

KYSELY LUONNONTUOTEALAN KEHITTÄMISESTÄ KAINUUSSA

Loppuraportti

Anni Koskela ja Simo Moisio
Arktiset Aromit ry
2016



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Sisällys

1. Johdanto	3
2. Menetelmät	3
3. Tulokset	4
3.1 Yrityksille suunnatut kysymykset	4
3.2 Yrityksille ja muille toimijoille suunnatut kysymykset.....	7
Yhteenveto	13

1. Johdanto

Kainuu tunnetaan luonnontuotteistaan. Pelkästään puolukan ja mustikan keskisato Kainuussa on 40,8 miljoonaa kiloa, mikä on kymmenen prosenttia koko maan marjasadosta. Kainuun väestön keskuudessa marjastusaktiivisuus on maan korkein. Kainuussa on runsaasti luonnonmarjojen ostotoimintaa ja jatkojalostusta. Alueelta löytyy myös sienten ja yrttien jalostusta harjoittavia yrityksiä.

Kainuussa tehdään myös korkeatasoista luonnontuotteisiin liittyvää tutkimusta. Luonnonvarakeskuksen MTT Sotkamon toimipaikassa tehdään työtä mm. nurmirehujen, marjanviljelyn, vihannesviljelyn ja bioenergian parissa. Kajaanissa toimiva CEMIS-Oulu tarjoaa luonnontuotealan yrityksille mm. analysointi- ja asiantuntijapalveluja. Kainuun luonnontuotealan koulutuksesta vastaa Kajaanin Ammattioppilaitos (KAO), jossa voi suorittaa muun muassa luonnontuotealan ammattitutkinnon. Muita keskeisiä luonnontuotealan yhteistyötahoja Kainuussa ovat Kainuun ELY-keskus, ProAgria Kainuu, Kainuun liitto, Kainuun Etu, Kainuun maa- ja kotitalousnaiset ja Kainuun kuntien kehittämis- ja elinkeinovastaavat. Kainuusta siis löytyy runsaasti luonnontuotealan osaamista.

Kainuun elintarvikealan toimintasuunnitelmassa 2013–2017 todetaan: ”Luonnonmarja-alalle tehdään kokonaiskehittämissuunnitelma, jossa kartoitetaan olemassa oleva tilanne ja suunnitellaan tarvittavat toimenpiteet Kainuun luonnonmarja-alan kehittämiseksi.” Tässä loppuraportissa esiteltävän kyselyn tuloksia tullaankin hyödyntämään valmisteltaessa Kainuun luonnontuotealan master plania.

2. Menetelmät

Kainuussa toimivien luonnontuotealan yritysten sekä muiden toimijoiden kehittämistoiveet kartoitettiin vuoden 2016 kevään ja kesän aikana. Yrittäjille ja muille toimijoille lähetettiin tietopaketti, joka sisälsi tietoa esiselvityshankkeesta sekä linkin sähköiseen kyselyyn. Osaa yrittäjistä käytiin haastattelemassa paikan päällä. Lopuille yrityksille ja muille toimijoille tietopaketti ja kysely lähetettiin sähköpostin välityksellä. Yhteensä kysely lähetettiin 34 kainuulaiselle luonnontuotealan yritykselle ja 21 muulle alan toimijalle (Taulukko 1). Muihin toimijoihin kuului muun muassa Kainuussa toimivia hanketoimijoita, oppilaitosten edustajia, tutkimuslaitosten edustajia ja kuntien elinkeinotoiminnan edustajia.

Taulukko 1. Kysely lähetettiin 34 kainuulaiselle luonnontuotealan yritykselle ja 21 muulle alan toimijalle.

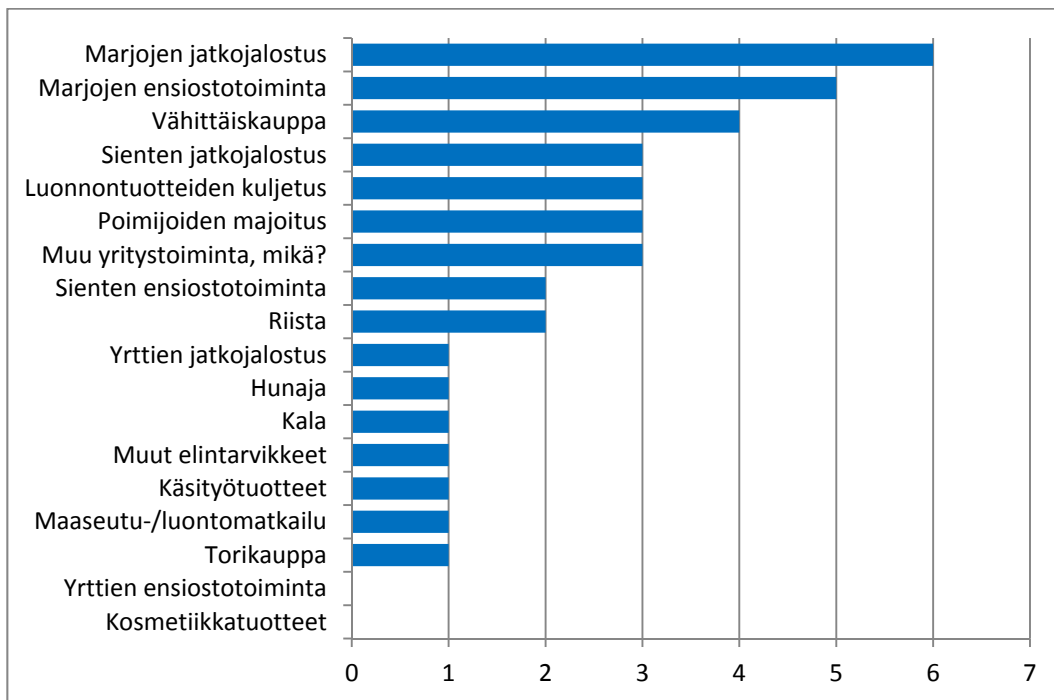
Luonnontuotealan yritykset	Hyrnsalmi	2 yritystä
	Kajaani	4 yritystä
	Kuhmo	5 yritystä
	Paltamo	3 yritystä
	Puolanka	3 yritystä
	Ristijärvi	1 yritys
	Sotkamo	9 yritystä
	Suomussalmi	7 yritystä
		Yhteensä 34 yritystä
Muut luonnontuotealan toimijat	Hanketoimijat	Kainuun ELY-keskus: 2 henkilöä
		ProAgria Kainuu: 2 henkilöä
		Kainuun liitto: 1 henkilö
		Kainuun Etu: 1 henkilö
	Oppilaitosten edustajat	Kainuun Ammattiopisto: 3 henkilöä
	Tutkimuslaitosten edustajat	Luke: 2 henkilöä CEMIS: 2 henkilöä
Kuntien elinkeinotoiminnan edustajat	Yksi henkilö jokaisesta Kainuun kunnasta, eli yhteensä 8 henkilöä	
	Yhteensä 21 henkilöä	

