

ETELÄ-SAVON RUOKAKLUSTERI

VALMISTELEVAT

TYÖPAJAT

2022

Klusterilla elinvoimaa Etelä-Savon
ruokaa-alalle hanke



Maakunnan omaehtoisen kehittämisen määräraha

1. Ruokaklusterityöpaja 14.3.2022

Työpajan toteutus

Työpajassa työstettiin klusteritoiminnalle yhteistä suuntaa ja kartoitettiin ideoita klusterin mahdollisista palveluista. Työpaja järjestettiin Teams-etäyhteydellä ja siihen osallistui 13 henkilöä.

Työpajan eteneminen

Alussa esiteltiin lyhyesti klusterin käsitettä ja muutamia esimerkkejä eurooppalaiselle klusteriyhteistyön alustalle, European Cluster Collaboration Platform (ECCP) jo rekisteröityneistä klusterista. Esimerkkejä olivat Vesiklusteri Blue Economy Mikkeli, Pohjois-Savon Agri-food Cluster Pohjois-Savo, saksalainen Baijerin ruokaklusteri ja hollantilainen puutarha-alan klusteri Greenport West-Holland.

Osallistuvaan työskentelyyn käytettiin Jamboard -virtuaalista työskentelyalustaa. Osallistujia kannustettiin kirjaamaan ajatuksia ja kommentteja 'post-it'-tyyppisillä muistilapuilla seuraaviin kysymyksiin:

- Visioi, mitä hyötyä klusterista on ollut yrityksellesi, työhösi ja koko eteläsavolaiselle ruokialalle viiden vuoden kuluttua? Mikä on muuttunut?
- Mikä mahdollistaa edelliseen tilannekuvaan pääsemisen? Entä mikä estää/hidastaa edelliseen tilannekuvaan pääsemisen?
- Mitä palveluita haluaisit ruokaklusterin tuottavan?
- Lisätehtävä: Mikä on Etelä-Savon ruokaklusterin nimi? Ehdotuksia, kiitos!

Kaikki kommentit esitettiin nimettöminä. Koska yrittäjien/yritysten ja kehittäjien/sidosryhmien vastaukset haluttiin kuitenkin erottaa toisistaan, yritysten edustajia pyydettiin käyttämään ensisijaisesti keltaisia ja kehittäjien vihreitä muistiinpanolappuja. Kommentointi oli mahdollista myös Teamsin chat-alueella.

Vastauksia purettiin keskustelemalla lyhyesti kullekin kysymyspohjalle kertyneistä vastauksista ja kommentteista kysymyskokonaisuuksien välillä.

Klusterivalmistelun seuraava askel

Seuraava klusterityöpaja jatkaa klusterin tavoitteiden ja palveluiden täsmentämistä. Se pidetään keskiviikkona 13.4.22 klo 15-17.30 (Teams ja mahdollinen hybridi). Tilaisuuteen ovat tervetulleita kaikki aikaisemmat ja uudet osallistujat.

Työpajan tulokset

Seuraavassa listattu osallistujien alkuperäiset vastaukset ja kommentit kysymyksittäin ja taustaryhmittäin (ensin yritykset ja sitten kehittäjät/sidosryhmät). Alkuperäiset vastaukset järjestetty väljästi tosiinsa liittyviksi ryppäiksi ja kullekin ryppäälle on annettu siihen sisältyviä vastauksia luonnehtiva otsikko (kursiivilla).

Kysymys 1: Visioi, mitä hyötyä klusterista on ollut yrityksellesi, työhösi ja koko eteläsavolaiselle ruokialalle viiden vuoden kuluttua? Mikä on muuttunut?

Yritykset:

On verkostoiduttu ja tehty yhteistyötä uusien ideoiden, näkyvyyden ja markkinoillepääsyn eteen.

