

Kiertokumppanit-podcast: Rethink-jakson tekstiversio

Intro:

ei oo pikavaihtoehtoja tässä niinku meidän konseptissa niin sanotusti, että

Hanna Tölli:

Kiertotalous tarkoittaa sitä, että tavaroita ja materiaaleja hyödynnetään mahdollisimman pitkään sen sijaan, että ne päätyisivät nopeasti jätteeksi. Näin säästämme luonnonvaroja ja vähennämme ympäristökuormaa tuottamalla hyvinvointia fiksummin ja kestävämmillä tavoilla. Kiertotaloutta voidaan edistää monella tasolla ja monesta näkökulmasta. Puhutaan 11 pilarin tai 11 R:n mallista. Kiertokumppanit podcastissa esittelemme jokaisessa jaksossa yhden pilarin.

Tämän jakson aiheena on rethink, joka tarkoittaa harkintaa tai uudelleen ajattelua. Mitä asioita voisimme tehdä täysin uudella tavalla? Sitä pidetään kiertotalouden tärkeimpänä ja ensimmäisenä vaiheena, joka vaatii liiketoimintamallien, tuotesuunnittelun ja kulutustottumusten mullistamista perinteisen ota, käytä, hävitä mallin sijaan. Sen ydinajatuksena on estää jätteiden ja päästöjen syntyminen jo ennen kuin mitään tavaraa edes valmistetaan. Uudelleen ajattelulla tuotteet muuttuvat palveluiksi ja materiaalin hallitsematon kulutus ja hävikki minimoidaan.

Mä oon Hanna Tölli Centria ammattikorkeakoulusta. Toimin vastuullisen liiketoiminnan kehittäminen tutkimusryhmän vetäjänä. Podcastvieraan tänään on Risto Holappa. Tervetuloa.

Risto Holappa:

Kiitos.

Hanna Tölli:

Tänään me keskustellaan kiertotalouden liiketoimintamalleista nimeltä Rethink. Mitä tää tuo sulle ekana mieleen?

Risto Holappa:

Joo, terve vaan. Mä oon tosiaan Holapan Risto täältä Oulusta ja mä ajattelen tätä rethinkkiä sillä, että kysym sitä, että miksi kun tuun tätä Willit ruoka palvelun puolelta, että miksi ruoantuottaja tai ostajan pitäisi kohdata samaan aikaan tai saman välikäden kautta, kun muutamme tätä oletusta, niin koko tämä jakelu voidaan tosiaan järjestää uudestaan.

Hanna Tölli:

No sä oot tosiaan luonut tämmösen uudenlaisen konseptin lähiruoan saatavuudelle ja jakelulle, kuten tuossa mainitsit, niin mistä tää idea Willitiin eli tähän yritykseen alunperin syntyi?

Risto Holappa:

No se alkuperäinen intohimohan on tullut tästä omasta kalastus-metsästys marjastustaustasta. Mutta se niinku yritysidea lähti niinku tästä niinku, että kuinka vaikea on niinku saada aina niinku sitä paikallista ruokaa niinku paikalliselta tekijältä ja tavoittaa. Tuottajille on nämä ostajat ja saada siitä tosta niinku kannattava korvaus, joka niinku koin, että se on se on haastavaa ja lähdin sitä rakentamaan, että kun on ohjelmistotausta, että pystyn rakentamaan noita järjestelmiä, että mikä niinku ois mahdollista ja kannattavaa heille sitten ja minkälainen palvelu oikeasti auttaisi tätä tätä kohtaanto-ongelmaa niin sanotusti.

Hanna Tölli:

Kyllä. Mistä sä olit havainnut tämmöisen kohtaanto-ongelman, että mistä sulla oli se tieto?

Risto Holappa:

No se on perheessä on niinku ammattikalastajia ja näitä, että siellä ongelmaa välillä saada sitä suoramyyntiä aikaiseksi ja sitten oon keskustellut monen kuluttajan tai tutun kanssa, joka niinku kokee sen, että mistä näitä paikallisia tuotteita saa, mistä saa sitä paikallista ruokaa ja tietoa saatavuudesta ja tilauksista ja miten noudetaan ja ostetaan ja myös se, että miten vaikka noissa supermarketeissa se läheltä poimittu vaikka kantarellit tai marjat ovat niinku moninkertaisesti kalliimpia mitä mitä niinku suoraan sieltä tuottajalta tai kerääjältä suoraan. Niin se se tuli niinku että tässä on jotain ongelmaa ihan perustavanlaatuisesti, että miksi

tämä niinku paikallisempi ja niinku kestävämmän tai niinku ainakin lähempää tuotettu tuote on on sillain niinku vaikeampi kuin se mitä niinku bulkkina saa sitten tuolta kaupasta sitten, että

Hanna Tölli:

Minkälainen kehitystyö tässä on taustalla, että tavallaan siitä näistä keskusteluista mistä kerroit, niin ollaan päästy tähän pisteeseen, että meillä on yritys ja jonkunlainen tarjontakin jo siellä.

