

Kohti syötävää kaupunkia



**Yritykset kestävän, paikallisen ja
kannattavan ruoka-alan tekijöinä**

Oppaan kirjoittajat

Forum Virium Helsinki:

Roosa Halonen, Antti Luomala, Aino Nurmi, Susse Puomio

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu:

Mia Blanc, Meri Pöyhönen, Sirpa Turunen

Metropolia ammattikorkeakoulu:

Oruç Can Hasmaden, Pia Laine, Kaj Lindedahl, Andrea Patané,
Marja-Leena Åkerman

Perho Liiketalousopisto:

Heidi Hovi-Sippola, Jouni Leinonen, Olli Repo

Vantaan kaupunki:

Jussi Shemeikka

Päätoimittaja Antti Luomala

Graafinen ulkoasu ja taitto Anne Kaikkonen

Kuvituskuvat Mira Piitulainen

ISBN 978-952-386-656-0

Tämä opas on toteutettu osana Euroopan unionin osarahoittamaa Urban&Local – Tulevaisuuden kestävä ruokaekosysteemi -hanketta. Opas tiivistää hankkeen keskeisimpiä kokeiluja, oppeja ja oivalluksia vuosilta 2023–2025 erityisesti ruokayrittäjien ja -tuottajien näkökulmasta.



Sisällys

NÄKÖKULMA Paikallinen ruoka tarvitsee edelläkävijöitä | 5

NÄKÖKULMA Verkostot ja ekosysteeminen liiketoiminta – miksi yksin yrittäminen ei enää riitä | 7

Verkostoista voimaa yrittämiseen | 9

CASE Tuotekehitysyhteistyötä UrbanFarmLabissa | 12

CASE Vierailu Fiskarsin ruukkikylään – matkailun ja yhteistyön kehittämistä | 13

Lyhyet ruokaketjut inspiroivat tuottajia ja asiakkaita | 16

CASE Green City Farm näyttää, millainen on kestävä ruokajärjestelmä | 18

Mitä on kumppanuusmaatalous (CSA)? | 22

CASE Lähiruokamatka | 24

Uudenmaan Ruoka – reilumpaa lähiruokaa digitaalisesti | 26

CASE Lähiruoan noutopistekokeilu | 28

Artesaaniruoka yhdistää laatua, kulttuuria ja luonnonmukaisuutta | 30

CASE Suoramyyntin pioneereja Uudellamaalla | 32

Uusia oivalluksia kokeilualustoista | 36

CASE Dumplings – Hankekokeilusta suosituksi ravintolaksi | 38

UrbanFarmLab kokeilualustana | 40

CASE UrbanFarmLab: esimerkkejä erilaisista kokeiluista ja yritysyhteistyöstä | 42

Voiko julkinen keittiö olla pienten yritysten asiakas? – Neuvoja yhteistyön aloittamiseen | 46

CASE Leipomotuotteita palveluasujille | 49

CASE Uudenlaiset tapahtumat ja kokeilut elävöittävät Hakaniemen toria | 50

CASE Vantaan ruokaklusteri | 52

HAUSKA TIETÄÄ Kokeiluja kaupungissa | 53

Kiertotalous ja kestävyys tuotekehityksessä | 54

CASE Mikrolevän kehitys ja hiilensidonta | 57

CASE Sienten kasvatusta Ravintola Perhossa | 59

CASE Lähiruokatuottajien omenasta ja hunajasta välipalapatukaksi | 61

CASE Hunajakuusenkerkkämakeisen tuotekehitys ja pakkausselvitys | 63

Vastuullisuus ja toimintaympäristön muutokset | 64

Muista ainakin nämä lupa-asioista | 67

Oppeja maailmalta: Aarhus, Tanska | 71

Luotaus tulevaan – Miten rakentaa paikallisempaa ruokajärjestelmää ja syötävää kaupunkia? | 72

Urban&Local – Tulevaisuuden kestävä ruokaekosysteemi | 75

Paikallinen ruoka tarvitsee edelläkävijöitä

JUKKA PELTOLA | GOODIO

Suosioon nousseen suklaavalmistajan alkutaival oli kuoppainen, mutta sinnikäs tahto auttoi onnistumaan. Tekstissä Goodion perustaja kuvaa kokemuksiaan arvoperustaisen elintarvikejalostuksen kehittämisestä.

Vuonna 2010 pysähdyin ruoka-kaupassa ensimmäistä kertaa lukemaan tuotteiden ainesosaluetteloita ajatuksella ja turhauduin pahemman kerran.

Koin, etteivät yritykset aidosti välitä ihmisten ja luonnon hyvinvoinnista vaan voittojen maksimoinnista. Lähdin kaupasta tyhjin käsin miettien, että jonkun tulisi tehdä asialle jotakin. Asia jäi vaivaamaan. Hyvin pian ymmärsin, että se on oltava itse se joku.

Niinpä perustin *Goodio*-nimisen suklaayrityksen. Taitoja ei juurikaan ollut, vielä vähemmän rahaa ja alan ymmärrystä, mutta paloa sitäkin enemmän. Halusin luoda omalla esimerkilläni yrityksen, johon voisi luottaa. Yrityksen, joka voisi inspiroida uusia tekijöitä ja haastaa muita toimimaan nykyistä läpinäkyvä-



min ja vastuullisemmin.

Ensimmäiset vuodet yrittäjänä olivat todellista rämpimistä. Turpaan tuli kaikin mahdollisin tavoin ja yrityksen selviytyminen oli toistuvasti uhattuna. Uskoni muutokseen oli osin naiivia, mutta vilpittömyydessään se sai muutkin ympärilläni innostumaan. Me emme olleet

tekemässä vain suklaata, vaan innostus kumpusi halusta muuttaa asioita ja pyrkimyksestä johonkin parempaan. Se oli lopulta myös se ”taika”, mikä toi sisään motivoituneita ja osaavia työntekijöitä, herätti kotimaisen ja kansainvälisen median kiinnostuksen ja avasi ovet maailmalle Jenkeistä Japaniin.

Kaikki perustui aitoon välittämiseen. Halusin, että yrityksellä on sydän ja sielu, joka tulee vahvasti esille tekemisessä. Se ei onnistu mainostoimiston sanakikkailuilla ja päälleliimatuilla ylevillä arvoilla, joita tekemisen taso ei lunasta.

” Tästä oppaasta löydät kokeiluja, tarinoita, analyyseja ja näkökulmia paikallisen ruoantuotannon, ruokayrittäjyyden ja kaupunkiviljelyn eri teemoista.

Alan toimintaympäristö kannustaa uudenlaiseen ajatteluun

Elintarvikeyrityksen polulta löytyy hidasteita. Päätöksiä tehdään kaukana ihmisistä ja keskitetysti. Lobbaajat ajavat suurten etuja, byrokratia jarruttaa, kova verotus hankaloittaa. Ostovoima heikenee ja sijoittajat kiristävät nyörejänsä. Kaupat halpuuttavat ja kustannukset nousevat. Ei ihme, että kauppojen hyllyjä hallitsevat ylikansalliset yhtiöt ja monokulttuurin sieluttomat tuotteet. Ultra-prosessoidut e-ainecocktailit ja laboratoriossa valmistetut mukaruoat ovat arkea.

Ohjaako tämän hetken toimintaympäristö kohti jotain parempaa? Ennen kuin otamme kvanttihyppyä tulevaisuuteen niin kenties olisi hyvä muistaa, mistä tulemme ja löytää takaisin niin sydänkuin luontoyhteys. Valtaa ruokaketjusta pitäisi saada siirrettyä takaisin alueellisille päättäjille, maataloille ja paikallisille yrityksille ja yhteisöille. Tällaiselta tietoisuuden tasolta toimimalla voisimme oikeasti kukoistaa ja luoda upeita asioita, joista tulevat sukupolvet kiittävät.



Verkostot ja ekosysteeminen liiketoiminta – miksi yksin yrittäminen ei enää riitä

MIA BLANC | HAAGA-HELIA AMK

YRITTÄJYYTTÄ KUVATAAN USEIN yksinäisenä selviytymismatkana. Todellisuudessa yksikään ruokajärjestelmän tekijä ei pärjää yksin – ei edes kaikkein sitkein yksinyrittäjä. Jokainen yritys on osa verkostoa. Toimittajat, asiakkaat, rahoittajat, yhteistyökumppanit ja jopa kilpailijat muodostavat ekosysteemin, joka ympäröi meitä. Verkostotutkija **Timo Järvensivu** muistuttaa, etteivät resurssimme synny tyhjiössä vaan aina vuorovaikutuksessa. Kyse on vain siitä, kuinka tietoisesti osaamme hyödyntää verkostoa.

Verkosto lisää kannattavuutta

Yksin ei useinkaan synny kauppoja, joihin yhdessä olisi mahdollisuus päästä. Pienellä yrityksellä ei ole resursseja vastata esim. julkisiin hankintoihin, mutta useampi tuottaja yhdessä voi tarjota

kattavan ratkaisun. Verkostossa myös jakelukanavat ja näkyvyys laajenevat. Yksi vie toisen tuotteet messuille, toinen avaa oven uuteen asiakkuuteen. Tuloksena on liikevaihtoa, jota yksin ei olisi koskaan syntynyt. Etenkin kansainvälistymisessä tällainen järjestäytyminen saattaa olla ainoa järkevä mahdollisuus.

Verkosto tuottaa innovaatioita ja kilpailuetua

Uusi tuoteidea voi syntyä asiakkaan kysymyksestä, mutta se jalostuu vasta, kun siihen yhdistyy toisten osaaminen. Joku tuo teknologian, toinen markkinoinnin, kolmas rahoituksen. Esim. Urban&Local-hankkeen hydroponisessa viljelypilotissa *Blokgarden* sai arvokasta asiakastietoa ilman omaa tutkimusbudjettia.



Kuva: Grace Chung

Opiskelijat tekivät työn, yrittäjä teki päätökset ja arviot, sekä sai tulokset käyttöönsä. Innovaatioita syntyy, kun osaaminen törmäytetään.

Verkosto tuo näkyvyyttä ja pääsyn resursseihin

Ekosysteemeissä mukana olevat yritykset ovat keskimäärin tuottavampia kuin ne, jotka jäävät yksin. Yksi syy on näkyvyys: verkostot tuovat mediahuomiota, yhteisiä tapahtumia ja ovia uusiin rahoituslähteisiin. EU-hankkeet, Business Finlandin tuet ja kuntien kehitysohjelmat ovat helpommin saavutettavissa, kun yritys on osa laajempaa kokonaisuutta eikä yksin pimeässä koputtamassa.

Verkostojen rakentamisessa oppilaitokset ja hankkeet ovat usein hiljaisia suorittajia, jotka kokoavat yhteen eri toimijoita, avaavat kontakteja ja tarjoavat tiloja testata ideoita vähemmällä riskillä. Opiskelijat tuovat tuoretta näkökulmaa

ja energiaa, hankkeet kansainvälistä vertailutietoa ja kontakteja. Kun tähän yhtälöön yhdistetään yrittäjän oma tahto ja kunnianhimo, syntyy voittava kombinaatio.

Verkosto antaa enemmän kuin ottaa

Verkostot eivät ole lisätaakka kiireisen yrittäjän harteille. Päinvastoin: ne kevenävät kuormaa, jakavat riskejä ja moninkertaistavat mahdollisuudet. Ekosysteemiin liittyminen on kuin kytkeytyisi sähköverkkoon. Yksin voi tuottaa vähän virtaa, mutta verkossa kapasiteetti moninkertaistuu.

Urban&Local-hankkeen matka päättyy, mutta verkostot jatkavat elämäänsä. Yrityksille tämä on kutsu: älä jää yksin. Liity ekosysteemiin, jossa jokainen tuo oman palasensa yhteiseen pöytään ja saa takaisin enemmän kuin uskalsi odottaa.

Verkostoista voimaa yrittämiseen



Verkostoyhteistyö on keskeinen tekijä liiketoiminnan kehittämisessä ja kilpailukyvyn ylläpitämisessä. Se tarjoaa mahdollisuuksia tiedon ja osaamisen jakamisen kautta innovaatioiden ja liiketoimintamallien edistämiseen.

