

Suomalaiset kaipaavat grilliherkkuihinsa makua: hiiligrillauksen suosio on selvässä kasvussa, Tokmannin myyntitilastot osoittavat



Erilaisia grillejä tulee olla monipuolisesti tarjolla, jotta jokainen kuluttaja löytää itselleen sopivaa ostettavaa. Kuvan Tokmannin [BBQ King Kamado HIBANA L21](#) on grillauksen ja BBQ:n monitoimilaite, joka yhdistää hiiligrillin aromit, savustimen syvyyden ja uunin tarkkuuden yhteen keraamiseen runkoon.

Grillaus kuuluu eittämättä vahvasti suomalaiseen kesänviettoon. Valtakunnallisen Tokmanni-halpakauppaketjun yli 200 myymälän ja verkkokaupan sekä yli 200 grillaustuotteen myyntiluvut heijastelevat erinomaisesti kansan tunteja siitä, millaisiin grilleihin Suomessa tänä kesänä luotetaan.

Monenlaiset [hiiligrillit](#) ja [ulkotulisijat](#). Ne ovat nyt erityisessä suosiossa grillikansan keskuudessa, kertovat Tokmannin tuoreet myyntitilastot.

Tokmanni on myynyt erilaisia [kamado-](#), [palo-](#), [kertakäyttö-](#) ja [muita hiiligrillejä](#) tänä vuonna yhteensä peräti lähes 60 % viime vuoden tammi-toukokuuta enemmän. Samalla [ulkotulisijoja](#) on lähtenyt Tokmannin asiakkaiden matkaan yhteensä lähes 40 % vertailujaksoa enemmän. Luvut kertovat kappalemääräisistä myynneistä Suomessa.

Myös [kaasugrillit](#) ovat tänäkin vuonna varsin pidettyjä. Kuitenkaan niissä samanlaista suosion kasvua ei ole nähtävissä. Poikkeuksen muodostavat nopeasti ja tasaisesti kuumenevat kaasukäyttöiset [parilagrillit](#), joiden kappalemääräinen myynti on kiihtynyt Tokmannilla alkuvuoden aikana peräti neljänneksellä viime vuoden

vertailukauteen nähden. [Sähkögrilleillä](#) puolestaan ei ole selkeää paikkaa suomalaisten sydämissä, ainakaan Tokmannin tuoreimpien myyntilukujen valossa.

Entä kokonaiskuva? Kaiken kaikkiaan Tokmanni-halpakauppaketjun asiakkaat ovat ostaneet erilaisia grillejä tämän vuoden aikana jopa noin viidenneksen viime vuoden tammi–toukokuuta enemmän. Kasvu on huomattavaa, sillä Tokmanni on jo pitkään ollut yksi maamme suurimmista grillien ja grillausvälineiden jälleenmyyjistä.

Grillauksen äärellä rentoutuminen kiehtoo

Kaasugrillien suosio on kasvanut melko tasaisesti aiempina vuosina, joten miksi yhä useampi asiakas päätyy juuri nyt hiiligrilliin tai ulkotulisijaan?

– Tunnelma, maku ja ajankäyttö. Hiiligrilli on erinomainen valinta heille, jotka kaipaavat aitoa grillauksen tunnetta ja makua. Monien mielestä hiillillä grillaamisessa on oma mukava fiiliksensä ja hiilet tuovat ruokaan kaivattua makua. Hyvän hiilloksen luomiseen panostetaan ja grillauksen äärelle rauhoitutaan nyt mielellään, muun muassa [grillaustuotteista](#) Tokmannilla vastaava tuotepäällikkö **Pekka Rintamäki** arvioi.

– Ulkotulisijoissa ihmisiä kiehtoo varmasti eniten elävän tulen luoma tunnelma. Ulkotiloihin rakennetaan yhä useammin viihtyisiä oleskelualueita ruoanlaittomahdollisuuksineen, ja ulkotulisijoilla vaikuttaisi olevan tässä merkittävä rooli.

Äkkiseltään voisi ajatella, että hiiligrillit olisivat kaasuverrokkejaan halvempia ja siksi erityisen suosittuja nyt, kun yleinen taloustilanne puhututtaa.

