä.
- Tärkeimmät toiminnot: ammattikalastus, kalanjalostus, oma kalajauho ja kalaöljytehdas
- MSC ja IRF sertifioitu
- Vuoden 2022 liikevaihto 194 m €, tulos 18 m €

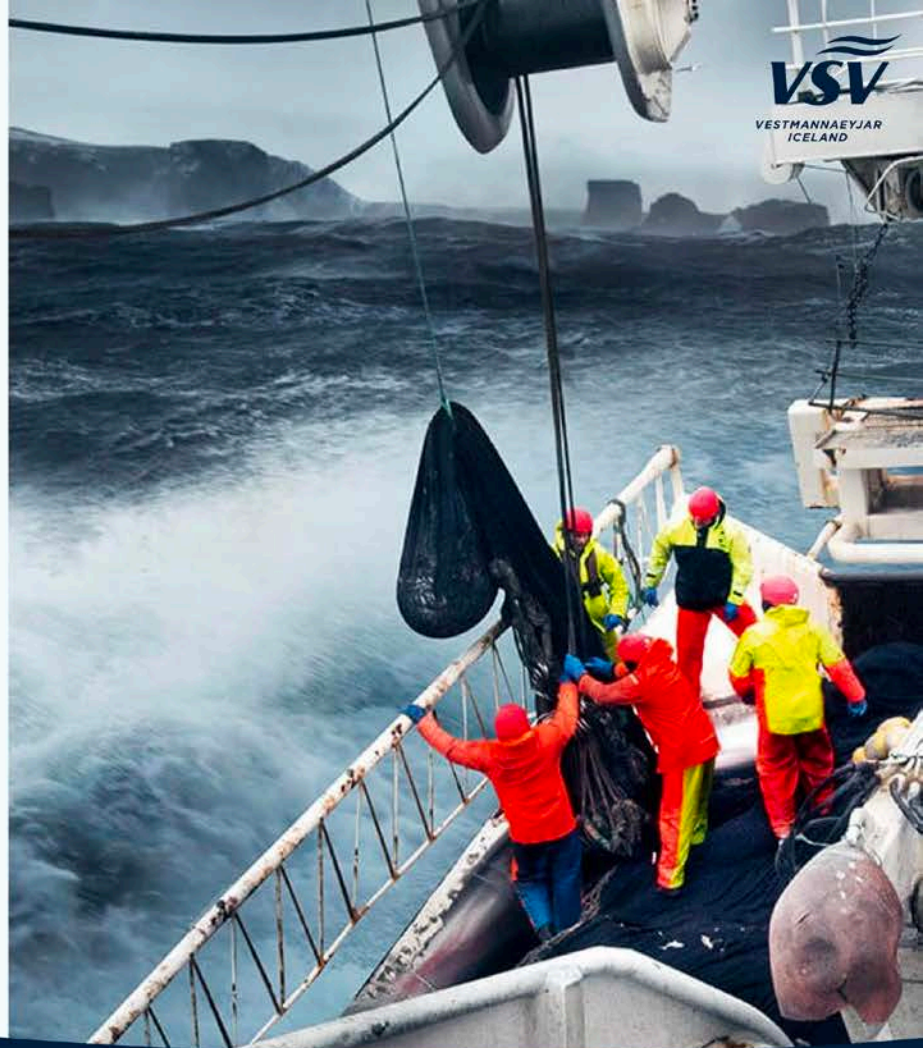


# Kalastuskiintiöt

Ground fish	Share	Tons
Cod	3,91%	6.454 t
Haddock	6,83%	3.292 t
Saithe	9,12%	5.163 t
Redfish marinus	8,43%	1.806 t
Redfish mentella	9,69%	581 t
Other		2.048 t
<b>Total groundfish</b>		<b>19.344 t</b>

Pelagic	Share	Tons
Icelandic herring	12,20%	7.648 t
Atlantic herring	11,46%	10.034 t
Capelin	12,33%	38.464 t
Mackerel	15,75%	17.000 t
Blue whiting	7,90%	21.466 t
<b>Total plagic</b>		<b>94.612 t</b>

