

# Pohjois-Savon

Terveysklusteri ja hyvinvointia  
tukevat elintarvikkeet

Toimenpideohjelma 2014-2020

**Raportti toiminnasta**



Euroopan unioni  
Euroopan aluekehitysrahasto  
Euroopan sosiaalirahasto



# POHJOIS-SAVON TERVEYSKLUSTERI JA HYVINVOINTIA TUKEVAT ELINTARVIKKEET

---

TOIMENPIDEOHJELMA 2014–2020

## **Raportti toiminnasta**

23.11.2015

Elintarvikealan aktivaattorit:

Vuokko Niemitalo, Kehitysyhtiö Savogrow Oy

Pia Karjalainen, Oy Medfiles Ltd

Terveysklusterin aktivaattori:

Johanna Jylhä-Ollila, Kuopio Innovation Oy

## Sisällys

1. Johdanto.....	3
Elintarvikealan aktivointityön tulokset .....	4
2. Taustaa .....	4
3. Toiminta .....	6
3.1 Maakunnallinen elintarvikehanke .....	6
3.2 Tilaisuudet ja tapahtumat .....	7
3.3 Yhteistyö Savonia-ammattikorkeakoulun ja Itä-Suomen yliopiston kanssa .....	8
3.4 Yrityskontaktit .....	9
4. Kehittämistarpeet elintarvikeyrityksissä .....	10
4.1 Säädösten hallinta .....	10
4.2 Osaaminen ja resurssit .....	10
4.3 Yrityksen johtaminen .....	11
4.4 Vienti .....	11
5. Kehittämistarpeet koulutus- ja tutkimusorganisaatioissa yritysyhteistyön näkökulmasta	11
6. Aktivointityön tärkeimmät tulokset .....	13
7. Johtopäätökset.....	14
Terveysklusterin aktivointityön tulokset.....	15
8. Taustaa .....	16
9. Toiminta .....	17
9.1 Yrityskontaktit .....	17
9.2 Koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden aktivointityö .....	17
9.3 Yrityslähtöisten hankkeiden kokoaminen .....	18
10. Kehittämistarpeet ja -tulokset .....	19
10.1 Yrityslähtöiset kehittämistarpeet.....	19
10.2 Koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden kehitystarpeet.....	19
11. Johtopäätökset.....	20



## Elintarvikealan aktivointityön tulokset

### 2. Taustaa

Pohjois-Savossa on yritysrekisterien mukaan noin 120 elintarvikeyritystä, joista valtaosa on mikroyrityksiä. Kaikkiaan elintarvikkeiden ja juomien valmistus työllistää noin 1600 henkilöä. Lisäksi maakunnassa on kymmeniä jatkojalostusta tekeviä maaseutuyrityksiä, joiden työllistävä vaikutus ei näy em. luvussa. Elintarvikkeiden jonkinasteisesti jalostuksesta arvioidaan saavan tuloja vähintään 170 yritystä. Maakunta on erittäin vahvaa maidon, lihan ja marjojen tuotantoaluetta, josta syystä alueelle on syntynyt myös em. tuotteiden jatkojalostusta. Koko Suomen marjoista noin 30% tuotetaan Pohjois-Savossa. Sisävesikalan jalostamisessa on edelleen kasvumahdollisuuksia ja liha-alalle kaivataan uusia vahvoja toimijoita. Alla olevassa taulukossa on kuvattu elintarvikeyritysten jakaantuminen eri alueille Pohjois-Savossa.

Alue	Yrityksiä	%
Kuopio	36	30 %
Siilinjärvi	7	6 %
Kaavi	2	2 %
Sisä-Savo, Pielavesi, Keitele	25	21 %
Ylä-Savo	38	32 %
Keski-Savo	11	9 %
Yhteensä	119	

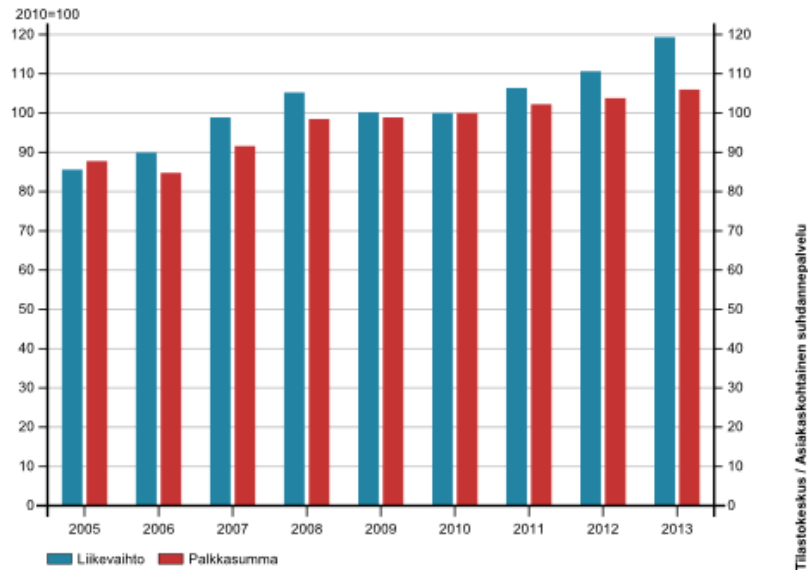
**Taulukko 1.** Elintarvikeyritysten jakaantuminen eri alueille Pohjois-Savossa

Uusien yritysten syntyminen on hiipunut ja eläköityville elintarvikeyrittäjille ei löydy helposti jatkajia. Tästä syystä yritysten määrä vähenee ja yrittäjien keski-ikä nousee. Uusien elintarvikeyritysten syntymistä jarruttavat valmiiden tilojen puute, suuret alkuinvestoinnit (tilat, laitteet) sekä vaikeasti hallittavana koettu lainsäädäntö.

Maakunnan elintarvikeyrityksistä vain muutamilla yrityksillä on vientiä, mutta kansainvälistä yhteistyötä tekevät useammat yritykset (raaka-aineiden hankinta, tuotantoteknologian hankinta). Pohjois-Savon elintarviketeollisuuden viennin arvosta ei saanut erikseen tilastotietoa. Viime vuosina myös muutamat pienemmät yritykset ovat kartoittaneet vientimahdollisuuksia tarkkaan kohdennetuilla markkinoilla.

Elintarviketeollisuuden liikevaihto on kasvanut vuodesta 2010 noin 20% ja palkkasumma noin 5% (kuvio 1).

**Liikevaihdon ja palkkasumman kehitys Pohjois-Savon maakunnassa: Aikasarjat**  
**Elintarviketeollisuus**



**Kuvio 1.** Liikevaihdon ja palkkasumman kehittyminen elintarviketeollisuudessa vuosina 2005 – 2013.

Pohjois-Savon alueella toimii useita koulutusorganisaatioita, jotka palvelevat alueen elintarviketurkeyttä kouluttamalla niihin henkilökuntaa sekä tarjoamalla täydennyskoulutusta yritysten työntekijöille, tuottamalla erilaisia kehittämis- ja tuotekehityspalveluita opiskelijatöinä sekä myös ostopalveluina.

Pohjois-Savossa valmistuu mm. elintarvikkeiden valmistajia, leipuri-kondiittoreita (Savon ammatti- ja aikuisopisto), restonomeja (Savonia) sekä ravitsemusosaajia asiantuntijatehtäviin (Itä-Suomen yliopisto).

Itä-Suomen yliopistossa on vahvaa ravitsemusosaamista ravitsemuksen ja terveyden välisistä yhteyksistä sekä elintarvikebiotekniikasta.

