

Tämä on rinnakkaistallenne.

Rinnakkaistallenteen sivuasettelut ja typografiset yksityiskohdat *saattavat poiketa* alkuperäisestä julkaisusta.

Julkaisun tekijä(t): Römer-Paakkanen, Tarja; Järvelä, Marja-Liisa

Julkaisun nimi: Elintarvikeviennin osaajia yrityksiin

Julkaisuvuosi: 2019

Versio: Julkaistu versio

Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Römer-Paakkanen, T. & Järvelä, M.-L. (2019). Elintarvikeviennin osaajia yrityksiin. *Kehittyvä Elintarvike*, (6), 32-33.

TEKSTI: yliopettaja **Tarja Römer-Paakkanen**, Haaga-Helia ammattikorkeakoulu, Liiketalous & projektipäällikkö **Marja-Liisa Järvelä**, Oulun ammattikorkeakoulu, Luonnonvara-ala

KUVA: MERJA RYÖKÄS



Lähiopetuspäivät sisälsivät monipuolisesti teoriaa, käytännön esimerkkejä, työpajoja ja muuta toiminnallista ohjelmaa. Kuvassa lehtori Mikko Lahti (Karelia-ammattikorkeakoulu) ja yliopettaja Tarja Römer-Paakkanen (Haaga-Helia ammattikorkeakoulu) tutustuvat Fennopromo Oy:n järjestämään kansainväliseen tuotenäyttelyyn.

ELINTARVIKEVIENNIN OSAAJIA YRITYKSIIN

Kasvun hakeminen kansainvälisiltä markkinoilta on välttämätöntä, sillä kotimaan elintarvikemarkkinat eivät enää kasva. Nykyisten vientimahdollisuuksien tehokkaampi hyödyntäminen edellyttää yritysten vientikapasiteetin kasvattamista ja tieto- ja osaamistason kehittämistä.

Tähän haasteeseen on vastattu maa- ja metsätalousministeriön osarahoittamassa *Elintarvikeviennin osaaaja* -hankkeessa vuosina 2018–2019. Sen toteutti neljä ammattikorkeakoulua: Kaakkois-Suomen ja Oulun ammattikorkeakoulut sekä Haaga-Helia ja Karelia. Hankkeessa pilotoitiin kaksi 30 opintopisteen laajuista elintarvikeviennin koulutuskokonaisuutta, jotka toteutettiin Mikkelissä ja Oulussa.

Koulutus suunnattiin ensisijaisesti henkilöille, jotka toimivat elintarvikealan kasvuhakuisissa pk-yrityksissä ja joilla on soveltuva ammattikorkeakoulutasoinen tutkinto tai vankkaa kokemusta elintarvike-

Yritysten tavoitteet Elintarvikeviennin Osaaaja -koulutuksessa.

Vientiä jo harjoittavien yritysten tavoitteet	Vientiä suunnittelevien yritysten tavoitteet	Kiinnostavat kohdemarkkinat
<ul style="list-style-type: none"> Kasvattaa nykyisen viennin määrää nykyiselle asiakkaalle. Laajentaa lähimarkkinoita Aasiaan tai muualle Eurooppaan. Kehittää toimintamalli, jossa kv-asiakas on aktiivisesti mukana tuotekehityksessä. Vahvistaa omaa asemaa (johtavana) globaalina valmistajana. Saada useampia asiakkaita nykyisen asiakkaan rinnalle. Aloittaa uuden tuotemerkin vienti. Laajentaa henkilökunnan ymmärrystä ja sitoutumista kansainvälistymiseen ja vientiin. Selvittää, kannattaako investoida tuotantolinjaan ja tarjota pakkauspalvelua myös muille toimijoille. Kehittää businesspartnerimalliin perustuva palvelumalli. 	<ul style="list-style-type: none"> Haluaa tietää, mitä pitää tietää, kun suunnittelee viennin aloittamista. Tutkia, minkälaisia mahdollisuuksia vientiin voisi olla ja kannattaako ylipäätään aloittaa. Hahmottaa viennin kokonaisprosessi. Tehdä viennin aloittamissuunnitelma. Laatia vientiopas, jonka avulla voi pohtia omia mahdollisuuksia ja laatia tarkempi suunnitelma. Selvittää, miten pieni, käsityövaltainen toiminta voitaisiin muokata isoksi kv-toiminnaksi joko yksin tai yhdessä muiden toimijoiden kanssa. 	<ul style="list-style-type: none"> Pohjoismaat Saksa Muut EU-maat Venäjä Kiina Aasian maat, kuten Etelä-Korea, Japani ja Thaimaa Lisäksi kiinnosti, millaisia vaikutuksia Brexitillä on Britannian vientiin.

