



#Ruokavienti Kansainvälistymis- valmennuskonsepti

16.12.2024

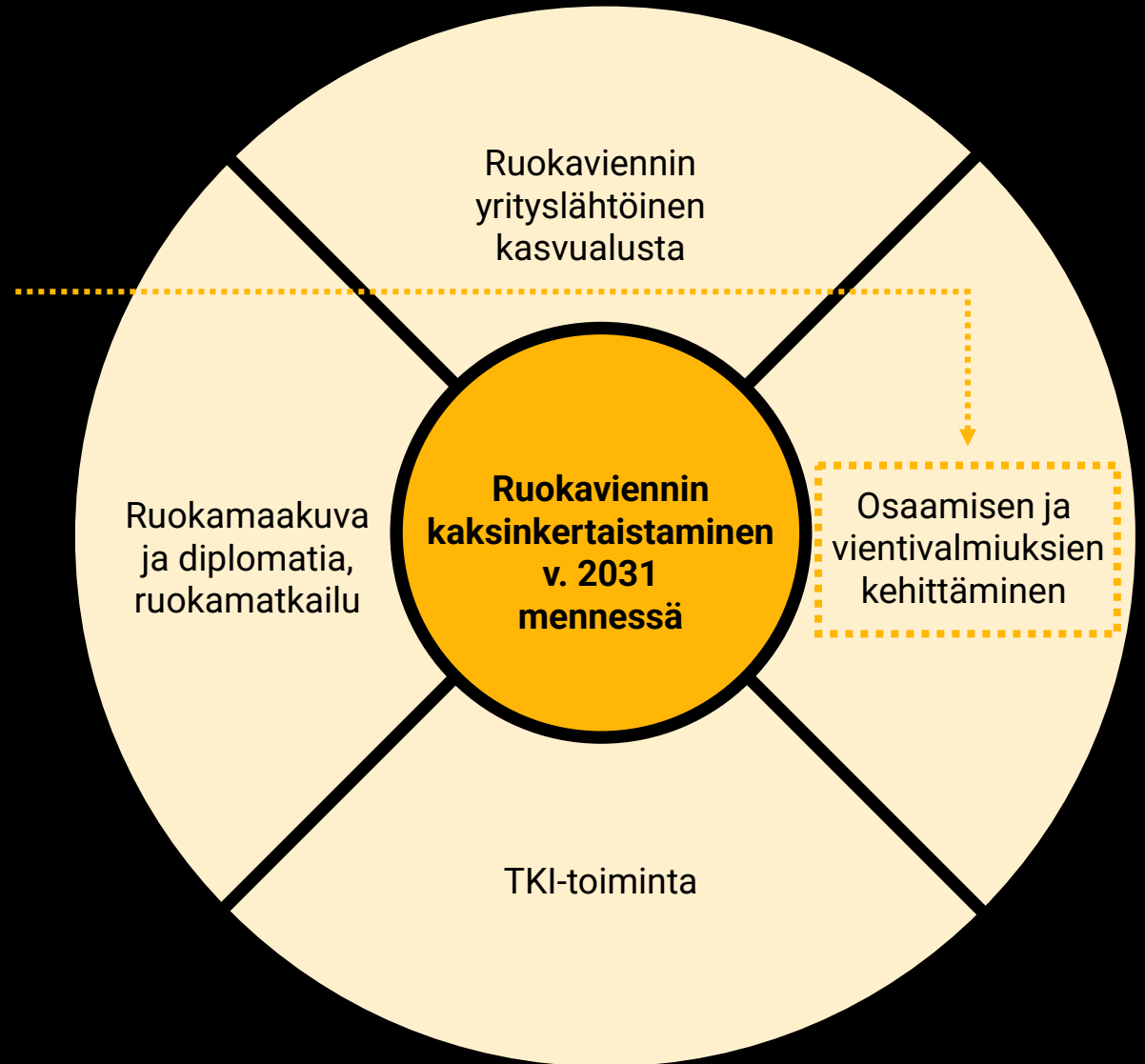
Mikaela Vuorisalmi, MikiLINK

→ PROJEKTIN TAVOITE

Kansainvälistymis- valmennuskonsepti

Tavoitteena oli selvittää ja tähän perustuen rakentaa kansainvälistymisvalmennuksen konsepti, joka:

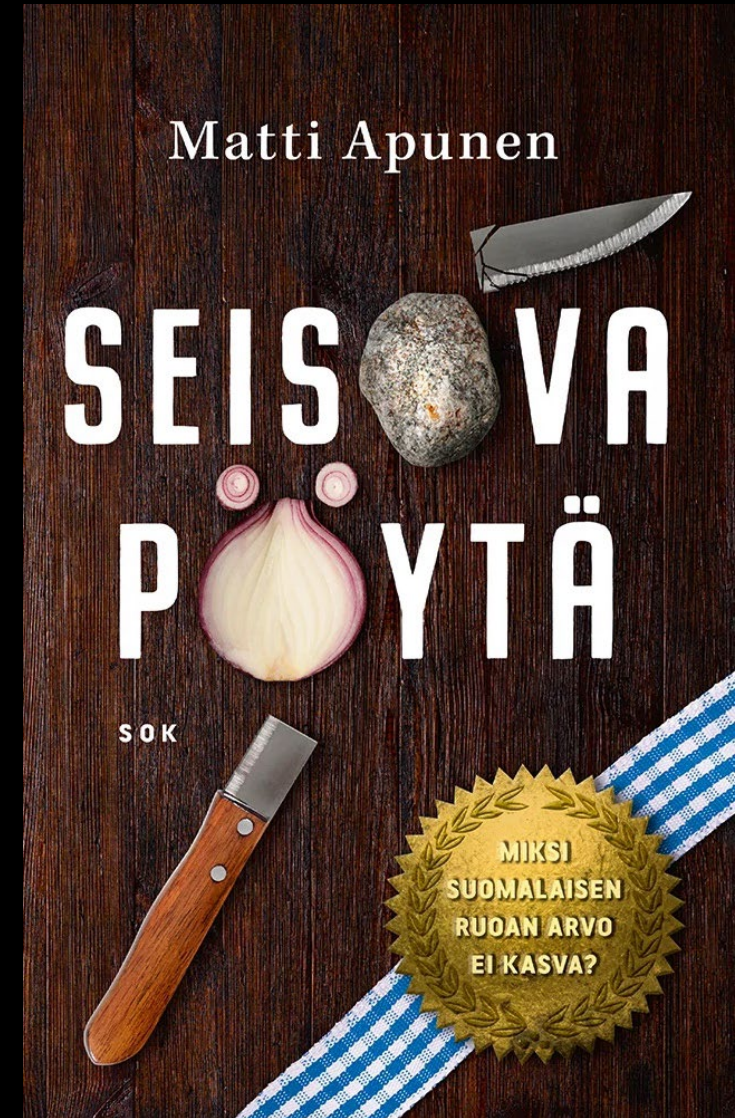
- tukee hallituksen tavoitetta ruokaviennin kaksinkertaistamiseksi vuoteen 2031 mennessä.
- Perustuu selvitettyyn ja parhaisiin olemassa oleviin käytänteisiin.
- on suunnattu selvityksessä nousseelle potentiaalisimmalle kohderyhmälle ja kohtauttamaan toimijoita.
- mahdollistaa entistä rohkeamman kansainvälisen liiketoiminta-ajattelutavan.