Risto Holappa:

Kehitys lähti jo useamman vuosi sitten. Mä testasin ihan vaan tämmöisenä lähikalan ensimmäisenä niinku markkinapaikka tyypisenä tai semmoosena paikkana missä esitellään ammattikalastajaa nettisivun muodossa ja sitten se nyt kun viime viime vuonna oli semmonen sauma, että tämmöstä startup tai oman yritystoiminnan kehittämistä tuli niinku mahdolliseksi ja öö sai siitä myös ihan tukea täällä täällä Oulun ammattikorkeakoulun puolella niinku yritystoiminnan kehittämisen kannalta ja siinä siinä sitten lähdin niinku tekemään siitä semmistä niinku vähän laajempaa konseptia ja miten sitä sitten niinku teki niinku ihan kunnollisen markkinapaikan ja niinku tämän koko putken niin sanotusti valmiiksi niinku maksuliikenteen ja postituksen ja logistiikan ja tilaushallinnan ja öö ostaja myynti näkymien tekemistä ja näitten ohella, että se koko koko järjestelmä olisi niinku tukemassa tätä koko koko hommaa sitten, että pala kerrallaan niin sanotusti.

Hanna Tölli:

Niinpä siinä on aika monivaiheinen tää ketju tosiaan ihan siinä pulkkitavarassakin ja saatikka sitten tällaisessa tuoreessa lähiruoassa tai ei että se päätyy sinne vastaanottajalle ja sille kuluttajalle sitten.

Minkälainen vastaanotto tälle palvelulle non tähän mennessä ollut?

Risto Holappa:

Joo, se vastaanotto lähti tosi hyvin käyntiin viime vuonna ja kun tämä lanseerattiin tämä palvelu, niin sai tosi hyviä kehuja, että tämmöstä on jollain tavalla kaivettu, että ois semmonen yhtenäinen paikka tuottajille ja se on myös oon sitäkin kokenut, että se on aika suoraviivasta käyttää. Ne oli sillain ihan mukavia kommentteja just sai tuottajilta semmoista, että tämmöstä pohjoiselle pohjoisen teema missä just varsinkin luonnontuotteille tota räätälöityä kokemusta tuotiin, niin sitä ei oo aikaisemmin tämmösesssä muodossa ollut ja sitä koettiin, että tämä on ihan hyvä konsepti ja se aika paljon kehuja on tullut ja en usko, että niinku kuluttajatkaan niinku on on niinku kokenut sitä huonoksi, kun ne on kuitenkin käyttänyt sitä, ostanut palveluita ja tuotteita ja löytänyt siitä sen kontaktiin ja se on se on sillä ollut hyvä.

Hanna Tölli:

Niinpä. Kumpi on ollut haastavampi tavoittaa? Ne ne jotka tuottaa sinne tuotteita alustalle vai ne, jotka niitä sieltä tilaa?

Risto Holappa:

No kyllä se niitten tuottajien saaminen ehkä se on se haastavin, että tietyt tietyt ryhmät on ei niin teknisiä ja ei niin valmiita vaikka siirtymään nettiin kuin kuin toiset ja niin se on aina sitä pitää sitä perustella, että mitä miten tämä niinku hyöty hänelle on. Just näitä liiketoimintamalleja on joutunut tässä niinku viimeisen vuoden aikana vähän aina muokkailemaan ja tekemään erilaisemmaksi, että en usko se ja se on sillai, että kun meillä on tarpeeksi tuottajia myös, niin se niinku ostajat kyllä löytää sitten pikkuhiljaa enemmän ja enemmän sitten meitä, että se on se polku niin sanotusti tässä.