3. Tulokset

Kyselyyn vastasi yhdeksän luonnontuotealan yritystä ja 11 alan muuta toimijaa vastausprosentin ollen 36. Tässä loppuraportissa ranskalaisilla viivoilla esitetyt asiat on poimittu kyselyyn osallistuneiden vastauksista, eivätkä ne välttämättä edusta Arktiset Aromit ry:n virallista kantaa.

3.1 Yrityksille suunnatut kysymykset

1. Mikä on yrityksenne toimiala?



Suurin osa vastanneista yrityksistä harjoitti marjojen jatkojalostusta, marjojen ensiostotoimintaa ja/tai vähittäiskauppaa. Kaksi yritystä osti myös sieniä ja kolme yritystä harjoitti sienten jatkojalostusta. Yhteensä kolme vastannutta yritystä kuljetti luonnontuotteita ja majoitti poimijoita. Yrttejä jatkojalosti ainoastaan yksi yritys.

2. Mikä on yrityksenne työntekijöiden lukumäärä?

	Keskiarvo	Mediaani	Minimi	Maksimi
Vakinaiset työntekijät	18	4	1	75
Vakinaiset työntekijät luonnontuotepuolella	17	2	1	75
Sesonkityöntekijät	11	10	1	30
Sesonkityöntekijät luonnontuotepuolella	11	10	1	30

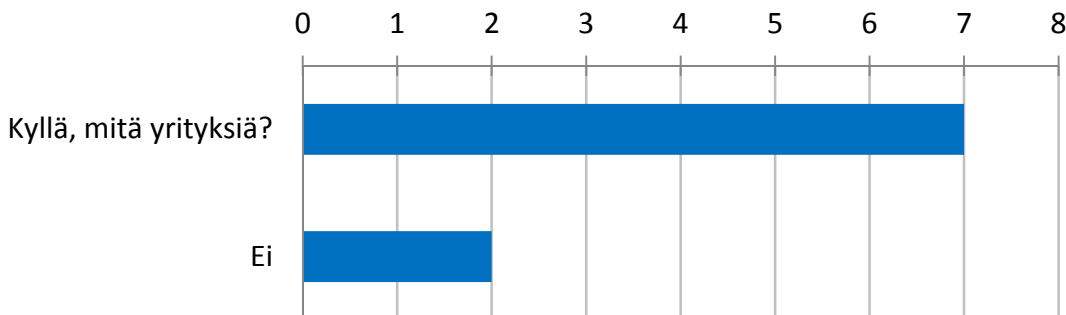
Valtaosa vastaajista oli mikro- ja pienyrityksiä. Kuudessa yrityksessä työntekijämäärä oli alle 15 henkilöä. Kahden yrityksen henkilöstömäärä oli 20–40 työntekijää, ja yhdessä usean toimipaikan yrityksessä työskenteli yli 70 työntekijää.

3. Mikä on yrityksenne kokonaisliikevaihto?

	Keskiarvo	Mediaani	Minimi	Maksimi
Yrityksien kokonaisliikevaihto	2 534 000	415 000	4 000	11 000 000

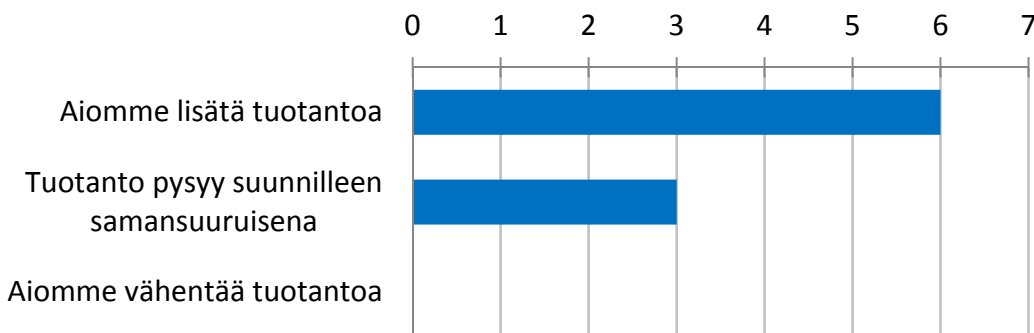
Yrityksien liikevaihdot vaihtelivat suuresti 4 000 eurosta 11 miljoonan euron kokonaisliikevaihtoon. Liikevaihtojen keskiarvo oli noin 2,5 miljoonaa euroa. Keskiarvoa kuitenkin nosti yksi selvästi muita suurempi yritys. Kolmella yrityksellä liikevaihto oli alle 100 000 euroa ja viidellä yrityksellä alle miljoona euroa. Yhden valtakunnallisen, usealla alueella toimivan yrityksen liikevaihtoa ei otettu huomioon tämän kysymyksen kohdalla, koska yritys toimii myös Kainuun ulkopuolella ja yrityksen suuri liikevaihto olisi vääristänyt liikaa tuloksia.

