

## Henkilö

## Hillonkeittäjä

Suomalaisen äidin ja kolumbialaisen isän tytär työskenteli vuosia maailmalla verkkobisneksessä, mutta olo tuntui tyhjältä. Nykyisin Nathalie Aldana on tyytyväinen luomuhedelmäkauppiaan.

Tarja Vuosama HS

Sykyllä 2010 Nathalie Aldana keitti hilloa omassa keittiössään Tukholmassa. Hän ei ollut koskaan ennen tehnyt yhtäkään hilloa – ei mansikoita, vadelmia tai maustiloita. Nyt edessä oli keittoa ananaskirskulla, eteläamerikkalaisen kookoskavain marjoja, joiden hilkomista Aldana tiesi vielä vähemmän.

Mutta ei kai hillon tekeminen kauteen voika vosti olla? Aldana oli päättänyt, ettei olisi. Hän nimitteli suunnittelejia hillosta itselleen uutta elämänsä.

Aika erikoisen veto omaa firmaa pyörittäneeltä yritysvalmentajalta, joka oli tehnyt vuosikymmeniä uraa myös kansainvälisessä televisiomarkkinoiden. Miten ilmeisesti kauppareittelijä oli hillokeittämisen hahkuttanut?

**KAUKKI** aloit puhutusta serkulle kolumbian.

Aldanalla on juuria kolmessa maassa: hänen isänsä on kolumbialainen ja äiti suomalainen, mutta Aldana on kasvnut Ruotsissa. Joulune lähti nuoruudessaan töihin.

Aldanalla on sieteen vanhempiensa synnyttämähän. Sinä päivänä hän joutui kolumbialaisen serkkunsa kanssa puhellessa isänsä kotiyliin kuumuudesta.

Puheen kopaksi serku sarti mainitsemaan, miten kurjasti paikalliset maanviljelijät oli köyryt. Kykyä oli vierailut hedelmien välillä. Hän oli innostunut paikallista ryyhimän kasvattamaan ananaskirskua, jota alueella ei muuten syöty. Kymmenet perheet ottivat pankista lainaa, mutta kun sadon aika tuli, heidi odotti permyä. Saksan markkinoille aiottujen ananaskirskoiden menekki oli paljon olemassa pienempi. Ruuromat päättyivät jätkeksi, ja velkaantuneet viljelijät jätettiin isensä hujatuksi.

Aldana suunnitella kuumuustaan. Mutta pian hän sai idean. Ananaskirskat pitäisi jalostaa hilliksi ja saada Pohjojan markkinoille, että väit investoinnit menisi hukkaan.

Aldana marssi Tukholmassa ruokakauppaan ja alkoi kokeilla. Miellessään hänellä oli karjalainen munimussa, kokonan mansikoiden ja maustilojen hilloja, jota ei jii yhdeksänkymppisenä tosin ollut enää neuvoaman hillokeittossa. Onneksi takon hallitsi myös oma äiti. Hänellä Aldana kyseli ohjeita.

## Nathalie Aldana

## Kuka?

46-vuotias tukholmalainen hedelmäkauppiaan. Äiti suomalainen, isä kolumbialainen, kasvaneet Ruotsissa ja viettänyt kesä Suomen-mummiolotassa. Aina miehenä ja kymmenenvuotiaan poikansa kanssa ristikossa Tukholmassa.

## Miestä tunnetaan?

Johattaa Nathalie's Direct Trade -yhtiötä, joka tuo laatuvoimaa ja hedelmiä Kolumbiasta Ruotsiin ja Suomeen.

Yrityksen ananaskirskulla on ollut Ruotsissa kallein hinta ja äiti suomalainen, mutta Aldana on ollut 59 kruunua eli noin 6,10 euroa.

## Mistä ei tunneta?

Harvastaan huutojooga. Huutojooga-esse on neljän tunnin meditaatio, joka Aldanan mukaan puhdistaa hänestä ulos kalteen, mistä tarvitsee lähtää ulos.

Vihnäs osana on huutaminen. "Ei kerat ollut niin mukavuuksuinen ulkopuolella. Mutta huutojooga on auttanut päättämään itäisästä, joka ovat jarruttaneet minua."

"Vihnäs oli organisaatio uudistuksia, ja Aldanalla ehti olla 12 trummapaikkaa muutamassa vuodessa. Hän ei tiennyt, mitä hänellä oikein odotetaan."

"Hivritin itseni." Markkinointipäällikkö ryhtyi opiskelemaan työssä ohessa psykologian synteesinimiä psykologista lähes-

tyymistä, joka korostaa ihmisen omaa itseuntentamaa. Kolme vuotta kestäneessä terapeuttikoulutuksessa hän tajusi, että kaikessa tekemisessä piti olla mukana myös siehulla. Operaattorihommassa niin ei ollut. Aldana jätti valmistumaan valituisen työssä ja herättäytyi yrittäjäksi.