Hanna Tölli:

Tai kun itse ajattelee, että me emme ole vielä tottuneet siihen, että niin sanotusti ruokaa tilattais netistä, että se toki näitä verkkokauppoja on, mistä voit klikkailla ostoskorja ja sitten kassi tulee sulle, mutta tän tyyppisiä lähiruoka ajatuksia niin ei oo vielä ollut, et siinä on semmonen uudelleen ajattelun paikka ihan kaikilla.

Risto Holappa:

Kyllä. Joo. Ja varsinkin se tämmöinen niinku ajattelu, että kun on tämmösiä kun täällä pohjoisessa ollaan, niin ei aina oo saatavilla sitä tiettyä tiettyä herkkua, mitä niinku vaikka jossain muussa eteläisemmissä maissa voisi olla

saatavilla ihan läheltäkin, niin täällä täällä on niin kausittaista se tuote ja saatavuus ja se voi olla se vaikka. Vaikka joku hillakin voi olla niinku niin rajattu aika milloin sitä saa ja joskus vuosi, että sitä ei saa ollenkaan, niin sitten sitä pitää aina sitten vähän kuluttajat vähän miettiä vähän niinku etupeltoa, että mitä he haluaisi syyä ja vähän niinku miettiä sillai, että mikä ois mitä pystyy niinku saamaan niinku paikallisesti ja mistä ne löytää ja tämmöstä, niin se sekin on niinku koettu myös meille, että vaatii kuluttajilta sitä niinku mielenmuuttamista vähän niinku erilaisemmaksi, että miten niinku et ei ei oo pikavaihtoehtoja tässä niinku meidän konseptissa niin sanotusti, että

Hanna Tölli:

sen lähiruuan sa eteen täytyy niinku tehdä vähän niinku töitä, että se ei oo ihan niin helppo keissi, kun vaan kävellä kauppaan ja ottaa sieltä sitä hyllystä. Tässä jo vähän tästä asiasta on keskusteltukin, että miten se uudelleen ajattelutoimintatapana pitäisi ottaa käyttöön. Niin mitä sun mielestä nykyisessä ruokajärjestelmässä meidän pitäisi ajatella kokonaan uudelleen?

Risto Holappa:

kun me eletään sellain mielestäni yltäkylläisyyden maailmassa ja sillain niinku tää on niinku elintasot on Suomessa tosi hyvät, mutta sillain niinku meidän ei varmaan tarvi sitä niinku saatavuutta niinku rakentaa aina se niinku valmiin varaston varaan, mitä nyt on niinku aina saatavilla, että pitäisi vähän niinku tuottajat niinku antaa vähän parempia lupauksia sillain tai sillai, että mitä voisi todennäköisesti saada. Ei ei niinku aina 100aposenttisesti, mutta todennäköisesti saada ja sitten niinku viestiä ja saada sitten tuonne kuluttajalle sitä tietoa, että nyt tämmöstä ois mahdollisuus saada sitten, jos jos asiat x ja y tapahtuu. Ja me voidaan sen tavallaan sitten tämän ruokajärjestelmä mennä semmosen niinkö sillain sesongin ja saatavuuden mukaisesti, että ei niinku hamstrata sinne varastoon liikoja määriä, jossa toivotaan, että aina ne kuluttajat ostaa sen sitten varaston tyhjäksi, että. Toinen muutos voisi olla, että ostettais vaikka pieniä eriä vähän enemmän sillai, että ei niinkö ostettais liikoja määriä vaikka itsellekään hyllyt täyteen, vaan sillai, että kulutettais vaikka semmoisia pieniä määriä vaikka joka niinku on realistista saada tämmöisiltä pieniltä tuottajilta tästä paikallisesti, että. Se vaatii semmista koordinaatiota ja vähän niinku miettimistä, että miten sä sen saat sillain järkevästi, et sun sun arki ei niinku tuu ongelmaksi, mut sitten tulee se paikallinen tuotteiden hankinta sitten niinku suurimmaksi osaksi sinun sun niinku ruoan ruoan käyttämistä, että

Hanna Tölli:

vaatiiko tää kuinka paljon yksittäisten ihmisten niinku tämmösen ruokatottumusten muutosta, että tää ois tällaisessa ns 100 %:ssa käytössä jossain vaiheessa?