- Yhteistyömahdollisuuksia ja lisää näkyvyyttä
- Verkostoitumisen kautta uusia ideoita ja yhteyksiä
- Verkostoitumista - tuotekehitystä, huomioiden toiset toimijat / niiden tuotteet, yhteinen markkinointi
- Verkostoituminen esim. kehittämisrahoituksen näkökulmasta (vientä), tuoteinnovaatiot yritysten kesken (esimerkkinä mustikkasiemenöljy)
- Koulutusta ja uusinta tietoa

Ruokaketjun (erityisesti alkutuotannon) arvo/kannattavuus on noussut ja tuotteet pääsevät markkinoille monikanavaisesti

- Koko alkutuotannon arvon nousua
- Tuottajaverkosto kohtaa paremmin kuluttajat ja tie pellolta pöytään on lyhentynyt esim. kumppanuusmaatilojen kautta
- Kaikki on muuttunut...kulujen minimointi entistä tärkeämpää suljetuilla markkinoilla (rajat suljettu), alkutuotannon arvo kasvanut
- Ollaan mukana julkisten hankintojen kilpailutuksissa erikoistuotteilla

Eteläsavolainen ruokabrändi ja (ruoka)matkailu ovat nousseet uudelle tasolle

- Maakunnan näkyvyys ja vetovoima kehittyneet
- Että saisimme etelä-savolaiselle ruokatuotteelle sille kuuluvan arvon ja näkyvyyden.
- Meidän tuotteiden arvostus on lisääntynyt ja myös koko ruokaketju on arvostettu ja toimijat "voivat hyvin" (siis pellolta/maasta syöjälle)
- Ollaan rakentamassa savolaista ruokabrändiä
- Ruokamatkailu kotimaassa lisääntynyt – aitoja makuja laitumelta lautaselle!
- Ruoantuotannosta on tullut koko yhteisön yhteinen asia.

Kehittäjät/sidosryhmät:

Järvikala on lyönyt läpi lautasilla ja tuotemarkkinoilla

- Järvikala vahvemmin mukana koko ruokaketjussa, ei vain juhlapuheissa.

- Järvikalaa jalostettuna savukalaksi, kylmäsavukalaksi ja purkeissa kotiin vietäväksi. Ehdottomasti muutakin kuin paistettuja muikkuja.
- Kalatuotteet, esim. mäti vientituotteina.
- Klusterin hyötyjä: ensimmäisen parin vuoden aikana löytyy yhteinen tahto, miten ja missä myydään alueen kalajalosteita. Seuraavien vuosien aikana yhteinen myyntikeskus viitostien varressa myy lähiruokaa jalostettuina tuotteina ja erityisesti järvikalatuotteita erityisen hyvin

On syntynyt uusia ruokayrityksiä, tunnettuutta kv-markkinapolkuja

- Uusia yrityksiä ruoka-alalla.
- Busines Finland on rahoittanut reippaasti uusien lähiruokatuotteiden jalostamista ja vientiä Japaniin
- Olen saanut kansainvälisiä kumppaneita.
- Yritysten yhteistyöllä ollaan kansainvälisesti tunnettu puhtaan ja hyvän ruuan matkailumaa

Ruokaketjun (erityisesti alkutuotannon) arvo/kannattavuus on noussut ja tuotteet pääsevät markkinoille monikanavaisesti.

- Merkittävästi korkeampia tuottajahintoja.
- Uusia markkinakanavia kaupan keskusliikkeiden tilalle.
- Markkinointi ja myyntialusta suoramyynnille, Yhteisjalostusketjuja.

On vauhditettu uusia (vihreän kasvun) tuote- ja prosessi-innovaatioita

- Etelä-Savon ruoka-alalle on syntynyt uusia innovaatioita ruokaketjun eri vaiheisiin.
- Sivuvirroista fiksuja ilmastoviisaita uusia tuotteita ja prosesseja

Kysymys 2: Mikä mahdollistaa edelliseen tilannekuvaan pääsemisen?