Ruokajärjestelmän liiketoimintaympäristö on täynnä haasteita, mutta myös mahdollisuuksia. Muun muassa geopoliittiset jännitteet ja ilmastonmuutos aiheuttavat epävakautta ja vaikuttavat tuotantoon, globaaleihin toimitusketjuihin ja energian saatavuuteen. Inflaatio on puolestaan heikentänyt kuluttajien ostovoimaa sekä nostanut raaka-aineiden kustannuksia. Yritysten on oltava joustavia ja valmiita sopeutumaan muuttuviin olosuhteisiin. Teknologian hyödyntäminen, kestävään kehitykseen panostaminen, kuluttajien arvojen ymmärtäminen sekä verkostoyhteistyö ovat avainasemassa menestyksen saavuttamisessa.

Laaja-alaisten ja epäselvien haasteiden ratkominen vaatii kumppanuuksia. Yritykset voivat hyödyntää toistensa asiantuntemusta ja markkinatietoa vähentääkseen kustannuksia ja hallitakseen riskejä. Onnistunut verkostoyhteistyö voi avata ovia uusille markkinoille ja tuoda yrityksille merkittäviä etuja, jotka auttavat yritystä yltämään parempiin tuloksiin, kuin se yksinään pystyisi.

Lyhyesti: verkostojen ja ekosysteemien tavoitteena on auttaa toimijoita vastaamaan kuhunkin haasteeseen tai teemaan paremmin kuin mihin organisaatiot pystyvät yksin.

Neuvontaa ja ongelmanratkaisua

Miten hiljaisista kausista selviää ja mikä tuo asiakkaita silloinkin syömään? Kai-paatko keskustelukumppania pohtimaan ja kehittämään yritystoimintaasi? Etenkin haastavina aikoina tuen merkitys yritystoiminnan kehittämiseksi korostuu. Mutta mistä apua löytyy? Ruoka-alan yrittäjiä haastavat sää- ja markkinariskien lisäksi muun muassa matkailusesongin hiljaiset ajanjaksot. Tällaisina aikoina yrittäjät joutuvat sopeuttamaan toimintaansa, esimerkiksi supistamalla aukioloaikoja tai tarjoamalla erikoistarjouksia houkutellakseen asiakkaita.

Korkeakoulut tuottavat tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintaa (TKI) tiiviissä yhteistyössä yritysten ja julkisten organisaatioiden kanssa, usein hanke-toiminnan muodossa. Hanketyössä luodaan ratkaisuja ajankohtaisiin ja tulevaisuuden haasteisiin ja kehitetään uudenlaisia palveluita, tuotteita ja toimintaa. Toiminta kattaa laajan kirjon projekteja, kuten Urban&Local – tulevaisuuden kestävä ruokaekosysteemi -hankkeen, jossa kehitettiin lähiruoka- ja ravintola-alan innovatiivisia ratkaisuja, toimintatapoja, tuotteita ja palveluita sekä luotiin puitteita alan yhteistyölle ja kestäväälle liiketoiminnalle.

Yrityksen edustajana olet aina tervetullut verkostoitumaan ja toimintaan mukaan resurssiesi puitteissa. Yritysklusterien lisäksi kumppanuuksia ja verkostoitumista kannattaa hyödyntää myös korkeakoulujen ja kehittämisyritysten suuntaan.

Hankkeissa rakennetaan usein myös liiketoimintaekosysteemejä, jotka ovat välttämättömiä verkottuvassa maailmassa.

Esimerkki TKI-yhteistyöstä: yrityssparraus

Urban&Local -hankkeessa tarjottiin yrityksille veloituksetonta yrityssparrausta (de minimis -tuki) eli räätälöityä yritysvalmennusta liiketoiminnan ja verkostoyhteistyön kehittämiseksi. Yritykselle hanketoiminnan sparrausapu tarjoaa ulkopuolisen näkökulman, joka auttaa tunnistamaan mahdollisia ongelmakohtia ja kehittymahdollisuuksia, joita yrityksen sisällä ei välttämättä huomata. Sparraajat voivat tuoda

yritykselle mukanaan parhaita käytäntöjä ja innovatiivisia ratkaisuja korkeakouluista ja omasta työkokemuksestaan.

Sparrausapu voi myös avata ovia uusiin verkostoihin ja yhteistyökumppaneihin, mikä voi johtaa uusiin mahdollisuuksiin ja resursseihin. Henkinen tuki ja motivaatio, mitä sparraus tarjoaa, voivat olla erityisen tärkeitä haastavina aikoina: valmentajan tuki voi auttaa pitämään yritystoiminnan tavoitteet kirkkaana.

Lähteet:

- Keränen, K., Heikura, M & Hylkilä I. (2025). Webinaari 10.4.2025. Ekosysteemiajattelun abc. HAUS, yhteistyössä Vision Factory.
- Valkokari, K., Hyötyläinen, R., Kulmala, H. I., Malinen, P., Möller, K. & Vesalainen, J. (Eds.) (2009). Verkostot liiketoiminnan kehittämisessä.
- World Economic Forum. [The global risk report 2025](#), 20th Edition, Insight Report. Luettu 8.5.2015. WEF_Global_Risks_Report_2025.pdf



Tuotekehitysyhteistyötä UrbanFarmLabissa

TKI-toimintaa harjoitettiin Urban&Local -hankkeen aikana Metropolia ammattikorkeakoulun (Metropolia) UrbanFarmLab-kokeilualustalla (UFL), jota hyödynnettiin erilaisten projektien toteuttamisessa. UFL keskittyy kaupunki- ja sisäviljelytekniologioiden kehittämiseen, eri kasvien kasvatuksen optimointiin sekä kasvatuksessa hyödynnettävän datan prosessointiin.

PROJEKTIT TOTEUTETTIIN yhteistyössä yritysten *Greenlux Lighting Solutions*, *Arctic Farming* ja *Ituitu* kanssa:

- **Greenlux Lighting Solutions:** Yrityksen UV-säteilylamppuja testattiin tomaattien kasvatuksessa.
- **Arctic Farming:** Yrityksen kasvatuskaappeja testattiin ja kehitettiin. Niissä kasvatettiin wasabia sekä hyödynnettiin myös UrbanFarmLabin omia kasvatusjärjestelmiä.
- **Ituitu:** Projektissa keskityttiin mansikan taimien kasvun ja sadonkorjuun optimointiin.

UrbanFarmLab tarjosi yrityksille sisäviljelytilan, teknistä osaamista sekä alan insinöörejä ja opiskelijoita projektityöntekijöiksi. Ituitun projektissa käytettiin kasvuhuonetta. Projekti-insinööri vastasi mansikoiden kasvun ja olosuhteiden optimoinnista.

Greenlux Lighting Solutionsin UV-lamppujen käytöstä syntyi kaksi eri insinööryötä: toinen sähkötekniikan ja toinen bio- ja elintarviketekniikan opiskelijoilta. Arctic Farmingin kaapeissa kasvatettiin syötäviä kasveja. Kasvua seurattiin ja seurantatulosten perusteella kehitettiin kasvatusjärjestelmän toimintaa.

Yhteistyöyritysten kanssa järjestettiin palavereja ja työpajoja, joissa käytiin läpi heidän vaatimuksiaan ja haasteitaan. Näiden tapahtumien kautta todettiin, että UrbanFarmLabin tarjoamat palvelut ovat ajankohtaisia ja hyödyllisiä.

Urban&Local -hankkeessa yritysten ja ammattikorkeakoulujen välinen yhteistyö on ollut molemmille osapuolille kannattavaa. Korkeakoulu saavuttaa tavoitteitaan ja voi tarjota opiskelijoille harjoittelupaikkoja ja insinööryömahdollisuuksia. Yritykset puolestaan saavat tukea haasteidensa ratkaisemiseen ja tiloja teknologioiden ja innovaatioiden turvalliseen testaamiseen.

Vierailu Fiskarsin ruukkikylään – matkailun ja yhteistyön kehittämistä

Matka Fiskarsiin tarjosi oppeja paikallisten yrittäjien arjesta ja apua sesonkien tuomiin haasteisiin.

SAAVUIMME URBAN&LOCAL-HANKE-

TIIMIN kanssa maaliskuuna perjantaina viehättävään kohteeseen, jonka lumi-peitteiset kadut huokuivat rauhaa ja hiljaisuutta. Kesäisin paikka on suosittu matkailukohde, kun taas talvella sen valtaavat asiakkaiden sijaan peurat. Kylä hiljenee, mutta säilyttää ainutlaatuisen viehätöksensä.

Vierailukohteemme, *Fiskarsin* historiallinen ruukkikylä, tunnetaan käsityöläisten ja taiteilijoiden yhteisönä, vanhoista rakennuksistaan sekä kauniista luonnonympäristöstään. Matkamme tavoitteena oli tavata paikallisia ravintola-alan yrittäjiä ja tutustua alueen matkailutoimijoihin. Vierailimme muun muassa Fiskarsin vanhassa veitsitehtaassa, jossa toimivat *Fiskarsin Panimo*, *Ägräs Distillery* ja *Noita Winery*. Tutustuimme myös hotelli *Torbyyn*, joka tarjoaa majoitusta keskellä kylän historiallista miljöötä. Lisäksi tapasimme *Fiskars Villagen* edustajan, joka vastaa alueen matkailuelämyksistä ja koordinoi vuorovaikutusta paikallisyhteisön kanssa.



Kuva: Meri Pöyhönen



Aamupäivällä istuimme *Gastro Cafe Lavanderian* omistajien kanssa kahvikupin ääreen. Kuulimme yrittäjien kokemuksia ja haasteita. Tunnistimme toiminnan vahvuuksia sekä havainnoimme ravintolan toimitilaa ja ympäristöä. Ravintoloitsijan nimeämiä keskeisiä kehittämiskohteita olivat saavutettavuuden parantaminen ja markkinoinnin kehittäminen. Tapaamisen päätteeksi yhteistyö käynnistyi ja sovimme konkreettisista jatkotoimista.

Lounasaikaan siirryimme *Ravintola Kuparipajaan*, joka sijaitsee idyllisen Fiskarsinjoen varrella. Nautimme lounaan omistajapariskunnan kanssa ja keskustelimme ravintolan nykytilanteesta. Lounaan jälkeen kiersimme vuonna 2022 uudistetut tilat, jotka tarjoavat erinomaiset puitteet sekä kokouksille että

juhlatilaisuuksille. Ravintoloitsijat toivat esiin halunsa hyödyntää tilojen potentiaalia nykyistä paremmin myös sesongin ulkopuolella. Tämänkin ravintolan osalta yritystoiminnan kehittämisen yhteistyö pääsi alkuun.

Kehittämistoimia yritysten tunnistettuun tarpeeseen

Tapaamamme yrittäjät jakavat saman haasteen: vaikka palvelut ovat ympärivuotisia, suurin osa vuoden myynnistä kertyy kesälomasesongin aikana. Muina vuodenaikoina toiminta on niukasti kannattavaa. Tapaamisten ja keskustelujen pohjalta Urban&Local-hanketiimi räätälöi ravintola-alan yrittäjille yksilölliset, tarpeisiin perustuvat toimenpiteet, joiden avulla voidaan lisätä asiakasvirtaa ja kasvattaa myyntiä myös sesongin ulkopuolella.

Gastro Cafe Lavanderialle tarjottiin asiantuntijaopastusta verkkosivuston ja sisällön hakukoneoptimointiin (SEO). Tavoitteena oli lisätä verkkosivuston kävijämäärää orgaanisesti eli ilman maksettua mainontaa. Lisäksi yritys ryhtyi toimeksiantajaksi ammattikorkeakoulun opinnäytetyölle, jossa opiskelija tutki ja kehitti vaikuttajamarkkinointia. Yritys aktivoitui myös alueellisessa verkostoyhteistyössä ja aloitti yhteistyön paikallisen hotellin kanssa. Yhteistyön tavoitteena on asiakashankinnan tehostaminen ja ristiinmyynnin kehittäminen.

