



Konkretiaa, kokeiluja ja kansainvälistymistä

KEKE-hankkeen opit elintarvikeyritysten kasvun vaikuttavasta tuesta

Tekijät: Noora Juvonen, Päivi Karhunen, Sanna Kauppi

Sisällys

1	Miksi KEKE tarvittiin?	3
2	Mitä KEKE:ssä tehtiin?	4
3	Kansainvälistyminen alkaa kokeiluista	4
4	Kehittäminen onnistuu yhdessä	5
5	Vaikea toimintaympäristö vaatii ketterää tukea.....	6
6	Mitä opittiin?	6
7	Miten kehittämistä jatketaan?	7

Kymenlaakson elintarvikesektorin kestävä kehitysloikka (KEKE) -hanke lähti liikkeelle käytännön kysymyksestä: miten pienet ja kasvuhaluiset yritykset saadaan mukaan kehittämiseen tavalla, joka tuottaa konkreettista hyötyä ja avaa uusia mahdollisuuksia myös kansainvälisille markkinoille?

Tämä julkaisu kokoaa hankkeen keskeiset toimenpiteet, havainnot ja opit. Se kertoo, miksi yritysten tarpeiden kuuntelu, verkostojen rakentaminen ja yhteiset toimenpiteet sekä pienet, mutta määrätietoiset, kokeilut ovat vaikuttavaa elinkeinokehittämistä.

1 Miksi KEKE tarvittiin?

Elintarvikeala on Kymenlaaksossa merkittävä mahdollisuus. Alueella on vahvaa alkutuotantoa, osaamista, luonnonvaroja ja yrityksiä, joiden tuotteissa on potentiaalia sekä kotimaan markkinoilla että kansainvälisissä niche-kohderyhmissä. Samalla toimiala on monelle pienelle yritykselle vaativa: tuotantomäärät ovat rajallisia, resurssit niukkoja ja kehittämiseen käytettävä aika vähissä.

Viime vuosien toimintaympäristö on tehnyt tilanteesta entistä haastavamman. Koronan jälkivaikutukset, kustannusten nousu, raaka-aineiden ja logistiikan epävarmuus sekä kuluttajien ostovoiman heikkeneminen ovat lisänneet yritysten sopeutumistarvetta. Moni yritys joutuu samanaikaisesti turvaamaan arjen kannattavuutta ja miettimään, mistä tuleva kasvu voisi syntyä.

KEKE-hankkeen lähtökohtana oli, että kehittämisen tulee olla yrityksille helposti saavutettavaa, konkreettista ja oikeaan aikaan tarjottua. Pienten yritysten kohdalla vaikuttavuus syntyy usein siitä, että kehittämistä ei irroteta arjesta, vaan se rakennetaan yrityksen todellisten tarpeiden, resursien ja kasvupolun ympärille.



2 Mitä KEKE:ssä tehtiin?

KEKE-hankkeessa elintarvikealan yrityksiä tuettiin käytännönläheisillä toimenpiteillä, joissa yhdistyivät verkostoituminen, tiedon jakaminen, markkinaymmärryksen kasvattaminen ja yritysten omien kehittämishaasteiden ratkaiseminen. Työssä korostui ajatus siitä, että kehittämissyhtiö voi toimia yritysten kumppanina, verkostojen kokoajana ja toimenpiteiden mahdollistajana.

Hankkeessa järjestettiin yhteisiä tilaisuuksia, valmennuksia, yritysten välistä verkostoitumista ja markkinakokeiluja. Kansainvälistymistä edistettiin esimerkiksi messujen, pop up -tapahtumien, PR-tilaisuuksien, asiakastestauksen ja kansainvälisten kontaktien kautta. Yritykset saivat mahdollisuuden tarkastella omia tuotteitaan uudesta näkökulmasta: kenelle tuote sopii, missä kanavassa sitä kannattaa testata ja millaista palautetta markkinoilta voidaan kerätä jo varhaisessa vaiheessa.