→ MIKSI SUOMALAISEN RUOAN ARVO EI KASVA?

**”Emme uskalla
ja halua tehdä
strategisia
valintoja.”**

Matti Apunen [@Seisova pöytä](#)



→ MIHIN TARPEeseen VALMENNUS VASTAA?

Rohkeutta päätöksentekoon ja konkretiaa yhteisen tavoitteen toteuttamiseksi

Tutkimuksia ja selvityksiä on tehty, mutta tarvitsemme tiedon lisäksi konkreettisia kokemuksia ja vertaisoppimista elintarvikeviennin edelläkävijöiltä. [#pioneerit](#)



→ MIHIN VALMENNUSTA TARVITAAN?

Arvonlisää, rohkeutta ja ymmärrystä ruokavientiin ja koko toimialalle

Viennin arvonlisää
nopealla aikavälillä luova
valmennuskonsepti

RUOKAVIENNIN VALMENNUSKONSEPTI

mahdollistaa seuraavan vientiloikan, tuoden tutkittua ja kokemustietoa lähemmäs toisiaan. Samalla se tukee yrityslähtöisen kasvualustan rakentumista.

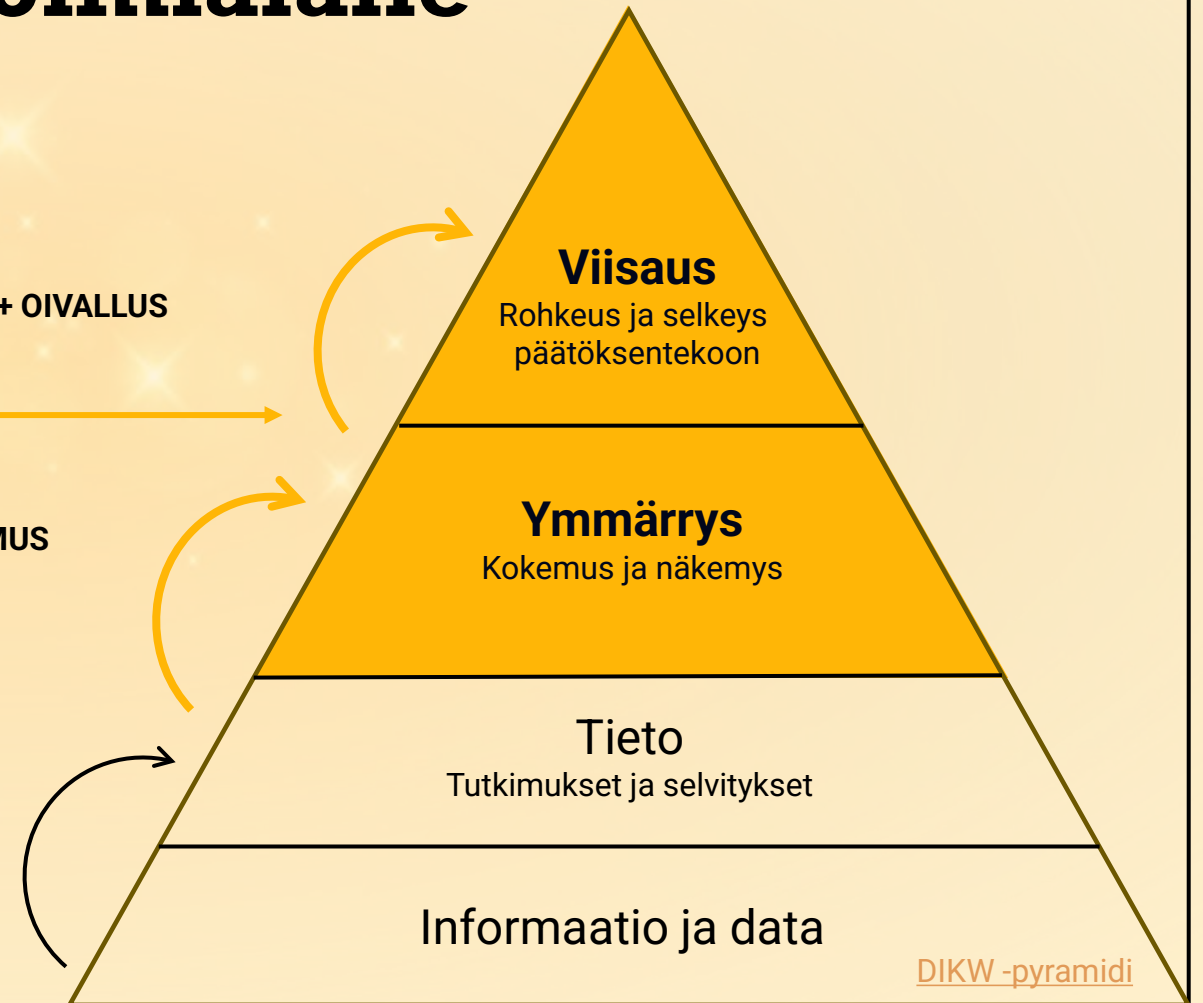
Ehdotettu malli perustuu elintarvikeviennin edelläkävijöiden kokemusten ja näkemysten jakamiseen, sekä näistä syntyvien oivallusten kautta oppimiseen.

Vertaisoppimista hyödyntävän pioneerien ryhmän tavoitteena on tuottaa rohkeutta, viisautta ja selkeyttä päätöksentekoon, sekä arvoa koko toimialalle.

