

Rentoutusjuoma satakuntalaisella säväyksellä



” En omannut minkäänlaista kokemusta juomateollisuudesta ja näkisin, että se oli jopa hyväksi. Katselin touhua tavallisen kuluttajan näkökulmasta. ”

J-J Mäntysalo ja lopputuote. Jakelijana toimivan Kopparberg Finlandin Martin Wetzer uskoo, että funktionaalisten juomien menestys tulee kasvamaan lähivuosina merkittävästi.

Onko kaikki hyvät ideat jo löydetty? Ei suinkaan, mikäli honkajokelaiselta Juri-Jose Mäntysalolta (22) kysytään. Vapusta lähtien kauppojen hyllyille saapuu miehen itse ideoima uutuustuote: Mind Spa –rentoutusjuoma.

Jakelijana toimii pohjoismaalainen juomajätti Kopparberg, jonka myynti- ja jakelujuomiin kuuluvat muun muassa Redbull ja Evian. Kuinka J-J ja Mind Spa päätyivät näin kovaan seuraan ja jopa alle kahdessa vuodessa ideointivaiheesta?

Kankaanpäässä syntynyt ja pääkaupunkiseudulta koulutuksensa hankkinut Juri-Jose Mäntysalo kertoo saaneensa idean vuonna 2009 hektisissä kesätoissa. Energiajuomaa kului ja se sai miehen miettiä.

-Aloin pohtia, että mihin

MIND SPA

Relaxing drink - segmentin jäänriikkoja

Hiilihapoton, sokeriton ja kaloriton

Vaikuttavat aineet: L-teaniini, sitruunamelissa ja kamomilla

energiajuomien kulutus perustuu. Tietysti siihen, että maailmassa on paljon väsyneitä ihmisiä. Siitä johtopäätöksenä päätin, että on myös

paljon stressaantuneita ja paineita omaavia ihmisiä. Aloin selvittää onko juomien joukossa näitä lieventäviä tuotteita. Niitä löytyi vain luontaistuotemarkkinoilta, joten lähdin kehittämään ajatusta hyvältä maistuvasta, rentouttavasta ja stressiä poistavasta juomasta, kertoo J-J.

Askelia huippua kohti

Rakennuttaja-asiamiehen ja sijoitusneuvojan koulutuksen omaava J-J perusti ennakkoluulottomasti yrityksen ja lähti kehittämään juomaa ruotsalaisen laboratorion kanssa. Alkuun lähdettiin omalla budjetilla, mutta pian mukaan löytyi myös rahoittajia.

-En omannut minkäänlaista kokemusta juomateollisuudesta ja näkisin, että se oli jopa hyväksi. Katselin touhua tavallisen kuluttajan näkökul-

masta. Alusta asti oli melkoista tekemisen meininkiä mukana. Ajattelin myös lainan ottamista, mutta siinä ei tuntunut olevan järkeä. Lopulta pääsin esittelemään ideaani sijoittajille. 15 minuutin esittelyn jälkeen he päättivät lähteä mukaan, kertoo Mäntysalo.

Tuotekehittely juomateollisuudessa voi olla vuosia vievä projekti. Mäntysalon Mind Spa muotoutui Ruotsissa ja lopulta tuote, sekä rahoitus oli valmiina. Enää puuttui jakelija, ja Mäntysalo otti rohkeasti yhteyttä Kopparbergiin.

-Esittelin tuotteen Suomen tytäryhtiön toimitusjohtajalle ja parin viikon päästä tapaamisesta he ilmoittivat lähtevänsä täysillä mukaan. Nyt ollaan siinä vaiheessa, että lanseeraus on tapahtunut ja tuote saapuu kaappoihin toukokuun aikana. Kaikki on mennyt erinomaisesti putkeen ja tämä lienee jonkinlainen maa-

ilmanennätys ideavaiheesta kauppaamiseen ennättämässä.

Ei ennakkoluuloja

J-J:n Mind Span kehityskaari saattaa kuulostaa uskomattomalta ja liiankin sujuvalta, mutta mies toteaa, että mikään ei ole tullut ilmaiseksi.

-Kaikki on ollut tarkasti suunniteltua. Nyt neuvotellaan jo Euroopan jakelusta, sillä suunta on ehdottomasti ulkomaille varsinkin jos tuote breikkaa Suomessa. En näe mitään syytä miksi näin ei tapahtuisi.

Tavoitteita kysyttäessä kunnianhimoinen Mäntysalo laataa esiin hurjia mutta saavutettavia lukuja.

-Pitää muistaa, että nyt tuodaan markkinoille täysin uusi juomasegmentti, joten lukujen arviointi on melkoista lottoamista. Heitetään alkuun

vaikka miljoona myytyä pulloa. Miksipä ei, kysyy Mäntysalo.

Honkajoelta ponnistanut Mäntysalo ei koe elinympäristönsä olleen rajoittava tekijä maanlaajuisen liiketoiminnan kehittämissä parissa. Hän ei suoranaisesti lue sitä vahvuudeksi, mutta ennakkoluuloilta hän on välttynyt bisnesviidakossa edetessään.

-Pari kertaa on kuullut lausahduksen ”ehkä siellä Honkajoella, mutta ei täällä”. Maa-laisjuntiksi ei ole silti haukuttu, eikä nuorta ikääni ole missään vaiheessa kritisoitu. Sen suhteen on jopa kuullut pientä positiivista hehkutusta. Minun näkömykseni mukaan ikä ei ole este oli sitten 15- tai 80-vuotias, kunhan homma toimii muuten, pohtii Mäntysalo.

Luovaa hulluutta

Mäntysalon menestysreseptiksi vaikuttaa nousevan innovatiivisuus, rohkeus, kunnianhimoisuus ja hyvä idea.

-Käytän usein itsekini lausetta ”kaikki on jo keksitty”, mutta todellisuudessa näin ei ole. Uudet innovaatiot ja ideat voivat olla käden ulottuvilla tai nenämme alla. Useimmiten ne nousevat normaalin arjen tarpeista. Ei tämä mitään ydinfysiikkaa ole. Lopullinen menestys riippuu omasta itsestä. Jos uskoo hyvään ideaansa, voi menestyä ja toteuttaa sen, kertoo Mäntysalo.

Mäntysalo kertoo edenneensä pitkälti oman päänsä mukaan, sillä suoranaisia ohjeita tai vinkkejä ei ole esimerkiksi yritysneuvontapalveluista löytynyt. J-J:n suvusta ei löydy yrittäjätaustaa, mutta liiketoimintaan lähteminen oli suunniteltua.

-Muistan, kun jo lukion yrittäjäyysopintojen parissa piti tehdä liiketoimintasuunnitelma omalle kuvitteelliselle yritykselle. Muut suunnittelivat automaalaamoita ja muita, kun minä piirtelin halpalentoyhtiötä markkinointisuunnitelman kera. Ehkä se luova hulluus on asia, joka minua on vienyt eteenpäin. Miksi pitäisi lähteä varovasti liikkeelle, jos isomminkin voisi onnistua, Mäntysalo päättää. ■

TUOMAS BÄRLUND
tuomas.barlund@
satakunnanyrittaja.fi