

LOPPURAPORTTI KIEPPI-HANKE; NOPEAT KOKEILUT, HIEDANRANTA HANKE 2

1. HANKKEEN TAVOITTEET JA TARKOITUS

Hankkeessa tutkittiin pilotoimalla Urban food -liiketoimintakonseptia, jossa uudenlaisen liiketoimintamallin lisäksi tutkittiin mahdollisuutta vähentää hävikkiä tuotantopäässä perustuen ennakkotilauksiin.

1.1. Tarve

Kiertotalous pyrkii resurssitehokkaaseen tuotantoon ja kulutukseen.

Tuoreissa vihanneksissa hävikki on erityisen suurta, sillä hyllyikä on lyhyt. Tuore on tuoretta vain päivän sadonkorjuusta. Suomessa sinällään toimiva koko maan kattava logistiikka on ympäristön ja tuotteen tuoreuden kannalta järjetön. Tampereen alueellakin tuotetut tuoreet vihannekset kiertävät viljelijältä Helsingin logistiikkakeskuksien kautta takaisin Tampereelle kauppoihin ja ravintoloihin. Syntyy hiilijalanjälkeä, kustannuksia ja tuoreudessa hävitään aina 1-2 päivää, eikä laatu koskaan parane vihannesten matkatessa monella eri kulkupelillä eri terminaaleissa ja kulkuneuvoissa.

1.2. Ratkaisu

Tuotetaan ravintolalle laitteisto, josta he saavat aina täysin tuoreen ja maukkaan tuotteen suoraan tarpeeseen. Hävikkiä ei synny ja ravintoloitsija voi olla varma tuotteen laadusta. Sellaista ei kylvetä, mitä ei tarvita. Asiakas tilaa eri tuotteita menunsa mukaan tietylle ajankohdalle digitaalisia kanavia hyödyntäen. palveluntarjoaja hoitaa oikeat tuotteet laitteistoon kasvamaan. Ravintolan asiakkaat voivat seurata salaattien ja yrttien kasvua, mikä tuo ravintolaelämykseen uutta elämyksellisyyttä. Myydään tuotantokapasiteettia tai valmista tuotetta, mutta tuotanto toteutetaan vain tilatun mukaisesti. Itse tilaus- ja maksutapahtuma voidaan tehdä digitaalisia kanavia/alustoja hyödyntäen. Ravintolalle tulee mahdollisuus vaikuttaa itse valikoimaan, eli mitä

tilaa kasvamaan. Hävikkiä ei synny. Tuotetta ei tarvitse erikseen pakata myyntipakkaukseen, vaan asiakas voi hyödyntää suoraan valmiin tuotteen.

Konsepti voidaan skaalata asiakaspohjan mukaan. Konsepti voidaan kopioida mihin tahansa asuinympäristöön, missä tahansa päin maailmaa.

1.3. Liiketoimintakonseptin hyödyt eri tahoille

Asiakkaat voivat vaikuttaa itse valikoimaan. Asiakas voi tilata tuotannon/tuotteen täsmäajankohtaan (juhlat jne). Asiakas voi myös kutsua itseään viljelijäksi. Ultralokaali tuotanto ja sisätilaviljely on omavaraista. Oma tuote valmistuu sovitusti oli markkinatilanne tuoretuotteille mikä tahansa. Hävikkiä ei synny tuotantopäässä, kun asiakas tilaa tuotteen ennakkoon ja tuotteita ei tuoteta ylimääräisiä "varmuuden vuoksi". Kun hävikkiä ei synny, eikä logistisia kustannuksia, tuote voi olla myös kohtuuhintainen.

Hankeidea tukee täydellisesti Hiedanrannan kehittämisen tavoitteita. Kiertotalous, resurssitehokkuus, urbaani ruoantuotantoja uudentyyppisen ultralokaalin ruoantuotantokonseptin esittely. Konsepti voidaan toteuttaa isommassa mittakaavassa kaupunginosaa suunniteltaessa ja varata sille kaavassa tilaa.