+ OIVALLUS

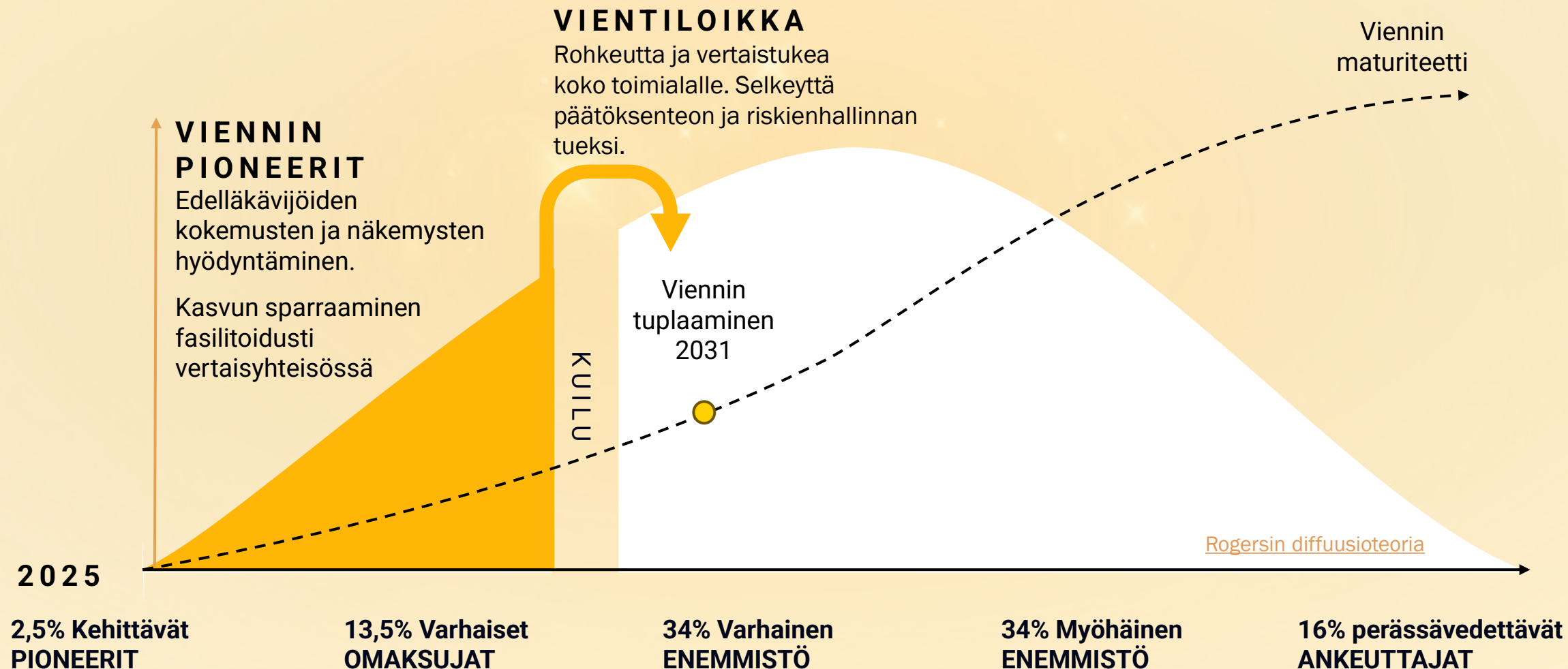
+ KOKEMUS

+ ASIAYHTEYS



→ MIKSI TÄRKEÄÄ ELINTARVIKELALLE?

Edellytykset vientiloikalle syntyvät pioneerien ja varhaisten omaksujien vertaisyhteisössä



→ MIKSI TÄRKEÄÄ ELINTARVIKELALLE?

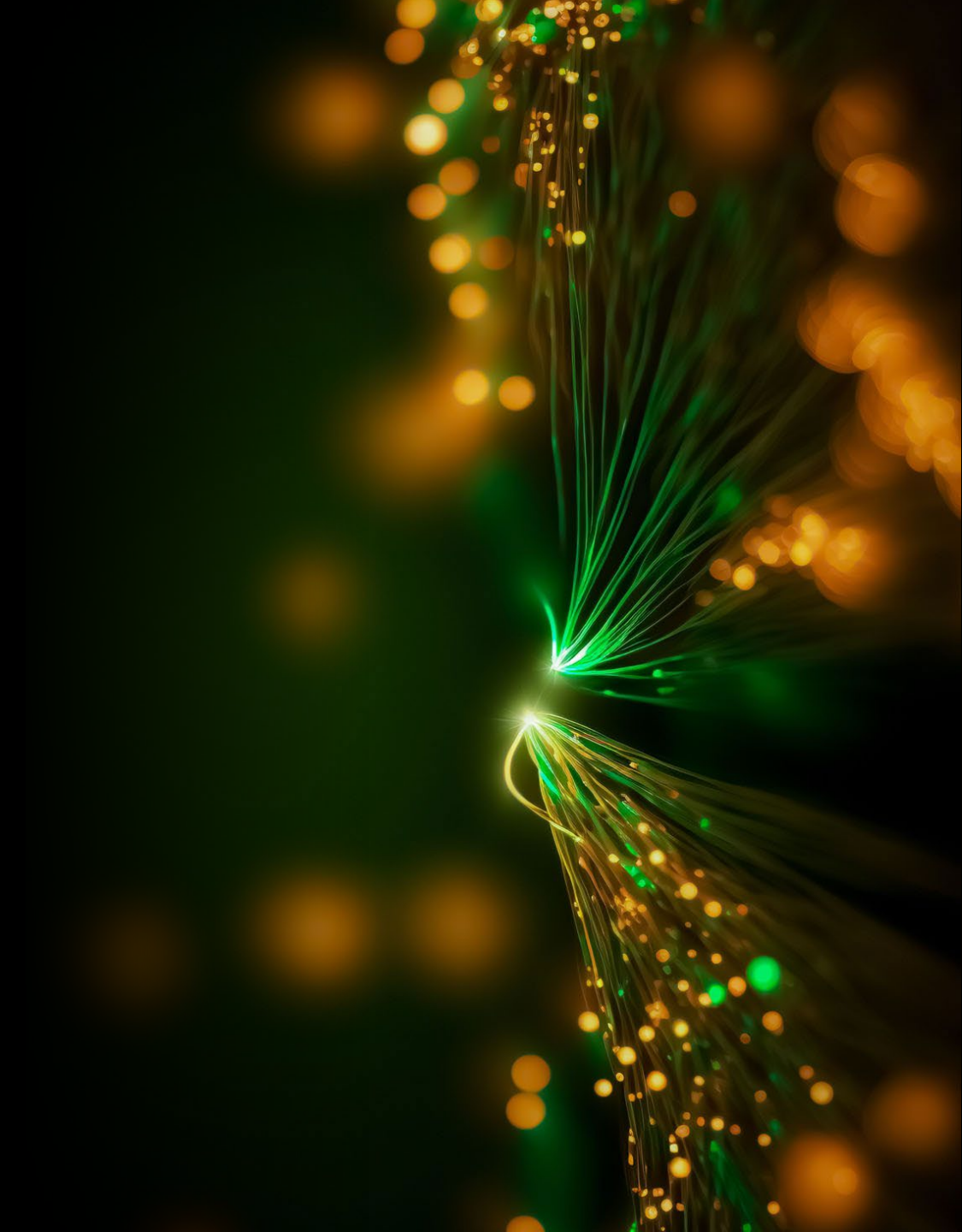
**Valmennuskonsepti auttaa
tunnistamaan mitä yritykset
tarvitsevat saavuttaakseen
tavoitellun +15 % vuosittaisen
viennin kasvun.**

#vientiloikka



Valmennus- konsepti

Kenelle valmennus on suunnattu ja millaisista osista se koostuu?



→ YHTEINEN TAVOITE

2 miljardia euroa

Suomalaisen ruokaviennin kaksinkertaistaminen vuoteen 2031 mennessä on mahdollista keskittymällä niihin, jotka voivat toteuttaa tämän kasvuloikan käytännössä.



→ KOHDERYHMÄN YRITYKSET

Ruokaviennin 2mrd tavoite vaatii keskittymistä yrityksiin, jotka sen voivat toteuttaa.