4. Käyttääkö yrityksenne alihankintayrityksiä esimerkiksi luonnontuotteiden ostotoiminnassa, kuljetuksessa tai poimijoiden majoituksessa?



Suurin osa vastanneista yrityksistä käytti alihankintayrityksiä. Alihankintayrityksiä käytettiin lähinnä kuljetuksessa, luonnontuotteiden ostossa ja poimijoiden majoituksessa.

5. Miten uskotte yrityksenne kehittyvän seuraavan viiden vuoden aikana?



Suurin osa yrityksistä aikoi lisätä tuotantoa seuraavan viiden vuoden aikana. Yksikään vastanneista yrityksistä ei aikonut vähentää tuotantoa lähitulevaisuudessa.

6. Millaisia muutoksia uskotte yrityksessänne tapahtuvan seuraavan viiden vuoden aikana?

Usea vastaaja totesi, että tuotantoa tullaan lisäämään lähivuosina. Osa yrityksistä aikoi valmistaa uusia tuotteita tuotekehityksen kautta, osa lisätä automatisointia. Myös ulkomaan kaupan osuutta aiotaan lisätä. Kaksi yritystä vastasi, ettei suuria muutoksia ole luvassa lähivuosina. Yksi yritys kertoi harkitsevansa toiminnan lopettamista.

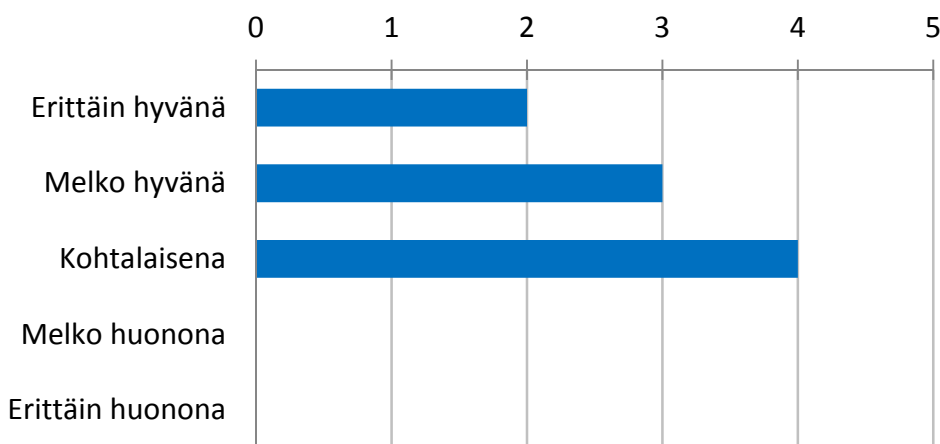
7. Mitkä ovat merkittävimmät haasteet, joita olette kohdanneet yritystoiminnassanne?

- Osaavan henkilökunnan löytäminen (prosessityöntekijät, elintarviketyöntekijät)
- Tiedonpuute (esim. tuotteiden säilöminen, pakkaaminen)
- Ei ehdi tai osaa hoitaa markkinointia tai määrittellä markkinoinnin kohderyhmää
- Satovaihtelut, raaka-aineen saannin haastavuus
- Poimijoiden riittävyys, paikallisten ihmisten suhtautuminen ulkomaiseen työvoimaan
- Taloudelliset haasteet

8. Millaisilla kehittämistoimilla yrityksenne toiminta voitaisiin mielestänne saada entistä tuottavammaksi?

- Markkinoinnin ja näkyvyyden lisääminen
- Koneellistaminen, automatisointi, logistiikan kehittäminen, investoinnit, tilojen lisääminen

9. Millaisena näette yrityksenne tulevaisuuden?



Kaikki vastaajat näkivät yrityksensä tulevaisuuden kohtalaisena, melko hyvänä tai erittäin hyvänä. Kukaan vastaajista ei valinnut vaihtoehtoja ”melko huonona” tai ”erittäin huonona”.

10. Luonnontuotteiden hyödyntäminen on perinteisesti ollut keskeinen osa matkailuyritysten toimintaa Suomessa. Onko yrityksenne tehnyt jonkinlaista yhteistyötä matkailualan yritysten kanssa?

Suurin osa vastaajista valitsi vaihtoehdon ”Kyllä, olemme tehneet yhteistyötä matkailualan yritysten kanssa”. Tyypillisesti tuotteita oli annettu myyntiin matkailuyrityksiin, luontokeskuksiin ja lentokentille, tai tuotteita oli hyödynnetty matkailuyrityksen ravintolapalveluissa. Osa vastaajista oli myös käynyt vetämässä koulutuspäiviä ja marja- tai sieniretkiä matkailuyritysten asiakkaille. Osa yrityksistä myös hyödynsi matkailuyrityksiä ulkomaisten poimijoiden majoituksessa.

Kaksi yritystä valitsi vaihtoehdon ”Ei, emme ole tehneet yhteistyötä matkailualan yritysten kanssa, mutta olisimme kiinnostuneita kehittämään matkailuyhteistyötä”. Kukaan vastaajista ei valinnut vaihtoehtoa ”Ei, emme ole kiinnostuneita matkailuyhteistyöstä.”

11. Teettekö yhteistyötä muiden luonnontuotealan yritysten kanssa? Mitä yhteistyö sisältää?

Kaikki vastaajat ilmoittivat tekevänsä jonkinlaista yhteistyötä muiden luonnontuotealan yritysten kanssa. Esimerkkejä yhteistyöstä:

- Myydään tai ostetaan toisen yrityksen tuotteita
- Yhteistyö tilojen (esim. pakastustilat) suhteen
- Tukkuyritysten ja alihankintayritysten välinen yhteistyö
- Yhteistyö poimijoiden kanssa

12. Olisitteko kiinnostuneita tekemään enemmän yhteistyötä muiden yritysten kanssa?

Millaisesta yhteistyöstä olisitte kiinnostuneita?