Ravintola Kuparipajalle suunniteltiin ja räätälöitiin häämessutapahtuma, jonka tavoitteena on lisätä asiakkaiden tietoisuutta ravintolan mahdollisuuksista

järjestää esimerkiksi talvihäitä sen uudistetuihin kokous- ja juhlatiloihin.

Tapahtuman suunnitteluun osallistuvat Urban&Local-hanketiimi, ravintolan edustajat sekä Fiskars Villagen edustaja, jolla on laaja verkosto alueen eri toimijoihin. Yhteistyö mahdollisti tapahtuman ideoinnin monialaisesti ja paikallisia resursseja hyödyntäen. Häämessut toimivat samalla alueellisen ekosysteemi-verkoston aktivointina. Verkostossa eri alojen toimijat jakavat asiantuntemustaan

ja markkinatietoa, ja rakentavat yhdessä tapahtumaa, joka hyödyttää kaikkia mukana olevia yrityksiä. Tavoitteena on avata ovia uusille markkinoille ja tuoda konkreettista liiketoiminnallista hyötyä.

Ekosysteemiverkosto voi siis vastata yritysten yhteisiin haasteisiin samalla halliten kustannuksia ja riskejä tehokkaasti. Häämessutapahtuma toimii esimerkkinä paikallisen yhteistyön kyvystä synnyttää uusia mahdollisuuksia ja vahvistaa koko alueen elinvoimaa.



Kuva: Meri Pöyhönen

Lyhyet ruokaketjut inspiroivat tuottajia ja asiakkaita



Mitä lähiruoalla ja lyhyillä ruokaketjuilla
oikeastaan tarkoitetaan ja miten tällä
markkinalla voi menestyä?

Lähiruoka on käsitteenä yhtä monitulkintainen kuin kestävyys. Lyhyt ruokaketju kuvaa tarkemmin vaihtoehtoisia ruokaketjuja, joissa tuotanto, myynti ja kulutus kulkevat enemmän tai vähemmän ohi keskittyneen elintarviketeollisuuden ja vähittäiskaupan.

Lyhyet ruokaketjut tarkoittavat useimmissa tilanteissa suoramyynä tuottajalta kuluttajalle tai ravintolaan. Tällainen tiukka lähiruokamääritelmä heijastaa useita kestävän ruokajärjestelmän arvoja, kuten paikallisuutta, vähittäiskauppaa reilumpaa korvausta tuottajalle sekä kuluttajan halua osallistua ruokakulttuurin rakentamiseen. Suoramyynnin tuottajien myyntin mittakaava on usein pienekkö, mutta ei suinkaan aina. Tuotannon ekologiset arvot korostuvat osalla tuottajista. Logistiikan osalta taas lyhyet ruokaketjut ovat usein paradoksaalisesti tehottomampia. Vaikka matkat ovat lyhyitä, kuormat ovat sitäkin kevyempiä. Logistiikan osuus ympäristökuormasta on kaikissa ruokaketjuissa kuitenkin hyvin vähäinen.

Lyhyen ruokaketjunkin tulee vastata nykyaikaisen asiakkaan odotuksiin. Tuote pitää olla laadukas, helposti löydettävissä ja ostettavissa. Tuotteen tarina ja matka ruokapöytään tulee näkyä. Osa kuluttajista maksaa mielellään tästä lisäarvosta. Tärkeimpänä asiakas tarvitsee kirkkaan arvolupauksen ja vahvistuksen tarpeelleen ostaa jotain vähän harvinaisempaa ja usein arvokkaampaa. Lyhyt kuljetusmatka ei vielä tee tuotteesta vastuullista ja kiinnostavaa. Tärkeitä elementtejä

voivat olla tuotannon todennettu kestävyys tai luomulaatuisuus, tuottajan kasvot ja tarina, maantieteellinen sijainti ja itse tuotteen korkea laatu. Artesaanius, perinteet ja harvinaisuus merkitsevät monille myös.

Lyhyt ruokaketju tarjoaa tuottajalle mahdollisuuden sekä uniikin brändin luomiseen että katetta syövien välikäsien vähentämiseen. Tarvitaan silti tehokkuutta, innovaatioita ja oivaltavaa liiketoimintaa. Markkina ja kilpailu pitää tuntea ja riskit arvioida. Logistiikan ja lupamennettelyiden kustannukset pitää laskea ja etsiä myyntiä ja kuljetuksia tehostavia innovaatioita. Oma asiakaskunta on tunnettava ja sen rakentamiseen voi mennä pidempään kuin mitä toivoisi. Vain tietty osa kuluttajista on kiinnostunut. Ison paikallisen ruokakaupan valikoimaan pääseminen voi sekin olla yhdenlainen lyhyt ruokaketju.

Tuotannon tehokkuuden lisäksi uusien tuotteiden ja markkinaväylien aktiivinen kokeileminen on avainasemassa, jotta asiakkaiden toiveita voi ymmärtää ja menestystuote löytyä.



Green City Farm näyttää, millainen on kestävä ruokajärjestelmä

Perho Liiketalousopiston *Green City Farm* (GCF) on monimuotoinen oppimisympäristö ja ekologinen kaupunkiviljelmä Helsingin Malmilla. Nykyään GCF palvelee ravintoloita, oppilaitoksia ja yksityisasiakkaita. Samalla se tarjoaa kehittyvän mallin tulevaisuuden ruokajärjestelmistä.



Ruokaa, koulutusta ja ekosysteemiajattelua

Green City Farm sai alkunsa vuonna 2017, kun Perho Liiketalousopisto ja joukko kiinnostuneita toimijoita yhdistivät voimansa. Alussa toiminnalla ei ollut rahoitusta eikä varmoja asiakkaita, mutta yhteinen näkemys löytyi: tarvitaan aidosti kestävä ruokajärjestelmä, jonka tulee näkyä myös koulutuksessa.

”Käytännössä aloitettiin tyhjältä pellolta, toki meillä oli Herttoniemen ruokaosuuskunnan ja Ravintolakoulu Perhon yhteistyöstä jo kokemuksia”, kertoo viljelytoiminnasta vastaava **Heidi Hovi-Sippola**. ”Rakensimme mallin, joka toimii ekologisesti, kouluttaa konkreettisesti ja tuottaa ruokaa.”

Pellolla tuotetaan vuosittain yli 60 eri kasvilajia ja satoja lajikkeita. GCF tarjoaa kumppanuusmaataloutta (CSA,

Community Supported Agriculture) organisaatioille – mukana on kuusi organisaatioasiakasta, joiden kanssa on tehty sadonjakoon perustuva yhteistyösopimus.

Ravintola-asiakkaita on lisäksi useita ja satokasseja lähtee kasvukaudella myös yksityisille. Vierailijaryhmiä käy satokaudella usein päivittäin. Malli kiinnostaa.

”Ravintoloille tämä tuo mahdollisuuden käyttää aidosti paikallisia, vastuullisesti tuotettuja satokauden vihanneksia. Kestävyys näkyy myös keittiön arjessa. Esimerkiksi se, että vihannekset käytetään kokonaan, on ollut monelle uusi tapa ajatella.”

Oppimisympäristö, mutta ei pelkästään opiskelijoille

Green City Farm toimii osana Perho Liiketalousopiston koulutusta. Toiminta ei silti nojaa opiskelijoiden työpanokseen. Pellolla opetellaan kestävästä kehityksestä, ilmastoasioista, ravinteiden kiertoa ja agroekologisia toimintaperiaatteita. Opetuksen lisäksi tuotetaan taloudellisesti merkittävä volyymi korkealaatuista ruokaa.

”Opiskelijaryhmät käyvät pellolla pitkin kautta ja pääsevät mukaan satokauden eri työvaiheisiin. Syksyllä käy lähes yksi ryhmä päivässä. Ravintola-alan opiskelijat pääsevät suoraan näkemään, mistä raaka-aineet tulevat”, Hovi-Sippola kertoo.

Myös kansainvälisiä ryhmiä on mukana. Viimeiset viisi vuotta Erasmus+-hankkeiden opiskelijaryhmät ovat vierailleet tilalla pohtimassa ruoan ympä-

”**Ajatus ruokajärjestelmän kestävydestä, hiilensidonnasta ja nollahävikistä ovat usein abstrakteja. Meillä nämä näkyvät konkreettisesti pellolla ja keittiössä.”**

ristövaikutuksia ja käytännön ratkaisuja. Tila toimii myös työhyvinvointipäivien ja organisaatiovierailujen kohteena. Satokaudella kävijäryhmiä voi olla useita päivässä.

”Toivomme, että GCF toimii esimerkkinä – ei vain oppilaitoksille vaan myös yrittäjille ja muille toimijoille. Paikallisen ruoan ympärille voi rakentaa yhteisöjä, liiketoimintaa ja arvoa, kun pohjana on kumppanuus ja toiminta on pitkäjänteistä.”

Planetaarinen ruokavalio ja ekologinen intensiivisyys

GCF ei ole luomusertifioitu puutarhatila, vaikka viljely tehdäänkin käytännössä luomustandardien mukaisesti ja osin tiukempien kriteerien mukaan. Pellolla panostetaan ekologiseen intensiivisyyteen: maksimoidaan kasvipeitteisyys, kierrätetään ravinteita muun muassa omassa kompostorissa ja ylläpidetään pölyttäjäkantoja mehiläistarhauksen avulla.

”Tavoitteena on tuottaa ravinteikasta ruokaa luonnon ehdoilla. Emme keskity yksittäisiin tekniikoihin vaan siihen, että

koko viljelyjärjestelmä toimii ekologisena kokonaisuutena”, Hovi-Sippola sanoo.

Opetuksessa tämä näkyy esimerkiksi kestävän kehityksen ja planetaarisen ruokavalion sisältöinä, joissa yhdistyvät terveys, ilmastovaikutukset ja ruokakulttuuri. Opiskelijoille opetetaan, mistä

ruoka tulee, miten se vaikuttaa ympäristöön ja mitä vastuullisuus tarkoittaa käytännössä.

”Ajatus ruokajärjestelmän kestävästä, hiilensidonnasta ja nollahävikistä ovat usein abstrakteja. Meillä nämä näkyvät konkreettisesti pellolla ja keittiössä.”



Green City Farm

Sijainti: Perho Liiketalousopisto, Malmi (Vanha Helsingintie 13, Helsinki)

Perustettu: 2016, toiminta alkanut 2017

Viljelymalli:

Ekologis-intensiivinen puutarhatuotanto ilman kemiallisia torjunta-aineita, osittainen ravinteiden sisäinen kierto. Kumppanuusviljely (CSA)

Tuottaa: Yli 60 vihanneslajia ja satoja lajikkeita

Mittakaava: 1,2 hehtaaria

Asiakkaat:

6 yhteistyöorganisaatiota kumppanina (CSA-sopimus), ravintoloita ja kuluttajia

Oppimisympäristö:

Ravintola-alan ja kestävän kehityksen oppimisympäristö opiskelijoille, organisaatiokumppaneille ja yrityksille