Yliopiston tutkimusosaaminen jakautuu kolmeen osaamisalueeseen:

- 1) Ravinto ja krooniset sairaudet
  - erityisenä osaamisalueina lihavuus, sydän- ja verisuonitaudit ja sokeriaineenvaihdunta sekä syömiskäyttäytyminen
- 2) Ravinto ja terveys
  - erityisenä osaamisalueina marjat ja viljat
- 3) Elintarvikebiotekniikka ja elintarviketurvallisuus
  - erityisenä osaamisalueina ruuan turvallisuus (mm. mykotoksiinit, mikrobiologia), fermentointi ml. probioottiset bakteerit, erilaiset kasvi- ja marjapohjaiset ainesosat

Lisäksi muilla yliopiston tutkimusalueilla, kuten puiden sisältämien ainesosien tai farmasiaan liittyen, on mahdollisuus löytää elintarvikepuolta hyödyttäviä uusia innovaatioita.

Savonian matkailu- ja ravitsemisalalan asiantuntijat tarjoavat elintarviketurkeyksille kuluttajatutkimus-, tuotekehitys- ja laatukoulutuspalveluista.

Savon ammatti- ja aikuisopisto tukee elintarviketoimijoita keskittyen kestävään kehitykseen, lähi- ja luomuruokaan.

Lisäksi Pohjois-Savon alueella on VTT:n toimipiste, jolla on osaamista erilaisista neuromittauksista mm. kuluttajakäyttäytymisen tai havainnoinnin mittauksiin. Kuopion yliopistollinen sairaalalla (ml. ravintokeskus) on mahdollisuus tehdä elintarviketoimijoiden kanssa yhteistyötä tuotekehitys- ja tutkimuspuolella. Suomenjoella Savogrow:ssa toimiva Marjaosaamiskeskus palvelee alueen marjanviljelijöitä ja marjanjalostajia.

Pohjois-Savon alueella on useita tutkimuspohjaisia yrityksiä, joilla on erityistä osaamista elintarviketoimijoiden hyödynnettäväksi. Saatavilla on monenlaisia laboratoriopalveluita, lainsäädäntö-, tuotekehitys-, ja laatuosaamista. Lisäksi tuotteiden kaupallistamiseen, vientiin ja kansainvälistymiseen saa apua paikallisilta yrityksiltä.

Aktivaattorit toimivat aktiivisesti elintarvikealan edistämiseksi yllä mainittujen organisaatioiden ja elintarvike- ja palveluyritysten kanssa.

Työn alkaessa tavoitteet asetettiin Terveysklusteri ja hyvinvointia tukevat elintarvikkeet -toimen-pideohjelman perusteella seuraavanlaisiksi:

- 1) Palveluja tarjoavien kehitysympäristöjen tuotteistamisen tehostaminen ja palvelun tarjonta
- 2) Yritysten yleinen aktivointi ja tiedon lisääminen yritysten oman ideoinnin virkistämiseksi
- 3) Yrityslähtöisten hankeideoiden työstäminen ja edistäminen
- 4) Maakunnallisten elintarvikehankkeiden kokoaminen.

### 3. Toiminta

Elintarvikeaktivaattorin tehtävä jaettiin kahden henkilön kesken siten, että molemmat tekivät 25% työajasta Pohjois-Savon liitolle omien töiden ohella. Toimenpiteet jaettiin siten, että Pia Karjalainen vastasi tutkimuspohjaisista yrityksistä ja tutkimusorganisaatioiden kontaktoinnista ja Vuokko Niemitalo keskittyi maakunnallisen hankkeen kokoamiseen sekä tuotannollisiin elintarvikeyrityksiin sekä elinkeinoyhtiöiden tapaamisiin. Muutamissa yrityksissä vierailtiin yhdessä ja kaikista käynneistä raportoitiin suullisesti keskenään. Osa toimenpiteistä oli yhteisiä terveystklusterin ja teknologiateollisuuden aktivaattoreiden kanssa.

#### 3.1 Maakunnallinen elintarvikehanke

Yhtenä painopisteenä oli käynnistää koko maakunnan kattavan elintarvikehankkeen suunnittelu. Suunnittelu aloitettiin syksyllä 2014, mutta koulutusorganisaatioissa kiinnostus asiaan heräsi vasta v. 2015 alusta. Aktivointityönä koottiin elintarvikealan kehittäjät suunnittelemaan yhteistä teemaa ja toimintamallia. Elintarvikeyrityksiltä koottiin tietoa kehittämistarpeista sekä henkilökohtaisilla käynneillä että yritysryhmätapaamisilla. Hyvinvointi valittiin myös hankkeen kantavaksi teemaksi ja siinä pyrittiin huomioimaan Pohjois-Savon elintarvikealan vahvuudet alkutuotannosta tutkimukseen. Erityisteemoiksi valikoituivat marjat, maito, kasvikset ja kala, jotka kuuluvat paitsi hyvinvointia edistävään ruokavalioon myös pohjoissavolaiseen tuotan-



toon. Hankkeeseen lähti mukaan 13 elintarvikeyritystä osallistumissopimuksilla, mutta hanke järjestää tapahtumia ja tilaisuuksia koko elintarvikesektorille. Hankkeen ideana on tuotekehitys- ja tuotetietoprosessien mallintaminen hyvinvointia edistävien elintarvikkeiden avulla sekä linkittää aiheeseen liittyvä tutkimus osaksi tuotekehitystä. Hanke tukee Savonia-ammattikorkeakoulun elintarvikealan kehitysympäristöjen tuotteistamista siten, että ko. ympäristöjen mahdollisuuksista tiedotetaan yrityksiä ja kehitysympäristöt puolestaan saavat aitoja yrityslähtöisiä toimeksiantoja. Savonia-ammattikorkeakoulu on hankkeessa osatoteuttajana samoin kuin Navitas Kehitys Oy Varkaudesta. SavoGrow Oy hallinnoi hanketta. Hankkeen suunnitteluvaiheessa on huomioitu muiden kehittämishankkeiden sisältö, jotta päällekkäisiltä toiminnoilta vältytään. Tästä syystä suunnitteluvaiheessa käytiin tiivistä vuoropuhelua muiden elintarvikealan kehittäjien (mm. Savon ammatti- ja aikuisopisto/EkoCentria ja ProAgria Pohjois-Savo) kanssa. Hanke käynnistyi 1.5.2015 ja sen budjetti on noin 1 mil. euroa ja toiminta-aika vuoden 2017 loppuun saakka.

### 3.2 Tilaisuudet ja tapahtumat

#### *Nokka nousuun – alkusysäys kehittämissympäristöjen tuotteistamiselle*

Marraskuussa 2014 järjestettiin Nokka Nousuun -tapahtuma, joka toimi alkusysäyksenä kehittämisympäristöjen tuotteistamisen aktivoinnissa. Tapahtumaan osallistui yli 30 kehittämissympäristöjen edustajaa eri aloilta.



Nokka Nousuun -tapahtumassa otettiin tuntumaa palvelujen myyntiin ja ostamiseen.

Kuva: Pia Karjalainen

Tapahtuman tarkoituksena oli tutustuttaa eri alojen kehitysympäristöjä toisiinsa, antaa positiivisia esimerkkejä onnistuneista palveluiden myynnistä yrityksille, ja valmentaa ympäristöjä aktiiviseen myyntiin ja asiakkaitten palveluun. Iltapäivän aikana pääosin keskityttiin erilaisiin harjoituksiin, jossa kehitysympäristön väki toimi vuorotellen ostajana ja myyjänä. Moni koki ”ahaa-elämyksen” harjoitusten aikana – myynti ja oma palvelu ei olekaan vielä valmis. Esimerkiksi asiakkaan kysymiä hinta- tai aikataulutietoja oli mahdoton antaa niiden puuttuessa.

Päivän aikana tehtiin kehitysympäristöille kysely, jossa pyydettiin arvioimaan omia onnistumisia, puutteita ja kehittämistarpeita viime vuosien aikana.