Yritykset:

Logistiikka- ja jakelukanavaosaaminen (ml. uudet alustat ja ratkaisut)

- Mukana oleville pidetyt koulutukset - uudet ja tärkeimmät alustat on otettu käyttöön & hallintaan.
- Toimiva sähköinen markkinointi vaikka yhdessä.
- Ostamisen tekeminen helpoksi
- VAHVUUS: Kannatan tuota yhteistä markkinoitilustaa ...sitä täydentämään yhteinen jakelukanava - "liha" liikkuu vähemmällä ajoilla, "liha" jyvältä, hedelmältä, eläimestä tai kalasta
- Kuluttajat yhä tiiviimmin kehitystyössä.
- Toimiva logistiikka
- Logistiikka on saatu toimivaksi ja kustannustehokkaaksi.

Monenkeskinen yhteistyö useilla aihealueilla

- Voimavarojen ja osaamisen yhdistäminen
- Kaikki toimijat otetaan mukaan, niin pienet kuin isommat
- Yhteinen tilannekuva, tavoitteet ja toimenpiteet
- Hyvät verkostot, tiedon jako toistemme tuotteita ja tuotantoa arvostaen.

- Jos kaikki toimijat päättävät osallistua; tuottajat, yrittäjät, koulutus- ja tutkimussektori, rahoittajat ja muut päättäjät. Saamme eteläsavolaisen ruokamaakunnan.
- Tiivis yhteistyö, samansuuntaiset tavoitteet, Asiakas edellä -ajattelu (ei kaikille kaikkea; kuluttajaprofiilit), valmius muuttuvan maailman tarjoamaan tuoteinnovaatioon.

Alkutuotannon arvostuksen ja kannattavuuden varmistaminen

- Edes kohtuullinen kannattavuus.
- Toiminnan pitää olla kannattavaa.
- Alkutuotannon arvostus, että viljelijöiden kannattaa tehdä työtään.
- Alkutuotannon arvostus, myyntihinnat sellaisiksi, että pystytään tuottamaan Suomessa ja Etelä-Savossa etenkin.
- Ruokakriisi on karu tapa päästä tavoitteeseen, mutta... Tehokas? Eli, kun tavoitteena on ruoan arvonnousu ja arvostus ylipäätään.

Entä mikä estää/hidastaa edelliseen tilannekuvaan pääsemisen?

Yritykset:

Heikko kannattavuus

- Maatalouden kustannuskriisin paheneminen ja tilojen lopettaminen.
- Kustannusten nousu
- Jos puhutaan uhkista, niin raaka-aineen saanti ei ole nytkään itsestäänselvyys
- Esteenä maatalouden kustannuskriisin paheneminen ja tilojen lopettaminen
- Ilmastonmuutos uhkana.

Mikä mahdollistaa edelliseen tilannekuvaan pääsemisen?

Kehittäjät/sidosryhmät:

Verkostoituminen ja yhteisen tahtotilan/tavoitteiden pohjalta toimiminen

- Verkostoituminen.
- Yhteistyö ja verkosto.
- Elintarvikeketjun yhteinen tahtotila, jota nyt ei ole.
- Saman tavoitteen/vision jakavien toimijoiden tunnistaminen ja/tai verkottaminen--> toimeen tarttuminen.

Alkutuotannon arvostuksen ja kannattavuuden varmistaminen

- Alkutuotannon kannattavuus.
- Alkutuotantoon nuoria yrittäjiä, nyt suunta pois päin.
- Arvostuksen on pakko muuttua rahaksi, muuten sillä ei ole merkitystä.
- Kuluttajat ovat entistä tietoisempi huoltovarmuudesta ja tuottajien asemasta, ja ovat valmiita valinnoillaan tukemaan paikallisia toimijoita.
- Rahoituksen turvaaminen, nyt ei rahoitusta pankista saa.

Pitkäjänteinen panostaminen eteläsavolaiseen ruokaan ja matkailuun

- Brändin rakentamiseen on oltava valmis panostamaan pitkäjänteisesti; vaatii työpanosta ja rahaa.
- Tarvitaan yhteistä ja määrätietoista markkinointi- ja myyntityötä monen vuoden ajan.
- Eteläsavolainen ruoka on aina tehty eteläsavoilaisista raaka-aineista.
- Klusteriyhteistyö; erityisesti matkailutoimiala.