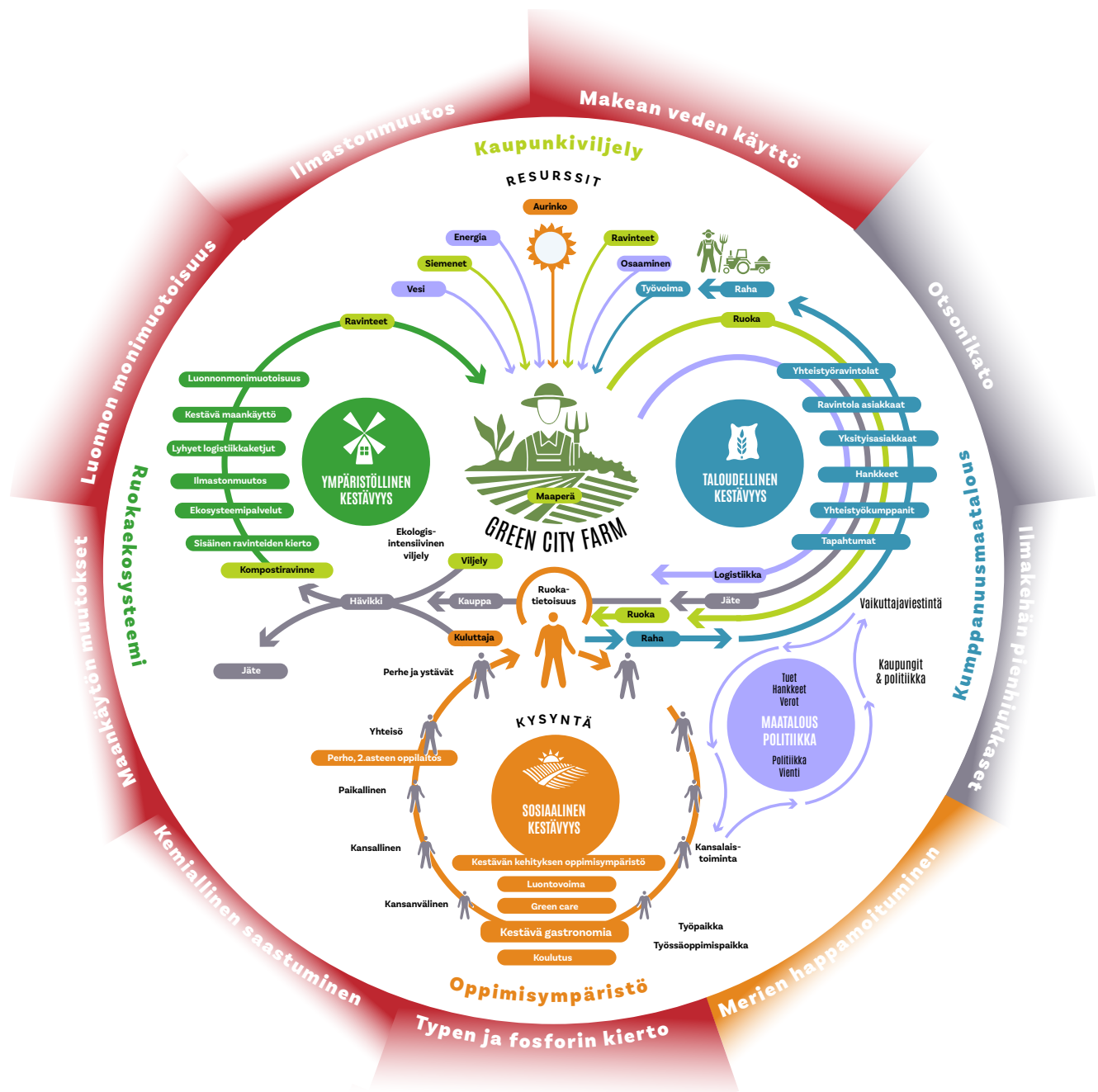
Vierailut:

Opiskelijat, yritysryhmät, hankkeet yms., peltokierrokset ja työhyvintointipäivät

Arvopohja:

Kestävä kehitys, planetaarinen ruokavalio/kestävä ruokajärjestelmä, paikallisuus, sesonkiajattelu

Yhteystiedot ja lisätietoa: greencityfarm.fi



OLLI REPO | PERHO LIKETALOUSOPISTO

Green City Farmin ekologisen puutarhan ja oppimisympäristön ekologinen, taloudellinen ja sosiaalinen ruokaekosysteemi.

Taustalla Tukholman Resilienssikeskuksen visualisoimat maapallon kantokyvyn rajat (Stockholm Resilience Centre, Planetary boundaries 2023).

Kuvassa korostuvat ekologiset resurssit, taloudellinen kestävyys kumppanuus-maatalouden kautta, ympäristöllinen kestävyys ruokaekosysteemin tukemana sekä sosiaalinen kestävyys oppimisympäristön kautta.

Kokonaisuus havainnollistaa, kuinka Green City Farmin toiminta asettuu ekologisesti, sosiaalisesti ja taloudellisesti kestävään kehukseen planeetan rajoja kunnioittaen.

SUURENNA KUVA

Mitä on kumppanuusmaatalous (CSA)?

Kumppanuusmaataloudella (engl. Community Supported Agriculture, CSA) tarkoitetaan pitkäkestoisista, tavallisesti vähintään kasvukauden mittaista yhteistyötä ruoan tuottajan ja kuluttajan välillä. Kumppanuustilan jäsen ostaa etukäteen osuuden kauden tuotannosta, ja tuottaja sitoutuu tuottamaan jäsenille korkealaatuisia ja tuoreita tuotteita parhaansa mukaan.

Toisin kuin tavanomaisessa elintarviketä jussä, kumppanuusmallissa viljelijä ei myy tuotteitaan tukulle, jalostavaan

teollisuuteen tai vähittäiskaupalle, vaan suoraan kuluttajille tai esimerkiksi ravintoloille. Ruoka kulkee pellolta pöytään ilman välikäsiä.

Kumppanuusmaataloudessa jaetaan viljelyyn liittyvät riskit ja onnistumiset. Jos sato epäonnistuu, on satokassikin vaatimattomampi. Runsaan sadon vuosina taas saadaan runsaammat jaettavat tuotteet.

CSA:n keskeiset periaatteet

Mallin toteutustavat vaihtelevat, mutta tyypillisesti yhteisiä piirteitä ovat mm. seuraavat periaatteet:

Paikallisuus ja lähiruoka – Ruokaa tuotetaan ja kulutetaan lähellä

Ruokaa ilman välikäsiä – Suora yhteys tuottajan ja kuluttajan välillä

Sitoutuminen – Tuotannosta maksetaan kokonaan tai osittain jo ennen satokautta

Avoin tiedonkulku – Osapuolten välinen läpinäkyvyys ja kommunikaatio

Läpinäkyvä talous ja reilu tuottajahinta – Kuluttaja tietää, minne rahat menevät

Solidaarisuus – Riskien ja onnistumisten jakaminen

Kestävä ja vastuullinen maatalous – Huomio maaperään, luonnonvaroihin, monimuotoisuuteen ja tuleviin sukupolviin

Yhteisöllisyys – Kuluttajat ja muut kumppanit voivat osallistua tilan toimintaan eri tavoin toiveidensa mukaan

Vuorovaikutus – Tuottajan ja kuluttajan välinen luottamus ja ymmärrys kehittyvät



Käytännön toteutus

CSA-malli voi olla yksittäisen viljelijän, useamman tuottajan, kuluttajaryhmän tai vaikkapa ravintolan, koulun tai yhdistyksen aloittamaa toimintaa. Yhteistyön ytimessä on osapuolten tarpeiden ja toiveiden kohtaaminen. Jokainen kumppanuustila on ainutlaatuinen.

Käytännössä ostaja sitoutuu ostamaan osuuden sadosta etukäteen ja rahoittaa siten kauden tuotantoa. Tuotteena voi olla esimerkiksi vihanneksia, munia, lihaa tai marjoja. Satoa jaetaan jäsenille viikoittain tai harvemmin, riippuen tuotteista. Esimerkiksi hunajaa tai omenoita voidaan jakaa vain kerran vuodessa.

Myös yhteisöviljely on mahdollinen kumppanuusmaatalouden muoto, jossa kuluttajat viljelevät yhdessä ja toimivat itse sekä tuottajina että kuluttajina.

Esimerkkejä Uudenmaan alueen CSA-toimijoista

- Green City Farm, Helsinki
- Kaupunkilaisten Oma Peltö, Helsinki ja Vantaa
- Jalopelto, Kerava
- Minun Omenapuu, Espoo
- Uoma Earthcare / Lehmuston tila, Vantaa
- Santa Dorotea, Sipoo
- Oma Maa osuuskunta, Sipoo
- Tuiskula Farm, Siuntio



Lähiuokamatka

Ruokamatkailun suosio on ollut kasvussa ja sen odotetaan kasvavan entisestään tulevina vuosina sekä kansainvälisten että kotimaisten matkailijoiden keskuudessa.

Ruokamatkailu voidaan määritellä matkailumuodoksi, jossa matkan tekemisen motiivina on paikallisten makujen ja ruokaan liittyvien aktiviteettien kokeminen ja etsiminen.

Urban&Local -hanke järjesti yhdessä kansallisen kehittämissyksikön Hungry for Finlandin (Haaga-Helia AMK) kanssa syksyllä 2025 lähiuokamatkan, joka suuntautui Nurmijärven kautta



” **Yhä useammat matkailijat hakevat aitoja ja paikallisia kokemuksia ruoan ja kulttuurin kautta.**

Mustion idyllisiin maisemiin. Tarkoituksena oli toteuttaa ruoan ja kulttuurin yhdistävä reittipilotointi [Suuret Taide-matkat ry](#):lle. Matka tarjosi osallistujille elämyksellisen kokemuksen, joka rakennettiin tarinallisuuden kautta nostaen keskiöön paikalliset lähiruoan tuottajat ja -jalostajat.

Matkan aikana tutustuttiin paikallisiin pien- ja lähiruokatuottajiin. Mieleenpainuvia kohteita olivat muun muassa *Ketolan strutsitila* ja *Apple Brosin* omenaviljelykset. Strutsitilan vierailua kuvailtiin hyvin esitellyksi ja mielenkiintoiseksi, ja Kalle-strutsi jäi monien sydämiin. Järven rannalla sijaitsevalla omenatilalla puolestaan ihastuttiin huikeisiin maisemiin sekä nuorten miesten hienoon asenteeseen työtään kohtaan. *Mattila Farmilla* Tetri-

mäki verstaan hienopuuseppien valmistamat design-huonekalut ihastuttivat. Mustion linnakierroksen jälkeen matka huipentui *Ravintola Linnankrouvissa* nautittuun herkulliseen kolmen ruokalajin lähiruokaillalliseen, joka koostui alueen parhaista antimista.

Matka oli suuri menestys, mikä näkyi osallistujien korkeassa tyytyväisyydessä. Osallistujien innostusta selittivät kiinnostus lähiruokaan, suomalaisen kulttuuri- ja ruokahistorian rikkaus sekä päiväretken ainutlaatuinen sisältö. Osallistajat arvosivat myös mahdollisuutta tavata tuottajia kasvokkain ja kuulla tarinoita lähituotannosta. Yrittäjille tilavierailut ja suoramyynti toivat paitsi taloudellista hyötyä, myös lisäsivät heidän tunnettavuuttaan matkailijoiden keskuudessa.

Sesonkimatkan konsepti, joka yhdisti ruoan, tarinat ja kulttuurihistorian, koettiin toimivaksi ja monipuoliseksi kokonaisuudeksi. Tällainen matkailumuoto on linjassa ruokamatkailun kasvavan potentiaalinsa kanssa, sillä yhä useammat matkailijat hakevat aitoja ja paikallisia kokemuksia ruoan ja kulttuurin kautta. Konseptilla voidaan siis nähdä olevan markkinapotentiaalia tulevaisuudessa.

Lähteet

- [Suomen Ruokamatkailustrategia 2024-2028](#)
- [Visit Finland: Kestävän ruokamatkailun opas](#)

Uudenmaan Ruoka – reilumpaa lähiruokaa digitaalisesti

HAASTATTELUSSA OLLI REPO | UUDENMAAN RUOKA -OSUUSKUNNAN
PERUSTAJAJÄSEN JA HALLITUKSEN VARAPUHEENJOHTAJA

Uudenmaan Ruoka (UR) on uudenlainen ruoan verkkokauppa ja "Foodhub", joka yhdistää lähialueiden tuottajat, kalastajat, leipurit ja jalostajat asiakkaisiin digitaalisesti. Osuuskunta tarjoaa alustan, jonka kautta asiakkaat voivat tilata lähialueen tuottajien tuotteita yhdellä kertaa ja noutaa ne haluamastaan noutopisteestä. Alustalta löytyy sekä hieman isompia paikallisia jalostajia että yhden henkilön sesonkiluonteisia tuottajayrittäjiä.

Mikä on Uudenmaan Ruoan (UR) toimintamalli lyhyesti?

"Uudenmaan Ruoka toimii verkkokauppa-alustana, joka yhdistää kuluttajat ja paikalliset tuottajat. Tarjoamme digitaalisen alustan, jonka kautta voi tilata tuotteita



useilta tuottajilta yhdellä tilauksella. Tuottajat toimittavat tuotteet keskitetysti, ja asiakkaat noutavat ne valitsemastaan noutopisteestä."