Selvityksen potentiaalisimmat kohderyhmät mukailevat aiemmin syksyllä julkistetun [Spring Advisorin selvityksen](#) tuloksia. Potentiaalisia kohderyhmiä valittaessa tulee huomioida myös [Luonnonvara- ja biotalouden tutkimus 7/2024](#).

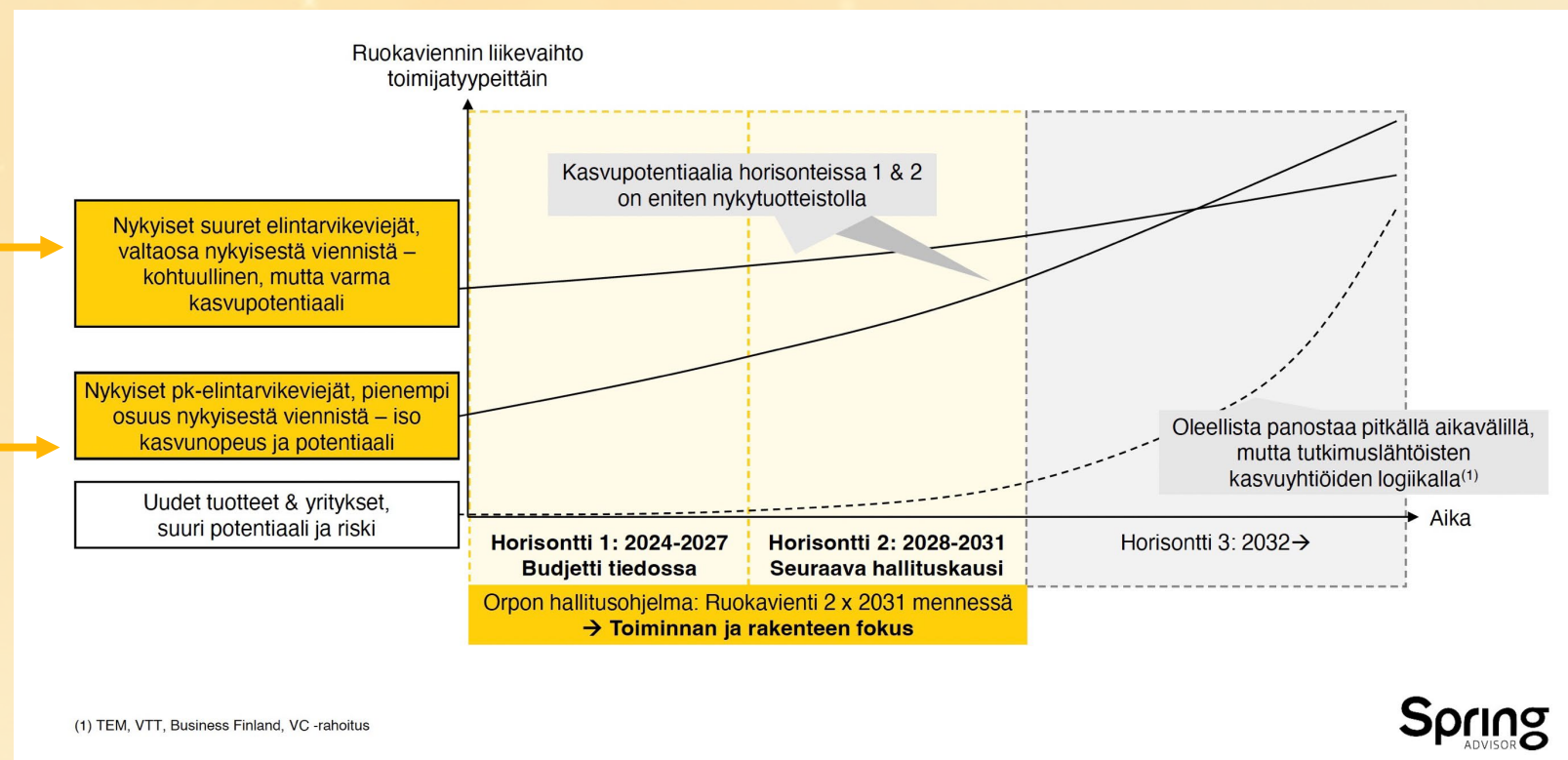
POTENTIAALISIMMAT
yritykset valitaan kahdesta
kohderyhmästä.

SUURET

jo vientiä tekevät yritykset

KESKISUURET

jo vientiä tekevät yritykset



→ KOHDERYHMÄN IHMISET

Pioneerien tunnistaminen ja tukeminen

Onnistuneiden vientitarinoiden takaa löytyy **inspiroivia ihmisiä**, maailmankansalaisia, jotka omaavat korkean työmoraalin, rautaisen ammattitaidon ja periksiantamattomuuden lisäksi **luottamuksen rakentamisen lahjan**.

Heidän kauttaan ymmärrystä jalkautetaan edelleen varhaisille omaksujille ja myöhemmin myös enemmistölle.

ELINTARVIKEVIENNIN PIONEERIT

Kokeneimmat viennin edelläkävijät ovat operatiivisen tason johtajia, joilla on:

- ✓ Kokemukseen perustuva kyky ymmärtää kansainvälisen kaupan kokonaisuutta
- ✓ Selkeitä näkemyksiä ja kokemuksia, mutta uteliaisuus oppia ja ymmärtää lisää
- ✓ Halu jakaa tietoa ja osaamista
- ✓ Kasvunälkä ja henkilökohtainen draivi
- ✓ Halu asettaa selkeät tavoitteet ja valmius sitoutua niihin

→ VALMENNUSKONSEPTI

Valmennuskonsepti pähkinänkuoressa – näin syntyy ruokaviennin vertaisyhteisö.



VERTAISVIESTINTÄ - toimialan ja yritysten sisäisen kansainvälistymisvalmiuden, osaamisen ja ymmärryksen tueksi
Yhteinen vientikulttuuri ja kieli → Kansainvälinen liiketoiminta-ajattelutapa → Toimintaroolien selkeyttäminen → Päätöksen teon tukeminen



VIENNIN PIONEERIT RYHMÄ

→ VALMENNUKSEN SISÄLTÖ JA HYÖDYT

Vertaisyhteisö viennin edelläkävijöille

Ryhmässä pureudutaan syvemmälle vientiosaamisen kehittämiseen kokemuksia ja näkemyksiä jakamalla. Samalla luodaan yritysten ja toimialan sisälle uutta ajattelua, entistä selkeämpi viennin tahtotila, kieli ja toimintaa vahvistava kulttuuri.

KENELLE

Suurien ja keskisuurien potentiaalisimpien sekä kasvunälkäisimpien yritysten kokeneille **viennin operatiivisille huipuille**.

SISÄLTÖ

Aloitusleiri, tapaamiset ja osallistuminen Vientiklubi tapahtumaan.