Suurin osa vastaajista oli avoin uusillekin yhteistyöehdotuksille. Kaksi yritystä totesi, ettei heillä ole tällä hetkellä tarvetta lisätä yhteistyötä. Kaikki vastaajat kuitenkin kokivat luonnontuoteyritysten välisen yhteistyön tärkeäksi ja tarpeelliseksi.

13. Esiselvityshankkeen jatkoksi on tarkoitus kehittää kolmivuotinen hanke joko yritysryhmähankkeena tai yleisenä kehittämishankkeena. Olisitteko alustavasti kiinnostuneita lähtemään mukaan yritysryhmähankkeeseen?

Kuusi yritystä oli alustavasti kiinnostuneita yritysryhmähankkeesta, mikäli hankkeen sisältö osoittautuu heille sopivaksi. Yksi yritys ei osannut sanoa kantaansa. Kaksi yritystä vastasi, etteivät ole kiinnostuneita yritysryhmähankkeesta. Toinen näistä yrityksistä ei ollut tukikelpoinen ja toisella ei ollut taloudellisesti mahdollista lähteä mukaan hankkeeseen.

3.2 Yrityksille ja muille toimijoille suunnatut kysymykset

14. Mitkä ovat luonnontuotealan vahvuudet ja mahdollisuudet Kainuussa?

- Raaka-aineita saatavilla lähellä, paljon ja monipuolisesti
- Raaka-aineiden puhtaus, puhdas ilma ja maaperä, saasteettomuus, turvallisuus
- Luomukeruualueita löytyy runsaasti
- Kainuusta löytyy vielä paikallisiakin raaka-aineen poimijoita
- Kainuusta on vielä siedettävä matka Helsinkiin
- Kainuusta löytyy osaamista keruuseen, käyttöön sekä tutkimukseen
- Alalla olisi vielä hyvinkin tilaa kasvattaa tuotantoa ja harjoittaa jatkojalostusta
- Tutkimuksen hyödyntäminen yritysten tarpeisiin mm. tuotekehitykseen ja prosessointiin liittyen
- Eri toimijoiden voimavarojen yhdistäminen
- Arktiset Aromit ry huolehtii hyvin alan asioiden tiedottamisesta Kainuussa
- AA:n ansiosta tietoisuus luonnontuotteista on Kainuussa paremmalla tasolla kuin muualla
- KAO:n vahva panostus luonnontuotealalle monipuolistaa alaa ja luo kirjoa luonnontuotetarjontaan

15. Mitkä ovat luonnontuotealan heikkoudet ja uhkat Kainuussa?

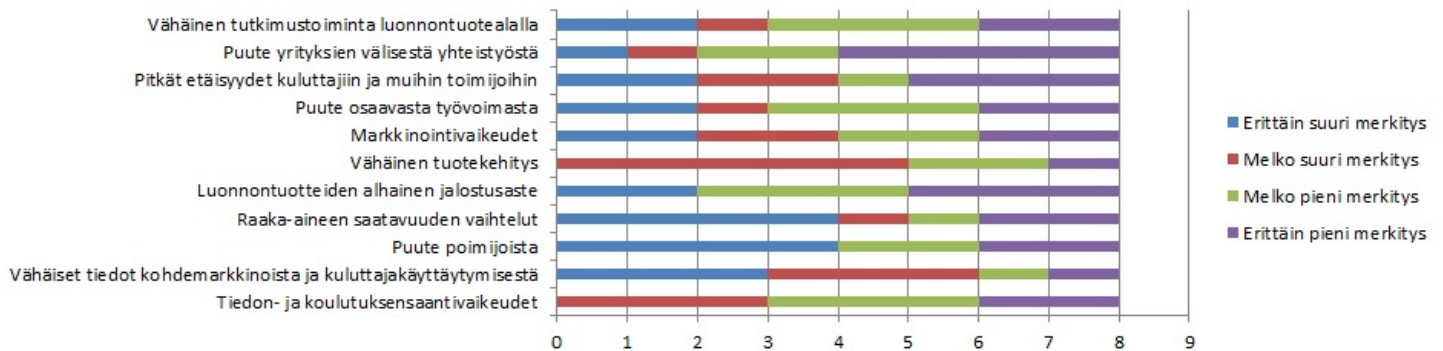
- Kerääjien puute
- Paikallisten suhtautuminen marjastajiin on usein negatiivista
- Poimijoiden majoitukseen ei löydy riittävästi tiloja
- Poimijoiden viisumien saannissa on ongelmia sekä Suomessa että Thaimaan puolella
- Jotkut uudet toimijat eivät osaa hoitaa asioita thaimaalaisten kanssa ja pilaavat koko alan maineen
- Ulkomaalaisia poimijoita ei enää kohta ehkä saada (poimijoiden saattaminen työntekijän asemaan)
- Tuotteistamisen puute, jatkojalostuksen vähäisyys
- Osaavan henkilökunnan puute, korkean teknologian ja tuotekehityksen osaamisen puute
- Toimijat eivät hyödynnä toistensa osaamista riittävästi, yhteistyön puute
- Yritykset pieniä ja toimivat vähillä resursseilla, eivät pysty aina osallistumaan hankkeisiin
- Luontainen satovaihtelu
- Väestö ikääntynyt, marjojen ja sienten paikallinen (kaupallinen) keruu hiipuu
- Yrittäjähenkisyyden vähäinen määrä, uskalluksen puute
- Tulojen valuminen muihin maihin: arvoketjusta pitäisi jäädä enemmän Suomeen
- Metsätalous ei ota huomioon luonnontuotealaa
- Teollisuus ei käytä luonnontuotteita, koska hinta on niin kallis (hinta tulee liian kovaksi kuluttajalle)
- Pitkät etäisyydet
- Talvivaaran imago- ja ekologiset vaikutukset