Miten UR eroaa REKO-ryhmistä?

"Toisin kuin Facebookissa toimiva vapaaehtoisuuteen nojaava REKO, UR tarjoaa keskitetyn logistiikan, markkinoinnin ja varastoinnin. Tuottajien ei tarvitse olla paikalla noutopisteillä. Asiakkaat voivat yhdistää useiden tuottajien tuotteita samaan tilaukseen ja noutaa tilauksensa joustavasti."

Mikä motivoi asiakkaita käyttämään UR:aa?

"Monet asiakkaamme arvostavat mahdollisuutta tukea paikallisia pientuottajia ja saada tuoretta, sesongin mukaista

ruokaa. Noin 70 % tuotteistamme on luomua ja asiakkaat tietävät tarkalleen, mistä heidän ruokansa tulee. Hinnoittelumme on lisäksi ainutlaatuisella tavalla läpinäkyvää. Tuottaja saa 80 % verottomasta hinnasta, ja osuuskunta ottaa 20 % kattamaan toimintakuluja.”

Mitä olette oppineet toiminnan aikana?

”Uuden mallin rakentamiseen liittyy paljon vaiheita. Olemme huomanneet, että vapaaehtoisuuteen perustuva toiminta ei ole kestävää pitkällä aikavälillä. Tarvitaan palkattua organisointia ja selkeitä prosesseja. Lisäksi olemme oppineet, että lähiruokamarkkinalla ei ole

kyse vain kilpailusta, vaan myös yhteistyöstä ja kulttuurin rakentamisesta.”

Miten näette UR:n tulevaisuuden?

”Tavoitteenamme on kehittää toimintaa edelleen ja laajentaa CSA-tyyppisiin ratkaisuihin, joissa kuluttajat sitoutuvat tuottajiin pidemmäksi aikaa. Haluamme myös lisätä tuottajien tarinoiden näkyvyyttä, sillä ne luovat yhteyttä kuluttajien ja tuottajien välille. Pitkän aikavälin tavoite on kasvaa vakaasti ja luoda mahdollisimman kustannustehokas myynti- ja jakelujärjestelmä artesaanituottajille ja erityisesti pienille ja marginaalisille yrityksille.”

Uudenmaan Ruoka

Perustettu: 2017 hankkeena, osuuskunta vuodesta 2022

Toimintamalli: Verkkokauppa ja jakelukanava, joka yhdistää kuluttajat ja paikalliset tuottajat

Tuottajat: Noin 50 tuottajaa, joista 20–25 aktiivisia viikoittain

Tuotteet: Laaja valikoima paikallisia ja luomutuotteita

Noutopisteet: Useita pääkaupunkiseudulla, joustavat noutoajat

Hinnoittelu: Läpinäkyvä; tuottaja saa noin 80 % verottomasta hinnasta

Jäsenyys: Avoin kuluttajille ja tuottajille; jäsenmaksu kuluttajille 50 €, tuottajille 500 €

Verkkosivut: uudenmaanruoka.fi tai ekompi.net

Uudenmaan Ruoka tarjoaa yrittäjille mahdollisuuden tavoittaa uusia asiakkaita ja kehittää liiketoimintaansa kestäväällä tavalla. Osuuskunta tukee paikallista ruokakulttuuria ja tarjoaa alustan helpottamaan tuotteiden myyntiä ja jakelua.



Lähiruoan noutopistekokeilu

Kesään kuuluvat konttimaiset jäätelökioskit, mutta tässä konttiin sijoitetussa Urban&Local-hankkeen kokeilussa oli tarkoitus tarjota jotain uutta ja ennen kokematonta. Elintarvikekäytössä kontteja on nähty muun muassa erilaisina kahviloina, ravintoloina ja itsepalvelu-myymlöinä. Tällä kertaa konttiratkaisun toimivuutta selvitettiin *Uudenmaan Ruoka* -osuuskunnan myyntikanavana pienten ruoka-toimijoiden tuotteille.

Kontti, jonka nimeksi annettiin Lähiruokakioski, oli uudenlainen liikkuva, miehittämätön myyntipiste, joka kokoaa yhteen Uudenmaan viljelijöiden, leipureiden, kalastajien ja muiden lähiruokayrittäjien tuotteet kuluttajien saataville.

Kontti varusteltiin kylmälaittein (jääkaapit, pakastin), hyllyin ja tasoin. Tilaa oli niin kylmäsäilytettävälle (kuten marjoille) kuin huoneenlämmössä säilyville tuotteille (kuten leiville, hilloille ja säilykekaloille). Myynti painottui ennakkotilauksiin, niin että asiakas pystyi ostamaan tuotteet etukäteen Uudenmaan ruoan kehittämistä Ekompi.net -myyntialustasovelluksesta ja asiakas pääsi noutamaan tilauksensa tietyn aikaraamin sisällä kontilta. Kontti palveli myös spontaaneja ostajia.



Kuva: Olli Repo

Liikuteltava kontti antoi tietoa lähiruoan markkinakohdealueista

Kontin ideana oli olla liikuteltava. Lähiruokakioski vaihtoi paikkaa kahden viikon välein Uudenmaan seudulla. Sijaintia vaihtamalla löydettiin lähiruoan markkinakohdealueita ilman tarvetta investoida kiinteään myymälään.

Muita kokeilun tavoitteita oli:

- Testata Lähiruokakioskin myynti-, logistiikka- ja markkinointitoimintaa Uudenmaan ruoalle.
- Kehittää kustannustehokas ja kestävä konsepti kokeilun pohjalta.
- Kehittää ekompi.net toimitus- sekä myyntikanavaa.
- Kehittää kontin käyttöä ja hallintaa (älylukitus, lämpötilavalvonta).
- Kokeilla uusia potentiaalisia alueita ilman tarvetta perustaa kiinteää myymälää.
- Etsiä lopullista sijoituskohdetta ja myymälän lopullista fyysistä olomuotoa.
- Laajentaa Uudenmaan ruoan hubimallia lisäämällä tuottajasuhteita ja käyttäjiä.
- Saada näkyvyyttä toiminnalle.

Kontti vuokrattiin *Suomen Vuokrakontti Oy*:stä, ja kuljetuksesta vastasi *Kosken Autokeskus Oy*. Kuljetus ja kontin siirto hoidettiin kuorma-autolla, johon oli yhdistetty HIAB-kappaletavaranoisturi. Uudenmaan Ruoka osuuskunta toimii pääkaupunkiseudulla, joten kontin sijainnit valittiin kattamaan toiminta-aluetta tuoden pientuottajien tuotteita lähemmäksi pääkaupunkiseudun asukkaita.

Lähiruokakioski avasi ovensa pääsiäisenä 25.4. Helsingin tukkutorilla. Kokeilu päättyi lokakuussa 2025. Tämän jälkeen Uudenmaan ruoka lunasti kontin.

Kokeilun aikana kontti on sijainnut muun muassa seuraavissa paikoissa:

- Vantaa, Myyrmäki, Metropolia ammattikorkeakoulun kampus
- Helsinki, Malmi, Perho Liiketalousopiston kampus
- Vantaa, Kaupunkilaisten Oma Pelto
- Helsinki, Konepaja, Metrotukku
- Helsinki, Kuntatalo, Kallio

Ruokakontin sijoittamisen edellytyksiä

Teollisuuskontin sijoittaminen julkiselle paikalle vaatii luvan, ja luvitus riippuu alueen omistajasta tai hallinnoinnista. Helsingissä käytetyt luvitusvaihtoehdot vaihtelivat ja sisälsivät muun muassa tapahtumaluvan, maanvuokrauksen tai näiden yhdistelmän. Kontti ei kuitenkaan soveltunut kevyempään ”Ketterä kioski” -malliin, koska se ei ole ajoneuvo.

Tapahtumalupaa ei voitu suoraan soveltaa, koska kontin toiminta ei vastannut perinteistä tapahtumaa. Helsingin kaupunki kuitenkin myönsi poikkeusluvan yleishyödyllisen kokeiluhankkeen perusteella ja Business Helsinki tuki hanketta osarahoituksella. Lisäksi elintarvikelain-säädäntö edellyttää, että liikkuvasta elintarvikehuoneistosta ilmoitetaan kuntien valvontaviranomaisille.

Kontin sijoituspaikalta vaadittiin myös sähköliitäntä (32 tai 16 A voimavirta) ja hyvä saavutettavuus. Sähkön puute tai luvituksen esteet sulkiput pois monta potentiaalista paikkaa.

Artesaaniruoka yhdistää laatua, kulttuuria ja luonnonmukaisuutta

Artesaaniruoka on melko uusi termi, vaikka sen valmistuksessa käytettävät menetelmät ovat hyvinkin perinteisiä. Artesaaniruohan perussääntöjen mukaan tuotteet eivät saa sisältää säilöntä- ja lisäaineita, raaka-aineiden tulee olla kotimaisia ja mielellään paikallisia ja niiden alkuperä pitää olla tunnettu. Tuotteiden valmistus tulee tapahtua käsityömaisten periaatteiden mukaan.

Mitä artesaaniruoka tarkoittaa ja ketkä sitä haluavat?

Alkuperäisen ruotsinkielisen *Mathantverket*-käsitteen ovat lanseeranneet ruotsalainen *Eldrimner*-keskus ja *Suomen artesaaniruokayhdistys*. Artesaaniruoka korostaa nimenomaan käsityöläisyyttä: kaikki tuotteet kantavat tekijänsä kädenjäljeä sekä kirjaimellisesti että maussa ja tarinassa. Artesaaniruoka rakentuu tekijänsä osaamisesta ja alueen omaleimaisuudesta. Kun ruoka syntyy käsityönä tarkasti valituista raaka-aineista ja valmistajan omasta visiosta, erottuu se lähtemättömästi massatuotannosta.

Yrittäjälle artesaaniruoka tarjoaa väylän itsensä toteuttamiseen. Kannattava artesaanituotanto edellyttää tarkkaa pelisilmää kuluttajatrendien, tuotantotalouden ja jakelukanavien suhteen. Se vaatii taitoa, intohimoa sekä paikalliseen markkinaan ja yhteisöön kiinnittymistä.

Suomessa artesaaniruoka on Mathantverket ry:n sertifioimaa ja vuosittainen Artesaaniruohan sm-kilpailu nostaa tuottajat esiin. Sertifikaatin merkinä on käsi, jossa on kuusi sormea. Ylimääräinen sormi edustaa intuitiota, tai kuudetta aistia, jota voi soveltaa ainoastaan artesaanivalmistuksessa, ei teollisuudessa.

Laatu ja hitaus vs. määrä ja helppous

Artesaanituotteet kiinnostavat kuluttajia, jotka haluavat laatua, aitoutta ja jäljitettävyyttä. Moni arvostaa ruokaa, jonka alkuperä ei huku tuotteistuksen alle. Herkuttelijat, ruoan ystävät, matkailijat ja arjen laatua etsivät kaupunkilaiset muodostavat kasvavan ostajakunnan. Hieman kärjistäen,





Kuva: Vesa Laitinen

teollinen ruoka tavoittelee tasalaatuisuutta, houkuttelevuutta ja kustannustehokkuutta. Artesaanituote puolestaan nojaa autenttisuuteen, kausivaihteluihin ja luonnollisiin prosesseihin. Kun teollinen tuotanto standardoi, artesaaniruoka yksilöllistää. Artesaaneilla laatu ei tarkoita täydellisyyttä, vaan rehellisyyttä ja elämyksellisyyttä. Valmistusmenetelmät kuten fermentointi, kuivaus tai suolaus nostavat esiin makuja, joita teollisuus harvoin tavoittaa.

Artesaaniruoka vahvistaa tietoista ruoanvalmistusta ja ruokaperinteiden kunnioittamista. Monessa Euroopan maassa artesaaniruoka ei edusta mitään uutta ja erilaista vaan kuuluu osaksi arjen kulttuuria. Ranskassa leipomo, jossa taikina saa levätä yön yli, ei mainosta itseään artesaanina. Se vain tekee työnsä kunnolla. Italiassa juustonvalmistaja ei kilpaile brändillä, vaan maulla ja paikallisella perinteellä. Ruoanvalmistus monessa tavallisessa kodissa noudattaa vuosisataisia perinteitä.