- Viennin pioneerien fokus on vertaisjohtajuudessa, jossa tieto ja kokemus saadaan kohtaamaan.
- Pienryhmiä fasilitoi kokenut ohjaaja, jonka tuella kiteytetään oivalluksia, kuljetaan kasvupolkuja ja poistetaan kasvunesteitä yhdessä.
- Tarvittaessa mukaan kutsutaan kansainvälisiä tai muun toimialan huippuosaajia, viennin inspiraattoreita.
- Osallistujat ja osallistuvien yritysten johto sitoutetaan ryhmän yhteiseen, vuotuisen viennin 15%:n kasvuhaasteeseen #vientilupaus.

HYÖDYT JA ARVO

- Pioneerien ja varhaisten omaksujien yhteen saattaminen, muutoksen mahdollistaminen.
- Parhaiden käytänteiden ja sovelletun tiedon jakaminen.
- Yritysten viennin tarpeiden ymmärrys ja kehittäminen käytännön esimerkkien, tarpeiden ja toimien kautta.
- Yritysten sitoutuminen kasvutavoitteeseen, joka tukee elintarvikeviennin kaksinkertaistamista vuoteen 2031 #vientilupaus.

VIENTIKLUBI TAPAHTUMA

→ VALMENNUKSEN SISÄLTÖ JA HYÖDYT

Jalkautus viennin tärkeimmille mahdollistajille

**Vientiklubi osallistaa toimialan
tärkeimmät henkilöt yhteistyön
ja ymmärryksen kasvuun. Sen
avulla konkretisoidaan rooleja ja
toimintatapoja yhteisen
tavoitteen saavuttamiseksi.**

KENELLE

Ruokaviennin Kasvuryhmän jäsenille, viennin tärkeimmille mahdollistajille ja valituille nuorille kasvun generaattoreille.

SISÄLTÖ

- Inspiroivalla intensiivileirillä opitaan ja inspiroidutaan viennin pioneerien johdolla, ja jatketaan sparrausta kansainvälistymisen esteistä ja mahdollisuuksista eri toimijoiden näkökulmasta.
- Tapahtumassa ravistellaan, vahvistetaan ja selkeytetään toimialan ydintekijöiden ja mahdollistajien yhteistä tahtotilaa, näkemystä ja kulttuuria. Samalla luodaan yhteistä kieltä asioiden eteenpäin saattamiseksi.
- Vientiklubin osana muotoillaan kunkin osallistujan konkreettiset vientilupaukset yhteisten tavoitteiden saavuttamiseksi ja oman roolin yhä selkeämmäksi tunnistamiseksi.

HYÖDYT JA ARVO

- Rohkeutta päätöksentekoon, tietoon ja käytännön kokemuksiin pohjautuvalla ymmärryksellä.
- Sitouttaminen yhteisiin, ymmärrettäviin tavoitteisiin.
- Entistä vahvemman ja rohkeamman vientikulttuurin, yhteisen kielen ja näkemyksen muodostaminen toimialalle.
- Tulevaisuuden viennin vertaisyhteisön siemenen ja alumnin muodostaminen.

VERTAISVIESTINTÄ

→ VALMENNUKSEN SISÄLTÖ JA HYÖDYT

Viestintä toimialalle ja yrityksiin

**Yhteisen tahtotilan, ymmärryksen ja
viennin kulttuurin jalkauttaminen
edelleen laajemmalle toimialan ja
yritysten toimijoille.**

Kannustetaan esimerkein yrityksiä
nostamaan toimijoiden, johdon ja
hallituksen kansainvälistymisen tahtotilaa
ja osaamista.



KENELLE

Toimialan tiedottamiseksi, ruokaviennin yrityslähtöisen kasvualustan toimijoiden kautta.

SISÄLTÖ

- Kansainvälistymisen tahtotilan, ajattelun ja tavoitteiden yhtenäistäminen ja vaikuttavuuden lisääminen.
- Luodaan kansainvälistymisen "huoneen taulut" päätöksenteon tueksi ja kansainvälisen liiketoiminta-ajattelutavan laajentamiseksi.
- Kannustetaan esimerkein yrityksiä ja toimialaa tarkastelemaan kansainvälistymisosaamisen tasoa ja tarvittaessa kiinnittymään olemassa oleviin kansainvälistymisvalmiutta tukeviin koulutuksiin tai rekrytoimaan lisäosaamista.
- Kannustetaan osallistutamaan esim. "Hallituspaikka" -tapahtumaan, jonka teema vuonna 2025 on *hallituksen rooli kansainvälistymisessä*.

HYÖDYT JA ARVO

- Kansainvälisen liiketoiminta-ajattelutavan lisääminen.
- Rohkeutta päätöksentekoon, tietoon ja käytännönkokemuksin pohjautuvalla ymmärryksellä.
- Entistä vahvempi ja rohkeampi vientikulttuurin, sekä yhteisen kielen muodostaminen toimialalle.
- Osallistamisen sitouttavuus ja yhdessä tekemisen henki.

TULEVAISUUS

→ VALMENNUSKEN JATKO

Pysyvän vertaisyhteisön käynnistäminen

Valmennuskonseptin on tarkoitus toimia pilottina yritysten ja ruokaviennin yritysälähtöisen kasvualustan pysyvän vertaisyhteisön rakentumiselle.

Sen osana muodostuu vaikuttava ja inspiroiva edelläkävijöiden **alumni** ja ymmärrys tulevaisuuden toimintamallin pohjalle.



KENELLE

Tulevaisuuden vertaisyhteisö voidaan suunnata, joko elintarvikeviennin toimijoille ja/tai biotalouden alle. Toiminnan ytimessä on kansainvälisen kaupan vertaisyhteisön toiminta.

SISÄLTÖ

- Tämä valmennuksen lisäosa mahdollistaa vertaisyhteisön pysyvän toiminnan jatkumisen ja järjestäytymisen.
- Viennin tai kansainvälisen kaupan vertaisyhteisö löytää tällöin toimintamuotonsa, rahoituskanavat ja vakiintuneen mallinsa.
- Yhteisön toiminta mahdollistaa myös Suvi ry:n ja Ruokatieto ry:n yritysten lähenemisen.
- Samalla tutkitaan mahdollisuuksia biotalouden entistä selkeämmän yhteistyön rakentamiseksi osaksi toimintaa.

HYÖDYT JA ARVO

- Toimialan (elintarvikesektori ja/tai biotalous) oman vakiintuneen kasvuyhteisön perustaminen.
- Toiminnan vakiinnuttaminen ja tästä viestiminen.
- Kasvualustan käytännön rakentumisen tuki.

→ VALMENNUSKONSEPTIN TAVOITTEET (2025)

VIENNIN PIONEERIT

Edelläkävijöiden osallistaminen kansainvälisen kasvun moottoreiksi.

Potentiaalisimpia elintarvikeviennin yrityksiä tukeva kasvuryhmä mahdollistaa vertaisoppimisen.

Tavoitteena on sparrata konkreettisten kasvun esteiden ja kasvutavoitteiden saavuttamisessa yhteisön sekä huippuosaajien tuella.

