

1.9.2022 Kestävä RuokaHäme sidosryhmätapaamisen keskusteluiden koonti teemoittain

Klusterit nyt ja tulevaisuudessa

- *Päijät-Hämeen viljaklusterista opittavaa?*
- *Tarvitaanko uusia toimialakohtaisia klustereita?*
- *EU:n klusterilustan hyödyntäminen Kanta- ja Päijät-Hämeessä?*
 - *Ruoka-alasta mukana Suomesta kaksi; Etelä-Savon ja Pohjois-Savon ruokaklusterit.*
<https://clustercollaboration.eu/>
- *Teeman vetäjät: Jari Eskola ja Terhi Kinnari*

Keskusteluryhmissä tuli Viljaklusterin toiminnasta sellaisia hyviä jatkokysymyksiä, jotka eivät alustuspuheenvuoroissa olleet esillä. Tässä ryhmäkeskustelujen yhteenvedossa on keskeisiin esille tulleisiin kysymyksiin vastauksia; Jossain kohdin näistä klusterin toimintaperiaatteita kuvaavista vastauksista on nuolella (=>) merkitty ko. asiasta käydyn keskustelun tiivistys, johtopäätös tai hyödyntämismahdollisuus mahdollisesti muissa yhteistyömalleissa.

Ryhmäkeskusteluissa yhteistä oli se, että Hämeen ruoka-alan ja -yrittäjyyden kehittämisessä **yhteistyötä tarvitaan hyviin tuloksiin pääsemiseksi.**

- Yhteistyössä kehitettävistä asioista yleisimmin mainittuja olivat **viestintä ja markkinointi.**
- Markkinointitoimenpiteistä esimerkiksi nousivat ruokatapahtumat kuten Lähiruokapäivä ja Taste of Häme. Vaikka jonkun kommentin mukaan tapahtumilla ei olisi saatu aikaan kovin mittavia tuloksia, niin enemmän keskusteluissa nousi esille tarve järjestää niitä aiempaa useammin, jotta tietoisuutta Hämeen monipuolisesta lähiruokatarjonnasta saadaan levitettyä. Markkinoinnissahan tarvitaan toistoa, toistoa, toistoa... Ja kuten markkinoinnissa usein, haasteena ovat tietysti kustannukset.
- Markkinointisisältöihin tarvitaan vielä aiempaa enemmän ruokakulttuuria, lähiruokanostetta ja hyviä tarinoita.

Viljaklusterista saatiin tilaisuudessa välitettyä monelle osanottajalle aiempaa selvästi kattavampi kuva. Jollekin kuulijalle tuli jossain määrin yllätyksenä klusterin ytimen eli viljatuotteiden valmistajien suhteellisen pienilukuinen joukko (siis ilman alkutuotantoa). Tällä klusterin toimijajoukolla ollaan kuitenkin selvästi merkittävin viljanjalostusosaamisen keskittymä koko Suomessa.

- Viljaklusteriyhteistyön jatkuvuudelle ja tuloksellisuudelle selkeä menestystekijä on ollut klusterin **jäsenyritysten yrityslähtöinen kiinnostus ja motivaatio yhteistyökehittämiseen.** => Riippumatta yhteistyön "suuruudesta" tai sen harjoittajien määrästä on yhteisesti tehtävien asioiden tietysti tärkeää tavalla tai toisella koskea mahdollisimman laajalti yhteistyötoimijoita ja hyödyttää joko suoraan tai välillisesti kutakin.
- Viljaklusterin yhteistyön toimivuudessa on myös hyvin keskeistä kolmen suuren "**veturiyrityksen**" (Fazer, Hartwall, Viking Malt) **mukanaolo**, mikä tavallaan tuo vahvan "uskottavuusperustan" yhteistyöhön ja siitä viestimiseen. Klusterissa mukana olevat pk-yritykset saavat tästä "skaalaedusta" tavallaan imagohyötyä. => Onko Hämeessä ruoka-alan ja pk-yrittäjyyden kehittämisessä mahdollista laajemmin hyödyntää tällaista mittakaavaetua?
- Viljaklusterin pienillä ja suurilla yrityksillä on kullakin oma erilainen liiketoimintastrategiansa, joten suoranaisesti **ei olla kilpailijoita keskenään**, vaikka valmistetaankin viljatuotteita samoille kaupan

hillyosastoille. => Toimiva yhteistyö rakentuu ehkä helpommin, jos yhteistyötoimijoissa ei ole "verisesti" keskenään kilpailevia yrityksiä.