Vielä pari ruispalaa?

Meillä Suomessa artesaaniruoka taistelee vielä näkymättömyyttä ja hintakilpailua vastaan. Ruokakulttuurimme sisältää suoraviivaisuudessaan arktisen selviytymisen piirteitä ja alamme vasta vähitellen oivaltamaan hitaamman ja vivahteikkaan ruokakulttuurin arvoja ja hyötyjä.

Yksilön tasolla artesaaniruokalla voidaan nähdä yhteys tietoiseen syömiseen, pysähtymiseen ja terveisiin elämäntapoihin. Tehtaan muovipakkauksesta poimittua ja suutuntumaltaan optimoitua massaruokaa on helpompi syödä välinpitämättömästi.

Kasvaakseen kohti valtavirtaa artesaaniruoka tarvitsee pioneiryrityksiä, yksilöiden kiinnostusta ruokakulttuuriin sekä päättäjien tukea. Sertifioitu artesaaniruoka on lupaava merkki hienostuneemman, terveemmän ja juurevemmän ruokakulttuurin rakentumisesta, maku-elämyksiä unohtamatta.

Suoramyynnin pioneereja Uudellamaalla

Uudeltamaalta löytyy joukko lyhyiden ruokaketjujen edelläkävijätiloja, joista kukin on kehittänyt erilaisen tavan myydä ruokaa suoraan asiakkaille. Näistä yrityksistä useimmat muuttavat hieman perinteistä mielikuvaa puutarhatilasta tai maatilasta – joko toimintatapansa tai mittakaavansa vuoksi. Vierailukierroksella tavattuja tuottajia yhdistää halu tuottaa korkealaatuista ruokaa, rakentaa suoria ja merkityksellisiä suhteita ostajiin, vahva eettinen ja ekologinen arvopohja tuotannossa sekä jatkuva oppiminen ja uuden kokeilu. Yhtä lukuun ottamatta kaikki tilat toteuttavat kumppanuusmaataloutta.



Monimuotoisuudesta voimaa lyhyisiin ruokaketjuihin

Suoramyynti ei ole yhdenmukainen toimintamalli, vaan joustava tapa arvo-lähtöiselle ja yhteisölliselle elinkeinotoiminnalle. Osa tiloista keskittyy eläintuotantoon, osa kasviksiin ja useat molempiin. Palveluihin kuuluu elintarvikkeiden lisäksi tilavierailuja, ruokakasseja, elämyspalveluita, koulutusta tai kulttuuri-tapahtumia. Toiselle ravintolat ovat tärkeimpiä asiakkaita, toisille lähialueen asukkaat ja osan sitoutunut asiakaskunta on laajalla alueella.

Lyhyiden ruokaketjujen kehittäjille pioneeritilat tarjoavat elävän laboratorion: käytännön kokemuksia, erilaisia malleja ja ennen kaikkea näkemyksiä siitä, miten tulevaisuuden kestävä ruokajärjestelmä voidaan rakentaa yhteisvoimin.

” Tuottajia yhdistää halu tuottaa korkealaatuista ruokaa, rakentaa suoria ja merkityksellisiä suhteita ostajiin, vahva eettinen ja ekologinen arvopohja tuotannossa.

Santa Dorotea – Sipoo

Osuuskuntamallin rinnalla on muitakin tapoja keskittyä pienimuotoiseen ja vahvasti arvopohjaiseen toimintaan. Vuodesta 2021 alkaen pieni sipoolainen permakulttuuritila *Santa Dorotea* on tuottanut kasviksia, hedelmiä, yrttejä, kukkia ja kurssipalveluita. Tilan yrittäjä **Sara Calvin** yhdistää ruoan, käsityön, oppimisen ja kulttuurin kokonaisuudeksi ja toimii samalla uudistavan tuotantotavan, osallistavan tuotannon ja ekologisen suunnittelun puolestapuhujana.

Santa Dorotea toimittaa tuotteitaan laatua ja paikallisuutta arvostavien ravintoloiden keittiöihin sekä satokasseja kuluttajille suoraan kotiin. Kompaktin kokoisella monimuototilalla vieraillaan paljon, ja se on myös monien nuorten puutarhurien oppimisympäristö. Uniikin konseptin vaikutus asiakaskokemukseen, ruokakulttuuriin ja yhteisöllisyyteen on suuri ja satokassien kysyntä korkealla.

Tila osoittaa, että permakulttuuri ja pientuotanto voidaan yhdistää kasvavaan elinkeinotoimintaan, joskaan ei ilman aatteen paloa ja innovatiivista yrittäjähenkkeä. Alle 2 hehtaarin ala työllistää kasvukaudella enimmillään kuusi henkilöä ja eri tuotteita on useita satoja.

santadorotea.com

Tuiskula Farm – Siuntio

Siuntiossa sijaitseva *Tuiskula Farm* on vuonna 2019 perustettu pieni perhetila, joka tuottaa kasviksia, vihanneksia, marjoja, hedelmiä, yrttejä, erilaisia kuk-



kia sekä laiduntavien kanojen munia ja broilerinlihaa. Tuiskulan **Essi** ja **Pieter-Jan** ovat uudistavan viljelyn ja agroekologian uuden sukupolven tienraivaajia: he ovat rakentaneet kannattavan pientilansa lähes tyhjästä ilman investointitukia ja minimaalisella alkupääomalla.

Laiduntavat kanat asuvat kesäkaudet lyhyin väliajoin siirrettävässä kevytrakenteisessa suojassa, jossa ne saavat rehuruokinnan lisäksi jatkuvan maaperäkosketuksen ja pääsevät lajityypillisesti kuopimaan, syömään ruohokasveja, juuria, kastematoja ja hyönteisiä. Rotaatiolaidunnus tukee kanojen hyvinvoinnin lisäksi maaperän elämää ja kasvukuntoa. Asiakkaiden mielestä laidunkanojen munat ja liha ovat ylivertaisia. Tilalla on oma pienteurastamo

Tilan puutarha noudattaa no dig-menetelmää. Pysyviä penkkejä ilmataan kevyesti, ruokitaan orgaanisilla katteilla,

kompostipohjaisilla ja muilla biologisesti aktiivisilla ravinteilla. Ratkaisu edistää maaperän terveyttä ja biodiversiteettiä ja takaa korkealaatuisen tuotannon. Trooppisia kasveja kasvaa kesäkaudella tuplamuovitetussa kasvihuoneessa, joka toimii talvisin kanojen asuinpaikkana. Kompostoitu kananlantapehku lannoittaa puutarhaa vuoden tekeytymisen jälkeen.

tuiskulafarm.com

Majvik - Sipoo

Kokonaisvaltaisen ja kestävän ruoantuotannon tienraivaajana pitkään toiminut Majvikin biodynaaminen tila sijaitsee Sipoossa. Sen käyttämä biodynaaminen Demeter-merkki edeltää Luomuserтификаattia ja perustuu samaan tapaan luonnonvarojen kestäväan käyttöön, kokonaisvaltaisuuteen ja ihmisten hyvinvointiin. Maatalouden suuntauksena biodynamiikka on ollut edelläkävijä kierto-tiljelyssä, elävän maaperän hoitamisessa ja myös ruoan tajun vahvistamisessa.

Antroposofi Rudolf Steinerein perustamassa järjestelmässä pellot, laiduntavat eläimet ja puutarhatuotanto pyritään pitämään tasapainossa ravinteiden kieron näkökulmasta. Sama tila, kuten 20 peltotehtaarin Majvik, voi tuottaa kasvikia, vihanneksia, marjoja, lihaa, jatkojalosteita sekä koulutus- ja elämyspalveluita. Tilan alueelle rakennetaan parhaillaan myös senioriasuntoja.

Biodynaaminen systeemi on enemmän kuin maatala. Urban&Local-hankkeen vieraillessa yhteisöllisessä ruokalassa



Tuiskula farmin perustajat ja viljelijät Essi Ruuskanen ja Pieter-Jan van Damme.

Tuiskulan munivia kanoja päivän tuoreella laiturilla.

istui työntekijöitä Saksasta, Espanjasta ja Uudesta-Seelannista asti. Majvik on ollut mukana myös opetuksessa, tutkimuksessa ja ruokayhteisöjen rakentamisessa. Majvikin suoramyynä nojaa biodynaamiseen arvopohjaan, yhteisölliseen työntekoon ja pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin, jotka rakentuvat laadun ja luottamuksen ympärille. Asiakkaita ovat pääosin koulut, päiväkodit ja ravintolat, mutta myös kuluttajat voivat ostaa tuotteita suoraan tilamyymälästä.

majvik.net

Lehmuston tila / Uoma Earthcare ja Uoma Wild & Sour – Vantaa

Lehmuston tila Vantaalla on uuden sukupolven agroekologinen mikrotila, jossa yhdistyvät uudistava viljely, maaperän hyvinvointi, permakulttuurinen suunnittelu, yhteisöllisyys ja innovatiiviset jakelumallit. Tilan tekijät **Kimmo Englund**



Kuva: Kimmo Englund

(*Uoma Earthcare*) ja **Maija Suomela** (*Uoma Wild & Sour*) tuottavat tuoreita vihanneksia, kasviksia ja yrttejä, elämysellisiä tapahtumia sekä ruoka- ja luontokasvatusta.

Pieni kaupunkiviljelmä toimii esimerkkinä siitä, miten pienimuotoinen puutarhatalous voi olla ympäristöystävällistä, yhteisöä vahvistavaa ja myös kaupallisesti toimivaa. Lehmuston tilaviljelmä, metsäpolut ja puro sijaitsevat Korson ja Savion välisen luonnonsuojelualueen kupeessa piilotetussa kallioisessa luonnonkupeessa. Viljely perustuu agroekologisiin menetelmiin, jotka tukevat maaperän elinvoimaisuutta ja ekosysteemin monimuotoisuutta. Puolen hehtaarin penkiviljelmällä sovelletaan no-dig-menetelmää eli maata käännetään vain harvoin. Maanalaista elämää ja kasveja ruokitaan orgaanisilla ja biologisilla menetelmillä.

Lehmusto tarjoaa asiakkailleen tuotteiden ja palveluiden ohella mahdollisuuden osallistua viljelyyn ja oppia uutta. Viljelmän tuotteita ja luonnontuotteisiin perustuvia jalosteita voi ostaa suoraan tilalta. Lehmustossa on myös CSA eli sopimusperusteinen kumppanuusmalli satokasseineen. Kimmo ja Maija järjestävät vuoden kierron aikana työpajoja ja tapahtumia, jotka yhdistävät ruoka- ja luontokasvatusta. Laatuun ja tinkimättömään luonnollisuuteen perustuva pientuotanto näkyy jalosteissa. Uoman Masu-nokkoskombucha voitti vuoden 2025 Vuoden kombucha -kilpailun Helsinki Coffee Festivalissa.

uomaeearthcare.fi

Uusia oivalluksia kokeilu- alustoista



Kokeilualustojen kautta yritykset saavat näkyvyyttä ja pääsevät osaksi verkostoja, jotka auttavat löytämään yhteistyökumppaneita.

Kokeilualustalla viitataan fyysiseen, sosiaaliseen tai digitaaliseen, eri toimijoille palveluita tarjoavaan paikkaan tai ympäristöön. Esimerkkejä fyysisistä alustoista kaupungissa voivat olla kokonaiset kaupunginosat tai kaupunki-infra, kuten torit, pysäköintihallit tai lyhtypylväät. Myös monet tutkimuslaitosten avoimet TKI-ympäristöt, kuten [Urban Farm Lab](#), toimivat kokeilualustan tapaan.