16. Miten luonnontuotealaa pitäisi mielestäsi kehittää Kainuussa?

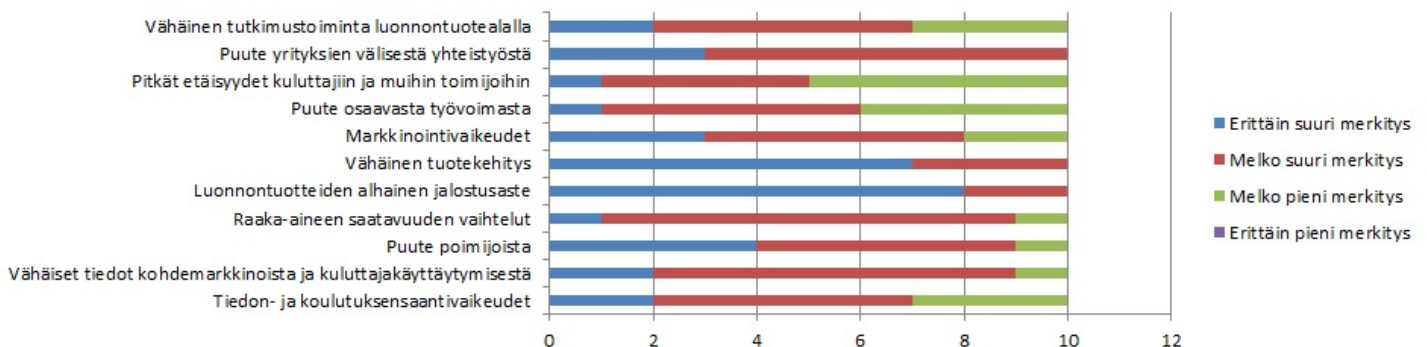
- Pitäisi panostaa tuotekehitykseen
- Pitäisi panostaa kansainvälisyyteen esimerkiksi jonkin ison hankkeen avulla
- Lisää yritysten ja toimijoiden välistä yhteistyötä
- Asiantuntija- ja tutkimusorganisaatioiden tukea tarvitaan yritysten tuotekehitykseen
- Enemmän poikkitieteellistä tutkimusta
- Uusien avausten ja innovaatioiden tekeminen
- Poimijaverkoston kehittäminen
- Yritystoimintaa tulisi lisätä Kainuun alueella
- Maakuntien välistä yhteistyötä tulee tiivistää (luonnontuotealalle koordinaatiohanke?)
- Alan koulutusta lisättävä ja kehitettävä Kainuussa
- Yleinen mielipide poimintaa ja alaa kohtaa pitäisi saada suopeammaksi (ml. kunnan päättäjät)
- Pitää olla riittävästi tukea, uusia yrittäjiä tulee ohjata ja neuvoa alussa
- Lisää markkinointia erityisesti teollisuuden ja laitoksien suuntaan
- Luonnontuotteet vs. teollinen toiminta (kaivostoiminta): pitää säilyttää puhdas luonto
- Peruskoulun ala-asteelle enemmän metsäkoulutuksia
- Kuntastrategioihin ruokahuoltoihin pitäisi saada selkeä linja paikallisten tuotteiden käyttöön
- Satotiedusteluverkostoa voisi kehittää
- KAO:n Seppälän yksikkö on nousussa, sitä pitää jatkossakin kehittää ja vahvistaa
-

17. Kuinka merkittävä vaikutus seuraavilla luonnontuotealan haasteilla on mielestäsi Kainuun luonnontuotealan toimintaan?

Yritykset



Muut toimijat



Yrittäjät pitivät merkittävimpinä haasteina seuraavia asioita:

- Vähäinen tuotekehitys
- Raaka-aineen saatavuuden vaihtelut
- Puute poimijoista
- Vähäiset tiedot kohdemarkkinoista ja kuluttajakäyttäytymisestä

Muut toimijat pitivät merkittävimpinä haasteina seuraavia asioita:

- Puute yritysten välisestä yhteistyöstä
- Markkinointivaikeudet
- Vähäinen tuotekehitys
- Luonnontuotteiden alhainen jalostusaste
- Raaka-aineen saatavuuden vaihtelut
- Puute poimijoista
- Vähäiset tiedot kohdemarkkinoista ja kuluttajakäyttäytymisestä

Tuloksien perusteella näyttäisi siltä, että muut toimijat näkivät luetellut asiat suurempina haasteina kuin yritysten edustajat. Yritykset valitsivat muita toimijoita useammin vaihtoehdon ”melko pieni merkitys” tai ”erittäin pieni merkitys”.

18. Millaisilla kehitystoimilla seuraavia luonnontuotealan haasteita voisi pienentää?

Tiedon- ja koulutuksensaantivaikeudet

- Jo peruskoulussa tulisi opettaa enemmän luonnontuotteisiin liittyviä asioita
- Meille jo osaaville on tarjolla kansainvälistä koulutusta, mutta koulutus on osattava löytää
- Toimijat voisivat tiedottaa enemmän koulutuksista
- Pitäisi järjestää enemmän julkisia tiedotustilaisuuksia
- Kainuuseen pitäisi perustaa Marjaosaamiskeskus
- Koulutusta kehittävät tahot tarvitsevat jatkossakin kumppanuuksia elinkeinoelämän puolelta

Vähäiset tiedot kohdemarkkinoista ja kuluttajakäyttäytymisestä

- Tietoa kohdemarkkinoista pitäisi olla enemmän saatavilla
- Pitäisi tehdä markkinaselvitys ja sitä kautta etsiä konkreettisia kontakteja
- Onnistuneiden yritysten tietotaidon hyödyntäminen, yritysvierailut
- Suuret käyttäjät sijaitsevat usein kaukana Kainuusta, mutta kontaktit pitäisi silti saada solmittua
- Kansainvälinen markkinointi on tärkeää
- Isot yritykset kyllä osaavat hoitaa markkinoinnin ja myynnin, kunhan vain saavat raaka-ainetta
- Alalla voisi olla enemmän tulevaisuuden "haistelijoita" ja tulevaisuustutkimusta
- Arktiset Aromit ry jakaa jo hyvin tietoa, mutta voisi ehkä vielä lisätä tiedotusta
- Kehittämishankkeet, yritysryhmähankkeet
- Kartoitustutkimus esim. ravintoloille ja keittiöille
- Ennakoiva vuoropuhelu, tuotetestaukset, kokeilut ja tuotemuuntelu potentiaalisten ostajien kanssa
- Käyttäjälähtöisen palvelumuotoilun periaate käyttöön palvelutuotekehityksessä
- Kokeilukulttuurin suosiminen ja tähän soveltuvien rahoitusinstrumenttien hyödyntäminen

