



KREAPAL

MUOTOILEMME IHMISLÄHTÖISTÄ LIIKETOIMINTAA

LOPPURAPORTTI- RIKASTAMISNIITYT
KIEPPI-HANKE | TAMPEREEN KAUPUNKI

TYÖN TAUSTA JA TAVOITE

TAUSTA

KIEPPI-hanke kehittää kaupunginosia (Tampereella Hiedanrantaa), joihin syntyy uutta kierto- ja jakamistalouteen pohjautuvaa yritystoimintaa ja työpaikkoja. Yksi hankkeen sisällöistä on monimuotoiset ja terveyttä edistävät sini-viherrakenteet, joihin liittyen olette kehittäneet rikastamisniitty-konseptia.

Konsepti on tähän mennessä kuvattu suuntaa-antavalla tavalla, joka auttaa keskusteluissa alan yritysten kanssa. Konseptissa on kyse rakennettavan ympäristön luontaisen kasvillisuuden säilyttämisestä rikastamisniityn avulla - rikastamisniittyjen avulla rakennettavan alueen alkuperäistä kasvillisuutta voidaan palauttaa alueelle rakentamisen jälkeen.

TAVOITE

Tarpeenne oli selvittää Hiedanrannan kaupunginosassa kehitettyyn rikastamisniitty-konseptiin liittyviä liiketoimintamahdollisuuksia yhdessä alan yritysten kanssa.

Toivoitte meiltä konseptiin perehtymistä, viheralan yritysten haastatteluita (max. 6 kpl) ja niihin perustuvaa yhteenvetoa. Lupasimme lisäksi sisällyttää yhteenvetoon suosituksia jatkon toimenpiteiksi.

TOTEUTUS

Käytännön toteutuksesta

- > Viisi haastattelua, joiden kesto noin 45 minuuttia per haastattelu
- > Haastateltavia olivat: viheralan yrittäjä, puutarha-alan yrittäjä, vertikaaliviljelmän puutarhuri, yhteiskunnallisen yrityksen toimitusjohtaja, viheralan työnjohtaja



LÖYDÖKSET

YHTEENVETO KERÄTYSTÄ ASIAKASYMMÄRRYKSESTÄ (Liiketoimintaan liittyvät nostot)

1. Kukaan haastatelluista **ei ollut valmis rakentamaan** rikastamisniityistä **omaa liiketoimintaa eli myymään itse suoraan kyseistä palvelua**, riskit suuria ja skaalaus hankalaa/lähes mahdotonta.
2. Kaikki haastateltavat **näkivät** tässä **mahdollisuuksia**, jos töille löytyy **ostaja/maksaja muualta**. Osa oli valmis lähtemään mukaan tuottamaan kaikkia kolmea aluetta (siementen keruu, niittyjen hoito, kasvien siirto takaisin alkuperäiselle alueelle). Tilaajan vastuu uusilla liiketoiminta-alueilla on suuri. Hinta, joka palvelusta halutaan maksaa, määrittää myös lopputulosta.
3. Rikastamisniittyjä kannattaa tarkastella **maine/ympäristönäkökulmasta**, ja se tuo uusia mahdollisuuksia toiminnan rahoittamiseen. Fakta: Ekosysteemien tuottavuuden laskun hinta vuodessa jo nyt yli 4 biljoonaa euroa (Uusiouutiset 5/2021) -> biodiversiteetin säilyttäminen tulee olemaan yhä puhutumpi aihe, joten siitä huolehtimiseen osallistuminen on mille tahansa yritykselle yhteiskunnallisesti merkittävä asia.
4. Haastateltavat antoivat **jatkoehdotuksia toimijoista** (katso liite), jotka mahdollisesti pystyisivät yhdistämään rikastamisniityt osaksi muuta olemassa olevaa liiketoimintaa.

SUOSITUKSET JATKOON TILAAJALLE

1. Kehitetään **toiminnan rahoitusmalleja**, joiden avulla työtä voi tulevaisuudessa jatkaa ilman kaupungin suoraa rahoitusta.
2. Kartoitetaan lisää **yrityksiä/yhteisöjä/oppilaitoksia**, joiden olemassa olevaan liiketoimintaan rikastamisniityt voisi sujuvasti yhdistää.
3. Keskustellaan **rakennusyhtiöiden tai muiden toimintaan liittyvien tahojen** kanssa sekä rahoitusmahdollisuudesta että potentiaalista osallistaa asuntojen ostajat toimintaan.