Samalla hanke vahvisti alueellista yhteistyötä. Mukana oli yrityksiä, kehittämisorganisaatioita, koulutuksen ja tutkimuksen toimijoita sekä muita ruokaketjun kumppaneita. Yhteinen tekeminen auttoi tunnistamaan, millaista osaamista, palveluja ja rakenteita alueella jo on, ja mitä vielä tarvitaan, jotta Kymenlaakson elintarvikeala voi kehittyä vahvemaksi kokonaisuudeksi.

3 Kansainvälistyminen alkaa kokeiluista

Pienelle elintarvikealan yritykselle kansainvälistyminen voi tuntua suurelta ja kaukaiselta tavoitteelta. KEKE-hankkeen keskeinen havainto oli, että vientiä ei tarvitse ajatella vain suurten volyymien tai valmiiden vientiorganisaatioiden kautta. Kansainvälistyminen voi alkaa hallitusta kokeilusta: tuotteen testaamisesta, asiakaspalautteen keräämisestä, jälleenmyyjäkontaktien rakentamisesta tai markkinan toimintatapojen ymmärtämisestä.



Yhteiset toimenpiteet madaltavat kynnyksiä. Kun yritys pääsee mukaan messuille, pop up -tapahtumaan tai kohdennettuun markkinatestaukseen osana laajempaa kokonaisuutta, yksittäisen yrityksen riski ja kustannus pienenevät. Samalla yritys oppii vertaisten kokemuksista ja saa konkreettista tietoa siitä, miten oma tuote asettuu uuteen markkinaan.

*Vientiä ei tarvitse ajatella vain suurten volyymien
tai valmiiden vientiorganisaatioiden kautta*

Kansainvälistymisen alkuvaiheessa tärkeintä ei aina ole välitön myynti, vaan oppiminen. Millainen pakkaus toimii? Mitä kysymyksiä asiakkaat esittävät? Mitkä argumentit herättävät kiinnostusta? Missä kanavissa tuote voisi löytää oikean yleisönsä? Kun näihin kysymyksiin haetaan vastauksia pienillä kokeiluilla, yritys rakentaa perustaa kasvulle ilman kohtuuttomia alkuinvestointeja.

4 Kehittäminen onnistuu yhdessä

Elintarvikealan kehittäminen ei ole yhden yrityksen tai yhden organisaation tehtävä. KEKE-hankkeessa nousi esiin, että vaikuttavin kehittäminen syntyy, kun yritykset, kehittämissyhtiöt, oppilaitokset, tutkimusorganisaatiot ja palveluntarjoajat tunnistavat yhteiset tavoitteet ja täydentävät toistensa osaamista.

Yhteiskehittäminen antaa pienille yrityksille enemmän kuin yksittäinen neuvontatapaaminen. Ryhmämuotoisissa toimenpiteissä yritykset jakavat kokemuksia, tunnistavat yhteisiä haasteita ja voivat löytää yhteistyön mahdollisuuksia esimerkiksi raaka-ainehankinnoissa, tuotannossa, logistiikassa, markkinoinnissa tai vientiin valmistautumisessa.

*Yhteiskehittäminen antaa pienille
yrityksille enemmän kuin yksittäinen
neuvontatapaaminen*

Kehittämissyhtiön rooli on tällöin toimia sillanrakentajana: kuunnella yrityksiä, tunnistaa toistuvia tarpeita, koota oikeat toimijat samaan pöytään ja rakentaa toimenpiteitä, joihin yritysten on helppo osallistua. Tämä tekee elinkeinokehittämisestä kustannustehokasta ja lisää sen vaikuttavuutta.



5 Vaikea toimintaympäristö vaatii ketterää tukea

Elintarvikealan yritysten arki on viime vuosina ollut poikkeuksellisen haastavaa. Kustannusten nousu, epävarmat markkinat, rahoituksen vaikeutuminen ja kuluttajakäyttäytymisen muutokset ovat pakottaneet yrityksiä tarkastelemaan toimintaansa uudelleen. Monella pienellä yrityksellä ei ole mahdollisuutta pysähtyä pitkäksi aikaa strategiatyöhön, vaikka juuri uudistumista tarvittaisiin.