Oman välineensyytyksen rekisteröinti tuntui luonteeltaan, teki hän muunkin kursillaaset niin. Aldana sai lapsen ja valmistui sen jälkeen työntönnä ulkomaalaistautia yrittäjänänsä. Sitteen tuli serkkusen puheita, joka pisti omat urakuviot jälleen uusiksi.

**OMA BISNES** on vahvistanut Aldanan sietä isänsä ja tämän kotimaahan. Agroomi-isä on yrityksen laadunvalvoja Kolumbiassa. Aldanan vanhemmat tapasivat alkomaan Ruotsissa, kun Belgradin yliopistossa opiskellut isä tuli Tukholman Karoliiniseen sairaalaan keuhkoihin ja rakastui siellä nuoreen suomalaisnaisen. Parikymmälle syntyi lapsi, ja yhteiseko yrittäminen 1970-luvulta Ruotsin lisäksi myös Kolumbiassa. Tiet kuitenkin eroavat, ja paku-Nathalie muutti äitinsä kanssa takaisin Ruotsiin.

Kymmenen ikäisenä Nathalie markkauti lappu kaulaansa yksin lentokoneella isänsä kotimaahan. Isä ei Euroopassa vierailut.

Nyt isä ja tytär ovat antaneet mementteä anteeksi. Korityksinä portmentarinkin väliin toimintu ei pittää yhteyttä kolumbialaisiin maanviljelijöihin. Myös tytär tuntee monet viljelijät henkilökohtaisesti. Yhteysdenpito Tukholmassa Kolumbian maaseudulle sujui Whatsapp-viesteinä.

**ALDANA KUTSUU** liiketoimintamallia suokakaupaksi. Se tarkoittaa, että yritys ostaa hedelmiä suoraan viljelijöiltä, ilman välkkäsi. Hedelmät kulvatun ja pakataan Kolumbiassa. Näin suuri osa rahasta jää alkuperäisraahan.

Yritys linnoittaa maksavansa viljelijöille esimerkiksi ananasta 25 prosenttia paikallista hintaa korkeamman paikllon. Liiketoimintamalli on läpinäkyvämpi kuin tavantomaisessa kansainvälisessä hedelmäbisneksessä, jossa välkkädet vievät voitoista suuren osan.

Bisnes on kuitenkin pieni: nopeasta kasvusta huolimatta yritys vasta noin 150 000 euroa. Yrittämukpana Aldanalla on heikkinäinen maannon, markkin-

tymistä, joka korostaa ihmisen omaa itseuntentamaa.

Kolme vuotta kestäneessä terapeuttikoulutuksessa hän tajusi, että kaikessa tekemisessä piti olla mukana myös siehulla. Operaattorihommassa niin ei ollut. Aldana jätti valmistumaan valituisen työssä ja herättäytyi yrittäjäksi.

Oman välineensyytyksen rekisteröinti tuntui luonteeltaan, teki hän muunkin kursillaaset niin. Aldana sai lapsen ja valmistui sen jälkeen työntönnä ulkomaalaistautia yrittäjänänsä. Sitteen tuli serkkusen puheita, joka pisti omat urakuviot jälleen uusiksi.

**OMA BISNES** on vahvistanut Aldanan sietä isänsä ja tämän kotimaahan. Agroomi-isä on yrityksen laadunvalvoja Kolumbiassa. Aldanan vanhemmat tapasivat alkomaan Ruotsissa, kun Belgradin yliopistossa opiskellut isä tuli Tukholman Karoliiniseen sairaalaan keuhkoihin ja rakastui siellä nuoreen suomalaisnaisen. Parikymmälle syntyi lapsi, ja yhteiseko yrittäminen 1970-luvulta Ruotsin lisäksi myös Kolumbiassa. Tiet kuitenkin eroavat, ja paku-Nathalie muutti äitinsä kanssa takaisin Ruotsiin.

Kymmenen ikäisenä Nathalie markkauti lappu kaulaansa yksin lentokoneella isänsä kotimaahan. Isä ei Euroopassa vierailut.

Nyt isä ja tytär ovat antaneet mementteä anteeksi. Korityksinä portmentarinkin väliin toimintu ei pittää yhteyttä kolumbialaisiin maanviljelijöihin. Myös tytär tuntee monet viljelijät henkilökohtaisesti. Yhteysdenpito Tukholmassa Kolumbian maaseudulle sujui Whatsapp-viesteinä.

**ALDANA KUTSUU** liiketoimintamallia suokakaupaksi. Se tarkoittaa, että yritys ostaa hedelmiä suoraan viljelijöiltä, ilman välkkäsi. Hedelmät kulvatun ja pakataan Kolumbiassa. Näin suuri osa rahasta jää alkuperäisraahan.