Risto Holappa:

En mä usko, että se ihan täysin 100 %:seen koskaan tulee, koska niinku aina on mahdollisuus, että on on vaikka riisiä ja kaikkia muita tuotteita, jotka on niinku kuivana säilyy kaapissa ja mut sillin niinku tää olis semmoinen hyvä korvike semmooselle no puhun niinku tuontitavarasta, että ois ois joku joku tuote korvattais sillä paikallisella niinku tuotteella, joka sitten vähentäis sitä raahaamista sitä ulkomailta tuotteita ja sillin niinku sitä sitä tarvetta ja sitten se antaa sille paikalliselle tuottajalle enemmän sitten kasvamisen mahdollisuuksia.

Hanna Tölli:

Niinpä. Elikä tässä tullaan tällaiseen kuumaan perunaan ku huoltovarmuuskysymykset ja sitten myöskin tää toinen tää ympäristövaikutusten vähentämisen kysymys, mistä me tietysti kiertotaloudessa osittain on myös kysymys, että miten me turvataan niinku meidän eliolosuhteet jatkossakin täällä. Oletko sä sitä miettinyt, että mitä tämmöisiä perinteisen vähittäiskaupan tai ruokalogistiikan oletuksia olette päässeet jo haastamaan tällä teidän idealla?

Risto Holappa:

Joo, varsinkin kun meillä on tämä konttipohjainen malli, että sillain se periaate on siinä, että se ostaja ja myyjä ei tarvitse olla siinä samassa paikassa samaan aikaan ja että tai se öö jokaiselle pientuotteita se niinku aina erikseenajaa jokaiselle asiakkaalle tai sitten niinku sen asiakkaan ei tarvi mennä sinne eri tuottajan paikalle hakemaan sitä tuotteita, jolloin on sitä niinku pientä ajoa. tai liikkumista vähennettäis senkin kautta ja tällä ei tarvita sitten sitä, ettei oo mitään keskusvarastoa tai niin sanotust tavallista kaupahyllyä, että se liikkuminen onis ois tehokasta myös sen niinku suoraan se tuottajan sitten ja sen ostajan ostajan välillä.

Hanna Tölli:

Kyllä. Elikkä tuottaja, jos hänellä on vaikka yhtä yhtä tavaraa vaikkapa valkosipulia siinä, niin hän käy tuomassa sinne kontti ja sitten tämä, joka ostaa niitä, niin se saa sieltä kontista samalla ajolla sitten niitten useampien lähituottajien tuotteita sitten omaan samalla autoreissulla niin kyytiin. Niin tästäkö siinä on ensisijaisesti kysymys?

Risto Holappa:

Kyllä. Joo. Ja se on ja se, että tämä kontti sijoitetaan sillain, että se ois mahdollisimman vähän ajoa näillä kuluttajilla, että ne sitten tuottajat niinku samalla tavallaan vaikka miten Reko toimii, että on se kerran kuukaudessa tai kerran kahdessa viikossa se päivä, milloin voi voi toimittaa sen tuotteet sinne noudatettavaksi, niin sitten samalla periaatteella tää kontti toimii, että sinne niinku tiettyinä aikana milloin on muutenkin vaikka käyntiä Oulun vaikka Oulukeskus tai jossainmuussa keskuspaikassa, niin sitten voi niinku viedä sen tuotteet sinne haettavaksi sinne konttiin ja se sitten vähentää aikaa sillä niinku myynnille ja sillain niinku tuottaja voi sitten keskittyä vaan siihen niinku tuotteiden tekemiseen niin sanotusti, että

Hanna Tölli:

no pitääkö siinä olla niinku ostajat jo tiedossa ennen ku sinne tuo sitä, että kuka sitä tavallaan hallinnoi, että sinne jää mätänemään jotakin tavaraa?

Risto Holappa:

joo meillä niinku lähtökohtaisesti on sitä ennakkomyyntin myyntin kautta tapahtuvaa liikennettä tai se tuotteiden vaihtua tässä sellainen niinku tää pilottivaihe kun täällä on niin tavoitteena ois että siellä olis semmosia niinku kestomenekkituotteita sitten tiettyjen osalta joita voisitte siellä aina aina ottaa mukaan samaan tilaukseen kun tekee sen vaikka sen valkosipulin oston mutta nää on sitten niinku just se on kohta ja tapauskohtaisia, että vältetään sitä niinku hävikin syntymistä, et se on me annetaan se valta sille tuottajalle, että hän voi sen itse vähänkin jo miettiä, että mikä ois se vaikka hunajat ja nämä on niit niissä on pitkät hyllyajat ja niitä ihmiset sillain välillä ostelee sillain omien tarpeiden mukaan tai sitten jotkut vaikka teet tai mausteet tai jotkut snäksit tai karkit tai jotkut hillatkin niin ne on semmosia että niitä voi sitten ottaa siinä mukaan kun oot käyt hakemassa vaikka sen lähikalan tai jonkun lihafileen tai jonku tämmösen, niin ne on tai jonkun kasvikset, niin sitten ne samalla sella hoituu, mut silloin pitää välttää sitä sitä hävikkiä kuitenkin, että se se on se tavoite meilläkin, että joo.