VIENTIKLUBI

Ymmärrystä, näkemystä ja selkeyttä päätöksentekoon tärkeimmille mahdollistajille

Vientiklubi tapahtuma mahdollistaa ryhmän oivallusten vertaisviestinnän ja inspiroivan keskustelun.

Tavoitteena on tuottaa inspiroivia esimerkkejä, ymmärrystä ja jakaa kokemukseen pohjautuvaa tietotaitoa tärkeimmille vientihenkilöille ja tätä kautta muutoksen ytimeen.

→ TULEVAISUUS (2026 →)

VAKIINNUTTAMINEN

Pysyvän ruokaviennin, tai biotalouden vertaisyhteisön toimintamallin löytäminen ja käynnistäminen

Valmennuskonsepti toimii pilottina, jonka seuraavan puolen vuoden aikana on tarkoitus löytää toiminnalle pysyvä muoto, koti ja rahoitus.

Tavoitteena luoda ruokaviennin, tai biotalouden kansainvälistymistä tukeva vertaisyhteisön pysyvä toimintamalli.

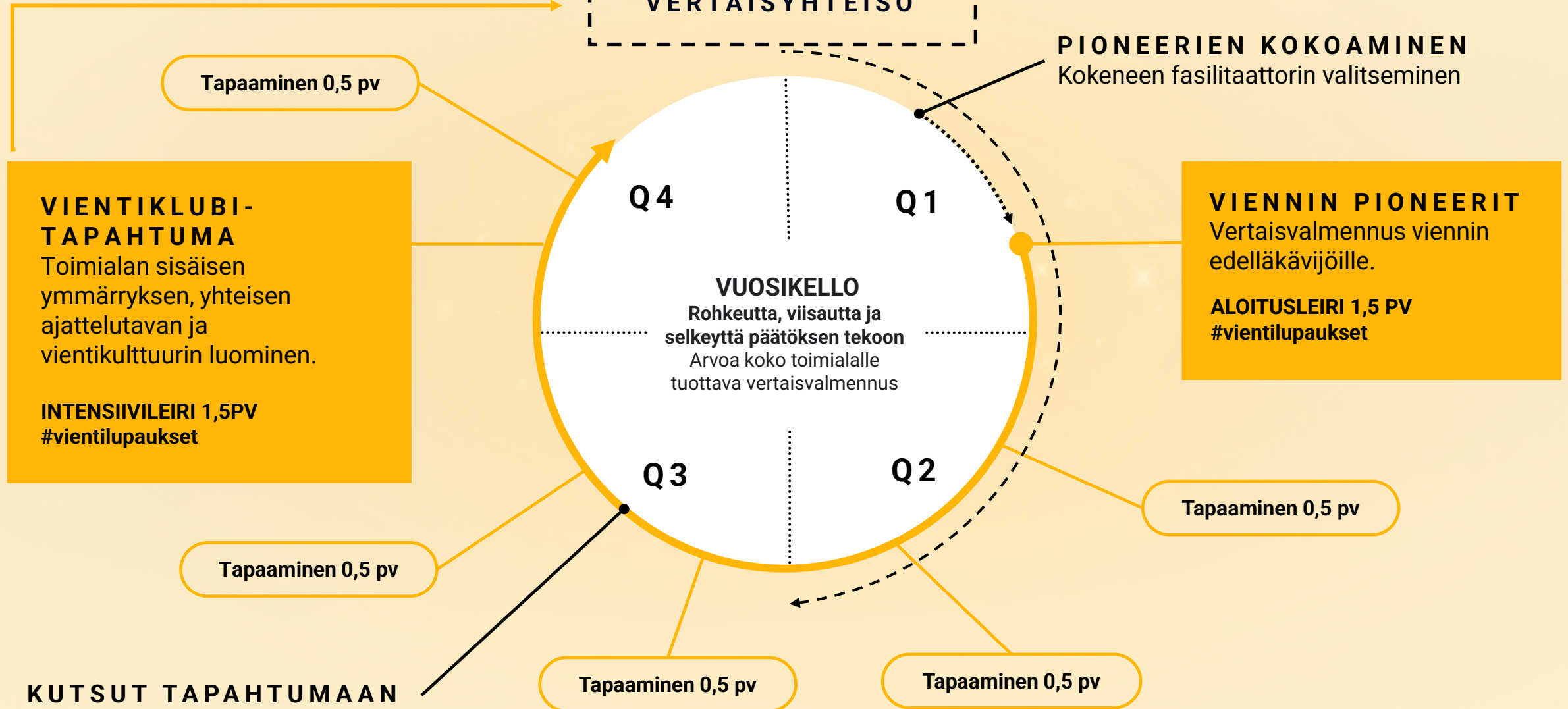
Valmennuksen toteutus

Millaisen aikataulun ja resurssit valmennus vaatii toteutuakseen?



→ VALMENNUS VUOSIKELLOSSA

★★★★★
ALUMNIT



→ MITÄ RESURSSEJA VALMENNUS VAATII? *Summat ovat suuntaa antavia arvioita

Viennin pioneerit -valmennuksen resurssointi

Toimialan sisäinen koordinaattori



Potentiaalisimpien toimijoiden ja pioneerien tunnistamiseksi ja sitouttamiseksi tarvitaan toimija, jonka tehtävänä on:

- Vertaisvalmennusryhmän kokoaminen
- Käytännön järjestelyt ja niistä viestintä
- Viennin inspiraattorien koordinointi

Tämän tulisi löytyä rakentuvan viennin kasvualueen toimijoista tai näiden avulla:

[Ruokatieto](#) ja [Suvi ry](#)

Erittäin kokenut ja taitava fasilitaattori

Vertaisoppimisen kapteeni haastaa yritykset miettimään suuria ja tunnistamaan oman kasvupolkunsa, jakamaan kokemuksia ja löytämään yhteisön voiman.

- Kasvupäivien sisällön ja käytännön toteutuksen konseptointi, fasilitointi ja yritysten osallistaminen
- Vientilupausten rakentaminen ja niiden seuraaminen
- Päivien viisauden kiteyttäminen

Kansainväliset ja/tai muiden toimialojen inspiraattorit

Mikäli kasvuryhmässä ei vertaistuen avulla pystytä ratkaisemaan kasvun esteitä, tullaan mukaan tarvittaessa kutsumaan muiden toimialojen, tai maiden oman alansa huippuja, viennin inspiraattoreita.

- Myös mahdollisten inspiraattoreiden opeista tehdään koosteet laajemmalle jakelulle

Vientiklubi -tapahtuman resurssointi

Osallistujat

Ruokaviennin kasvuryhmäläiset ja yritysten hallitusten puheenjohtajat ja toimitusjohtajat.

- Ruokaviennin kasvuryhmän osallistujat kutsuvat lisäksi paikalle tärkeimmiksi näkemiään henkilöitä yhteisen vientiloikan mahdollistamiseksi.
- Tapahtumaan kutsutaan myös muutamia nuoria, energisiä ja innokkaita tulevaisuuden tekijöitä. Nämä pyritään valitsemaan kansainvälisen kaupan, myynnin ja markkinoinnin huippuja kouluttavien tahojen kanssa yhteistyössä.