Tässä tilanteessa kehittämisen on oltava riittävän kevyttä, nopeaa ja käytännöllistä. Yrityksen ei tarvitse sitoutua raskaaseen prosessiin, jotta se voi saada uutta suuntaa. Jo yhden asiakassegmentin kirkastaminen, tuotteen testaus uudessa ympäristössä tai oikean kumppanin löytäminen voi avata seuraavan kehitysaskelen.

Kehittämisen on oltava riittävän kevyttä, nopeaa ja käytännöllistä

Hankkeen opit korostavat tarvelähtöisyyttä: ensin kuunnellaan yrityksiä, sen jälkeen muotoillaan ratkaisuja, jotka vastaavat havaittuihin ongelmakohtiin. Onnistunut kehittäminen ei synny siitä, että tarjolla on paljon palveluja, vaan siitä, että oikea palvelu kohtaa oikean yrityksen oikealla hetkellä.

6 Mitä opittiin?

- Kehittäminen toimii parhaiten, kun se lähtee yritysten todellisista tarpeista eikä valmiista palveluvalikosta.
- Pienet kokeilut madaltavat kasvun ja kansainvälistymisen kynnyksiä.
- Ryhmämuotoiset toimenpiteet lisäävät vertaisoppimista ja tekevät kehittämisestä kustannustehokasta.
- Kansainvälistyminen voi alkaa markkinan ymmärtämisestä, ei välttämättä heti viennin käynnistämisestä.
- Kehittämisyhtiön rooli on erityisen tärkeä silloin, kun yritykset tarvitsevat kumppaneita, kontakteja ja rohkaisua ensimmäisiin askeliin.
- Alueellinen ruokaketju vahvistuu, kun yritysten kehittäminen, osaamisen lisääminen ja sijoittumisen mahdollisuudet nähdään yhtenä kokonaisuutena.

Toimintamalli tiivistettynä: Kuuntele yrityksiä. Tunnista yhteiset haasteet. Muotoile kevyt ja konkreettinen toimenpide. Toteuta yhdessä. Kerää palaute. Jalosta opit seuraavaksi askeleeksi.

7 Miten kehittämistä jatketaan?

KEKE-hankkeen opit osoittavat, että elintarvikealan kehittämistä kannattaa jatkaa pitkäjänteisesti. Kymenlaaksoon on rakentumassa toimintaympäristö, jossa yritykset voivat hyödyntää alueen osaamista, koulutusta, tutkimusta, kehittämispalveluja ja sijoittumisen mahdollisuuksia. Seuraava askel on vahvistaa tätä kokonaisuutta niin, että yritykset löytävät helposti tarvitsemansa tuen ja kumppanit.

Jatkossa tarvitaan erityisesti toimenpiteitä, jotka tukevat pienten yritysten kasvua, tuotekehitystä, rahoituksen saatavuutta, kansainvälisten kontaktien syntymistä ja markkinatiedon hyödyntämistä. Samalla on tärkeää vahvistaa ruokaketjun sisäistä yhteistyötä sekä kehittää alueen vetovoimaa uusille elintarvikealan toimijoille ja investoinneille.

Suosituksukset:

- 1) Tarjotaan pienille yrityksille matalan kynnyksen kehittämis- ja kansainvälistymispolkuja.
- 2) Rakennetaan yhteisiä markkinatestauksen ja näkyvyyden mahdollisuuksia kotimaassa ja ulkomailla.
- 3) Vahvistetaan alueellista elintarvikeklusteria, jossa yritykset, koulutus, tutkimus ja kehittäjät toimivat tiiviimmin yhdessä.
- 4) Tuetaan yritysten kykyä jalostaa raaka-aineista korkeamman lisäarvon tuotteita.
- 5) Huolehditaan siitä, että päätöksenteossa tunnistetaan pienten elintarvikealan yritysten erityinen tilanne, kasvupotentiaali ja tarve joustaville tukimuodoille.



Projektin nimi: KEKE – Kymenlaakson elintarvikesektorin kestävä kehitysloikka

Toteutusaika: 1.10.2023 – 30.9.2026

Rahoitus: Kymenlaakson liitto, Oikeudenmukaisen siirtymän rahasto (JTF)

**Kouvola
Innovation**

KYMEN
LAAKSON
LIITTO



Euroopan unionin
osarahoittama