

Ismo Ruutiainen esityksessä kuultiin monia hyviä esimerkkejä menestyneistä tuotteista eri puolilta maailmaa. Näistä voimme ammentaa taustaa meidän mahdollisuuksille. Ideapajan tarkoituksena on verkostoituminen ja mahdollisen yhteistyön herättäminen eloon. Lopussa keskustelua ja yhteenvetoa -> kartoitetaan mahdollisia yhteistyökumppaneita + mahdollisia uusia innovatiivisia tuotteita.

Tuotekehityksellä herkullisia tuotteita maakunnan marjoista

IDEAPAJA – OLISIKO MEISTÄ YHTEISTYÖHÖN? 17.2.2022 – pohdintaa pienryhmissä

Ryhmien jäsenet: Ryhmissä mukana Marja-Leena Hirvonen, Anu Lavola ja Päivi Turunen, osan aikaa Jari Rouvinen, MTK

1. Hermanni Niemeläinen, Ismo Ruutiainen, Jaana Puhakka, Camilla Puumalainen, Pasi Malinen, In-Seon Whang
2. Teuvo Hakulinen, Jaana Puumalainen, Kaisa Lehtipuro, Ilona Sares, Emilia Rösch
3. Elli Ruutiainen, Teija Tuupanen, Raija Kumpula, Teemu Markku Puumalainen

Mikä / mitkä ovat meidän tilan / toiminnan vahvuudet?

Laadukkaat ja monipuoliset tuotteet

Pienen toimijan ketteryys, nopea muuntautumiskyky, innovatiivisuus

Vahva tuotekehitys- ja hankeosaaminen, erityisasiantuntijuutta, kyky monipuolisuuteen, hyvä työtiimi, vahva perhetyöyhteisö

Aktiivinen maakunnallinen toiminta – gastronomian maakunta (ensimmäinen kansainvälinen)

Marjoilla ja marjatuotteilla hyvä maine -> hyvä menekki + kasvava ala

Yhteiskeskustelusta nousi lisäksi esille: hyvät varastointimahdollisuudet, monipuoliset jatkojalostusmahdollisuudet

Mitä erityisosaamista minulta / meidän tilalta / yrityksestä löytyy?

Vahva vienti- sekä hankeosaaminen

Markkinakulttuurin tunteminen ja innovatiivisuus

Tehokas tuotantotekniikka (hunaja)

Laaja yhteistyökumppanien verkosto

Monipuolinen tuotteistaminen matkailun kautta

Private label vs. omat brändit tietous

Tuotantokapasiteetissa kausiluonteisesti tilaa / mahdollisuus myydä alihankintatyötä

Yhteiskeskustelusta nousi esille vastuullisuus kaikessa toiminnassa yhteisenä erityisvahvuutena

Mitä meiltä puuttuu?

Työvoima – tekijöitä kaivataan

Myyntiosaaminen, Positiivinen röyhkeys – uskallus tuoda omat tuotteet markkinoinnissa esille

Tuoretuotteiden arvostuksen puute

Rahoituskoneistuksen hitaus, nopean rahan puute hankaloittaa ja hidastaa asioiden eteenpäin viemistä

Verkostoitumispaikkoja ja –tapahtumia, kontakteja pitäisi olla enemmän

Pakastekuivaus-mahdollisuudet

Asiakkaita ja markkinoita

Yhteiskeskustelusta nousi esille yleinen markkinaosaaminen, jota oli myös jokaisessa ryhmässä koettu isoimmaksi puuteeksi

Mistä olemme haaveilleet?

Elintarvike- ja luonnontuotealan kehittäminen laajasti eteenpäin koko maakunnassa

Hunajan monipuolisempi käyttö – ”ei pelkkä hunaja”

Laaja mahdollisuus pakkaskuivaukseen

Töiden teettäminen alihankintana (jäätelöä, glögiä)

Asiantunteva jatkaja omalle työlle / yritykselle

Saavuttaa tarpeeksi suuri ja pysyvä asiakaskunta – saada tuotanto kannattavaksi

Saada omat brändit ja tuotteet korkealle tasolle

Nimisuoja tuotteille, laatumerkit tuotteille

Yhteiskeskustelusta nousi esille: tuotannon vakauttaminen kannattavalle tasolle riittävän suurella ja pysyvällä asiakaskunnalla, saada laatumerkit tuotteille ja sitä kautta arvostuksen nousua

Mitä voimme tarjota muille?

Oman alan osaamista ja monipuolisia palveluita – mehustuspalvelut

Asiantuntejuutta, laaja-alaista osaamista

Pohjoiskarjalaiset tarinat, luonto, kuvallisuus maisemista

Tilapuoteja, tilavuokrausta, juomamestari

Private label – tuotteiden valmistusta

Pakastekuivausmahdollisuus, tarvikkeita (mehiläiset)

Tuotekehitystilat – SavoGrow, Riveria

Alueiden välinen yhteistyö hankealueilla – Järvi-Suomen ohjelma yms. Rakennerahasto

Resursseja Tuottajaorganisaatioiden / osuuskuntien perustamiseen

Yhteiskeskustelusta nousi esille: koneet, laitteet, upeat tuottajatarinat, sivuvirtatuotteiden hyödyntäminen, erityistuotteiden variaatioita (marjoista, hunajasta, sirkoista)

Löytyykö tahtotilaa riittävästi vai onko helpompi toimia yksin?

Alihankinnat mahdollisuudet tulisi hyödyntää paremmin – kaikkea ei kannata tehdä / yrittää tehdä yksin -> yhteistyö

Yhteiskeskustelusta nousi esille: Kyllä löytyy tahtotilaa mutta aina tarvitaan joku rohkea asioiden käynnistämiseen

Seuraavat kaksi kysymystä käsiteltiin samaan aikaan niiden saman luonteisuuden takia:

Mikä estää / rajoittaa toimijoiden välistä yhteistyötä?

Vähäiset resurssit, ajan ja rohkeuden puute

Pitkät välimatkat haasteena

Pienet erät syövät kannattavuutta -> pitäisi kerätä pienet erät yhteen -> jatkojalostus

Tapaamiset / ideoinnit jäävät kesken -> ei synny luottamusta ja aitoa yhteistyötä

Pääoman puute – yritykset pieniä

Hankkeet tarjoavat apua tuotekehitykseen mutta pitkäjänteinen työ ei ehdi valmistua yleensä rajallisen hankkeen aikana

Yhteistyön haasteita?

Satokausi kaikilla samaan aikaan – samanaikainen sesonki

Aikataulujen yhteensovittaminen eri toimijoiden kesken

Erilaiset työ- ja toimintatavat -> pitäisi pysyä sopimaan etukäteen

Ei tiedetä, ei tunneta toista toimijaa – luottamuksen synty vaatii aikaa

Yhteiskeskusteluissa nousi esille: erien pienuus, pitkät välimatkat ja kallis logistiikka sekä kilpailuasetelma samoja tuottavien toimijoiden kesken, helposti hyvät alut jäävät kesken.

Jotta päivän aikana syntynyt yhteistyöverkosto ei häviä ja katoa saman tien, koostaa Päivi kaikkien s-postiosoitteet yhteen ja lähettää osallistujille