

# 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" jyvistä, hedelmästä, 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 kansainvälisien 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 mualta 😊
- 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>