Hanna Tölli:

No mistä mä tiedän, että mitä siellä on minäkin päivänä tarjolla?

Risto Holappa:

siellä on meillä nettisuut villit.fi, Eli siellä on kun on kontti aktiivisena, niin näkyy se tämänhikisen saldo, josta pystyy hakemaan ne tiedot. Ja näitä konttejahan voisi tietossa olla niinku useampiakin ympäri ympäri Suomeen, että missä lähimämässä kontissa on se tuote ja mitä siellä on saatavilla ja minne mitä sinne voisi ennakotilata ja tällomista, niin sä voit vähän sillai niinku hahmottaa sitä, että mitä onnistuu ja miten mitenkin, että

Hanna Tölli:

no mitä te ootte tehnyt sen eteen, että nämä tuottajat, jotka varmasti useimmiten tällä hetkellä vielä on aika pieniäkin yrityksiä, että he innostuis tämän käytöstä ja löytäisi tässä niinku semmoosen kasvunkin näkökulman.

Risto Holappa:

Paikkana on niinku helposti lähestettävä, jos siinä niinku se pääsyhallinta on yksinkertaisesti vaan pinkoodi ja sen pystyy myös tekemään niin, että tuottaja ei tarvi tehdä sitä maksuliikennettä välttämättä siellä meidän palvelun kautta. Tietenkin me siihen niinku kannustetaan, mut sill jos hän haluaa niinku perjää hänen oman omalla tavallaan sen maksun, niin hän saa kuitenkin sen pinkoodin ja pystyy toimittamaan sen tuotteet haettavaksi sinne konttiin, mut sillain niinku tää on koettu, että tämä on sen verran jouheva ja yksinkertainen käyttää sille tuottajalle, että hän saa vaan sitä lisämyyntiä ja se on semmonen, että hän ei itse tarvi päivystää missä missään ja sitten kun me ei oteta tällä hetkellä komissiota siitä tuotteesta, vaan meillä niinku koko homma toimii, että se on niitä hyllypaikasta maksaa sen tietyn niin sanotun vuokran, että se on siihen sidottu se, että jos et sä myy siellä kontissa, niin sun ei tarte maksaa mitään käytännössä. Ja se on sillain niinku helposti ymmärrettävä ja katteita tuova, että se se edistää myös sitä, että mitä enemmän se tuottaja myy, niin sitä

enemmän hän sellain niinku myös tienaa tällä tällä tavalla, koska meillä ei se oo sidottu siihen siihen niinku katteeseen niin sanotusti suoraan sitten se meidän meidän toiminta, että

Hanna Tölli:

niinpä joo elikkä koitetaan taklata sitä paljon paljon puhutaan ja onkin ihan varmasti tosiasiaakin se, että maataloudessa, niin viljelijälle jäävä osuus on aika pieni tällä hetkellä ja se palkka hyvä kun palkkaa pystyvät itsellensä maksamaan siitä työstä, niin tässä se ois se rahavirta vähän suurempi sitten sinne tuottajalle päin. Jos me ajatellaan vielä tätä kiertotaloutta, sehän se ni se ajatus on, että pyritään vähentämään ja jopa poistamaan näitä ympäristövaikutuksia ja lisäämään meidän ihan kaikkeen vastuullista kuluttamista ja käyttäytymistä, niin miten villit edistää resurssitehokkuutta ihan käytännössä?