Kyllä ja ei, Rintamäki pohtii.

– Useimmat hiiligrillit ovat kaasugrillejä yksinkertaisempia ja edullisempia hankkia. Toisaalta jos kaasua käyttää fiksusti, voivat kaasugrillin käyttökustannukset muodostua pallogrillin ja hiilien käyttöä edullisemmiksi. Kokonaiskustannuksiin vaikuttaa siten myös se, kuinka paljon grilliä käyttää.

Hiiligrillien kategoriassa on syytä huomioida kamadogrillien rooli. Kamadogrillien kappalemääräinen myynti on kasvanut Tokmannilla alkuvuonna peräti 65 % viime vuoden tammi–toukokuuhun nähden.

– Keraamiset kamadogrillit ovat nyt grillikansan kuumimpia hittigrillejä. Muun muassa barbecue-grillaajien suosimissa kamadogrilleissä on erinomainen lämmönvarauskyky, joten niillä voi esimerkiksi paistaa pizzaa, savustaa kalaa ja hauduttaa lihoja matalalla lämmöllä. Useimmat kamadogrillit ovat muita hiiligrillejä selvästi arvokkaampia, mutta etenkin niiden monikäyttöisyys vetoaa yhä useampiin ostajiin.

Grillauksen äärelle rauhoittuminen onnistuuikin mainiosti kamadogrillillä ruuan hitaan ja lempeän valmistustavan ansiosta.

– Lisäksi kamadogrilli on eittämättä varsin näyttävä grillimalli. Sellainen herättää myönteistä uteliaisuutta niin kaupassa grilliostoksilla kuin grillijuhlissa ystävien kesken, Rintamäki uskoo.

Moni saattaa mieltää, että halpakauppaketjun valikoimista löytyisi lähinnä ominaisuuksiltaan riisuttuja ja hintaluokaltaan edullisimman pään grillejä. Näin ei suinkaan ole, Rintamäki kertoo.

– Suomalaiset haluavat käyttää rahansa fiksusti. Se ei tarkoita sitä, että haluttaisiin nuukailla grillauksen kanssa, vaan sitä, että rahalle kaivataan mahdollisimman hyvää vastinetta.

– Jotta jokaiselle löytyisi jotakin, on grillivalikoiman syytä olla laaja. Meiltä Tokmannilta asiakas löytää paljon erilaisia grillejä eri hintaluokissa. Grillibrändeistä tarjolla on oman merkkimme BBQ Kingin ohella esimerkiksi Blackstonen, Char-Broilin, Landmannin ja Mustangin grillejä.



TOKMANNI
LEHDISTÖTIEDOTE
29.5.2026 klo 8.45

Lisätietoja:

Maarit Mikkonen
sijoittajasuhde- ja viestintäpäällikkö
Tokmanni

puh. 040 562 2282
maarit.mikkonen(at)tokmanni.fi

Tokmanni Group Oyj on yksi Pohjoismaiden johtavista halpakauppakonserneista. Yli 6 000 kaupan alan ammattilaista helpottaa ihmisten arkea ja juhlaa tarjoamalla monipuolisen ja ajankohtaisen valikoiman pohjoismaisia ja kansainvälisiä merkkituotteita sekä muita laadukkaita tuotteita aina edulliseen hintaan Suomessa, Ruotsissa ja Tanskassa. Yli 390:n Tokmanni-, Dollarstore-, Big Dollar-, Click Shoes- ja Shoe House -myymälänsä sekä verkkokauppojensa ansiosta Tokmanni-konserni on aina lähellä palvelemassa asiakkaitaan. Lisäksi Tokmanni-konsernilla on ollut yksinoikeus myydä SPAR-tuotteita ja hyödyntää SPAR-brändiä Suomessa vuodesta 2025 lähtien. Vuonna 2025 Tokmanni-konsernin liikevaihto oli 1 728 miljoonaa euroa ja vertailukelpoinen liikevoitto 85 miljoonaa euroa. Tokmanni Group Oyj:n osakkeet on listattu Nasdaq Helsingin pörssilistalle.