

Lankava: Sata vuotta pitkäjänteistä kehittämistä – ja vähän onneakin – kasvun taustalla

17.12.2024

Euroopan unionin osarahoittama Think Big! Kasvuyrittäjyyden edistäminen Etelä-Pohjanmaalla-hanke haastatteli marraskuussa 2024 eteläpohjalaisia kasvuyrityksiä ja selvitti, mitkä syyt löytyivät yritysten kasvun takaa.

Pääsimme haastattelemaan ensi vuonna satavuotisjuhlaa viettävän Lankava Oy:n toimitusjohtaja Kirsti Karppista sekä yrityksen ostoista ja logistiikasta vastaavaa Jyri Karppista. Jyrin isoäiti Lyyli Karppinen perusti kolmen muun voimanaisen kanssa Kauhavan Kangas-Aitan vuonna 1925. Ideana oli, että kauhavalaiset naiset kutovat kankaita, joita Stockmannilla saakka sitten myytiin. Paljon on vettä virrannut noista ajoista, mutta Lankava on edelleen käsityöihmisen aarreaitta, joka on nähnyt vahvaa kasvua viime vuosien aikana. Alla keskustelemme yrityksen kasvun taustoista ja tulevaisuuden suunnitelmista.


LANKAVA

Jyri ja Kirsti Karppinen Lankavan kierrätyspuuvillaisen ontelokudeperheen kera (kuva: Riikka-Maria Mäkinen, 2024).

Korona toi tullessaan käsityöbuumin, mutta ennakointi ja investoinnit mahdollistivat kysynnän kasvuun vastaamisen

Yrityksen liikevaihto on melkein kaksinkertaistunut vuosikymmenen alusta (2019: 3,5m € 2022: 6,8m €). Yrityksen voimakas kasvu olisi helppo sälyttää koronan tuomalle käsityöinnostukselle. Totuus kuitenkin on, että yrityksessä oltiin jo ennakoitu – ja myös varauduttu – alaa kohtaavaan jakeluteiden muutokseen. Yrityksen ensimmäiset nettisivut julkaistiin jo 1997, ja ensimmäinen verkkokauppa avattiin 2007. Digitaalisten kanavien kautta yritys lisäsi tunnettuuttaan ja oli helposti saavutettavissa myös Kauhavan ja maakunnan ulkopuolisille asiakkaille. Alustat toimivat myös loistavana markkinointikeinona myytäville tuotteille ja niille suunnitelluille malleille. Uusi verkkokauppa valmistui juuri ennen korona-aikaa ja ensimmäisenä koronakeväänä yritys muutti myös uusiin, laajempiin kivijalka- ja varastotiloihin. Ilman näitä ennakointeja ja investointeja olisi korona-ajan suureen kysynnän kasvuun ollut vaikea vastata.

Pitkäjänteinen kehittäminen ja yritysostot osana kasvutarinaa, markkinointia unohtamatta

Myös omien tuotteiden kehittäminen, viennin aloitus sekä liiketoimintaa täydentävät yritysostot ovat olleet vaikuttamassa yrityksen menestykseen. Kierrätyspuuvillaisia lankoja on ollut yrityksen myyntituotteissa jo yli 20 vuotta, ja vuonna 2017 tapahtunut Trading Antilan liiketoiminnan oston tarkoitus oli kehittää tätä liiketoiminta-aluetta.

Yritys on osallistunut maailman suurimpiin kuuluville käsityöalan messuille Kölnissä jo useamman vuoden yrityksen oman kierrätyspuuvillaperheen kera. Kölnin messut tarjoavat yritykselle myös tärkeän tiedon alan viimeisimmistä teemoista ja trendeistä. Vienti on tällä hetkellä alle 10% yrityksen liikevaihdosta, josta n. 5% menee Ruotsin markkinoille. Karppiset uskovat, että viennin kasvattaminen nykyisestä vaatisi kuitenkin lisäresurssia myynnin puolelle.

Kotimaan kasvua ovat pönkittäneet vuonna 2007 tapahtunut kilpailijan, Esito Oy:n lankaliiketoiminnan osto sekä viime kesänä tapahtunut osakkuus Lankamaailmaan. Lisäksi yritys on laajentanut jälleenmyyntiä marketteihin, esimerkiksi Minimaniin, ja on nyt Suomen markkinoiden toiseksi suurin toimija Novitan jälkeen.

Yritys näkee markkinoinnin tärkeyden liiketoiminnalle. Kotimaan messuille osallistutaan aktiivisesti, ja Seinäjoen käsityömessujen aikana käy kivijalkakaupassa bussilasteittain innokkaita käsityöharrastajia. Digimarkkinointiin panostetaan, ja yrityksessä kuunnellaan herkällä korvalla verkkokauppaan tulevia

palautteita ja toiveita sekä seurataan Google Analyticsin hakusanahistoriaa. Verkkokaupan toimitusten tavoite sekä toteuma on, että paketit lähtevät keskimäärin tilausta seuraavana päivänä, mutta joskus saadaan paketit matkaan jo samana päivänä.