Urbaanit kokeilualustat tarjoavat konkreettisia hyötyjä. Ne mahdollistavat nopean palautteen saamisen ja jatkuvan oppimisen aidoissa käyttötilanteissa, jolloin tuotteita ja palveluita voidaan kehittää ketterästi yhdessä käyttäjien kanssa. Tämä lähestymistapa antaa jo kehitysvaiheessa viitteitä tuotteen toimivuudesta markkinoilla. Kokeilualustojen kautta yritykset saavat näkyvyyttä ja pääsevät osaksi verkostoja, jotka auttavat löytämään yhteistyökumppaneita. Lisäksi yritykset pääsevät hyödyntämään kaupungin tai tutkimuslaitoksen tarjoamaa infrastruktuuria ja dataa, usein hanke-
muotoisesti, mikä tukee uusien ratkai-

sujen kehittämistä ja testausympäristön rakentamista

Esimerkiksi perinteiset urbaanit tilat, kuten Helsingin torit, tarjoavat valtavan potentiaalin uusille avauksille. Torit voivat toimia erinomaisena kehitysalustana muun muassa monimuotoisen ja elävän tapahtumatarjonnan tuottamiselle. Ne antavat yrittäjille mahdollisuuden viedä uusia ideoitaan suoraan asiakkaiden eteen. Jotta innovaatioiden ja kaupunkiympäristön potentiaali saadaan täysimääräisesti hyödynnettyä, on yrittäjien ja muiden toimijoiden, kuten tutkimuslaitosten ja kehittäjien, välinen yhteistyö kokeilutoiminnassa tärkeää. Kohtaamiset ja tapaamiset luovat edellytykset tiedonvaihdolle, verkostoitumiselle ja uusien, innovatiivisten toimintamallien syntymiselle.

Katso lisää:

- [Toritapahtumat \(linkki tekstiin K32\)](#) ja [Lähiruokakioski](#)
- [Fiksu Kalasatama Cook Book: Nopeiden kokeilujen reseptit](#)



Dumplings – Hankekokeilusta suosituksi ravintolaksi

Kallion suosittu dumpling-ravintola *Tian Tian* sai tärkeän alkusysäyksen Hakaniemen kauppahallin kokeilujaksolta. Kahden viikon myyntijakso tarjosi yrittäjille tilan testata tuotteitaan Urban&Local -hankkeessa syksyllä 2023.



Kuva: Ananya Tantt

Kokeilusta sysäys menestyvälle ravintolalle – Tian Tian työllistää nyt kymmenen ihmistä

Pohjoiskiinalaisiin nyytteihin, "dumplingseihin", erikoistunut *Tian Tian* avasi Helsingin Vaasankadulle keväällä 2024. Ravintolasta on reilussa vuodessa tullut todella suosittu.

Käynnistymiseen ravintola sai tukea Urban&Local-hankkeesta. Hanke järjesti syksyllä 2023 Hakaniemen kauppahallissa Kaupunkitilat Oy:n kanssa kokeilun, jossa toimijat saivat hallipaikan käyttöönsä kahdeksi viikoksi. Yrittäjät **Tapani Tuominen** ja **Xiaoli Shao** kokeilivat olisiko Suomessa menekkiä suomalaisista raaka-aineista valmistetuille dumplingseille.

"Kioski oli meille iso apu. Myyntijakso todisti, että tällaiselle ruoalle on kysyntää", Tuominen sanoo.

Myyntijakso viitoitti valikoimaa

Rahallista tukea kokeilijat eivät saaneet, mutta kioskissa he pääsivät testaamaan tuotteitaan. *Tian Tian* yrityksenä oli perustettu hieman ennen korona-

pandemiaa, mutta yrittäjäkaksikko ei ollut ehtinyt avata vielä ravintolaa.

”Kioskikokeilu yllätti positiivisesti. Erityisesti kasvisversiot menivät vauhdilla kaupauksi.”

Havainto ohjasi tulevaa kehitystä: kasvisdumplingit ovat ravintolan suosituin annos, ja niitä valmistetaan enemmän kuin muita vaihtoehtoja.

”Stadilaisena on vaikeaa, kun ei voi vaan mennä torin kulmaan ja testata toimiiko idea. Nyt oli yhdellä soitolla mahdollista päästä kokeiluun”, Tuominen sanoo.

Kaupungeissa on rajallisesti paikkoja, joissa yrittäjät pääsevät riskittömästi testaamaan liikeidean toimivuutta. Kioskikokeilu ei ainakaan vielä ole saanut jatkoa. Liikkuva Lähiiruokakioski 2.0 tarjoaa nyt uudenlaisen, kiertävän myyntipaikan lähiruokatuottajille.

Mutkaton meininki, selvä suunnitelma ja vinhaa kasvua

Nykyisin Tian Tian työllistää kymmenkunta ihmistä. Työntekijöitä on ravintolassa ja Roihupellossa, missä nyytit valmistetaan. Ravintola on vakiinnuttanut paikkansa Kallion sydämessä, ja asiakas-kunta on laajentunut 20–30-vuotiaista edelläkävijöistä kaikenikäisiin.

”Meidätkin ehkä vähän yllätti, miten suosittua tästä nyt sitten tuli”, Tuominen hymyilee.

Kesällä 2025 Tian Tian laajensi toimintaansa Kasarmitorin superterassille sekä puukioskiin Helsinginkadulle. Kioskiin voi tilata ruokaa noudettavaksi.

Vaikka kasvuvauhti on ollut hurja, yrittäjät pyrkivät hallittuun kasvuun.

”Kyllä meillä on tässä suunnitelma. Nyt kasvatetaan brändin tunnettuutta ja sitten otetaan seuraavia askelia”, Tuominen kertoo.

Sekä hän että hänen kumppaninsa ovat molemmat toimineet yrittäjinä aiemminkin. Shaolla on ollut Kiinassa ravintola ja Tuominen on tehnyt töitä yrittäjänä koko ikänsä.

Tulevaisuuden askelet vaativat ulkopuolista rahoitusta, mutta nyt iloitaan vielä tähän mennessä saavutetusta.

”Hakaniemen hallin kioski osui meille juuri sopivaan aikaan. En ole aiemmin saanut yrityksiini mitään tukea, mutta nyt pä sain. Vaikkei kyse ollut rahasta, tämä oli meille juuri sopiva ponnistuslauta.”



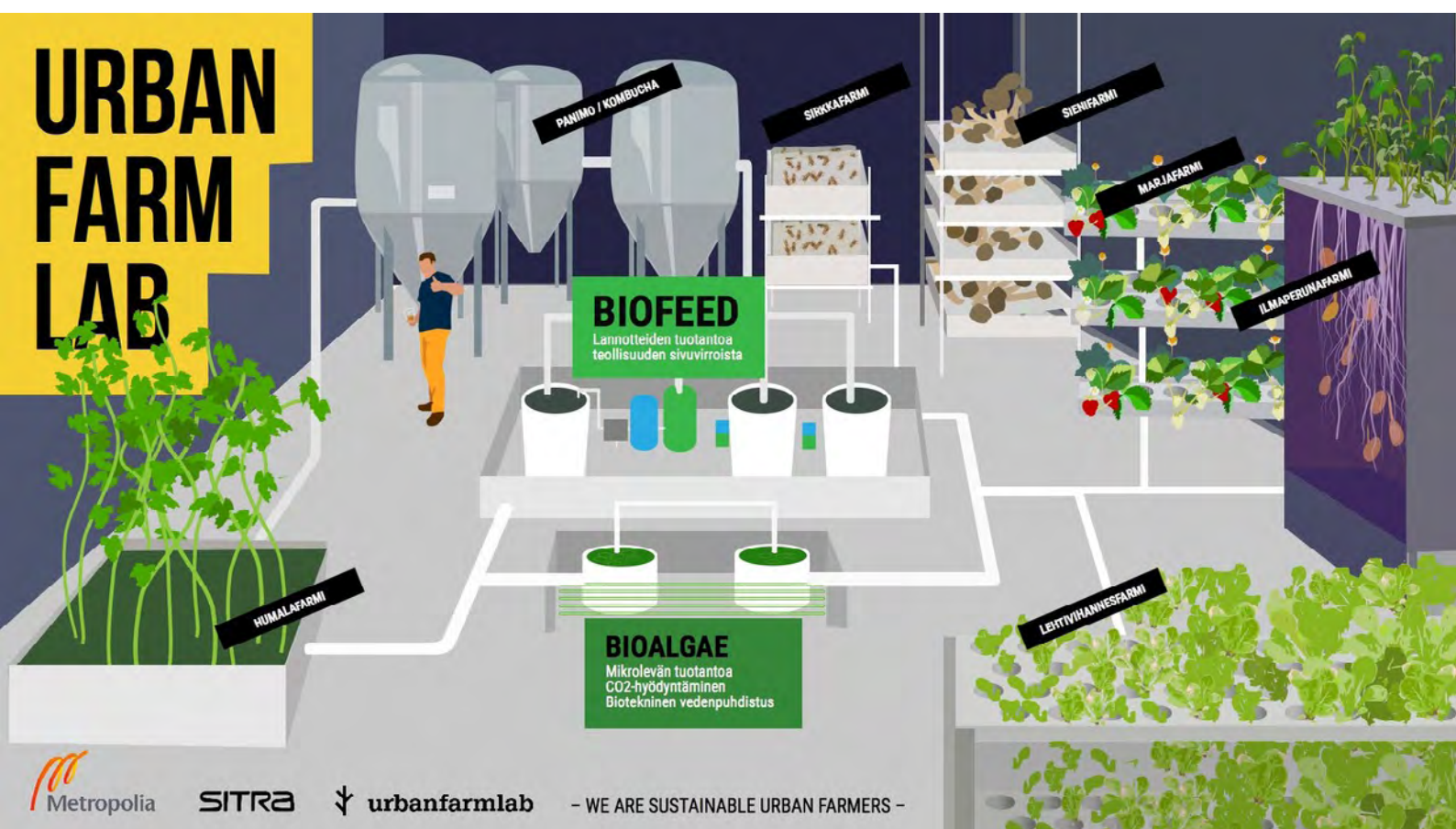
Kuva: Ananya Tantt

Yrittäjä Xiaoli Shaon ravintola Tian Tian on kasvanut kahden vuoden aikana merkittävästi. Ravintoitsija sai rohkaisua ravintolansa avaamiseen Urban&Local -hankkeen kokeilun kautta.

UrbanFarmLab kokeilualustana

Metropolia käynnisti vuonna 2019 ainutlaatuisen *Urban-FarmLab* (myöhemmin UFL) tutkimus-, kehittämis-, innovaatio- ja yhteisöoppimisolustan (TKIO). Kansallisesti ja kansainvälisestikin kiinnostusta herättäneen UFL:n tarkoitus on edistää kestävään sisäviljelyyn liittyvää monialaista osaamista ja teknologisten innovaatioiden kehittämistä.

UFL:n ympäristöön on suunniteltu ja rakennettu teknologioita, joiden avulla kasvuolosuhteita pystytään tarkasti säätämään ja mittaamaan. Testiympäristöä rakennettaessa avainasemassa ovat olleet teknologisten ratkaisujen testaaminen, kehittäminen ja prototyyppien rakentaminen, datan keräys ja mittaaminen sekä tekoälyn hyödyntäminen. Urban&Local -hankkeen kautta UFL on palvellut



Metropolia

SITRA



urbanfarmlab

- WE ARE SUSTAINABLE URBAN FARMERS -

tutkijoita ja yrityksiä tarjoamalla ketteriä, matalan kynnyksen TKIO-palveluita kaupunkiviljelytekniikan kehitykseen.

Yritysyhteistyöt ovat antaneet arvokasta tietoa sisäviljelyssä toimivista teknologioista, haasteista ja kannattavuudesta. Projektit ovat osoittaneet muun muassa sen, että kaupunkiviljely-yritykset tulevat tarvitsemaan entistä tehokkaampia ja älykkäämpiä järjestelmiä, jotta kustannukset tuotettua kiloa kohti pienenevät ja tuotettu ruoka on sekä laadukasta, kannattavaa että kestävä. Lisäksi tuotekehityskokeilut ovat osoittautuneet yrityksille hyödylliseksi tavaksi löytää uusia liiketoimintamalleja.