Risto Holappa:

No mä ajattelen sen sillä tavalla, että kun meillä on tämmönen yhteinen noutopiste, niin se yhdistää nämä eri tuottajat ja erät ja vähentää sitä niinku turhaa turhaa erillisiä käyntejä ja liikkumista niinku eri eri ostajilla eri paikkoihin ja niinku sitten jos näitä eriä mitä tässä niinku tuo niinku noutopisteellä myydään niin jää vaikka yli tai niitä vaikka tuotteilla voi olla ylimääräistä vaikka kalaa tai vihanneksia tai mitä vaan, niin niitä vois sillain niinku tarjota suoraan ostajille mahdollisimman niinku helposti, koska se on tiedossa, että jos vaikka tuottaja haluaa myydä tukkuun ja yhtäkkiä tukku sano eihän hei haluakaan ottaa tätä mitään vaikka niinku olisi tiedossa ostaja, niin se tuottaja on vähän niinku ongelmassa sen takia, että hänellä on näitä tuotteita liikaa ja kukaan ei halua. Tää tää niinku noopiste antaa semmoosen mahdollisuuden, että se löytyis se ostaja suoraan paljon helpommin ja se se ei oo niinku riippuvainen mistään niinku tukusta tai tukun haluista tai motivaatiosta eikä tämmöstä vaan et se on suoraan niinku jos on kysyntää niin on sitten myös sitä saatavuuttakin sen sen suhteen, että

Hanna Tölli:

kyllä elikkä vielä pitää vaan, tietysti konsepti on aika uusi siinä mielessä, että sitten kunhan niinku oikeasti semmoset vakiotuottajat ja käyttäjät löytyvät, niin sitten se varmasti sanain lähtee kirimään siitä, että kuin hieno systeemi tämä on. Mitä sä Risto ajattelet siitä, että bvoiko lähiruoka tai paikalliset tuotteet aidosti vähentää ympäristövaikutuksia?

Risto Holappa:

Joo, hieno kysymys Hanna. Tuo se minun mielestä jossain tilanteessa voi, mut toi paikallisuus niinku ei yksi ei todista sitä. Eli niinku ratkaisevia on on enemmänkin se tuotantotapa ja vaikka kylmä säilytyspakkaus, hävikki, miten se tuote tuotteet kuljetetaan ja noudetaan, että että meillä on niinku verrattavaa näitä todellisia toimintatapoja vaan ja sitten, että miten miten niinku ihmiset käyttäytyvät. Ideaalihan tilanteessahan tässä ois, että ostajat hakisivat vaikka polkupyörällä sen siitä kontista sen tuotteet ja se kontti olis vaikka sillain näitten logistiikkapisteiden keskuessa, et siinä niinku muutenkin on kulkua ja se sillai niinku ei aiheuta ylimääräisiä kilometrejä kenellekään, että tää on semmonen tapa, että millä sen saa kaikkein tehokkaasti vaan ihmisten käytettäväksi sen paikallisen tuoreen tuotteen. Se on se ehkä milloin milloin me saadaan oikeasti vähennettyä niitä ympäristövaikutuksia sitten ihan lopulta.

Hanna Tölli:

Onko teillä jo ajatusta siitä, että miten villit mittaa tai seuraa sen toiminnan kestävyttä?

Risto Holappa:

me seurataan ainakin niitä toimitettuja ja noudatettuja niinku eriä ja pisteen käyttöä itsessään. Eli lähtöko niinku myöhemmässä tapauksessa niinku tietenkin halutaan tietää tämä hävikin ja kuljetuksen ja noudon matkat sellain, että voitais vähän niinku miettiä, että paljonko ihmiset on kuluttanut niinku kilometrejä suhteen ja sillai vähän öö tietenkin nää sähkönkulutukset ja täyttöasteet on tosi tärkeitä sinäsä pidemm pidemmässä juoksussa, mutta me me ei sillain kuitenkaan väitetä, että näissä niinku on niinku mitä pitäis niinku jotenkin vertailukelpoosti saada näitä lähtötasoja tehtyä näin päästävähennyksiin sitten loppujen lopuksi, mutta mutta joo tää on mielenkiintoisia kyllä niinku kannattaa kyllä seurata näitä kestävyden mittareita ja tämmösiä, että

Hanna Tölli:

itse ajattelisin, että jos tässä niinku näkisi kilpailuetua siinä, että tämmöinen toiminta on kestävämpää ja sille kuluttajallekin helposti tehtäviä parempia ratkaisuja, niin sen mittarointi tuo sitä uskottavuutta sille tekemiselle. Minkä neuvoa sä antaisit yrittäjälle, jos se haluaisi rakentaa liiketoimintaansa kiertotalouden periaatteilla, niin mitkä olis semmosia hyviä neuvoja sellaiseen?