Kyselyn perusteella moni kehitysympäristö koki onnistuneensa:

- (tutkimus)yhteistyö ja verkostoituminen oman alan henkilöiden/organisaatioiden kanssa
- laitteet ja tilat hyvät

Puutteina mainittiin yleisimmin:

- vaillinainen yhteistyö yrittäjien kanssa (palveluiden käyttö pientä, hankekumppaneiden löytäminen vaikeaa, ei ole tietoa alan yrityksistä)
- referenssien puute
- markkinoinnin ja tuotteistamisen haasteellisuus (tieto ja taito, henkilöresurssit, organisaation päätavoite muu kuin tuotteiden myyminen)
- verkostoituminen yrittäjien kanssa on vähäistä

Koulutustarpeina mainittiin:

- kaupallistaminen, markkinointiosaaminen (varsinkin, kun kyseessä usein koulutusorganisaatio)
- lainsäädännön vaatimukset
- yritysten tarpeiden tiedostaminen

#### *Palvelumuotoilu -koulutus kehitysympäristöille*

Yrityksiltä saamamme palautteen ja myös kehitysympäristöiltä saatujen toiveiden perusteella järjestimme kaksipäiväisen koulutustilaisuuden kehitysympäristöjen väelle keskittyen omien palvelujen hiomiseen myyntikuntoon.

Koulutuksen tavoitteena oli auttaa julkisia toimijoita kehittämään ja terävöittämään jo olemassa olevia tutkimus-, kehitys- ja innovaatio (TKI) -kehitysympäristöjen palveluita yrityksille ja muille kehitysorganisaatioille. Lisäksi tavoitteena oli TKI-ympäristöjen kilpailukyvyyn nostaminen kansallisesti ja kansainvälisesti. Koulutus koostui kahdesta koulutuspäivästä (touko- ja lokakuu) sekä etävalmennuksesta.

Koulutuksen aikana osallistujat saivat apua oman organisaation tuotteistamissuunnitelman laadintaan. Suunnitelma sisälsi mm. oman organisaation tavoitteet, sisäisen ja ulkoisen palveluprosessin, myynnin ja markkinoinnin suunnitelmat, resurssit ja vastuut, seurannan ja jatkokehittämisen.

Kouluttajana toimi Suomen johtava palvelumuotoiluyritys Palmu Oy, joilla on vankka kokemus yritysten ja julkisten toimijoiden palvelumuotoilusta.

Ensimmäisen koulutuspäivän jälkeen saimme hyvin positiivista palautetta osallistujilta.

### 3.3 Yhteistyö Savonia-ammattikorkeakoulun ja Itä-Suomen yliopiston kanssa

Itä-Suomen yliopiston kansainvälisten koulutusprojektien tiimoilta järjestettiin yrityskäyntejä, joissa aktivaattori oli mukana. Koulutuksiin liittyvissä tuotekehitysprojekteissa aktivaattorin roolina oli tuoda yritysnäkökulmaa ja yritysten tarpeita esille.

Yksi aktivointityön parhaimmista toimintamuodoista oli korkeasti koulutettujen työttömien tai työttömyysuhan alaisten henkilöiden ja yritysten kehittämistarpeiden yhteen saattaminen. Aducaten Osaamisella työhön -työllisyyskoulutuksesta kolme harjoittelijaa sai harjoittelupaikan elintarvikealaan liittyvissä yrityksissä. Ilman aktivointityössä tullutta tietoa ja yritysten luottamusta aktivaattoreihin, harjoittelusopimuksia ei olisi syntynyt näihin yrityksiin.

Aktivaattorit vierailivat yliopistolla ja Savoniassa tutustuen uusimpiin ravitsemuspuolen saavutuksiin ja projektit nytkähtivät lähemmäksi kaupallistettavuutta, ja yliopiston ja yritysten välillä syntyi yhteistyötä. Yrityskäynneillä informoimme meneillään olevista tutkimusprojekteista ja tutkimusorganisaatioiden osaamisalueista, kiinnostavana koettiin mm. yliopiston probiootiossaaminen. Yliopistolla mielenkiintoisia uusia innovaatioita löytyy mm. marjatutkimuksesta sekä puuainesosien tutkimuksesta (aromiaineiseen liittyen).

Savonia-ammattikorkeakoulun Tradelt –hanke järjesti yritystapaamisia, joissa elintarvikeaktivaattori oli mukana. Aktivaattorin roolina tilaisuuksissa oli toiminnan kehittämiseen kannustaminen (mm. tuotekehitys) ja esimerkkien avulla tuoda esille maakunnassa olevien muiden toimijoiden osaamista elintarvikealalla sekä kertoa suunnitteilla olevista hankeaihioista koko Pohjois-Savon alueella.

### 3.4 Yrityskontaktit

Yrityskäyntejä tehtiin kaikkiaan 49 kpl. Lisäksi yritysten kanssa tavattiin yhdessä mahdollisten yhteistyötahojen kanssa (esim. Ely-keskus) sekä yhteisissä tilaisuuksissa (esim. Itä-Suomen yliopiston järjestämät marja- ja Andien vilja -seminaarit, Tradelt-hankkeen seminaari, Elintarvikepäivät, ProAgrian järjestämä koulutustilaisuus). Tämän lisäksi yrityksiä lähestyttiin puhelimitse ja sähköpostitse. Toukokuussa yrityksille lähetettiin kooste Elintarvikepäivistä ja samalla niille yrityksille, joita ei ollut vielä ehditty kontaktoida, tiedotettiin mahdollisuudesta tavata elintarvikeaktivaattoreita. Yrityskontakteissa kuunneltiin yrittäjien ajatuksia toiminnan kehittämisestä, kerrottiin meneillään olevista ja tulevista hankkeista, mietittiin toiminnan kehittämisen rahoitusmahdollisuuksia ja autettiin sopivien yhteistyökumppaneiden löytämisessä. Yrittäjiä neuvottiin myös elintarvikeyrittämiseen liittyvissä ongelmatilanteissa. Yrityksissä oli mukana tuotannollisia yrityksiä vasta-alkajista jo pitkään toimineisiin sekä myös yritystoimintaansa suunnittelevia yksityishenkilöitä. Yrittäjät kokivat käynnit yleensä varsin hyödyllisiksi ja Pohjois-Savon liitto sai kiitosta toiminnan järjestämisestä. Yritysten tarpeita käsiteltiin myös elinkeinoyhtiöiden kanssa käydyissä keskusteluissa ja yritysvierailuissa (mm. Yrityspuisto Leivonen, Kiuruvedellä).

Elintarvikeaktivaattori oli mukana myös yrityshankkeiden suunnittelussa. Näiden seurauksen ainakin kolme yritystä jätti rahoitushakemuksensa ELY-keskukselle. Yrityksiä autettiin myös jo alkaneiden hankkeiden maksatushakemuksiin liittyvissä asioissa sekä suunnitteilla olevien hankkeiden kehittämisessä (tai jopa kokonaan hylkäämisessä, jos hankkeen valmistelu oli puutteellista) yritystä hyödyntävään suuntaan. Osa yrityksistä toivoi apua sopivien yhteistyökumppaneiden löytämisessä, missä aktivaattorit olivat apuna esimerkiksi neuvomalla mihin kannattaisi olla yhteydessä sekä myös tiedustelemalla ja etsimällä sopivia yhteistyökumppaneita juuri sillä hetkellä tarvittaviin asioihin. Osalle yrityksille saattoi tulla yllätyksenä, että alueella

on hyvinkin kattavaa osaamista ja yhteistyömahdollisuuksia eri yritysten ja julkisten toimijoiden kanssa. Aktivaattorityön tuloksena syntyi useita uusia yhteistyökuvioita paikallisten toimijoiden kesken.

Osa yrityskäynneistä suuntautui alueen tutkimuspohjaisiin tai vastaaviin palveluyrityksiin, jotka tarjoavat tai joilla on mahdollisuus tarjota erilaisia palveluja tuotannollisille elintarvikeyrityksille. Osa palveluyrityksistä on suuntautunut myös muille kuin varsinaisesti elintarvikeosaamisalueille, kuten farmasiaan, markkinointiin tai kaupallistamiseen. Myös näissä yrityksissä tuli esille kehittämiskohteita ja tarve sopivien yhteistyökumppanien löytämiseen, joissa aktivaattorit auttoivat eteenpäin. Työn tuloksena useampi palveluyritys päätti suunnata markkinointia enemmän myös elintarvikepuolelle. Lisäksi syntyi uusia paikallisten tuotannollisten elintarvikeyritysten ja palveluyritysten yhteistyösopimuksia, joista osa johti heti konkreettiseen yhteistyöhön.