2. HANKKEEN TOTEUTUS

Hankkeen alussa kartoitettiin kahden alueella sijaitsevan ravintolan, Kartanon kahvilan ja Zipatan ravintolatilat ja halukkuus toimia hankkeessa mukana. Molempien ravintoloiden tilat olivat rajalliset, joten hankkeessa päädyttiin hyödyntämään Hiedanrannan Tyypaamo-tilaa kasvatustilana. Koeasiakkaiden toiveet kyseltiin ja niiden mukaisesti tilaan tuotiin yrttejä ja salaattia kasvamaan. Molemmille ravintoloille oli vapaa pääsy arkisin tilaan hakemaan tuotteita omien aikataulujensa mukaisesti. Kasvien kasvua seurattiin etäyhteydellä.

Hankkeen toteutuksen aikana koronatilanne tuotti haasteita ravintolatoiminnalle, jonka johdosta Kartanon kahvilan aukiolo oli hyvin rajattua. Siksi heidän osallistumisensa hankkeeseen ei edennyt käytännön tasolle. Zipatan ravintolan asiakasprofiili on hyvin erilainen ja heillä oli koko ajan catering asiakkaita joille tuotettiin päivittäin merkittäviä määriä annoksia. Hankkeen päätyttyä Ravintola Zipatan omistajaa, Miia Kuitusta haastateltiin

puhelimitse hankkeen toteutuksesta ja ajatuksista Hiedanrannan tulevaisuutta ajatellen.

Kuva 1. Zipatta toimi täydellä kapasiteetilla myös korona-aikana, ravintolassa syönnin sijaan asiakkaille pakattiin ja toimitettiin ruokaa kotiin/työpaikalle.



Kuva 2. Viljelmä Hiedanrannassa



4. PALAUTE RAVINTOLALTA

Palautteessa kartoitettiin ravintolan valmiutta etukäteistilauksille ja konseptin sekä laajemmin urbaanin ruoantuotannon soveltuvuutta kehitettävään Hiedanrannan kaupunginosaan.

4.1. Palautekysymykset

1. Hävikki ja lähituotanto

- *Olisitko valmis sitoutumaan jatkuvaan tai ennakkotilaukseen (tilauksesta laitettaisiin tietyt lajikkeet kasvamaan) yrtti/salaatti tilaukseen, jos tuotteet tuotettaisiin lähellä ravintolaasi?*
- *Olisitko valmis noutoon vai pitäisikö järjestää tuotteille toimitus ravintolaan?*
- *Olisitko valmis investoimaan/vuokraamaan kylmäkalusteen kokoisen vertikaaliviljelmän oman ravintolan tiloihin?*
- *Olisitko valmis toteuttamaan joko koko viljelyn itse (kylvöt, idätys, harvestointi) vai toivoisitko palvelua jossa valmiiksi idätetyt taimet toimitetaan loppukasvatukseen ravintolan omaan yksikköön?*
- *Millä tavoin pyrit oman ravintolan toiminnassa tällä hetkellä vähentämään elintarvikkeiden hävikkiä?*
- *Millaisissa tilanteissa ja millä ruoka-tarvikkeilla hävikkiä eniten syntyy?*
- *Toivoisitko lisää vinkkejä siitä, miten hävikkiä voisi omalla toiminnalla vähentää?*
- *Näetkö että oma lähituotanto tuo asiakkaille lisäarvoa?*

2. Hiedanrannan kaupunginosan kehittäminen

- *Miten urbaani ruoantuotanto mielestäsi sopii kehittyvään Hiedanrannan kaupunginosaan?*
- *Voisiko Hiedanranta olla joiltain tuoteryhmiltä elintarvikeomavarainen? Esimerkkejä?*
- *Miten näet, että Hiedanranta tulisi kehittää, jotta se olisi ravintolalle tulevaisuudessa paras mahdollinen toimintaympäristö?*

3. Palaute koeyrttiäsiakkuudesta

- *Yrttien tilaus ja nouto, palautetta käytännön toteutuksesta.*
- *Yrttien maku/laatu, palaute*
- *Kehitysehdotuksia yleisesti Netledille*

4.2. Yleinen palaute

Hankeidea ja hävikin vähentämistä pidettiin erittäin hyvänä ja kannatettavana asiana. Tuoreus oli ehdoton valtti ravintolalle. Vaikka hankkeessa jäi kuluttajien suora kokemus lähellä tuotetusta uupumaan kun viljelämä ei ollut ravintolatiloiissa, tuotiin lähituotantoa esiin esimerkiksi ravintolan facebook -sivuilla.