Risto Holappa:

tämmöisenä niinku startup-yrittäjänä tämmöisenä aina niinku painon aloitetaan niinku todellisesta ongelmasta ongelmasta ja yritetään ratkaista näitä todellisia ongelmia, että että selvitetään, että kuka tekee tässä ylimääräistä työtä ja missä syntyy sitä hävikkiä. Kokeillaan vähän niinku pienemmissä mittakaavassa ja mitta mitataan näitä vaikka esimerkiksi toteutuunita kauppvoja ja vaikutuksia ja tehdään sitä validaatiota sen kautta ja ehkä se sellainen niinku oon hoksanut, että kun näistä niinku kokemuksia on tullut näistä niin että miten miten syntyy näitä kauppvoja, minkälaisessa volyymeista on kysymys, niin näistä olisi hyvä jotenkin jakaa sitten aina eteenpäin, että missä kohtaa mistä nnumerosta on kysymys ja näitä, niin sitten pystytään ehkä auttamaan näitä muitakin yrittäjiä sitten, että minkälaisia markkinoita tässä on kysymys. Tietenkin me koko ajan nähdään, että tässä on nousevaa trendiä tämmösessä niinku paikallisessa ruantuotossa ja sillain niinku kun on bensa ja dieselikin on sen verran halpaa, niin tästä niinku puhutaankin enemmänkin, että miten saadaan niinku sitä meidän omaa huoltovarmuutta ja vähän niinku paikallista ruuantuotantoa ehkä vähän parannettua, niin tässä on sillain niinku signaaleja kuitenkin olemassa, joita kannattaa niinku olla perille, kun kun tehdään tämmöstä niinku yrityshommia, että

Hanna Tölli:

voisko sanoa, että kiertotalouden mukainen yrittäminen ja liiketoiminta, niin se ensi ensisijaisesti tai ainakin yhtenä isona juttunaan perustuu tämmöiseen, et sulla on verkostot kunnossa ja sulla on yhteistyötahot tiedossa, että sä saat sen homman toimimaan. Ootteko te saanut tähän rahoitusta jostain, että onko teillä sinne rahoittajien suuntaan pitänyt rakentaa verkostoja?

Risto Holappa:

No meillä on hyvä yhteistyö ollut on niinku täällä Oulun Oulun seudun leaderin kanssa ja sitten kalaliiderin täällä Perämeren kanssa, että ne on ollut hyvä väylä tukemaan toimintaa ja on keskusteluja tietenkin niinku yksityisraoiteja ja tällä on niinku tämmösiä puhutaan niin sanotusti impact tyypisistä rahoittajista tai tämmöisistä sijoittajista, jotka on niinku kiinnostuneista tämmösistä hankkeista ja ne he haluaa tietenkin niin niinkö parantaa yhteiskunnan tämmöisen elämään ja niinku tehdä semmosiin hankkeisiin panostukseen, jot joilla on niinku mahdollisuus hyödyttää niinku sitä niinku monessa tahossa asioita. Ne on ne on ne niinku rahoituslähteet sillain niinku on on koettu, että niin on ja on saatu ja sillain niinku varmaan jatkossakin saadaan kyllä sen tämmösistä kanavista.

Hanna Tölli:

Joo, tuo on hyvä tietää varmaan, jos siellä moni kuulijakin miettii sitä, että miten tällaisen toiminnan voi perustaa ja kun se raha raha on yksi merkittävä tekijä, että voi edetä, niin että siihen tosiaan on rahoitus rahoituksia saatavilla ja siihen varmasti rahoittajillakin on yhä suurempi kysymys tai heillä on niitä kysymyksiä, jossa käydään läpi se, että onhan se mitä aiotaan rahoittaa, niin tämmöstä kestävää liiketoimintaa edistävää.

Mulla on ollut tapana tässä podcastissa, että mä esitän tähän loppuun tämmöisiä niin sanottuja nopeita kysymyksiä ja tarkoitus olisi, että silleen yhdellä kahdella lauseella vastaisit mulle näihin, että mikä nyt sitten ensimmäisenä mieleen tulee.

Risto Holappa:

Jes.

Hanna Tölli:

Jos saisit muuttaa yhden asian Suomen ruokajärjestelmässä huomenna, mikä se olisi?

Risto Holappa:

No pienille tuottajalle ehdottomasti helpompi ja kannattava pääs niinku kotien ja myös niinku ravintoloiden ostoskoriin.

Hanna Tölli:

Mikä on suuri este lähiruuan kasvulle Suomessa?

Risto Holappa:

Ehdottomasti tämä kysyntä ja tarjonnan se sen se niin sanottu yhteensovittaminen, että ostaminen ois

ois helppoa ja tuottajien työ kannattavammaksi.