Koordinointi ja kutsut

Koordinointi ja tapahtuman järjestely tapahtuu koko valmennuskonseptia koordinoivan tahon toimesta.

- Kutsut lähtevät erittäin arvovaltaisen tahon allekirjoittamana, pioneerien valmennusryhmän ja koordinoivan tahon lähettämänä.
 - Selvityksessä tahoksi on ehdotettu tasavallan presidentti Alexander Stubbia

Toteutus ja puhujat

Tapahtuma järjestetään 1,5 päivää kestäväenä intensiivileirinä inspiroivassa paikassa, joka herättelee pysähtymään.

- Puheenvuorot Ruokaviennin kasvuryhmän osallistujilta.
- Taitavasti fasilitoitua vertaisoppimista.
- Yhteinen illallinen ja illanvietto.
- Seuraavana aamuna/päivänä muotoillaan kasvun mahdollistajien vientilupaukset.

→ MITÄ RESURSSEJA VALMENNUS VAATII?

Vertaisviestintä Ruokaviennin kasvualustan toimijoiden kautta



Toimialan ajattelutavan kansainvälistäminen

Vahvistaa tärkeimpien elintarvikeviennin toimijoiden ja tätä kautta koko elintarvikealan kansainvälistymisen ymmärrystä, tahtotilaa ja yhteistyötä.

- Konkretisoida rooleja, yhteistyötä ja sitouttaa yhteiseen tavoitteeseen.
- Tuoda tutkittua ja selvitettyä tietoa, lähemmäs käytännön toimia.

Yritysten sisäinen kansainvälistyminen

Kannustetaan esimerkein yrityksiä tarkastelemaan hallitustensa kansainvälistymisosaamista.

- Suositellaan yhteistyötä alan johtavien koulutusorganisaatioiden kanssa (esim. Kauppakamari, HHJ PRO, PI-johtamiskoulu).
- Kannustetaan osallistutamaan esim. "Hallituspaikka"-tapahtumaan, jonka teema vuonna 2025 on *hallituksen rooli kansainvälistymisessä*.

Kansainvälisen kaupan huoneentaulut

Viennin pioneerien ryhmässä kootaan yritysten ja toimijoiden päätöksenteon tueksi kansainvälisen kaupan "huoneentaulut".

- Huoneentaulut muistuttavat ajattelutavan muutostarpeesta kansainvälistä liiketoimintaa tarkasteltaessa.
- Näitä voidaan hyödyntää toimialan, yritysten ja esimerkiksi yrityksiä kouluttavien tahojen toimesta.

Vertaisviestinnän toteutumiseksi tulisi valmennuskonsepti toteuttaa Ruokaviennin yrityslähtöisen kasvualustan rakentajiksi valittujen [Ruokatieto ry](#) ja / tai [Suvi ry](#) johdolla. Vertaisviestintä on osa näiden organisaatioiden perustoimintaa.

→ MITÄ RESURSSEJA TULEVAISUUDEN JATKO VAATII?

Tulevaisuuden toiminnan vakiinnuttamisen resursointi

Pysyvän vertaisyhteisön muodostaminen

Itse valmennuskonseptissa koko aika menee ryhmän ja tapahtuman suunnitteluun ja toteutukseen.

Tämän lisäksi tulee mahdollistaa puolen vuoden rahoitus tulevaisuuden toiminnan vakiinnuttamiseksi ja rakentamiseksi.

Tässä hyödynnetään pilotin aikaisia kokemuksia ja hyviä esimerkkejä kuten [Kasvuryhmä](#) tai [AI-Finland](#).

Tarkastelu ja pysyvän konseptin rakennus tehdään osana rakentuvaa ruokaviennin yritys vetoista kasvualustaa, tai läheisessä yhteistyössä sen kanssa..

Toiminnan kotipesä ja rahoitus

Tämän puolen vuoden aikana selkeytetään pysyvän vertaisyhteisön toimintamalli ja sen omistajuus.

Lisäksi muotoillaan , miten toiminta voidaan rahoittaa jatkossa, muiden vastaavien toimijoiden malleista mallia ottaen. Sovitaan maksullisuudesta. Tiiviissä yhteistyössä toimijoiden ja koko toimialan kanssa.

Tarkoituksena on löytää TT-säätiön tai Metsäsäätiön kaltainen vahva , yli hallituskausien jatkuvaa toimintaa tukeva taho. Viennin vertaisyhteisön pysyvän toiminnan aloittamisen, kehittymisen ja jatkuvuuden turvaamiseksi.

Elintarvike- ja/tai biotalousala

Tämän puolen vuoden aikana tunnustellaan myös, mikä ryhmän yhteinen nimittäjä tulee olemaan ja kannattaako toiminta heti tässä alkuvaiheessa, pilotin jälkeen laajentaa biotaloussektorin alle.

Itse pilotti luo ymmärrystä tälle jo pioneerien vertaisvalmennuksen aikana.

→ OSALLISTUJIEN KUSTANNUKSET

Osallistumisen kustannukset

*”Kun on vuosikausia kertonut eri
koulutuksissa ja tapahtumissa
yrityksen onnistumisista,
epäonnistumisista ja
kansainvälistymistarinaan, ei
ainakaan heti nappaa ajatus, että
siitä pitäisi nyt yhtäkkiä vielä
maksaa.”*

Ruokaviennin pioneeri

MAKSUTON PILOTTIVAIHE

Toiminnan käynnistämiseksi pilottivaihe on osallistujille maksuton. Maksun sijaan osallistujilta edellytetään sitoutumista ja henkilöresursseja valmennuskonseptin ja yhteisen tavoitteen onnistumisen varmistamiseksi. Pioneerien tietotaidon rahallista arvoa toimialalle on vaikea määrittää, mutta se on todella arvokasta ja tärkeää yhteisen rakentamisen onnistumiselle.

Tulevaisuuden toiminnan maksullisuudesta tulee keskustella pilottiyhteisön jäsenten ja toimialan kanssa. Esimerkiksi Kasvuryhmän toiminnan maksullisuudesta (3000€/vuosi, myöhemmin 4000€/vuosi) päätettiin yhteisön sisällä.

TULEVAISUUDEN VERTAISYHTEISÖ

Pilottikonseptin aikana hahmottuvat jäsenyyden mahdolliset nimittäjät, kustannukset ja toiminnan tuleva muoto.

Pilottivuoden konsepti perustuu toimivimpiin olemassa oleviin malleihin ja ymmärrykseen siitä, että alussa tarvitsemme mukaan parhaat toimijat muodostamaan vaikuttavan yhteisön ytimen. Tämä ydin luodaan tämän pilottivuoden aikana.

Edelleen valmennuskonseptin osana määrittellään raamit tulevaisuuden toiminnalle, ruokaviennin yritysälhtöisen kasvualustan toiminnan kehittymisen tarpeita vastaamaan. Tällä tavalla voidaan rakentaa regeneratiivisesti kasvava yhteisö, joka kestää tulevaisuudessa.