IDEOITA LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMISEEN JA RAHOITTAMISEEN

1. Toimijan, joka rakentaa tästä liiketoimintaa, on hyvä määrittää selkeä tuotteistus eri osa-alueille. Hinnoittelu voi olla esim. pakettimalli: siementenkeruu/niityn ylläpito/kasvien palauttaminen alkuperäiseen ympäristöön myydään erikseen tiettyyn etukäteen sovittuun hintaan.
2. Suunnittelijan rooli toiminnan kehittämisessä on merkittävä, on hyvä sopia selkeät raamit hankinnoille. Kokonaisuus lähtee liikkeelle halutun lopputuloksen suunnittelusta, se määrittää myös hankinnan hinnan.
3. Kumminiitty-malli yrityksille: yritys voi ostaa itselleen kumminiityn, eli rahoittaa rikastamisniittytoimintaa ja samalla luonnon ekosysteemien säilymistä (samankaltainen malli kuin esim. Gubbella tai teattereilla).
4. Tuodaan esiin yrityksille tuleva markkinointi- ja viestintäetu toimintaan osallistumisesta. Aitoa auttamista, ei viherpesua.
5. Asukkaat voidaan ottaa mukaan tukemaan toimintaa esim. nimikkokasvien tai asunnon oston yhteydessä myytävien niittyosakkeiden kautta.
6. Voiko olla jopa velvoite rakennusyhtiöille hoitaa tämä? Entä lainsäädäntö, mitä se mahdollistaa?
7. Voiko luonnonvarakeskus/valtio ylläpitää siemenpankkia?

KREAPAL

MUOTOILEMME IHMISLÄHTÖISTÄ LIIKETOIMINTAA

Meitä ohjaa intohimo, ilo, rohkeus ja aito halu luoda yhdessä hyvää ympärillemme.

Anna Mari Koutroukides
palvelumuotoilija | liiketoimintamuotoilija
040 551 0319
annamari@kreapal.fi

www.kreapal.fi

LIITE: YHTEENVETO KERÄTYSTÄ ASIAKASYMMÄRRYKSESTÄ

(Laajat tiedot)

POTENTIAALI TOIMIALALLA

- > Toiminnan yhdistäminen johonkin jo olemassa olevaan, kuten viherrakennus, puutarhat, siirtonurmikkorakentajat, palstaviljelijät, vertikaaliviljely, kunttarakentajat, Pro-agria, oppilaitokset, säätiöt
- > Tietotaidon jakaminen osa-alueena toiminnassa
- > Selkeän tuotteistuksen rakentaminen esim. nurmipaketin tilalle niittypaketti tms.

RAJOITTEET TOIMIALALLA

- > Haastava rakentaa pelkästään Hiedanrannan rikastamisniitystä liiketoimintaa
- > Suuret riskit ja suuret lisäkulut + investoinnit, toiminnan jatkuminen esim. 3 vuoden ajan pitäisi taata aloittaessa
- > Mistä volyymia pelkästään tähän, ei kovin todennäköistä
- > Hinta ratkaisee usein, halpoja siemeniä tarjolla runsaasti, ei vielä ymmärrystä erikoiskasvien arvosta

TOIMIALAN KUUMAT AIHEET

- > Ilmastonmuutos
- > Biodiversiteetin menetys ja siihen liittyvät mittavat taloudelliset/fyysiset/systeemiset riskit
- > Viherpesu versus aito halu auttaa
- > Hedelmäpuut tuottamaan satoa, ja niihin voisi yhdistää kukkaniityt

ASUKKAIDEN TARPEET

- > Hyvinvointi
- > Mahdollisuus oleilla luonnossa
- > Tarve pitää huolta luonnosta ja maapallon tulevaisuudesta
- > Yhteisöllisyys
- > Lähiruoka
- > Hyväntekeminen

MIHIN VILJELMIÄ VOISI SJOITTAA

- > vertikaaliviljely
- > viherkatot
- > viherseinät
- > Kattoterassit
- > Nurmikoiden asemesta kaupunkialueelle
- > Hedelmäpuuviljelmien väliin
- > Liikennealueet

POTENTIAALISIA IDEOITA JATKOON

- > Gubbe-malli yrityksille (kumminiitty)
- > Asukkaat mukaan tukemaan toimintaa esim. nimikkokasvit tai asunnon oston yhteydessä asiakas ostaa myös niittyosakkeen
- > Markkinointi- ja viestintäetu yrityksille niittyosakkeiden tms. kautta
- > Voiko olla jopa velvoite rakennusyhtiöille hoitaa tämä?
- > Voiko luonnonvarakeskus/valtio ylläpitää siemenpankkia?

TOIMIALAN EPÄVARMUUSTEKIJÄT

- > Miten siemenet itävät
- > Osaamisen puute erikoislajeissa
- > Onnistuuko siirto
- > Kuinka paljon täytyy investoida
- > Skaalaus on vaikeaa
- > Vieraslajien leviäminen