Kehittämistehtäviä todellisiin vientihaasteisiin

Koulutuksen aikana jokainen osallistuja teki henkilökohtaisen kehittämistehtävän, joka pohjautui oman yrityksen, työnantajayrityksen tai jonkin muun toimeksiantajan viennin kehittämistarpeisiin. Kaikkiaan kehittämistehtävä tehtiin 23 yritykselle. Yrityksistä kymmenellä oli jo vientikokemusta ja kaksitoista

yritystä oli vasta harkitsemassa viennin tuomia mahdollisuuksia tai aloittamassa vientiä.

Kohdemarkkinoista haluttiin tietää, miten erilaiset kulttuurit pitäisi ottaa huomioon tuotekehitystyössä ja vientiä suunniteltaessa. Ne, joilla ei vielä ollut kokemusta viennistä, halusivat selvittää, mitä mahdollisuuksia

maailmalla saattaisi olla heidän yrityksilleen.

Kehittämistehtävissä pohdittiin tuotteistamista, messuosallistumista, markkinointia ja myyntiä erilaisille markkinoille sekä selvitettiin, minkälaisia määräyksiä tavoitemarkkinoilla on oman yrityksen tuotteille. Osa halusi kehittää omaa vienti-

osaamistaan, jotta voisi mahdollisesti perustaa oman yrityksen auttamaan pk-yrityksiä viennin aloittamisessa. Koulutuksen aikana perustettiin pari uutta yritystä, ja pari osallistujaa työllistyi koulutuksessa eri tavoin mukana olleisiin yrityksiin.

alalta. Yritysedustajien lisäksi koulutukseen hakeutui tki-, koulutus- ja neuvontasektoreilla työskenteleviä henkilöitä, joiden tavoitteena oli erikoistua elintarvikeviennin asiantuntijoiksi.

Koulutuksiin valittiin hakemusten perusteella 47 osallistujaa, joista 42 aloitti koulutuksen ja 31 suoritti sen hyväksytyksi loppuun. Lisäksi osa koulutukseen valituista kävi läpi koulutussisällöt, mutta ei suorittanut hyväksytyksi koulutuskokonaisuuteen kuuluvaa kehittämistehtävää.

Seitsemän opintomodulia

Koulutuskokonaisuuden sisältö suunniteltiin tiiviissä yhteistyössä elintarvikealan yritysten ja muiden alan toimijoiden kanssa. Sisältöteemoiksi valikoituivat ennakointi- ja strategiatyö, asiakaslähtöinen tuotteistaminen, markkinointi ja brändäys, myyntitaidot ja henkilökohtainen myyntityö, kohdemarkkinoiden tuntemus, vientiliiketoiminnan suunnittelu sekä vientiprosessien hallinta.

Näiden teemojen ympärille muodostettiin seitsemän yhteensä 25 opintopistettä kattavaa opintomodulia, joista jokaiseen sisältyi kaksi lähiopetuspäivää sekä erilaisia ryhmissä ja itsenäisesti lähiopetuspäivien aikana ja niiden ulkopuolella toteutettavia oppimistehtäviä. Kouluttajina toimi laaja joukko elinkeinoelämän edustajia sekä elintarvikealaa ja -vientiä tukevien organisaatioiden asiantuntijoita.

Opiskelijoille tarjottiin mahdollisuus hyödyntää kouluttajien tuottamaa jälkiohjausta, jonka tavoitteena oli tarkentaa ja sy-

ventää koulutussisältöjä oman yrityksen ja kehittämistehtävän näkökulmasta. Henkilökohtaisessa, viiden opintopisteen kehittämistehtävässä opiskelijat sovelsivat opitua käytännön vienninkehittämistyössä.