YHTEISTYÖTAHOT

Tulevaisuuden kehityksen ja yli hallituskauden ulottuvaksi vahvaksi tueksi tarvitaan myös yksityis-julkis-rajapinnassa toimiva taho. Metsäsäätiön tai TT-säätiön kaltainen suojelija pyritään löytämään tulevaisuudessa muodostuvan elintarvikeviennin kasvualustan kautta.

Valmennuksen sisällöt

Millaisia sisältöjä valmennuksessa käsitellään
ja miten osallistujat sitoutetaan?



→ VALMENNUKSIEN AIHEET

Valmennussisällöt syntyvät yritysten aidoista tarpeista ja kokemuksista

Pääasiassa oppiminen tapahtuu yhteisön taidokkaasti fasilitoidulla vertaisten tuella. Tarvittaessa mukaan voidaan kutsua kansainvälisiä ja, tai muiden toimialojen huippuja - viennin inspiraattoreita.

Sisällöt määräytyvät yritysten tarpeesta.

Joitakin haastattelussa esiin tulleita sisältöjä:

Konkreettiset tavoitteet: Sparrausta konkreettisten, kasvu- ja investointieuroina mitattavien tavoitteiden ja käytännön esimerkkien kautta.

Viennin lisäarvon progressiivinen portaisuus: Selkeytetään elintarvikkeiden jalostusarvon ja muiden lisäarvotekijöiden portaittaista rakentumista jakelukanavien ja kannattavuuden kautta.

Bulkki vs. lisäarvo: Tunnistetaan yhä selkeämmin lisäarvoraaka-aineiden potentiaali.

Yhteinen ymmärrys: Avataan markkinoiden, toimijoiden ja jakelukanavien ymmärtämistä yhdessä, käytännön esimerkkien kautta.

B2B vs. B2C: Hahmotetaan kokonaisuutta entistä selkeämmin konkreettisten asiakkuuksien ja näiden roolin kautta.

Ajattelutavan muutos: Keskusteluun tuodaan ajatus ”myymmekö mitä tuotamme vai tuotammeko mitä myymme” ja ”myymmekö elintarvikkeita, vai ratkaisuja”, ohjaamaan toimintaa aidosti asiakaslähtöiseen suuntaan. Haastetaan osallistujia navigoimaan kompleksisuudessa.

Yhteistyömahdollisuudet: Matalankynnyksen yhteistyömahdollisuudet ja kilpailuyhteistyö konkretisoituvat osana vertaisryhmän toimintaa.

Ruokasektorin ja biotalouden mahdollisuudet: Tarkastellaan ruokasektorin mahdollisuuksia laajempänä kokonaisuutena ja osana biotalouden ratkaisuja, systeemisessä muutoksessa.

→ SITOUTUMINEN

Merkityksen tunne ja osallisuus

”Merkityksellisyyttä luo paitsi se, että työelämässä voi toimia oman näköisesti myös se, että tunnistaa mihin kaikkeen oma tekeminen liittyy. Jokainen tunnistettu oman työn kytkös ympärillä olevaan maailmaan tekee tietoiseksi vaikutuksista, joita työllä on.”

Arto O. Salonen, Professori

VERTAISJOHTAJUUS

Tarve vertaisten kokemukselle, sparraamiselle ja opeille viennissä parhaiden kanssa.

MERKITYKSELLISYYS

Yhteinen kansallinen tavoite ja oman osan tunnistaminen luo merkityksellisyyttä.

SYSTEMISYYS

Tarve siirtyä lineaarisesta ajattelusta systeemiseen ajatteluun vaatii uudenlaista ajattelua ja kompleksisuus rohkeaa navigointia.

OSALLISUUS

Osallistujat saavat vaikuttaa ryhmässä käsiteltäviin sisältöihin konkreettisten kasvunesteiden ja mahdollisuuksien kautta.

→ VALMENNUS OSANA MUUTOSTA

Emme vie vain ruokaa, vaan ratkaisuja asiakkaan kilpailukyvyn tukemiseen systemisessä muutoksessa.

Vertaisyhteisön sparrauksessa on pidettävä taustalla ajatus toimintamallien, rakenteiden ja niiden vuorovaikutuksen samanaikaisessa muutoksessa.

Pitkän aikavälin haasteet ja mahdollisuudet tulee tunnistaa yhä selkeämmin, huolimatta lyhyen aikavälin tavoitteista, osana biotalouden ratkaisuja.



Yhteenveto

Johtopäätökset ja jatko



→ YHTEENVETO

Johtopäätökset ja jatko

Ehdotetun valmennuskonseptin toteuttaminen ja tulevaisuuden vertaisyhteisön pysyvän toiminnan rakentaminen tulee ottaa osaksi ruokaviennin yritysveltoisen kasvualustan toimintaa, eikä niitä tule rakentaa erillisenä toimenpiteenä.

VALMENNUSKONSEPTI

1. Valmennuskonsepti tulee suunnata potentiaalisimpien yritysten viennin edelläkävijöille ja rakentaa konkreettisten tavoitteiden, vertaisoppimisen ja yhteisen tavoitteen selkeyttämisen ympärille.
2. Osallistujien tulee olla kokeneita viennin pioneereja. Henkilöiden ja yritysten (toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja) tulee sitoutua yhteisiin tavoitteisiin, säännöllisiin tapaamisiin ja avoimeen tiedonjakoon ryhmässä.
3. Mukaan lähtiessään jokainen yritys luo lisäksi omat **konkreettiset vientilupauksensa**, yhteisen 2Mrd. € tavoitteen saavuttamiseksi.

KÄYTÄNTÖÖNVIENTI

1. Onnistumisen kannalta on tärkeää löytää erittäin **kokenut fasilitaattori** ryhmän toimintaa suunnittelemaan ja vetämään.
2. Ryhmän löydöksistä, esimerkeistä ja ajatuksista **tulee viestiä edelleen kansallisesti**, niin yritysten sisäistä kuin toimialan tahtotilaa, ajattelua ja päätöksentekoa selkeyttämään, ruokaviennin yritysveltoisen kasvualustan ydintoimijoiden avulla.
3. Tämä pilotti luo vaikuttavan alumnin ja toimintamallin elintarvike- tai biotaloussektorin tulevaisuuden yritysten vertaisoppimiseen perustuvalla **vientiyhteisölle**. **Pilottia seuraavat puoli vuotta tulee mahdollistaa pysyvän konseptin muotoilu ja käynnistäminen**. Hyvänä esimerkkinä tällaisesta toimialan sisäisestä yhteisöstä on [AI-Finland](#).

#vientiyhteistyössä Merkityksellisyyttä luomassa!

LINKKI SELVITYKSEEN

Mikaela Vuorisalmi, MikiLINK
+358407792208
mikaela.vuorisalmi@iki.fi

*"Mikään ei ole
ulkopuolella kaiken"*

Johannes Setälä



Maa- ja metsätalousministeriö