## 4. Kehittämistarpeet elintarvikeyrityksissä

### 4.1 Säädösten hallinta

Elintarvikeala on erittäin tarkasti säädeltyä ja alati muuttuvien säädösten alaista toimintaa. Osa säädöksistä on tulkinnanvaraisia, jolloin eri alueilla toimivat yritykset ovat eriarvoisessa asemassa tulkintojen suhteen. Evira ei usein ota kantaa tulkintoihin, josta syystä ympäristöterveystarkastajien ammattitaito, neuvontahalukkuus ja yrittäjämyönteisyys ovat merkittävässä asemassa siihen, millaisia vaatimuksia toiminnalle asetetaan. Viranomaistahojen lisäksi vaatimuksia asettavat myös kaupan keskusliikkeet erityisesti laatujärjestelmien ja sähköisten tilausjärjestelmien muodossa. Vast'ikään muuttunut pakkausmerkintälainsäädäntö ja kaupan keskusliikkeiden käyttämän tuotetietojärjestelmän (Synkka) uudistuminen on aiheuttanut yrityksille runsaasti työtä. Samaan aikaan kolmen vahvan keskusliikkeen kilpailu on puristanut katteet minimiin.

### 4.2 Osaaminen ja resurssit

Tuotannollisissa elintarvikeyrityksissä suurin ongelma on tiukalle vedetyt henkilöstöbudjetit, josta syystä yritys ei palkata korkeasti koulutettuja henkilöitä. Tämä on johtanut siihen, että yritykset ostavat ostopalveluina jopa yrityksen toiminnan kannalta kriittisiä laatuun, tuotetietoon ja hygieniaan liittyviä palveluita. Ostopalveluiden avulla kasvuyritykset pääsevät kehitymisessään seuraavaan vaiheeseen, mutta jatkuva resurssipula hidastaa oleellisesti toiminnan kehittämistä. Tämä näkyy mm. siinä, että toiminta yrityksissä on jatkuvaa ”tulipalojen sammuttamista”, eikä pitkäjänteiseen kehittämiseen ja suunnitteluun jää aikaa. Perinteisesti tuotannollisissa yrityksissä osaaminen on painottunut raaka-aineisiin ja tuotantoon, mutta myynti- ja markkinointi on jäänyt vähemmälle. Tilanne ei ole oleellisesti muuttunut, joskin markkinointiin panostetaan aikaisempaa enemmän. Tutkimustiedon ja aikaisemmin kerääntyneen tuotetiedon hyödyntämiseen on liian vähän osaamista. Riskinottokyky on heikko, koska elintarvikealalla katteet ovat pieniä.

Myynti ja markkinointiosaaminen ovat pitkään olleet riittämätöntä elintarvikeyrityksissä. Osa-syynä tähän on elintarviketeollisuuden vahva kytkös alkutuotantoon, jolloin tuotekehityskin on tehty raaka-ainelähtöisesti. Myynnin ja markkinoinnin merkitys on kuitenkin tiedostettu, mutta tuotantoon suuntautunut yrittäjäpersoonaa on harvoin paras tuotteensa markkinoija. Yrityksiin siis tarvittaisiin kaupallisesti suuntautuneita elintarvikealan osaajia. Markkinoinnista vastaavan on tunnettava lainsäädännön asettamat rajat, jotta harhaanjohtavalta markkinoinnilta vältytään.

Korkeasti koulutettujen rekrytointi yrityksiin on vähäistä ja yksi syy siihen on korkeasti koulutettujen yrittäjien ja yritysjohtajien vähäinen osuus elintarvikeyrityksissä. Koulutuksen merkitystä ei siten osata arvostaa ja usein myös kuulee epäilyjä korkeasti koulutetun soveltavuudesta työhön. Pienissä yrityksissä jokaisen työntekijän on oltava moniosaaja ja kyettävä tekemään myös tuotannollista työtä tarpeen vaatiessa.

### 4.3 Yrityksen johtaminen

Suurin osa elintarvikeyrityksistä on perheyrityksiä, joissa johtajuus on pääosin kokemuksen kautta opittua. Hallitukseen on hankittu ulkopuolista osaamista vasta viime vuosina, jos vielä laisinkaan. Toisaalta osa yrityksistä on selvästi pyrkinytkin pitäytymään pienenä, lähinnä yrittäjäperheen itsensä elättävänä. Johtamisosaamisen kehittyminen todennäköisesti lisäisi kiinnostusta kansainvälistymiseen ja yrityksen kasvattamiseen. Viime vuosina järjestetyt toimitusjohtaja- ja hallitusosaajakoulutukset ovat olleet erittäin tervetulleita. Taloudellisen kannattavuuden parantamisessa johtamistaidot ovat avainasemassa ja siksi siihen pitää panostaa jatkossakin.

### 4.4 Vienti

Vientiyritysten osuus on vielä vähäinen. Yksi syy tähän on kielitaidon puute ja kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin osaamisen puute. Kielitaidon puute estää kansainvälisten verkostojen kehittymisen. Resurssien niukkuus ja vähäinen riskinotto kyky puolestaan heikentää uskallusta palkata kielitaitoisia työntekijöitä.

## 5. Kehittämistarpeet koulutus- ja tutkimusorganisaatioissa yritysyhteistyön näkökulmasta

Alueen koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden ja elintarvikeyritysten välillä on kohtuullisesti yhteistoimintaa. Tosin yritysten puolelta yhteishankkeet usein painottuvat muutamaan aktiiviseen tuotannolliseen elintarvikeyritykseen.

Koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden mukaan yhteistyö sujuu melko hyvin ja he kokevat yritysten hyötyneen yhteisistä projekteista (mm. hankkeista ja opinnäytetöistä). Koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden kanssa käydyissä keskusteluissa nousee pääosin esille hyvä halukkuus yhteistyötoimintaan yritysten kanssa. Yrityskumppaneista on puutetta, ja osa mahdollisista projekteista ei ole päässyt alkamaan, kun halukkaita yrityksiä ei ole saatu mukaan.

Vastaavasti yrityskäynneillä tuli esille, että koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden kyky vastata yritysten tarpeisiin koettiin useissa yrityksissä varsin puutteelliseksi. Koulutusorganisaatioita pidettiin usein hitaina ja kankeina yhteistyökumppaneina. Yrityksiltä tuli palautetta, että heidän näkökulmansa ja tarpeensa tulevat huonosti esille yhteistyössä tutkimuslaitosten kanssa. Samat yhteistyöprojektit, jotka organisaatiot olivat kokeneet hyödylliseksi ja antoisiksi, saattoivat yritysten kertoman mukaan olla lähes hyödyttömiä yrityksen kannalta. Mitä korkeamman tason oppilaitos, sen kauempana sen koettiin olevan yritysten maailmasta.

Yrityksiä pyydetään innokkaasti mukaan hankkeisiin, mutta hyöty yritysten mukaan jää usein vähäiseksi. Lupaukset ovat usein isompia kuin saatu hyöty. Mielestämme tähän kannattaa kiinnittää huomiota, sillä yrityksiltä on tullut palautetta, että eivät enää lähde mukaan hankkeisiin/tutkimuksiin (varsinkin jos kyseessä on julkinen toimija, jonka kanssa edellisellä kerralla asia ei ole onnistunut). Ehdotamme, että esimerkiksi hankkeissa tulisi tarvittaessa olla mukana joku asiantuntija, joka olisi niissä mukana yritysten puolesta puhujana jo suunnitteluvaiheessa.