- Yhteistyön jatkuvuudelle on Viljaklusterissa ollut tärkeää, että "yhteistyöpöydällä" on **jatkuvasti mahdollisimman laajalti klusterin jäsenyrityksiä kiinnostavaa kehittämistyötä ja -projekteja.**
- **Viljaklusteriyritysten kehittämistarpeet selvitetään muutamien vuosien välein** ja laajalti yrityksiä yhteisesti kiinnostavista kehittämisteemoista **suunnitellaan tarvittaessa EAKR-rahoitteinen kehittämishanke.** => Maatalousrahaston yritysryhmähanke (tukitaso 75 %) on idealtaan periaatteessa pitkälti saman tyyppinen toimintamalli kuin Viljaklusterin yritysکوhtainen tarvekartoitus ja siitä nousseiden yhteisten kehittämistarpeiden hankkeistaminen. Uusi maaseutuohjelma tuo rahoitusmahdollisuuden maatalouden Y-tunnuksella toimivien viljelijäryhmien yhteiseen kehittämishankkeeseen (CAP-suunnitelma s. 928).
- **Yhteistyön kehittämisideoina** tulivat esille mm. **tuotekehityspalvelu** ja viljaklusterin **ideointialusta.** => HAMKin elintarvikealan koulutusinfran ja mahdollisesti Lahteen LAB-amk:n hankkeiden myötä mahdollisesti syntyvän pilot-laitos-ympäristön hyödyntäminen. Ja yhteistyössä - hyödyttömien päällekkäisyyksien välttämiseksi. Ideoita voisi soveltaa myös koko elintarvikesektorissa; miten löytää uusia kehityskelpoisia ajatuksia ja ideoita hyödynnettäväksi, testattavaksi, pilotoitavaksi...

Hankeistetut yritysten yhteistyömuodot

- *Yritysryhmän kehittämishankkeet, EIP-hankkeet ym. muut käytössä olevat yhteistyön muodot.*
- *Mitä opittu? Hyödyt?*
- *Miten edistetään?*
- *Kehittämistarpeita?*
- *Teeman vetäjät: Ilpo Pölönen ja Tuula Repo*

Keskusteluiden tarkoitus oli tuoda hankkeistettuja yhteistyömuotoja esille ja osallistujien tietoisuuteen. Molemmat hankemuodot olivat kuulijoille melko tuntemattomia. Niistä haluttiin lisätietoja ja keskustelua syntyi. Ohjelmakauden vaihtuminen voi näihin vaikuttaa, mutta hankemallit säilynevät.

Ilpo esitteli jokaiselle ryhmälle **EIPit, European Innovation Partnership hankkeet** lyhyesti (lisätietoa löytyy: <https://www.maaseutu.fi/maaseutuverkosto/teemat/innovaatiot/innovaatioryhmat>).

EIP-hankkeet: uusi 100% rahoitusmuoto, Euroopan laajuinen verkosto takana, hanke alkutuottajalähtöinen, tehdään yhdessä viljelijöiden kanssa kehitystyötä. Olemassa olevaa teknologiaa sovelletaan – innovaatioryhmässä vähintään 3–4 viljelijää. Esimerkkihankkeita: lehmäkohtainen vedenkäytön seuranta, kaurasta tuotettu uusi innovaatio, tuorehakekonseptin kehittäminen, digipaali-hanke, laatukaurahanke. Hankkeet kehittävät arjen toiminta! Laajennus puutarhapuolelle, jäljitettävyyteen puhututti, tästä ei vielä ole tietoa (?).