Puute poimijoista

- Pitäisi tehdä lainsäädäntömuutos: poimijamäärät pitäisi suhteuttaa suoraan yritysten tulokseen
- Poimijamääriä pitäisi vapauttaa
- Ylätaholla pitäisi osata ajatella, että koko toimiala on täysin riippuvainen poimijoista

- Yritykset ja viranomaiset yhteistyössä kehittämään poimijajärjestelmiä
- Laatutietoisuus kuntoon

Raaka-aineen saatavuuden vaihtelut

- Pitäisi jakaa enemmän tietoa satoennusteista
- Laajennettava ja verkostoiduttava, Kainuun varaan ei voi jäädä
- Internetiin voisi tehdä ns. raaka-ainepörssin, jossa kerrottaisiin, missä on tarjolla kotimaista marjaa
- Poimijakoulutukset
- Enemmänkin puute tehokkaista poimintavälineistä (saadaan talteenotettua enemmän)
- Raaka-aineen arvon nostaminen: parempi hinta lopputuotteelle ja sitä kautta poimijoille
- Nuoriin ja maahanmuuttajiin täsmätoimia, jotta saadaan heidät kiinnostumaan alasta
- Hajautetaan munat useampaan koriin: poimijoita olisi oltava useammasta eri maasta
- Korjuuteknologian tuominen Pohjois-Amerikasta meille
- Puoliviljely, viljely
- Uusien raaka-aineiden etsiminen ja tuotekehitys
- Tarvittaessa kansallisia yhteistyöverkostoja ja tarvittaessa tuontia
- Enemmän tuottaja-kuluttaja välistä yhteistyötä
- Talteenoton organisointi ja varastointi hyvinä satovuosina niin, että syntyy varmuusvarastoja

Luonnontuotteiden alhainen jalostusaste

- Enemmän tuotekehitystä, markkinatutkimusta, tutkimusta
- Jalostuksen asiantuntijapalvelut tulisi olla helposti saatavilla
- Helpotetaan yritysten kynnystä kehittää jalostuskapasiteettia (avustukset, lainat, tilat)
- Puuteollisuuden sivuvirtojen hyödyntäminen
- Rahoitusta yritysten tutkimukselliseen kehitysohjelmaan
- Käynnistetään hankkeita (esim. yritysryhmähankkeita) yrityksille jalostusasteen nostamiseksi

Vähäinen tuotekehitys

- Impilinnan oppimisympäristön hyödyntäminen
- Hankerahaa tuotekehitykseen, yritysryhmähankkeet
- Kantri & Co -hanke auttaa nyt yrityksiä lisäämään osaamista tuotekehityksessä
- Tutkimuslaitokset ja oppilaitokset voisivat hankerahan turvin tutkia tuotekehitystä
- Käyttäjälähtöisyys, vahva yhteistyö ostaja-asiakkaiden kanssa
- Linjaus ja kirjaus aluestrategioihin, vahva verkosto luonnontuotealan tuotekehityksen tueksi

Markkinointivaikeudet

- Yhteismarkkinointi, yritysten välinen yhteistyö
- Myös Arktiset Aromit ry:n pitäisi kiertää enemmän maailmalla (kansainväliset messut)
- Wild Taiga hyvä esimerkki konkreettisesta markkinoinnista, tällaista luonnontuotealalle
- Hankkeita, joissa oikeasti voidaan markkinoida tuotteita
- Koulutus- ja kehittämistoimintaa markkinointiosaamisen kasvattamiseksi
- Yrityksillä ja kehittäjillä verkostoon ulkomaan kaupan ammattilaisia ja vientiorganisaatioita

Puute osaavasta työvoimasta

- Yritykset voisivat tehdä yhteistyötä, jos haluavat alan osaajia tänne
- Kajaanissa pitäisi olla mahdollista suorittaa elintarvikealan ammattitutkinto
- Talvivaarasta mahdollisesti vapautuvat työntekijät, maahanmuuttajat
- Koulutustoimet alan työvoiman lisäämiseksi
- Tuotekehitys on osa-alue, johon on haettava vaikutteita myös ulkomailta

Pitkät etäisyydet kuluttajiin ja muihin toimijoihin

- Logistisen ketjun kehittäminen
- Jalostettuna tuotteen rahtikulut /tonni pienentyvät
- Yhteistyö, yhteiskuljetukset
- Yritysten välistä yhteistyötä edistetään logististen ratkaisujen kehittämisessä
- Tietoliikenneyhteydet helpottavat kuitenkin viestintää ja tiedonsiirtoa
- Yrityksen etu on sijaita raaka-ainevarantojen äärellä, eli sijainti ei ole ongelma

Puute yrityksiä välisestä yhteistyöstä

- Yhteinen luonnontuotealan yrittäjien kahvitilaisuus 1-2 kertaa vuodessa
- Haasteina luottamuspuula, sopimusjuridiikka, kilpailuasetelma
- Yhteiset pakastintilat
- Tulisi saada niin suuret vientimahdollisuudet kv-markkinoille, että yhdessä toimiminen kiinnostaisi
- Kehittämishankkeiden avulla yhteistyötä voitaisiin lisätä
- Kainuussa alan koulutus aktivoi yhteistyöhön