Sisältöteemakoulutuksen ja jälkiohjauksen lisäksi opiskelijat saivat ohjausta hanketyöryhmältä koulutuksen aikana sekä sähköpostitse että lähi- ja etätapaamisissa. Käytössä oli myös verkko-oppimisympäristö, johon tallennettiin kaikki koulutus- ja oppimateriaalit sekä lähiopetuspäivien videotallenteet.

Koulutus arvioitiin onnistuneeksi

Pilottikoulutusten päätöspäivinä käytiin palautekeskustelut opiskelijoiden kanssa. Osallistujien mukaan koulutus oli vuorovaikutteista. Sen aikana syntynyt verkosto oli koulutuksen varsinaisen sisällön lisäksi tärkeä koulutuksen anti. Ilmapii-ri koettiin avoimeksi, luottamukselliseksi ja sparraavaksi. Mukana olleiden yritysten kokemuksia jaettiin avoimesti, ja niistä opittiin käytännön esimerkkien kautta. Aikataulus ja kahden päivän lähiopetuskaksot koettiin sopivina työn ohessa suoritettaviksi.

Osallistujat pitivät kehittämistehtävää, joka seurasi mukana koko koulutuksen ajan ja johon sai ohjausta asiantuntijoilta myös lähiopetuspäivien jälkeen. Osallistujien mielestä koulutukseen voisi sisältyä myös osittain omakustanteinen opinto- tai messumatka ulkomaille. Lisäksi he toivoivat nykyistä enemmän tietoa kohdemarkkinoista. Kokonaisuutena he pitivät

koulutusta erittäin hyödyllisenä ja uskoivat, että heillä on jatkossa hyvät valmiudet löytää tarvitsemaansa tietoa, kontakteja ja yhteistyökumppaneita.

Pilottikoulutuksista tehtiin myös ulkopuolinen laadunarviointi. Kattavaan ja monipuoliseen aineistoon pohjautuvin arviointitulosten mukaan työelämä- ja opiskelijalähtöisesti toteutettu koulutus täyttää ammattikorkeakoulutasoisen erikoistumiskoulutuksen kriteeristön ja on konseptoitavissa korkeakoulutarjontaan.

Koulutussisällöt arvioitiin tarkoituksenmukaisiksi, ajankohtaisiksi, kattaviksi ja haastaviksi ja saavutetut oppimistulokset erinomaisiksi. Jatkotoimenpiteinä ehdotettiin verkko-oppimisympäristön rikastuttamista sekä opiskelijan muun kuin sisällöllisen oppimisen ohjauksen kehittämistä.

Koulutus jatkuu ensi vuonna

Koulutus jatkuu maa- ja metsätalousministeriön osarahoittamassa ELOA – *Elin-
tarvikeviennin osaaminen kasvuun* -hankkeessa, joka käynnistyi 1.9.2019. Sen toteuttavat Kaakkois-Suomen, Lapin ja Oulun ammattikorkeakoulu sekä Haaga-Helia ammattikorkeakoulu.

Hankkeessa toteutetaan kaksi opiskelijoille, valmistuneille, alan vaihtajille ja muille elintarvikealasta kiinnostuneille suunnattua koulutuskokonaisuutta. Niistä ensimmäinen käynnistyy Helsingissä keväällä 2020 ja toinen Rovaniemellä syksyllä 2020. Tavoitteena on kouluttaa 40 uutta vientiosaajaa elintarvikealan yrityksiin ja tukioorganisaatioihin. ●

30
KEHITTYVÄ
ELINTARVIKE

kehittyvaelintarvike.fi

VERKOSSA

- Lehden verkkosivuilla ovat nimityksiä-, tunnustuksia- ja tapahtumia-palstat.
- Lehtiarkisto hakusanatoiminnolla
- Pääkirjoitukset, kolumnit, puheenvuorot, pakinat ja Maailma mausteilla -jutut.
- Sieltä voit laittaa juttuvinkkejä ja antaa palautetta sekä tilata lehden.