Yhteistyön haasteisiin saattaa olla syynä työssäoppimisjaksojen vähäinen määrä ja se, mihin opiskelijat sijoittuvat työssäoppimisjaksoilla. Toinen merkittävä tekijä on opettajien elintarvikealan vähäinen työkokemus tai sen puute. Opettajien mahdollisuus ja halukkuus tehdä osa työpanoksesta yrityksissä olisi tervetullutta opetuksen kehittämisen kannalta. Osaksi tyytymättömyyteen vaikuttanevat myös Pohjois-Savon elintarvikeyritysten melko alhainen koulutustaso, ja ylempään asteen koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden yleinen vieraus elintarviketoimijoille. Myös se, että tuotannollisista elintarvikeyrityksissä on vajuusta korkeammin koulutetusta työvoimasta vaikeuttaa yhteistyöprojektien tulosten viemistä käytäntöön. Lisäksi tutkimusorganisaatioiden erilainen tavoite tutkimushankkeiden suhteen vs. yritysten tarpeet eivät välttämättä kohtaa (tutkimusorganisaatioiden tavoitteena voi olla tuottaa uutta tietoa, hyviä tieteellisiä julkaisuja, kun taas yrityksillä on usein käytännönläheinen ote ja tarve heti hyödynnettävälle tiedolle, joka olisi myös lainsäädännöllisesti mahdollista).

Hankkeiden rahoittajan näkökulmasta haasteena voi olla, että julkisilla avustuksilla organisaatioiden ostamalla laitteilla ei olekaan niin paljon hyödynnettävyyttä yrityksillä kuin hakija antaa ymmärtää. Suosittelemme, että kun julkinen toimija hakee rahaa johonkin laitteeseen tms., kannattaa kysellä tarkemmin mitä tarkoittaa "yrityksetkin voivat laitetta hyödyntää". (Toki tutkimus- ja opetuskäyttöönkin tarvitaan laitteita!). Esim. onko oikeasti tällä alueella yrityksiä, jotka voivat laitetta hyödyntää; miten palveluprosessi toimii organisaation sisällä (onko hintaa, työntekijöitä, aikatauluja tms. ajateltu).

Elintarvikepuolella on aktivoitu esim. Helsingissä, Turussa ja Seinäjoella. Yritysten mukaan näillä alueilla on helpompi löytää sopiva yhteistyökumppani ja yhteyshenkilöt (esim. organisaatioiden nettisivuilta). Olisi hienoa saada tällekin alueelle elintarvike/ravitsemus/terveyskehitysalusta, jotta olemassa oleva tieto olisi löydettävissä muidenkin kuin jo asiaan perehtyneiden kesken (kehitysalusta = esimerkiksi nykyisten toimijoiden laajempi yhteistyö ja koordinointi ja tieto palveluista jonkin yhteen paikkaan + tietojen ylläpitäjä; myös tuotteistamisen tulee tällöin olla kunnossa). Osaamista tällä alueella on paljon ko. aihealueisiin liittyen.

## 6. Aktivointityön tärkeimmät tulokset

Vuoden kestäneen (0,5 htv) aktivointityön aikana saavutettiin seuraavat tulokset:

- Tärkeimmät elintarvikeyritykset Pohjois-Savossa on kontaktoitu, suurimmassa osassa on käyty paikan päällä, ja niille on tiedotettu ajankohtaisista asioista (käynnistyvät hankkeet, elintarvikelainsäädännön muutokset, meneillään olevat tutkimukset, potentiaaliset yhteistyökumppanit)
- Yritysten yhteydet rahoittajiin (mm. ELY) sekä muihin yhteistyökumppaneihin (potentiaaliset yhteistyöyritykset, oppilaitokset, tutkimuslaitokset) ovat lisääntyneet. Yritykset ovat saaneet uusia yhteistyökumppaneita.
- Elintarvike- ja ravitsemusalan koulutusorganisaatiot ovat aloittaneet palvelujensa tuoteistamisen aktivointiin liittyvän tuotteistamiskoulutuksen myötä. Yritysten tarpeista ja vaatimustasosta palvelujen suhteen on tiedotettu em. organisaatioita.
- Oppilaitoksiin ja tutkimuslaitoksiin on viestitty vahvasti yritys- ja palvelunäkökulmaa.

Yrityksiltä tuli usein Pohjois-Savon liitolle spontaanit kiitokset aktivaattoritoiminnan järjestämisestä yrityskäynnin jälkeen. Yritykset arvostivat sitä, että aktivaattorit tulivat käymään heillä paikanpäällä paneutuen juuri sillä hetkellä oleviin asioihin yrityksen toiveiden mukaan - ja vielä ihan ilmaiseksi! Moni kertoi, että ei ehdi tapaamisiin, joita yrityksille järjestetään.

Aktivaattorien tiedossa on useita elintarvikeyritysten toimintaa kehittäviä tai yhteistyökuvioita, jotka syntyivät tai nopeutuivat aktivointitoimien ansiosta. Usea yritys löysi kumppanin oman alueelta. Koska aktivaattorien työaika oli rajallista, ja myös siksi, että yritysten haluttiin itse ottavan vastuuta kehittämistoimistaan, aktivaattorit neuvoivat yrityksiä eteenpäin (antoivat yhteyshenkiöiden nimiä, järjestivät tapaamisia yritysten ja yhteistyökumppaneiden kanssa, olivat mukana ensimmäisissä tapaamisissa, etsivät sopivia yhteistyökumppaneita jne.), mutta eivät välttämättä seuranneet loppuun saakka, miten uusi toimi sai tulta alleen. Tämän vuoksi kaikista syntyneistä (tai loppuneista) toimista eli aktivoinnin tuloksista aktivaattoreilla ei ole tietoa.

Aktivointityön ajankohta oli erittäin hyvä siitä syystä, että hanketoiminta oli suurimman osan ajasta katkolla rahoituskauden vaihtumisen vuoksi. Tavallisesti yleistä aktivointityötä ja neuvontaa tehdään hankkeiden resursseilla. Ongelmana hanketyönä tehtävässä aktivoinnissa on se, että jollei yleistä aktivointia ole kirjattu osaksi hanketta, sitä ei tehdä puolueettomasti, siten, että myös muiden organisaatioiden toiminnasta kerrotaan yhtä laajasti kuin omasta.

Kahden aktivaattorin toimiminen samalla alalla omine erilaisine vahvuus- ja sovittuine työalueineen oli mielestämme rikkaus, vaikka toisaalta vähäinen työaika toi ajalliset rajoitteet työhön. Panostimme siihen, että toinen tietää mitä toinen tekee. Tämä oli hedelmällinen työtap. Koimme, että yritykset arvostivat aktivaattoreiden elintarvikepuolen tuntemusta ja ns. hiljaista tietoa alueen mahdollisuuksista. Aktivaattorit koettiin usein puolueettomiksi auttajiksi, joille moni yritys ja organisaatio avoimesti kertoivat haasteistaan ja toiveistaan.



Aktivointityönä maakunnallisen hankkeen kokoaminen oli puolueettomampaa ja avoimempaa ja siihen oli käytettävissä enemmän resursseja kuin hankeosapuolien pelkästään omana työnä tehtävä hankesuunnittelu.