Vähäinen tutkimustoiminta luonnontuotealalla

- Marjasadon ennustamista ja siitä uutisoimista pitäisi kehittää
- Yhteistyö yliopistojen, Cemis Oulun ja Luken kanssa
- Luonnontuotealan tutkimustoimintaa on kyllä Kainuussa ollut jossain määrin
- Nyt kaivataan tutkimuksen fokuoimista paremmin ja tehokkaammin nimenomaan tämän hetkistä yritystoimintaa tukevaksi.
- Uusia tutkimushankesuunnitelmia on alalle tulossa
- Ennakkoluuloton verkostojen rakentaminen
- Yrityksien tulisi saada tutkimuksesta ”kaupallinen hyöty”
- Tutkimuksessa tulee keskittyä elinkeinotoimintaa palveleviin osa-alueisiin

19. Miten luonnontuotealan koulutusta pitäisi mielestänne kehittää Kainuussa?

Usea vastaaja kehui KAO:n tämänhetkistä koulutustarjontaa laadukkaaksi ja monipuoliseksi, eivätkä he osanneet sanoa mitään erityisiä kehitysehdotuksia. Osa vastaajista kuitenkin mainitsi asioita, joita Kainuun luonnontuotealan koulutuksessa tulisi kehittää. Vastauksissa mainittiin myös muun muassa seuraavat kehitysehdotukset:

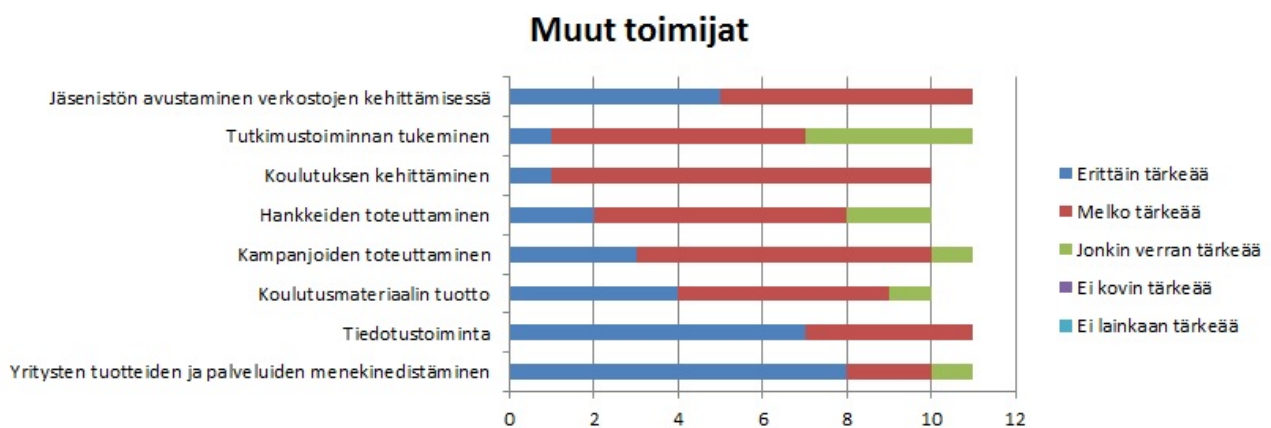
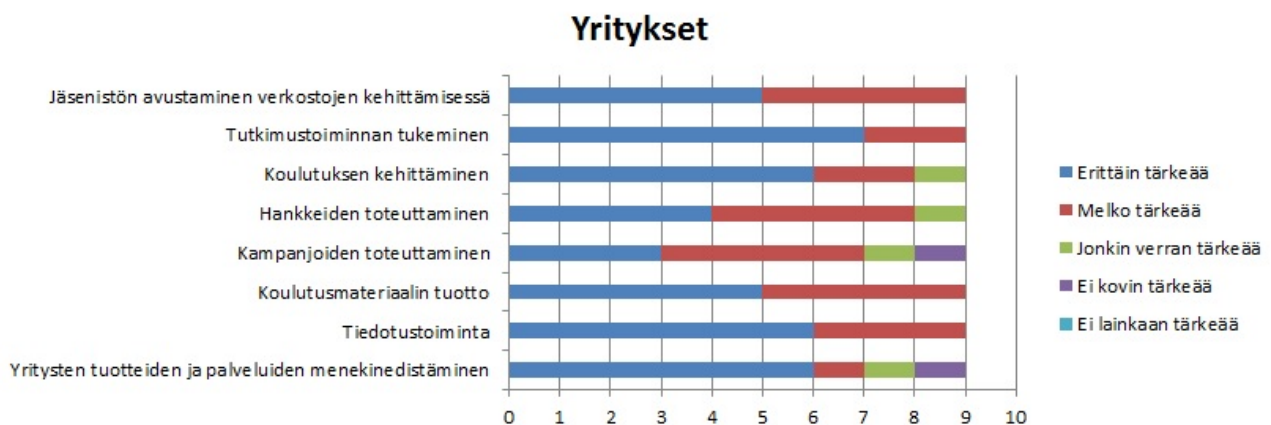
- Pitäisi olla enemmän elintarvikealan koulutusta
- Työntekijöiden tulisi osata marjojen perustuntemus ja laatuasiat
- KAO:n tutkimukseen voisi lisätä konkreettista toimintamallia, mm. taloudellinen kannattavuus
- Yrityksien markkinointia voisi tuoda enemmän esille koulutuksessa.
- Ammattitutkinnossa pitäisi olla enemmän yritysharjoittelua
- Isossa yrityksessä työskentelyä tulisi sisällyttää enemmän koulutukseen
- Perus-elintarvikeprosessit pitäisi käydä läpi koulutuksessa
- Pitäisi olla koulutusta, jonka avulla pystyisi sitten työllistämään itsensä
- Pitäisi tutkia mahdollisuutta tarjota yrittäjille ns. täsmäkoulutuksia esim. tuotekehityksestä
- Koulutus tulisi järjestää tiiviisti yritysten kanssa, yritystarpeet huomioiden
- Esimerkiksi monipuolista prosessoinnin koulutusta tulisi lisätä
- Koulutus sellaisten yritysten tarpeisiin, jotka sitoutuisivat työllistämään valmistuneita

20. Hankkeessa järjestetään ainakin kaksi yrityksille ja muille luonnontuotealan toimijoille suunnattua workshop-tilaisuutta. Millaisia aiheita toivoisitte workshoppeissa käsiteltävän?