**Total qouta 113.956 t**



# Omat kalastusalukset Islannissa

## Pohjakalat



*Kap*



*Drangavík*



*Þórunn Sveinsdóttir*



*Breki*

## Välivesi



*Huginn*



*Ísleifur*



*Sighvatur Bjarnason*



*Gullberg*

# Toiminnan aloitus – VSV Finland Oy

- Yrityskauppojen seurauksena islantilainen Vinnslustöðin HF (VSV) päätyi suomalaisen Marholmar Oy:n omistajaksi. Marholmar oli aikaisemmin ollut mukana etenkin sillijalostekaupassa, mutta toiminta oli käytännössä ollut pysähdyksissä useita vuosia.
- Keväällä 2022 sain VSV:ltä tehtäväksi selvittää toiminnan kehittämismahdollisuuksia Suomessa ja syksyllä päätimme keskittyä etenkin raaka-aineiden välittämiseen kalanjalostusteollisuudelle. Yrityksemme liittyi mukaan Kokkolasta kolmen ammattilaisen osto-myyntitiimi ja aloimme työskentelemään hankkeen parissa kokoaikaisesti.
- 1.11.2022 VSV Finland Oy perustettiin Marholmar Oy:n y-tunnuksen päälle ja liiketoiminta alkoi.
- Marraskuun aikana avasimme konttorit Mäntsälään ja Kokkolaan, rakensimme ERP-järjestelmän sekä muut IT-ohjelmat (esim. rahaliikenne, kirjanpito), omavalvonnan etc. yrityksen arjen kannalta välttämättömät toiminnot.
- Joulukuussa yritykselle tehtiin MSC- ja ASC-auditoinnit.



# Liiketoiminta nopeasti käyntiin

- Heti yrityksen perustamisen jälkeen aloimme viestittämään toiminnan aloituksesta sekä tavarantoimittajille, että kalanjalostajille pohjoismaissa sekä Baltiassa. Viestintäkanavina suorat yhteydenotot ja LinkedIn. Päätimme myös järjestää avajaistilaisuuden Islannin suurlähetystössä Helsingissä ja tulevasta tapahtumasta viestintä alkoi joulukuussa.
- Ensimmäiset tavarantoimitukset aloitimme viikko yrityksen perustamisen jälkeen ja vuosien varrella syntyneet suhdeverkostot nopeuttivat huomattavasti toiminnan liikkeelle lähtöä.
- Koska raaka-aineiden välitysliiketoiminnassa toimitusmäärät ovat suuria, myös toiminta tarvitsee merkittäviä pääomia kuormien ostamiseen ja toiminnan pyörittämiseen. Rahoituksen osalta lainat emoyhtiöltä, luottovakuudet ja asiakkaiden luototukset olivat avainasemassa.
- Luultavasti olisi ollut helpompaa perustaa kokonaan uusi yritys kun päivittää Kaupparekisteriin vanhan yrityksen tietoja, mutta nykyisin yrityksen tiedot ovat jo pääsääntöisesti päivittyneet.



# Myynti tuoteryhmittäin

## 1. RAAKA-AINEET KALANJALOSTUKSEEN

- Pohjoismaiset kalat Suomen-, Baltian- ja keski-Euroopan kalanjalostajille

## 2. KALAPAKASTEET LISTARAVINTOLOILLE

- Wild Nordic Fish tuotteet

## 3. KALAPAKASTEET LOUNAS- JA JULKISEN SEKTORIN RAVINTOLOILLE

- Oma tuotekehitys Suomessa; seikuutiot ja seiannospalat islantilaisesta raaka-aineesta
- Konsernin muut tuotteet

## 4. MUUT TUOTTEET

**Vuoden 2023 liikevaihdoksi arvioimme noin 40 miljoonaa euroa ja tulos tulee olemaan positiivinen.**



# Opit, tavoitteet, tulevaisuus

YRITYKSEMME TOIMINTAAN ENITEN VAIKUTTAVAT  
TEKIJÄT TOP 3:

- 1. MYYTÄVIEN TUOTTEIDEN HYVÄ SAATAVUUS**
- 2. OSAAVA JA ALAN TUNTEVA HENKILÖKUNTA**
- 3. RAHOITUS**

Ensimmäisen tilikauden tavoitteina on saada liikevaihto uskottavaksi, kuunnella yhteistyökumppanien toiveita ja ohjata omaa toimintaa sen kautta, tuoda VSV Finland Oy tunnetuksi B-to-B markkinassa sekä pitää toiminta koko ajan kannattavana.

Tämän lisäksi strategiaamme kuuluu tuotevalikoiman kasvattaminen ja tuotteiden jalostusasteen nostaminen. Pidämme yhä tarkoituksella ”useita palloja ilmassa” ja olemme avoin uusille yhteistyömahdollisuuksille.







**Kiitos.**

**VSV**  
VESTMANNAEYJAR  
ICELAND