## 7. Johtopäätökset

- Yritysten panostusta osaamiseen on tuettava, koska se turvaa kriittisten toimintojen (esim. tuotekehitys, tuotanto-olosuhteiden ja tuotetietojen hallinta, johtaminen, myynti ja markkinointi) kehittyminen yrityksen sisällä. Osaajien myötä yrityksissä vapautuu resursseja toiminnan suunnitteluun ja sitä kautta kustannussäästöihin. Kiristyneessä kilpailutilanteessa omien tuotemerkkien kehittäminen vähentää riippuvuutta yksittäisistä kauppaketjuista ja vakauttaa liiketoimintaa.
- Yritykset kokevat rahoituskuviot ja joihinkin hakuihin liittyvät hakuajat ym. hankalaksi. Näitä tulisi selkiyttää ja viestittää yrityksille.
- Tutkimus- ja oppilaitosten tulee painottaa yrityslähtöistä tutkimusta ja kehittämistä. Tämä edellyttää opettajien ja tutkijoiden työkokemusta elintarvikeyrityksistä, jolloin toimenpiteet on helpompi suunnitella yritysten tarpeita vastaaviksi. Tutkimus- ja oppilaitoksissa tulisi olla nimetyt yhteyshenkilöt yritysten yhteydenottoja varten sekä määritellyt prosessit toimenpiteitä varten. Yhteistyötä eri toimijoiden (yritykset ja julkiset organisaatiot) kesken olisi tärkeää lisätä. (esim. tilaisuudet, opettajien käytännön yrityskontaktit, opiskelijoiden työssäoppimisjaksot ja harjoittelujaksot).
- Tulisi pohtia maakunnallisen Elintarvikealan kehittämiskeskuksen perustamista, joka verkottaisi toiminnallisesti yhteen alueen kehittämisyhtiöt, neuvonta- ja koulutusorganisaatiot liittyen elintarvikealaan.
- Maakunnassa olisi jatkossakin syytä olla yhdyshenkilöitä, joiden toimenkuvaan kuuluisi yritysten aktivointi. Kokonaan erillisenä toimintana se kuitenkin saattaa jäädä liian pinnalliseksi ja ylhäältä alas katsovaksi. Jokaisessa julkisesti rahoitetussa hankkeessa aktivointityö tulisi olla osana toimintaa, koska se lisää eri toimijoiden välistä yhteistyötä ja tiedottamista sekä myös yritysten tietoisuutta siitä, mitä elintarvikealalla tapahtuu.

## Terveysklusterin aktivointityön tulokset

Terveysklusterin aktivointityö jatkuu lokakuun loppuun, jonka jälkeen laaditaan loppuraportti. Tässä esitetään lyhyesti keskeisimpiä tuloksia.

Terveysklusterin aktivointityön tavoitteiksi asetettiin toimenpideohjelman suosituksien mukaisesti:

- 1) Yritysten yleinen aktivointi ja tiedon lisääminen yritysten oman ideoinnin virkistämiseksi
- 2) Kehitysympäristöjen konseptointi ja kaupallistaminen
- 3) Yrityslähtöisten hankeideoiden työstäminen ja edistäminen

Aktivointityön painopistealueena on ollut terveys- ja hyvinvointiyritykset ja niiden tarpeet kasvun varmistamiseksi. Yritystapaamisia on vuoden alusta alkaen ollut 55. Yritystapaamisten tavoitteena on ollut kasvupotentiaalisten yritysten liiketoiminnan edistäminen mm. hankeneuvonnan keinoin sekä yritysten verkostoitumista edistämällä. Yritykset tarve yleiseen neuvontaan, ohjaukseen ja verkottamiseen on merkittävä. PK-yritysten mahdollisuudet käyttää työpanosta mm. rahoituksen selvittelyyn ovat rajalliset. Myös työvoimaresurssien niukkuus ja osaavan henkilökunnan puute estää toiminnan kehittymistä.

Alueen oppi- ja tutkimuslaitosten kehitysympäristöjen käyttöasteen nostaminen ja tunnettuuden edistäminen oli yksi työn tavoitteista. Yritykset ja muut kumppanit hyödyntävät valmiita kehitysympäristöjä vain vähän. Tähän syynä on tiedon puute olemassa olevista palveluista, mutta toisaalta myös kehitysympäristöjen kykenemättömyys tarvittavien palvelujen tuotantoon. Tähän tarpeeseen suunniteltiin kehitysympäristöille suunnattu valmennus, jonka tavoitteena oli määritellä jokaiselle toimijalle oma tuotteistamis- ja kaupallistamissuunnitelma sekä vastuuhenkilöt. Savonia AMK edistää tämän lisäksi palveluidensa konseptointia LaTu (Laatua ja tunnettuutta palveluihin) -hankkeella, jonka hakemuksen suunnittelua on ohjattu aktivointityössä.

Pohjois-Savon alueella merkittäväksi toimialaksi on noussut terveysteknologia. Ko. alan yritysten palaverissa kevään 2015 aikana nousi esille yritystarpeista lähtevä Terveysteknologian kehityskeskus. Terveysteknologia yritysten keskeisiä tarpeita ovat mm.

- Yritysten liiketoiminnan ja julkisten toimijoiden rahoituspohjan vahvistaminen yhteishankkeiden ja kansainvälisen rahoitusten avulla
- Innovaatio-, testaus- ja kehitystoimintamallin luominen aitoon Living Lab-ympäristöön (KYS, Mäntykampus, yms.), joka mahdollistaa terveys- ja hyvinvointiteknologian tuotteiden ja palveluiden testaamisen ja kaupallistamisen
- Innovaatioiden tuotteistamista ja kaupallistamista tukevaa toiminta Innovaatiopolku-toiminta
- Pohjois-Savon terveysteknologian kehityskeskuksen tunnettuuden rakentaminen, jonka tavoitteena lisätä alueen sisäistä yhteistyötä sekä houkutella rahoitusta, sijoittajia ja yrityksiä alueelle

Terveysteknologian kehityskeskus ideaa ja yrityksen tarpeita viedään eteenpäin lokakuun aikana kiinteässä yhteistyössä alueen muiden terveys- ja hyvinvointitoimijoiden kanssa.

## 8. Taustaa

Pohjois-Savon alueen yhdeksi merkittävimmästä osaamisalueista on muodostunut terveys- ja hyvinvoinnin osaaminen ja tutkimus. Pohjois-Savon alueen terveysteknologian toimijat a) kehittävät ja valmistavat uusia lääkkeitä, hoitoja ja terveydenhuollon laitteita, b) ideoivat ja tarjoavat terveyttä ja hyvinvointia tukevia palvelukonsepteja, c) kehittävät ratkaisuja terveyden edistämisen, etähoitoon ja terveellisen ruokavalion toteutukseen sekä d) tuottavat ja jalostavat puhdaita ja turvallisia hyvinvointia edistäviä elintarvikkeita.

Terveys- ja hyvinvointialalta Pohjois-Savon sektorilta erityisesti terveysteknologia ja lääkekehitys ovat kasvaneet viime vuosien aikana merkittävästi. Terveysteknologia on erittäin voimakkaasti kasvava sektori sekä Suomessa että kansainvälisesti ja sen osuus koko viennistä on yli 8%. Terveysteknologian alalla Pohjois-Savon alueella on saatu merkittäviä kansainvälisiä yritysavauksia (mm. Mega, Newicon, Bone Index). Tämä on kasvattanut myös maakunnan muiden terveysteknologian yritysten mielenkiintoa pyrkiä entistä aktiivisemmin kansainvälisille markkinoille. Pohjois-Savon alueella on noin 30 terveysteknologian yritystä ja yritykset työllistävät tyypillisesti noin 20 henkeä.

Terveydenhuollon rakennemuutos on siirtänyt etenkin perushoitoa ja -palveluita (mm. kotipalvelut) yksityisille yrityksille. Maakunnan hyvinvointipalveluyritykset ovat tyypillisesti yhdenkahden hengen yrityksiä, jotka työllistävät lähinnä itsensä, eikä kasvuhaluukkuutta ole juurikaan. Näiden yritysten verkottaminen toisiin yrityksiin ja kouluttaminen on jatkossa tärkeää, jotta ne pystyvät tarjoamaan palveluita terveydenhuollon muuttuviin tarpeisiin ja osallistumaan kilpailutuksiin.

Pohjois-Savon alueella toimii useita koulutus- ja tutkimusorganisaatioita, joiden kautta yritykset saavat sekä osaavaa henkilökuntaa että tukea tutkimus- ja tuotekehitykseen. Merkittävimpiä koulutus- ja tutkimusorganisaatioita ovat Itä-Suomen yliopisto, Savonia-ammattikorkeakoulu ja Savon koulutuskuntayhtymä.