Syyskuussa 2022 on viimeinen haku, rahaa n. 2 milj. €, kohti uutta ohjelmakautta sen jälkeen. Hankemuotona vaatii teemaa tuntevan tutkimuslaitoksen kirjoittajaksi.

Tuula esitteli yritysryhmähankkeet:

Yritysryhmähankkeissa kohderyhmänä ovat maaseudun yritykset, myös maaseudulla sijaitsevat pienyritykset. Yritykset voivat sijaita saman ELYn tai eri ELYjen alueilla. Tavoitteena on, että joukko yrityksiä ryhtyy kehittämään toimintaansa ns. hallinnoijan johdolla ja avustamana. Usein hallinnoijana asiantuntijataho ko. yritysryhmälle. Hallinnoijan oltava kokenut ja pystyttävä kantamaan hankkeen kustannukset.

Yritysryhmähankkeessa on yhteinen suunnitelma ja yhteinen budjetti, joka koostuu myös yrityskohtaisista suunnitelmista ja budjeteista. Hankkeen kokoluokka määräytyy yritysten tarpeiden mukaan. Sopii hyvin myös kansainvälistymistä hakeville yrityksille.

Yrittäjät kokeeet palkitsevaksi hankemuodoksi – ei byrokratiaa yrittäjille. Seuraavien yritysryhmähankkeiden suunnitteluun odotellaan uutta ohjelmakautta ja myös uusia ohjeita.

Ideariihi - mistä virtaa yhteistyöhön?

- *Missä asioissa tarvitaan yhteistyötä? Mitä yritykset toivovat?*
- *Uusia, innovatiivisia yritysten yhteistyön muotoja? Löydämmekö käyttämättömiä toimintatapoja tai voimme ko luoda uusia?*
- *Miten edistämme sidosryhminä yritysten yhteistyötä?*
- *Teeman vetäjä Sanna Lento*

Keskustelussa lähdettiin liikkeelle yhteistyön edellytyksistä; tarvitaan **oikea tarve ja kumppanit**, ja mahdollisesti myös **markkinat** (riippuen yhteistyön luonteesta).

Yhteistyön paikoiksi nousivat esille mm. **alueen osaamispääoman jakaminen ja sen näkyväksi tekeminen** (esim. tki-infrat alueella yritysten tietoisuuteen, hyvin tehtyjä toimenpiteitä esille, näkyvyyttä esim. Häme-brändin nostamista), **sivuvirtojen arvonluonti**, **koko ruokaketjun vahvistaminen sekä erilaiset teemoitetut tilaisuudet** kuten ruokamatkailu. Keskusteltiin jopa asiantuntijaraadin perustamisesta, jolla varmistettaisiin esim. Häme-brändäytyjen tuotteiden laatu.

Yhteistyömalleiksi pohdittiin **tuottajaorganisaatiomaisia malleja, lyhytaikaisia henkilövaihtoja** koulutuksen-tutkimuksen- ja yritysten välillä, **digialustaa yhteistyöhön**, joissa on tietoa toimijoista, laitteista, TKI-mahdollisuuksista jne., sekä **yhteisinvestointeja**. Myös kalamestari-kisälli toimintaa suositeltiin, jossa alalle tuleva oppii liiketoimintaa yrittäjän kanssa. Yhteistyötä voisi olla enemmän myös isojen tapahtumien/messujen ja niiden yhteisen järjestelyiden kautta.

Pohdimme myös, miten saadaan yhteistyön edistämiseksi yritysten tarpeita ”syötteitä” TKI-toimintaan ja yhteistyöhön, ja päinvastoin TKI-toiminnasta yrityksille päin. Vastauksia osaan mainittu edellä, mutta ideoitii myös edellisessä tapaamisessa ideoidun rahoituspelin jalostamista. Sen kautta yritysten olisi helppo löytää kehittämiselle sopiva toimenpide, rahoitus tai hanke. Lisäksi yritysten mukana olo ja saaminen mukaan yhteistyöhön vaatii **selkeää kieltä**, jotta ymmärretään mitä yhteistyö tarkoittaa, ja yritysten on tiedettävä, miten paljon kustannuksia yhteistyöstä syntyy.