Entä mikä estää/hidastaa edelliseen tilannekuvaan pääsemisen?

Kehittäjät/sidosryhmät:

Heikko kannattavuus

- Kannattavuus
- Alkutuotannon kannattavuus
- Esteenä pitkittynyt taloustaantuma ja hintatason pysyvä nousu niin, ettei kuluttajalle jää valinnanmahdollisuutta

Osaavan työvoiman ja kansainvälisten osaajien vajeet

- Osaavan työvoiman saanti
- Kv osaamisen ja kontaktien puute
- *Maailmantilanne*
- Tällä hetkellä maailmantilanne nakertaa uskoa. Siitä huolimatta tulevaisuuden tekeminen ei saisi pysähtyä.
- Maailmantilanne

Kysymys 3: Mitä palveluita haluaisit ruokaklusterin tuottavan?

Yritykset:

Tiedontuotantoa ja osaamista vahvistavan yhteistyön organisointia (mm. hanketoiminnan kautta)

- Oppilaitos-yritysyhteistyötä
- Tutkittua tietoa.
- Kokoava yhteinen ääni eri edunvalvojien suuntaan.
- Hyviä hankkeita käyntiin, josta saadaan yksi kanava lisää maaseudun yritysten kehittämiseen. Rahoituksen kalastelu EU:sta tähän tarkoitukseen.
- Verkostoitumista

Tuotekehityksen, näkyvyyden ja markkinoillepääsyn tukitoimintoja

- Apuja tuotekehitykseen, markkinointiin, näkyvyyteen.
- Ruoka-alan "slushin"
- Benchmarkkausta ... tutustumista, joko sähköisesti tai paikanpäällä käyden
- Esillä olemiset (alustat, messut; f2f tai digitaaliset) pitäisi "segmentoida": kotimaan markkinat / kansainväliset markkinat (vient). Kukin yritys voi sitten valita mihin haluaa osallistua.
- Esillä oloa - sähköiset alustat, ehkä vanhanaikaiset "messut", tms. ---> tilalle modernimmat ja helposti osallistuttavat messut, jotka elävät ajassa!
- Yhteinen myyntikanava

Kehittäjät/sidosryhmät:

Tiedontuotantoa ja tukitoimintoja myynninedistämisestä, uusista rahoitusmalleista ja markkinoillepääsystä.

- Palveluita, jotka on helposti muutettavissa rahaksi yrittäjille.
- Ohjeistus kunnille ruokahankintoihin, jotta paikallisuus ja kotimaisuus huomioidaan.
- Löytyisikö uusia rahoitusmalleja, esim. joukkorahoitus? Pankit ovat reguloineet itsensä ulos alalta.
- Tarvitaan erittäin osaava ja arvostusta nauttiva myyntiosaaja yhteiseksi voimavaraksi.
- Ruokaklusteri voisi tarjota hyvin käytännön läheistä markkinointi- ja myyntityön valmennusta. Kestoltaan 1- 2 vuotta. Vaikka muutama ryhmä, jotta löytyy hyvää yhteistyöhenkeä.
- Yhteinen elintarvikeketjun viestintästrategia ja ammattimainen viestijä - onnistuisiko päästä Länkkärissä läpi...

Tiedonvälitystä ja viestintää klusteritoiminnasta sekä klusteritoiminnan jatkuvaa kehittämistä palvelemaan parhaalla tavalla yrityksiä ja tuottajia

- Infoa ruokaklusterin tarpeellisuudesta
- Yleensä klustereihin liittyy tuotekehitystoiminta - miten se palvelisi yrityksiä ja tuottajia parhaiten? Mihin kysymyksiin tarvitaan tutkimusapua?
- Säännöllisiä hyviä uutisia ruokaklusteriin kuuluvista yrityksistä, niiden kuulumisista ja erityisesti hyvistä asiakaskokemuksista, jotta positiivinen tietoisuus leviää ruokaklusterin toiminnasta ja sen hyvistä tuloksista.
- Tapahtumia ja tilaisuuksia, missä edistää sekä lyhyen että pidemmän aikavälin tavoitteita. Lyhyellä aikavälillä korostuu ruokakriisin yli pääseminen. Keskiössä alkutuotannon kannattavuus ja sen heijastuma koko ketjuun. Pidemmällä tähtäimellä Etelä-Savon ruokabrändin ylösajo. Nämä tietysti tukevat toisiaan.
- Voisiko klusteri tuoda yhteen Savonia amk:n maatalousopetuksen ja XAMK:n tarjoaman opetuksen/tutkimuksen?