Merkittävimpanä uutena koulutusohjelmanä on v. 2014 aikana alkanut terveysteknologian koulutusohjelman kokeilu Savon koulutuskuntayhtymässä. Terveysteknologian koulutusohjelmasta valmistuu osaajia terveydenhuollon teknisten ratkaisujen kehittämiseen, käyttöönottoon ja huoltoon niin julkiselle sektorille kuin yrityksiin.

## 9. Toiminta

Terveysklusterin aktivaattorina toimi syksyn 2014 ajan Marko Juntunen ja vuoden 2015 alusta alkaen Johanna Jylhä-Ollila. Molemmat 50% työpanoksella. Aktivointityö keskittyi pääosin yritystapaamisiin sekä koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden kontaktoimiseen. Etenkin julkisen terveydenhuollon ja yritysten yhteistyön kehittäminen oli tärkeänä osana aktivaattorin toimintaa.

Terveysklusterin aktivointityön tavoitteiksi asetettiin toimenpideohjelman suositusten mukaisesti:

- 1) Yritysten yleinen aktivointi ja tiedon lisääminen yritysten oman ideoinnin virkistämiseksi
- 2) Kehitysympäristöjen konseptointi ja kaupallistaminen
- 3) Yrityslähtöisten hankeideoiden työstäminen ja edistäminen

### 9.1 Yrityskontaktit

Aktivointityön painopistealueena on ollut terveys- ja hyvinvointiyritykset ja niiden tarpeet kasvun varmistamiseksi. Yritystapaamisia on vuoden alusta alkaen ollut 69. Yritystapaamisten tavoitteena on ollut kasvupotentiaalisten yritysten liiketoiminnan edistäminen mm. hankeneuvonnan keinoin sekä yritysten verkostoitumista edistämällä.

Yrityksiä kontaktoitiin pääosin yrityskohtaisissa tapaamisissa, mutta myös yritysten yhteisissä tilaisuuksissa ja koulutuksissa (mm. Health Tuesday, Terveys- ja hyvinvointiyritysten aamukahvit). Ensitätapaamisen jälkeen yhteyttä pidettiin tapaamisten lisäksi sähköpostitse ja puhelimitse. Yrityksille lähetettiin säännöllisesti myös informaatiota alueen koulutuksista ja liiketoiminta mahdollisuuksista (mm. julkisen terveydenhuollon kilpailutukset, Team Finland infot) sekä rahoitushauista. Yritykset ottivat aktivaattoritoiminnan vastaan positiivisesti ja kokivat näin Pohjois-Savon liiton olevan kiinnostunut alueen elinkeinoelämän kehittämisestä.

Yritykset tarve yleiseen neuvontaan, ohjaukseen ja verkottamiseen on merkittävä. Terveydenklusterin aktivaattorin toiminta keskittyi lähinnä pieniin ja keskisuuriin yrityksiin, sillä PK-yritysten mahdollisuudet käyttää työpanosta mm. rahoituksen selvittelyyn ja yhteistyökumppaneiden kartoittamiseen ovat rajalliset. Aktivaattorin työpanos etenkin eri rahoitusinstrumenttien hyödyntämisestä on ollut tärkeää. Ohjaus eri toimijoille ja hakemusten sparraus kuului osana aktivaattorin työnkuvaan. Toisena merkittävän tehtävänä oli yritysten verkottaminen julkisen terveydenhuollon ympäristöön. Oikeiden yhteistyökumppaneiden kartoittaminen ja verkottaminen Kuopion yliopistollisesta sairaalasta ja Kuopion kaupungin perusterveydenhuollosta antaa yrityksille mahdollisuuden esitellä tuotteitaan sekä rakentaa yhteishankkeita.

### 9.2 Koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden aktivointityö

Koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden (UEF, Savonia, Sakky) osalta terveysklusterin työpanosta kohdistettiin etenkin tutkimus- ja kehitysympäristöjen entistä tehokkaamman hyödyntämisen edistämiseen. Kontaktoinnin tavoitteena oli tuoda yritys näkökulmaa ja yritysten tarpeita tutkimus- ja kehitysympäristöjen hyödyntämiseen.

Aktivaattoreiden kontaktoinnin tuloksena havaittiin, että koulutus- ja tutkimusorganisaatioilla ei ole ollut valmiita palveluita ja prosesseja, joita he voivat tarjota yrityksille ja muille yhteistyökumppaneille. Arvion perusteella järjestettiin koulutus- ja tutkimusorganisaatioille tuotteistamisen ja palvelumuotoilun koulutusta, jotta organisaatiot saisivat paremmin kaupallistettua ja tuotettua palveluitaan. Lisäksi tavoitteena oli TKI-ympäristöjen kilpailukyvyyn nostaminen kansallisesti ja kansainvälisesti. Koulutus koostui kahdesta koulutuspäivästä (touko- ja lokakuu) sekä etävalmennuksesta. Koulutuksen aikana osallistujat saivat apua oman organisaation tuotteistamissuunnitelman laadintaan. Suunnitelma sisälsi mm. oman organisaation tavoitteet, sisäisen ja ulkoisen palveluprosessin, myynnin ja markkinoinnin suunnitelmat, resurssit ja vastuut, seurannan ja jatkokehittämisen. Kouluttajana toimi Suomen johtava palvelumuotoilu-yritys Palmu Oy, jolla on vankka kokemus yritysten ja julkisten toimijoiden palvelumuotoilusta.

Terveysklusterin aktivaattorin osallistui myös Savonian LaTu-hankkeen valmisteluun, jolla edistetään Savonian kehitysympäristöjen parempaa hyödyntämistä. Lisäksi käynnistettiin Savonian, Kuopion yliopistollisen sairaalan ja Itä-Suomen yliopiston työryhmä, jossa välitetään eri organisaatioille tietoa erilaisista kehitys- ja innovaatiopalveluista sekä tukimuodoista.

Yksi tärkeimmistä aktivaattorin tehtävistä oli elinkeinoelämän osaamis- ja koulutustarpeiden välittäminen koulutus- ja tutkimusorganisaatioihin. Myös koulutusohjelmat tarvitsevat yritys-kontakteja, jotta vastavalmistuneet osaajat työllistyisivät paremmin. Savon koulutuskuntayhtymän terveysteknologian-koulutusohjelmalle etsittiinkin aktivaattorityössä yhteistyökumppaneita ja verkotettiin mm. Kuopion kaupungin kotihoidon, KYS:n, UEF:n ja yritysten kanssa.

### 9.3 Yrityslähtöisten hankkeiden kokoaminen

Kuopiossa järjestetään Terveys- ja hyvinvointialan yritysten aamukahveja, joissa yritys kutsuu muut yritykset ja yhteistyökumppanit tutustumaan yrityksen toimintaan ja yhdessä päivitetään alan kuulumisia. Toukokuussa 2015 uutisoitiin mm. Helsingin Sanomissa kuopiolaisten yritysten merkittävistä avauksista kansainvälisillä markkinoilla (HS HS 26.5.2015 "Kuopiosta tuli terveysteknologian piilaakso") ja yritykset käynnistivät keskustelun kuinka alueen terveysteknologian osaamista, markkinoimista ja rahoitusta tulisi parantaa. Kesän aikana kartoitettiin yritysten tarpeet ja työstettiin yrityslähtöisen Terveysteknologian kehityskeskukseen hankekokonaisuutta. Yritykset valtuuttivat valmisteluun Kuopion Innovationin, Tuukka Elorannan (Medikro), Pasi Markkasen (KYS Invest) ja Iiro Jantusen (Servicepoint). Terveysteknologian kehityskeskus hankehakemus jätettiin Pohjois-Savon liittoon lokakuussa.