Yritys linnoittaa maksavansa viljelijöille esimerkiksi ananasta 25 prosenttia paikallista hintaa korkeamman paikllon. Liiketoimintamalli on läpinäkyvämpi kuin tavantomaisessa kansainvälisessä hedelmäbisneksessä, jossa välkkädet vievät voitoista suuren osan.

Bisnes on kuitenkin pieni: nopeasta kasvusta huolimatta yritys vasta noin 150 000 euroa. Yrittämukpana Aldanalla on heikkinäinen maannon, markkin-



## Nathalie's Direct Trade

● Vuonna 2011 perustettu yritys tuo Kolumbiasta laatuvoimaa hedelmiä ja hilloja. Tuotteet ostetaan suoraan viljelijöiltä ja valmistetaan Kolumbiassa.

● Nathalie Aldana omistaa yrityksestä 85 prosenttia. Muut omistajat ovat helsinkiläiset Erkki Izarra ja Jari Salo. Yritys työllistää Kolumbiassa 162 perhettä, ja Ruotsissa sille työllentee kuusi ihmistä.

● Liikevaihto oli Aldanan mukaan viime vuonna 1,5 miljoonaa kruunua eli noin 156 000 euroa. Yritys teki hieman voittoa. Liikevaihto kasvoi noin 40 prosenttia vuodesta 2015, jolloin tulos oli tappiollinen.

## Henkilö

## Se oli väärä paikka minulle. Neljänkymppin kriisi tuli jo kolmekymppisenä.

noimin ja tuotekehityksen konkari Erkki Izarra ja graafikko Jari Salo. Aldanalla ja Izarralla on pitkä yhteinen historia, sillä heidän isänsä matkustivat aikoinaan yhdessä Kolumbiasta Eurooppaan ja rakastuivat molemmat kesittöissä Tukholmassa laissa-raassa suomalaisnaisiin.

Helsinki-läiskäkkö Izarra ja Salo on vastannut pikkiä tuotteen brändämisestä Ruotsin vaatille ruokamarkkinoille – ja he ovat tehneet sen koulurouhina turvin. Valikka suomalaisen markkinointitajoa usein motlitaan, nämä suomalaiset ovat saaneet tuotelaaset ostamaan jopa hilloa, jota tekiäit kursivat Ruotsin kalleimmaksi.

HS gramman pikkiä tuotteen brändämisestä Ruotsin vaatille ruokamarkkinoille – ja he ovat tehneet sen koulurouhina turvin. Valikka suomalaisen markkinointitajoa usein motlitaan, nämä suomalaiset ovat saaneet tuotelaaset ostamaan jopa hilloa, jota tekiäit kursivat Ruotsin kalleimmaksi.

Meneysty Izarra selittää sillä, että tuote, sen tarina ja Aldanan persoonat ovat niin aitoja. "Mikään ei ole päälle limittynyt", hän sanoo. Suomen-vallotuksen kolmikko suluttanut varovaisesti. Monet suomalaiset eivät ole välttämättä valmiita maksamaan luonnon ja suoraan tuotettua tuotetta kalliista kaupasta. Ruotsissa yhtiön massatavaraa. Suomessa tuotetta saa muutamista huumuun erikoituista kaupista. Ruotsissa yhtiön hedelmiä saa marketeistaikin.

**NATHALIE ALDANA** kokee, että urlalla on nyt korkeampi tavoite kuin tekevimmässä työskennellessä.

Yritys työllistää Kolumbiassa 162 perhettä. Aldana edistää naisten työllistymistä machokulttuurissa, sillä leikkauk, kaivauk ja pakkausvaiheet välttävät runsaasti naisia. Jotkut viljelijöistä ovat aiemmin saaneet elantonsa haunentamasta. Kolumbia on korruptoitunut maa, jossa erilaisilla kartteilla on paljon valtaa. Aldana ei mielestään ole mille uhka, niin pienit hänen bisneksessä toiminta on.

Yrittäjä on alkanut hasavella omasta maapalasta isänsä kotimaassa. Voisi rakennuttaa talon ja harjoittaa vaikka Airbnb-toimintaa, hän maalaa. Pohjoismainen talvi tuntuu liian pitkältä.

Aldana kutsuu isänsä kotiyliä koonnoza voimaksekkukseseen. Nikkälät vuorelle ovat kauniit, ja huono tuotta mango, appelsiineja, papayaa, limesa, kahvia.

Mutta sivalainen massuuta ei häviä tässä kisassa lainkaan. Toiseksi energiatekseen Aldana nimellä juralaisen Kotkalan kylän, jossa liidin silualliset ovat maanviljelijöitä jo useammassa povessa.

Nathalie Aldanalla on juuret Suomessa ja Kolumbiassa ja koti Tukholmassa. Hän piipahti hirtukissa Suomessa tapaamassa helsinkiläisiä yhtiökumppaneitaan.