4.3. Palaute aihealueittain

4.3.1. Hävikki ja lähituotanto

Etukäteistilauksiin oltiin valmiita sitoutumaan tietyin varauksin. Päivittäin käytetyistä tuotteista oli valmius tehdä jatkuvampi tilaus, erikoisemmista ja harvemmin käytetyistä tuotteista ennakkotilaus ei ole mahdollinen.

Lähiviljelmän tulisi sijaita riittävän lähellä, jotta tuotteiden nouto on nopeaa ja yksinkertaista. Viljelmän ei kuitenkaan tarvitse sijaita ravintolan sisällä. Asiakasta ajatellen olisi kuitenkin hienoa, jos viljelämä sijaitsisi ravintolan lähellä ja kuluttajalla olisi mahdollisuus nähdä tuotanto livenä, esimerkiksi lasiseinien avulla.

Ravintola koki, että hävikkiä ei juuri synny, sillä ylijääviä yrttejä hyödynnetään monin tavoin ruoanlaitossa esimerkiksi tekemällä tahnoja, levitteitä, pestoja sekä pakastamalla ja käyttämällä myöhemmin keitoissa. Ylipäättään ravintolassa hävikki on selkeä kuluerä jota pyritään minimoimaan liiketaloudellisin perustein. Kotioloissa kuluttajilla hävikkiä syntyy "huolettomammin".

4.3.2. Hiedanrannan kaupunginosan kehittäminen

Ravintoloitsija oli sitä mieltä, että urbaani ruoantuotanto sopii Hiedanrantaan erittäin hyvin ja se voisi toimia myös vetonaulana ravintolatoiminnassa houkuttaen ravintola-asiakkaita käymään myös muualta kuin lähialueilta.

Toiveena oli, että ravintoloita olisi enemmän, ne sijaitsisivat lähellä toisiaan ja ne saisivat tarjota kukin vähän erityyppistä ruokaa. Tämä mahdollistaisi laajemman asiakaskunnan ja alueen brändäämisen myös ravintola-alueena, jonne voitaisiin tulla esimerkiksi illalliselle muualta

kaupungista. Kaikkia ravintoloita palveleva vähän isompi viljelmä, johon asiakkailta olisi mahdollista tutustua esimerkiksi ikkunoista toimisi hyvin ja useampi ravintola hyödyntämässä viljelmää toisi myös viljelmälle liiketoiminnallisesti paremman tuloksen, kuin pienemmät yksiköt erikseen eri ravintoloissa.

Ravintolalle on helpompaa, jos joku muu hoitaa taimet viljelmälle kasvamaan, ravintola ei ole välttämättä kiinnostunut viljelemään tuotteita alusta asti. Nouto ja harvestointi onnistuu helpommin myös ravintolan omin voimin.

4.3.3. Palaute koeyrttiasiakkuudesta

Yrttien maku, laatu ja runsaus vakuuttivat ravintoloitsijan. Tuoreus on ehdoton valtti lähituotannossa. Noutoa viljelmältä ei koettu haastavaksi tai aikaavieväksi, kun oli mahdollisuus arkisin oman aikataulun mukaisesti asioida viljelmällä ja se sijaitisi kuitenkin lähellä ravintolaa.

5. JOHTOPÄÄTÖKSET

Kaupunginosan omalle viljelmälle ravintoloiden yhteisenä tuoreyrttien ja salaatin tuottajana on selkeä kysyntä ja se varmasti olisi hyvä lisä vetovoimatekijänä useamman ravintolan ryppäälle. Ravintoloiden olisi hyvä sijaita keskitetysti samalla alueella, jotta kuluttaja voisi suunnata Hiedanrantaan illalliselle ja vasta esimerkiksi paikanpäällä päättää minkä tyyppistä ruokaa ja ravintolaa suosii sillä kertaa. Profiloituminen pelkkään kasvis- tai vegeruokaan ei ole järkevää, jotta asiakaskunta voi olla riittävän laaja.

Alueen palveluita ja ravintoloille suunnattuja tiloja voisi koemarkkinoida Pirkanmaan alueen ravintoloille ja kerätä toimijoilta vielä lisää palautetta, mihin suuntaan ravintoloiden näkökulmasta aluetta kannattaisi kehittää. Riittävä asiakaspohja on kaikille palveluille elinehto, mikä kannattaa huomioida myös julkisen liikenteen suunnittelussa alueelle, jotta esimerkiksi keskustasta on mahdollista päästä lähelle ravintoloita myös autottoman asiakkaan.