Kuopion kaupungilla on käynnissä TULETKO-hanke, jossa haetaan uusia ratkaisuja kotihoidon turvapalveluihin. Kuopion kotihoito kehittää uusia ratkaisuja yhdessä hyvinvointiteknologia tuotteita ja palveluita tarjoavien yritysten kanssa. Toteuttamistapa on uudenlainen prosessi kotihoidon turvapalveluiden hankinnassa, jossa kunta ja yritykset yhdessä innovoivat palvelua. Hanke on osa Tekesin INKA Tulevaisuuden terveys -teemaa, jolla pyritään löytämään tulevaisuuden terveysinnovaatioita ja palveluratkaisuja. Projektin seuraavassa vaiheessa on tarkoitus käynnistää hyvinvointiteknologia lainaamo, josta kuntalaiset voivat vuokrata ja ostaa haluamansa palveluita ja teknologiatuotteita. Tämä helpottaa myös PK-yritysten mahdollisuutta saada tuotteet ja palvelut testattavaksi aitoihin ympäristöihin sekä kuluttajien tietoisuuteen. Ter-

veysklusterin aktivaattori on työstänyt Hyvinvointilainaaamo-konseptia yhdessä Kuopion kaupungin ja terveysteknologia yritysten kanssa. Hyvinvointilainaaamolle tullaan hakemaan rahoitusta Pohjois-Savon liitosta vuoden 2016 alussa.

## 10. Kehittämistarpeet ja -tulokset

### 10.1 Yrityslähtöiset kehittämistarpeet

Aktivointityö otettiin yrityksissä vastaan erittäin positiivisesti ja yritykset pitivät Pohjois-Savon aluetta pääosin yritysmuonteisenä sekä sopivan kokoisena paikkana toimia ja verkostoitua. Osa yrityksissä koki tarvetta yhteisen infran rakentamiseen ja Savilahden alueen kehitys nähtiin tässä uutena mahdollisuutena.

PK yrityksissä tuli esiin monenlaisia kasvuun liittyviä haasteita. Yhtenä merkittävänä haasteena nähtiin työvoiman palkkaamiseen liittyvät riskit. Epävarman taloustilanteen vuoksi uusien työntekijöiden palkkaamista pitkitetään, joka voi olla myös este kasvulle. PK yritykset kaipaavatkin ns. asiantuntija/työntekijä-pankkia, josta voisi palkata tuetusti kokeneita ja luotettavia työntekijöitä lyhyt tai pitkäaikaisesti. Etenkin projektijohtamisen sekä myynnin- ja markkinoinnin osaamista tarvitaan yritysten kasvun edistämiseen. Tähän tarpeeseen ratkaisuja ovat alkaneetkin tuottaa yhä useammat uudet palveluyritykset ja aluekehitysyritykset.

Terveys- ja hyvinvointiyrityksissä sekä organisaatioissa työvoima on pääosin osaavaa ja koulutettua, mutta terveydenhuollon teknistyminen ja digitalisoituminen asettaa ammattiosaamiselle uudenlaisia haasteita. Yritykset ja julkinen sektori kaipaavatkin oppilaitoksilta yhä enemmän täydennys- ja tilauskoulutuksia, joita voidaan räätälöidä organisaation tarpeiden mukaan. Koulutussektorille kaivattiin uusia avauksia, jotka vastaisivat yhä paremmin tulevaisuuden osaamistarpeisiin. Tästä hyvänä esimerkkinä on Terveysteknologian koulutusohjelma, jonka kokeilu on käynnistynyt Savon koulutus- ja kuntayhtymässä Kuopiossa. Myös digitaalisatioon kaivataan tuettua koulutusta.

### 10.2 Koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden kehitystarpeet

Aktivointityön pääpaino oli yrityslähtöisyyden edistäminen koulutus- ja tutkimusorganisaatioissa. Yritykset kokevat, että tutkimus- ja kehittämisorganisaatiota tulevat liian myöhään keskustelemaan yritysten kanssa todellisen markkinan tarpeista. Yritykset ovatkin jo uupuneita tutkimus- ja kehittämisorganisaatioiden yhteydenottoihin, sillä ne kokevat etteivät saa yhteistyölle vastetta. Usein tutkimusaiheet ovatkin jo valmiiksi valittu ennen yritysten kuulemista, jolloin yritysten on mahdotonta hyötyä tutkimuksesta.

Tutkimus- ja kehittämisorganisaatioihin tarvittaisiinkin yhä vahvempaa yritysosaamista ja yritysten tilaustyöt tulisi asettaa etusijalle. TKI-ympäristöjen tuotteistaminen ja palveluiden konseptointi helpottaisi myös yrityksiä löytämään heille sopivat palvelut. Yrityksille tulisikin nimeä koulutus- ja tutkimusorganisaatioihin yhteyshenkilö (esim. yhteyspäällikkö), joka koordinoisi yritys-yhteyttä. Joissain tutkimus- ja kehittämisorganisaatioissa on yhteyshenkilö on jo nimetty ja toiminta alkaa kantaa tulosta (Savon koulutus- ja kuntayhtymä ja Savonia).



## 11. Johtopäätökset

Kaikki toimijat niin yritykset, koulutus- ja tutkimusorganisaatiot kuin julkinen terveydenhuollon sektori kokee tarvetta rahoitukseen liittyvään neuvontaan. Kansainvälisiä rahoitusmahdollisuuksia ja verkostoja ei osata hyödyntää riittävän hyvin ja etenkin yrityksiltä puuttuu hakemukseen tekemiseen liittyvää työvoimaa ja osaamista. Tähän toivotaan jatkossa tuettua toimintaa, joka helpottaisi yritysten mahdollisuuksia päästä kansainvälisiin verkostoihin ja sitä kautta markkinoille. Aktivaattorit etsivätkin toimessaan toimijoille oikeita rahoitusinstrumentteja sekä yhteistyötahoja ja tätä työtä tulisi tehdä myös jatkossakin Pohjois-Savon alueella.

Terveysklusterin aktivaattori ei työssään vain aktivoinut yrityksiä ja koulutus- ja tutkimusorganisaatioita hankehakemuksien tekemiseen vaan välillä aktivaattorin tehtävänä oli haastaa toimijoita hankkeen tarvelähtöisyyttä tai ohjata toimijoita yhteen, jotta välttyttäisiin päällekkäisten toimintojen kehittämiseltä. Toimijoiden verkottaminen niin onnistuneen hanketyön kuin yritysten liiketoiminnan edistämiseksi olikin aktivaattorityön tärkein osa-alue.

Pohjois-Savon alueen yhdeksi tärkeimmistä osaamisen kärjistä on Terveys- ja hyvinvointi ja nyt alueella on myös yhteistä tahtotilaa tehdä Kuopiosta ja Pohjois-Savosta ensisijainen paikka, kun halutaan kehittää, testata, tuotteistaa, kaupallistaa ja ottaa käyttöön terveys- ja hyvinvointialan tuotteita ja palveluita. Kuopiolla sopivan kokoisena kaupunkina on tähän hyvät edellytykset, kunhan toimijat oppivat tuntemaan toistensa osaamisalueet ja palvelut.

Terveysklusterin aktivaattorityön tärkeimmät johtopäätökset:

- Yritysten erikoisosaamisen tunnistaminen ja PK yritysten työvoiman hankkimisen helpottaminen sekä taloudellinen tukeminen
- Koulutus- ja tutkimuslaitokset lähemmäs elinkeinoelämää: tutkimus- ja kehitystyössä tulisi kuulla yrityksiä jo varhaisessa vaiheessa ja hankkeisiin tulisi vaatia tiukempia kriteereitä yrityslähtöisyydestä
- Yrityksiä tukeminen kansainvälisten rahoitushakujen hakemisessa ja yhteistyökumppaneiden hankinnassa
- Verkostotyön merkitys kasvaa entisestään uuden SOTE-mallin myötä. Kuopion Terveyskärkeä tulee vahvistaa tavoitteellisesti ja luoda uusia yksityistä ja julkista sektoria yhdistäviä toimintamalleja