- Luonnontuotteiden vienti Aasiaan
- Marjojen terveysvaikutukset

- Marjasatojen ennustaminen
- Poimijaverkoston kehittäminen
- Markkinointi
- Jatkojalostus, tuotekehitys, innovaatiot, trendit maailmalla
- Toimijoiden välinen yhteistyö
- Tulevaisuuden näkymät luonnontuotealalla
- Luonnontuotealan yrittäjyys ja yrittämisen mahdollisuudet
- Alan kehittämistavoitteiden päivitys ja toimenpideohjelman miettiminen
- Joukkorahoitus, pääomasijoittaminen, vienti, vientimahdollisuuksien osalta kohdemarkkina-analyysit

21. Arktiset Aromit ry:n (AA) tavoitteena on edistää luonnontuotteiden talteenottoa, jatkojalostusta ja käyttöä. Kuinka tärkeänä koette Arktiset Aromit ry:n seuraavat tehtävät?



Yleisellä tasolla Arktiset Aromit ry:n tehtävät nähtiin tärkeinä: yleisimmin valittiin vaihtoehto ”erittäin tärkeä” tai ”melko tärkeä”. Yrityksien näkökulmasta erittäin tärkeitä AA:n tehtäviä ovat erityisesti tutkimustoiminnan tukeminen, koulutuksen kehittäminen, tiedotustoiminta ja yritysten tuotteiden ja palveluiden menekinedistäminen. Muut toimijat näkivät erittäin tärkeinä muun muassa verkostojen kehittämisen, tiedotustoiminnan ja yritysten tuotteiden ja palveluiden menekinedistämisen.

22. Millaisena näette Arktiset Aromit ry:n roolin luonnontuotealalla?

- Merkittävä ja tärkeä toimija Kainuussa
- Menekinedistäminen, tiedottaminen ja tutkimuksen tukeminen tärkeimpiä AA:n tehtäviä
- AA voisi ottaa näkyvämpää roolia mm. poimija-asioissa
- Tiedotustoiminta on tärkeää, esitteet ja nettisivut hyvät

- Jatkossa tulisi keskittyä enemmän sähköiseen materiaaliin (esitteet vanhentunut tapa jakaa tietoa)
- Nettisivuilla olevaa yritysluetteloä pitäisi päivittää
- AA voisi tehdä vielä enemmän töitä saadakseen myyjän ja ostajan kohtaamaan
- Pitäisikö AA:n profiloitua selvemmin (esim. marjoihin)?
- Pitäisikö painopisteen olla tiedotustoiminnassa vai yritysten menekinedistämässä?
- Yksi tärkeä toimija alalla, ei kuitenkaan yksin pysty merkittävästi vaikuttamaan alan kehittämiseen
- AA:n pitäisi jalkautua tehokkaammin partnereiden sekaan ja pyrkiä aktiivisesti osatoteuttajaksi
- Tunnettu ja alan keulakuvaksi mielletty toimija
- Henkilöstökokoluokka huomioiden yhdistyksellä kokoaan suurempi vaikuttavuus

Yhteenveto

Kyselyyn saatiin kattavasti vastauksia erilaisilta luonnontuotealan yrityksiltä ja monilta luonnontuotealan toimijoilta. Vastanneet yritykset harjoittivat muun muassa marjojen ja sienten ensiostotoimintaa ja jatkojalostusta. Muihin vastaajiin kuului Kainuussa toimivia hanketoimijoita, oppi- ja tutkimuslaitosten edustajia ja kuntien elinkeinotoiminnan edustajia. Kyselyn tuloksia voidaankin pitää vähintään suuntaa-antavana.

Kyselyyn vastanneet yritykset näkivät yrityksensä tulevaisuuden kohtalaisena, melko hyvänä tai erittäin hyvänä. Suurin osa yrityksistä aikoi lisätä tuotantoa seuraavan viiden vuoden aikana. Suunnitelmissa oli muun muassa valmistaa uusia tuotteita tuotekehityksen kautta, kehittää automatisointia ja lisätä ulkomaan kaupan osuutta. Yritykset siis suhtautuivat tulevaisuuteen melko luottavaisesti ja positiivisesti.

Kainuulaiset luonnontuotealan yritykset kohtaavat myös monenlaisia haasteita. Vastauksissa mainittiin useita kertoja muun muassa osaavan henkilökunnan löytämiseen, markkinointiin ja raaka-aineen saantiin liittyvät haasteet. Myös ulkomailta tuleviin marjanpoimijoihin liittyvät haasteet nostettiin esille monessa vastauksessa. Paikalliset suhtautuvat usein poimijoihin negatiivisesti, viisumien saannissa on ongelmia ja poimijoiden saattamista työntekijän asemaan pidetään ongelmallisena.

Alan kehittämiseen liittyvissä kohdissa yrittäjät ja muut toimijat antoivat kattavasti erilaisia kehitysehdotuksia. Jatkossa tulisi panostaa erityisesti tuotekehitykseen, kansainvälistymiseen ja tutkimusyhteistyöhön. Erilaisia verkostoja ja yhteistyön muotoja mainittiin useassa vastauksessa: tulisi kehittää poimijaverkostoa, satotiedusteluverkostoa, yritysten ja muiden toimijoiden välistä yhteistyötä, tutkimusyhteistyötä ja maakuntien välistä yhteistyötä.

Kyselyn tuloksia tullaan hyödyntämään valmisteltaessa Kainuun luonnontuotealan master plania. Master plan on pitkän aikavälin strateginen suunnitelma, jossa kartoitetaan olemassa oleva tilanne ja suunnitellaan tarvittavat toimenpiteet Kainuun luonnontuotealan kehittämiseksi.

Lisätietoja:

Anni Koskela, Arktiset Aromit ry

anni.koskela@arktisetaromit.fi

p. 040 164 6177