

ELINTARVIKEALAN YRITYSTEN KEHITTÄMISAAMUPÄIVÄ:

## Koillismaan Ruokariihi Kuusamossa 17.4.2018

### Työpajakeskustelun yhteenveto

Koillismaan Ruokariihin pääkohderyhmään kuuluivat elintarvikealan yritysten ja kehittäjien lisäksi kaupan alan toimijat, joiden edustajia oli paikalla yhteensä neljä henkilöä: kaksi S-ryhmän ja kaksi K-ryhmän edustajaa. Oulussa 15.11.2017 järjestetystä Ruokariihestä poiketen työpajakeskustelu keskittyikin ennen kaikkea elintarviketeollisuuden ja vähittäiskauppojen yhteistyöhön.

Suomen vähittäiskauppa on erittäin keskittynyt: tällä hetkellä valtaosa päivittäistavaroista ostetaan S- ja K-ryhmän liikkeistä. Elintarviketeollisuuden näkökulmasta myynti- ja logistiikkatoiminta tapahtuukin pitkälti kaupan alan toimijoiden ehdoilla. Valikoimiin pääseminen voi olla haastavaa ja listausten elinkaari on usein lyhyt. Real Snacks Oy:n toimitusjohtajan Arja Kastarisen mukaan vähittäiskaupan toimintaympäristöihin ja –tapoihin tulee mukautua ja yhteistyöhön panostaa. Kotimaan myynnin kasvattamisen lisäksi elintarvikejalostajien on mahdollista avata vientiä isojen kauppaliikkeiden kautta: S-ryhmällä on liikkeitä mm. Virossa ja K-ryhmä on aloittanut ruoan verkkokaupan Kiinassa yhteistyössä verkkokauppayhtiö Alibaban kanssa.

Vähittäiskauppojen näkökulmasta yhteistyö paikallisten elintarvikejalostajien kanssa on tärkeää, jotta saadaan turvattua paikallisten tuotteiden tarjonta erityisesti matkailijoille. Sekä K- että S-ryhmän liikkeiden valikoimiin on mahdollista saada paikallisia tuotteita, vaikka tuotantovolyymit eivät riittäisi valtakunnalliseen jakeluun. K-ryhmä järjestää esimerkiksi lähiruokatreffejä, joiden tavoitteena on tuoda yhteen lähi-/pientuottajat ja K-ruokakauppiat. K-ruokakauppiilla on S-ryhmän liikkeitä enemmän vapautta valikoimien määrittelyssä ja keskusvarastolta tulevien tuotteiden osuus vaihtelee kauppakohtaisesti. Keskon Pohjois-Suomen aluepäällikön Jari Komminahon mukaan ei ole K-kauppojen edun mukaista, että valikoimat nojaavat puhtaasti isoihin toimijoihin, vaan toimittajiksi tarvitaan myös paikallisia yrityksiä. Paikallisuus myös mahdollistaa pienemmällä volyymin tuotettavien tuotteiden pääsyn kaupan hyllyille. Vallalla olevasta käsityksestä poiketen myös S-ryhmän liikkeiden valikoimiin on mahdollista saada pienen tuotantovolyymin tuotteita, kunhan saatavuus riittää vähintään yhden kaupan tarpeisiin. Tällöin tuottaja ottaa yhteyttä kohdekauppaan, mistä asia etenee valikoimapäällikölle. Valikoimapäällikkö ei tee itsenäistä ratkaisua asiassa, mutta hänen kauttaan asia etenee S-ryhmän hankinta- ja valikoimaprosessissa.

Elintarviketeollisuuden ja kaupan alan yhteistyötä tarvitaan myös erilaisia ICT- ja muita teknologiaratkaisuja suunniteltaessa. Esimerkiksi vähittäiskauppojen vaatima sähköinen toimitussanoma saattaa edellyttää tavarantoimittajalta toiminnanohjausjärjestelmän päivittämistä/uusimista. Tällaiset projektit voivat olla sekä aikaa vieviä että hintavia. Tuotemyynteihin ja –hankintoihin liittyvän yhteistyön kehittämisen lisäksi keskustelijat ideoivatkin toimittajien ja tilaajien yhteisiä tulevaisuustyöpajoja, joiden tavoitteena olisi mahdollistaa digitalisaatioon liittyvien muutosten hallittu ennakointi.



Euroopan maaseudun  
kehittämisen maatalousrahasto:  
Eurooppa investoi maaseutualueisiin

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

**OAMK**  
OULUN AMMATTIKORKEAKOULU

**Luke**  
LUONNONVARAKESKUS

**MICROPOLIS**  
Energia- ja ympäristöalan kehittäjä

**Yrittäjät**  
POHJOIS-POHJANMAA