Omat sekä kaupallisen yhteistyön kautta ostetut kudontamallit tuovat helpotusta neuloosista kärsiville ja toimivat loistavana markkinoinnin keinona. Ihan viimeisimpänä villityksenä tulossa on Mysteerineuleen yhteiskudonta, joka lanseerataan vuoden alussa. Ideana on, että ohjeet neuleeseen julkaistaan neljässä osassa, parin viikon välein, joten lopputulosta ei tiedä ennen kuin neule valmistuu. Modernia yhteisneulontaa sosiaalisen median ja netin kautta!

Kierrätystä jo 60-luvulta

Lankava on hyvä esimerkki yrityksestä, joka on sanojaan vihreämpi. Kierrätystuotteet eivät ole mikään uusi juttu tälle yritykselle, vaan tekstiiliteollisuuden sivutuote eli matonkuteet ovat kuuluneet osaksi yrityksen tuotteita jo 60-luvulta alkaen. Jyrin isä Jouko kehitti aikoinaan LP-lankakoneen, jolla myös jo tuotettiin jäännöslangoista mattolankaa mattokutomoiden tarpeisiin. Kierrätystä parhaimmillaan sekin.

Kierrätyspuuvilla on ollut yrityksellä myynnissä jo vuodesta 1997. Tämän markkinointi on ollut pitkäjänteistä työtä. Kirsti huomioi tämän vuoden käsityömessuilta:

– Kierrätyspuuvillaa ollaan myyty messuilla jo yli 10 vuott,a ja tänä vuonna tuntui, että asiakkailla oli vihdoin syttynyt lamppu tämän suhteen.

Vaikka asiakkaat tuntuvat arvostavan vastuullista toimintaa kysellen esimerkiksi alkuperämaista, on Karppisten mukaan hinta edelleen lankatuotteissa se määräävä tekijä, eikä asiakas ole vielä valmis maksamaan esimerkiksi sertifikaateista villapaketin kyljessä.

Myös itse tuotteiden ulkopuolella ollaan yrityksessä vastuullisuuden asialla. Yrityksen kivijalkakaupan katolta löytyy aurinkovoimala ja Jylhän Sähköltä ostetaan hiilivapaata sähköä. Kierrätystä tapahtuu sekä pakkaus/kuljetusmateriaaleissa että yrityksen henkilökuntatiloissa. Yrityksessä uskotaan, että vastuullisuutta ei tehdä kannattavuuden takia, vaan se on vain hyvän esimerkin osoittamista niin muille yrittäjille kuin myös henkilökunnalle ja asiakkaille.

Tulevaisuudessa edessä sukupolvenvaihdos ja mahdollinen lisääntynyt siirtymä luonnon/kierrätyskuituihin

Jyri Karppisen mukaan lama ei vaikuta lankamyyntiin kuin ehkä positiivisesti, toisin kuin moneen muuhun kulutukseen. Korona toi nuoret käsitöiden pariin, ja Kirsti Karppinen uskookin, että lapsille ja nuorille suunnatulla sisällöllä olisi tilausta. Karppiset uskovat, että trendien seuraaminen onkin tällä alalla tärkeää. Toisaalta juuri omien mallien kautta voi trendejä luoda myös itse, kuten kävi makrameebuumin kanssa. Moni

käsitöiden harrastaja haluaakin persoonallisia neuleita, mattoja tai koristeita kotiinsa massatuotannon sijaan, ja omin käsin neulottuna saa omannäköistä ja juuri sellaista kuin haluaa, kestävyyttä unohtamatta.

Kun keskustelemme alan tulevaisuuden näkymistä, Jyri nostaa esiin keinokuituvaatteissa olevan muovin tulevaisuuden. Tätäkin seurataan herkällä korvalla ja tiukentuva lainsäädäntö muovin suhteen ja sitä seuraava mahdollinen siirtyminen luonnonkuituihin tai uudentyyppisiin kierrätyskuituihin yhdistettynä kierrätyspuuvillaan luo selkeitä mahdollisuuksia Lankavalle.

Kysymykseen tulevien vuosien kasvutavoitteista, Jyri toteaa vaatimattomasti:

– Yritetään tässä pysyä hengissä!

Vakaalla rahoituspohjalla olevalle, idearikkaalle sekä kehittämishaluiselle yritykselle, jota ei rekrytointiongelmat näytä vaivaavan (loppukesästä haettuun visuaaliseen sisällöntuottajapestiin tuli 112 kpl hakemuksia!), tulevaisuus näyttää kuitenkin valoisalta sekä lankaperheen nykyisille että tuleville jatkajille aikanaan. Oikein paljon onnea melkein 100-vuotialle Lankavalle!

Artikkeli on kirjoitettu osana Think Big! Kasvuyrittäjyyden edistäminen Etelä-Pohjanmaalla -hanketta, joka on Euroopan unionin osarahoittama. Kirjoittajat toimivat kestävän liiketoiminnan ja kasvuyrittäjyyden asiantuntijoina SeAMKin hankkeissa.

Tiina Nieminen
aluekehittäjä, asiantuntija, TKI
SeAMK

Heikki Punkari
asiantuntija, TKI
SeAMK