Lisätehtävä: Mikä on Etelä-Savon ruokaklusterin nimi? Ehdotuksia, kiitos!

- Ruokaklusteri Ekoneum Etelä-Savo?
- Eväitä Etelä-Savosta
- Eruoka - #lähiruokaa Etelä-Savosta
- Savon muualta 😊
- SYÖMÄÄN!

Vastaukset otsikko tasolla on kuvattu seuraavan sivun taulukossa. Yritysten antamat vastaukset on mustalla ja sidosryhmien vihreällä fontilla.

Taulukko. Ruokaklusterin 1. työpajan vastausten luokittelu

<p>Mitä hyötyä klusterista on ollut yrityksille/ eteläsavolaiselle ruoka-alalle viiden vuoden kuluttua?</p>	<p><i>On verkostoiduttu ja tehty yhteistyötä uusien ideoiden, näkyvyyden ja markkinoillepääsyn eteen.</i> <i>Ruokaketjun (erityisesti alkutuotannon) arvo/kannattavuus on noussut ja tuotteet pääsevät markkinoille monikanavaisesti</i> <i>Eteläsavolainen ruokabrändi ja (ruoka)matkailu ovat nousseet uudelle tasolle</i> <i>Järvikala on lyönyt läpi lautasilla ja tuotemarkkinoilla</i> <i>On syntynyt uusia ruokayrityksiä, tunnettuutta kv-markkinapolkuja</i> <i>Ruokaketjun (erityisesti alkutuotannon) arvo/kannattavuus on noussut ja tuotteet pääsevät markkinoille monikanavaisesti.</i> <i>On vauhditettu uusia (vihreän kasvun) tuote- ja prosessi-innovaatioita</i></p>
<p>Mikä mahdollistaa toivottuun tilannekuvaan pääsemisen?</p>	<p><i>Logistiikka- ja jakelukanavaosaaminen (ml. uudet alustat ja ratkaisut)</i> <i>Monenkeskinen yhteistyö useilla aihealueilla</i> <i>Alkutuotannon arvostuksen ja kannattavuuden varmistaminen</i> <i>Verkostoituminen ja yhteisen tahtotilan/tavoitteiden pohjalta toimiminen</i> <i>Alkutuotannon arvostuksen ja kannattavuuden varmistaminen</i> <i>Pitkäjänteinen panostaminen eteläsavolaiseen ruokaan ja matkailuun</i></p>
<p>Mikä estää/hidastaa toivottuun tilannekuvaan pääsemistä?</p>	<p><i>Heikko kannattavuus</i> <i>Heikko kannattavuus</i> <i>Osaavan työvoiman ja kansainvälisien osaajien vajeet</i> <i>Maailmantilanne</i></p>
<p>Mitä palveluita haluaisit ruokaklusterin tuottavan?</p>	<p><i>Tiedontuotantoa ja osaamista vahvistavan yhteistyön organisointia (mm. hanketoiminnan kautta)</i> <i>Tuotekehityksen, näkyvyyden ja markkinoillepääsyn tukitoimintoja</i> <i>Tiedontuotantoa ja tukitoimintoja myynninedistämisestä, uusista rahoitusmalleista ja markkinoillepääsystä.</i> <i>Tiedonvälitystä ja viestintää klusteritoiminnasta sekä klusteritoiminnan jatkuvaa kehittämistä palvelemaan parhaalla tavalla yrityksiä ja tuottajia</i></p>