Hanna Tölli:

Millainen olisi aidosti kestävä ja paikallinen ruokajärjestelmä vuonna 2035?

Risto Holappa:

Öö no mitä mä oon tässä lukenutkin sitä ruokajärjestelmän tavoitteita ja näitä niin niinku sessongin mukaista tuotantoa ja vähemmän hävikkiä läpinäkyvää sitä alkuperää ja toimivat yhteiset kuljetusreitit.

Hanna Tölli:

Mitä toivoisit kuulijoiden muistavan tästä meidän keskustelusta?

Risto Holappa:

No ehkä tämä, että paikallinen ruoka tarvitsee sen myös niinku uuden tavan ja tämmöisen niinku löytämisen ja sitten se, että miten miten se paikallinen ruoka pääse perille ostajalleen. Se on se on se tärkeintä.

Hanna Tölli:

No mikä on Risto Holapan oma lempiruoka tai se raaka-aine, mitä sieltä kontista jo nyt saa?

Risto Holappa:

Siikafilettä, tai on siikaa monessa koossa ollut, niin ne on ollut nyt pannulle tai uuniin ollut itse itse lemppareita myös niinku Siian mätikin on nyt saatavilla, jos jos tykkää vaikka plineistä, niin se on myös ollut herkkua. Ja pakko sanoa vielä kolmantena niinku nämä sienet niin niihin nyt nyt viime aikoina tai viime vuosina on hurahtanut enemmän tai vähemmän ne niin suppilovahveroitanen nyt alkanut saamaan että niistä niistä saa kyllä herkullisia juttuja kyllä niinku monessa monessa suhteessa

Hanna Tölli:

kuinka paljon tämmöinen lähiruoka-ajattelu vaatii myös sitä että opetellaan uudestaan laittamaan ruokaa kotona

Risto Holappa:

No se on ehkä yksi yksi niinkö haastavin varsinkin niinku kalan kanssa, että se on puolella, että aika moni ei enää osaa välttämättä käsitellä kotonaan kalaa niin niin hyvin tai ei tiedä mitä niistä voisi tehdä, niin se vaatii sitä perehdytystä tai uskallusta, että siitä saisi tehtyä herkullisia juttuja, että ne ei oo siltä kalastajalta tai tuottajalta tai jostain pentilaiselta ei tuu sitä valmista burgeriannosta kovin helposti.

Hanna Tölli:

Ja viimeinen kysymykseni. Mikä on sinun seuraava kiertotalousaskel, minkä haluat tehdä omassa elämässäsi?

Risto Holappa:

kun puhuttiin siskon kanssa viikonlopun aikana, että hän hän haluaisi niinku elämäntapan muuutosta ja sillain niinku oli puhut silloin niinku sokerista ja muutenkin, mutta tota itse kokisin, että kun oli puhuttu aikaisemmin tästä, että elämän yltäkylläisyyden ajassa, että ruokaa on sillai saatavilla aika helposti ja sillin ehkä paljonkin, niin sitä vois syödä ehkä vähän vähemmän ja vois niinku öö vähentää sitä ruokahävikkiä ja se samalla vois sitä ehkä vähän vaikka kirja kirjata kirjata ylös sitten, että tai että mitä niinku on tullut niinku hävikkiin laitettua niinku ruokaa ja näitä, niin sitä pystyis vähän karko se nyt laskemassa sellain vai että ettei ei vaikka vanhenisi mikään tai jäis jäisi syömättä tai tämmöstä, että se on ehkä semmonen mitä kokeilisin seuraavaksi.

Hanna Tölli:

Kiitos Risto Holappa, kun tulit mun vieraakseni tähän Kiertokumppanit podcastiin ja kiitos sinulle kuuntelija.

Risto Holappa:

Jees kiitoksia.

Hanna Tölli:

Mulle voi lähettää palautetta tästä osoitteeseen hanna.tolli@centria. Kuuntelit Kiertokumppanit-podcastia. Podcast on tuotettu osana Euroopan unionin osarahoittamaa Kiertokumppanihaketta, joka tuottaa konkreettisia

toimia kohti kiertotaloutta Pohjois-Pohjanmaan alueella. Työtä tehdään yhdessä Centria-ammattikorkeakoulun, Utajärven yrityspuiston ja Limingan kunnan kanssa, jotta meillä olisi elinvoimainen maakunta tulevaisuudessakin.