Kokeiluista ja yritysyhteistyöstä saatu tieto vahvistaa UrbanFarmLabin tulevaisuuden asemaa monialaisen kestävä ruoantuotannon, sisäviljelyn ja näihin liittyvien teknologisten ratkaisujen kehittäjänä ja edistäjänä. Alustaa kehitetään laajentamalla edelleen sekä tutkimusinfrastruktuuria että yhteistyötä yritysten,

muiden tutkimuslaitosten sekä julkisten toimijoiden kanssa sisäviljelyratkaisujen ja uusien innovaatioiden kehittämiseksi. Tämä toteutuu rakentamalla monialaisia kehityskumppanuuksia valaistuksen, automaation, kuvantamistekniikan, tekoälyn ja kiertotalouden yritysten kanssa.

Lue lisää [UrbanFarmLabista](#)

UFL-alustan kohokohtiin kuuluvat:

1. Tutkimus Greenlux Lighting Solutions Oy:n valaisimien spektrin vaikutuksesta tomaatin satoon ja laatuun
2. Wasabin sisäviljelyprojekti, jossa tutkittiin satoa ja makua hallituissa olosuhteissa
3. Kohti chilin urbaania tuotantoa -projekti.



UrbanFarmLab: esimerkkejä erilaisista kokeiluista ja yritysysteistä

CASE Kohti chilin urbaania tuotantoa

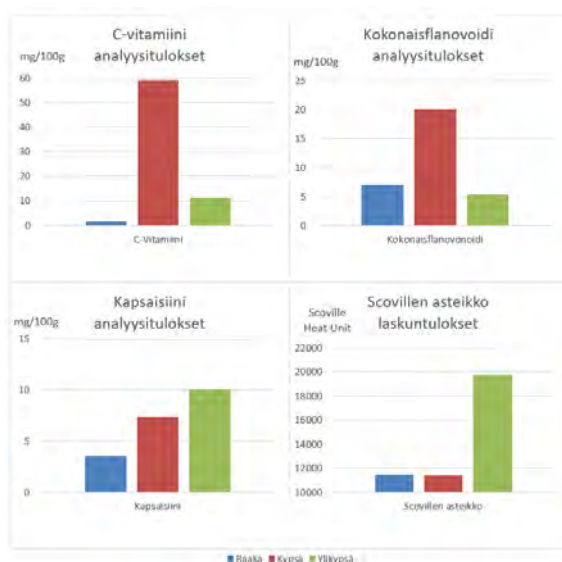
Kolmiosaisen projektin tavoitteena oli rakentaa kasvatusjärjestelmä chilin ympärivuotiselle viljelylle, määrittellä sen toimivuus viljelykokeella sekä lopuksi analysoida chilien kemiallinen koostumus laboratoriossa. Projektista kirjoitettiin kolme artikkelia *Suomen Chilyhdistys Ry:n* "Chilin poltteessa" -lehteen.

Ensin rakennettiin automatisoitu kasvatusjärjestelmä, jossa ilmastoa hallittiin kanavapuhaltimella ja kastelua ajastimella sekä ravinneannostelijalla. Tässä kokeessa käytettiin valaisimina sini-

punaisia LED-valoja, joihin lisättiin kaukopuna-aallonpituus kasvin kasvun ja kukinnan tukemiseksi.

Seuraavaksi tehtiin viljelykoe, jossa testattiin kolmea chililajiketta. Tämä oli varsin onnistunut ja ensimmäisessä sadonkorjuussa saatiin noin 15 kiloa satoa. Suorat laskennalliset kustannukset olivat noin 400 euroa, koostuen pääasiassa sähköstä ja biologisesta tuholaistorjunnasta. Tässä mittakaavassa viljely ei osoittautunut taloudellisesti kannattavaksi, mutta järjestelmässä nähtiin kehityspotentiaalia.

Lopuksi hyödynnettiin mahdollisuus tehdä chileistä kemiallinen analyysi. Selvitettiin chilien kapsaisiini-, flavonoidi- ja C-vitamiinipitoisuuksia sekä antioksidanttisia ja antibakteerisia ominaisuuksia. Näitä pitoisuuksia ja ominaisuuksia tavoiteltiin, kun näytteet analysoitiin HPLC- ja UV/Vis-menetelmillä. Lisäksi arvioitiin tulusuutta Scoville-asteikolla (SHU).



Diagrammit: Sanni Ilmaranta, Emilia Länsivire, Kira Varesvuo

Mansikoiden kasvatusprojekti tehtiin yhteistyössä pääkaupunkiseudulla toimivan startup-yritys *Ituitu Oy*:n kanssa. Projektin tavoitteena oli kokeilla biohiililisan vaikutusta mansikoiden hydroponisessa (eli vesiviljely) kasvatusjärjestelmässä.

Mansikoiden (lajike: Mara Des Bois) kasvatusalustana oli turve-perliitti -seos (85 % / 15 %). Mansikat kasvatettiin vesiviljelyjärjestelmässä tippakastelulla siten, että jokainen taimi sai noin 100 millilitraa vettä päivittäin. Kasvatusolosuhteita (lämpötila, ilman suhteellinen kosteus, hiilidioksidipitoisuus ja valon intensiteetti) pyrittiin säätämään sopivaksi mansikoille. Vuorokausirytmiksi säädettiin 16 tunnin päivä ja 8 tunnin pimeä yöaika. Ravinneliuosta ei aluksi lisätty ollenkaan vesitankkiin, mutta kolmen kuukauden

päästä aloituksesta tehtiin ensimmäinen lisäys ja edelleen kuukauden päästä viimeinen lisäys. Mahdollisia ravinnepuutteita mansikan lehdistä tarkasteltiin SPAD-arvomittauksin.

Mansikkasatoa saatiin noin seitsemän kiloa seitsemän kuukauden kasvatuskokeen aikana. Odotuksiin nähden satomäärä oli pienehkö. UrbanFarmLab -sisäviljelytilassa samaan aikaan olleessa toisessa mansikan kasvatuskokeessa, jossa seurattiin talvimansikan kasvua sisäviljelyssä, satoa saatiin noin 0,64 kiloa taimea kohden, kun taas biohiiltä yhdistäneessä kasvatuksessamme satoa tuli vain 0,29 kiloa per mansikantaimi. Selkeästi pienempää satoa saattoi selittää nimenomaan biohiililisäys. Vaikka sato oli toivottua pienempi, mansikoiden havaittiin olevan maukkaampia biohiilellä kasvatettuina kuin ilman.



CASE LED-valolla viljeltyjä tomaatteja

Metropolia AMK:n sisäviljelytutkimuksessa selvitettiin LED-valon eri spektrien, erityisesti UVA- (385 nanometriä) ja kaukopunaisen säteilyn (730 nanometriä), vaikutuksia sisätiloissa kasvatettujen tomaattien laatuun. Projektin toteutettiin yhteistyössä *Greenlux Lighting Solutions Oy:n* kanssa.

Testissä suoritettiin kolmessa eri valaistusolosuhteessa kasvatettujen tomaattien (otos=4 per osasto) laatuominaisuuksia mitattiin (Brix, pH, rakenne, väri, volyymi). Tämän jälkeen selvitettiin kolmitestillä erosivatko eri valaistuksella kasvatetut tomaatit toisistaan aistinvaraisesti.

Tulokset olivat lupaavia. Eniten kaukopuna- ja UVA-säteilyä saaneet tomaatit olivat kiinteimpiä ja makeimpia (korkeampi Brix, matalampi pH). Kun taas

pelkkä UVA-säteily tuotti kiinteitä mutta pienempiä ja vaaleampia tomaatteja. Ilman UVA-säteilyä kasvatetut tomaatit olivat punaisimpia mutta rakenteeltaan heikoimpia. Lisäksi kolmitestissä havaittiin tilastollisesti merkitsevä ero ($p=0,0088$) kahden osaston välillä.

Tutkimustulos antaa lupaavia viitteitä kaukopuna- ja UVA-säteilyn vaikutuksista. Ilmiö vaatii vielä lisätutkimusta. Sisäviljelyn kehittäjiä suositellaan tutkimaan yhdisteitä kuten lykopeeni ja fenolit ja ehdotetaan koulutetun raadin käyttöä aistinvaraisten erojen tarkempaan analyysiin.

Greenluxin edustajan mukaan ”pidämme tutkimusta arvokkaana ja näemme sen tukevan tuotekehitystämme kasvivalaistuksessa”.

CASE Wasabi kasvaa ja kukoistaa sisäviljelmällä

Wasabi, tai maustekrassi, on monivuotinen sinapin ja piparjuuren sukulainen (*Brassicaceae*). Tyypillisesti wasabia viljellään Japanin vuoristoissa. Epätyypillisempää wasabin kasvatusta on myös Vantaan Myyrmäessä, jossa wasabeja kasvatettiin Metropolia ammattikorkeakoulun *UrbanFarmLab* -sisäviljelytilassa.

Kasvatuskokeet tehtiin yhteistyössä *Arctic Farming Oy:n* kanssa. Wasabin taimet laitettiin vuoden 2023 syksyllä

kasvamaan yrityksen kasvatuskaappeihin ja vesiviljelyjärjestelmään. Tavoitteena oli tunnistaa ja optimoida sopivat olosuhteet wasabin sisäkasvatukseen.

Wasabit lähtivät hyvin kasvamaan, vaikka sitä pidetään vaativana. Erityisesti sopiva lämpötila ja riittävä vesimäärä ovat wasabille oleellisia. Suljetun kasvatustilan ilman suhteellinen kosteus ja lämpötila olivat päivisin hieman korkeampia (70 % ja 22 celsiusta) verrattuna öihin (50–60 % ja 19 celsiusta). Näiden



parametrien lisäksi myös kasvatushuoneen valon intensiteettiä, hiilidioksidipitoisuutta sekä päivä-yö-sykliä säädettiin wasabeille sopivaksi. Haastavaksi kasvatusprojektissa osoittautui itse kasvatusjärjestelmän hoito sekä wasabien kukinnan hallinta, jolla voi olla vaikutusta juurakon kasvuun ja makuun.

Wasabeista voidaan käyttää sekä juuri, juuririhmasto (*rhizome*) että lehdet. Kasvatuskokeiden lehtiä ja raastettua juurakkoa pakkaskuivattiin, jolloin pakas-

tetussa tuotteessa ollut vesi saatiin poistettua jäältä suoraan vesihöyryksi. Paikallinen kahvilayritys *Vihreä Vuohi* hyödynsi kasvatettuja wasabin lehtiä omissa suolaisissa ja makeissa tuotteissaan. Varia-ammattioppilaitoksen opiskelijat puolestaan valmistivat monen ruokalajin kattauksen wasabi-teemalla. Ruoka-alan ammattilaisten silmissä wasabilehtien hyvä säilytyskestävyys kylmässä ja hienon kirkkaan vihreän värin antaminen mausteöljyihin vaikuttivat lupaavilta.

Voiko julkinen keittiö olla pienten yritysten asiakas? – Neuvoja yhteistyön aloittamiseen

Suomessa julkiset ruokapalvelut tarjoavat vuosittain noin 380 miljoonaa ateriaa – keskimäärin yli miljoona ateriaa päivittäin mm. koulujen, sairaaloiden, palvelutalojen ja varuskuntien ruokailupalveluissa. Tämä valtava markkina on pitkään perustunut suuriin, keskitettyihin puitesopimuksiin, jotka

ovat tehneet siitä vaikeasti saavutettavan keskivertoa pienemmille yrityksille.

Nyt suunta on kuitenkin muuttumassa. Pienten ja paikallisten elintarvikkeiden kysynnässä näkyy kasvun merkkejä, kun monet kunnat ovat asettaneet tavoitteekseen lisätä lähi- ja luomuruoan käyttöä. Esimerkiksi kansallisena tavoitteena on nostaa luomun osuus julkisista elintarvikehankinnoista 25 prosenttiin vuoteen 2030 mennessä. Osana tätä kysynnän muutosta on rakennettu työkalu, jonka kautta pienet yritykset voivat päästä isojen asiakkaiden kumppaneiksi.



Mikä on dynaaminen hankintajärjestelmä (DPS) ja miksi se sopii sinulle?

Dynaaminen hankintajärjestelmä eli DPS on kuin sähköinen tori, johon voit liittyä toimittajaksi. Sen kautta kunnat ja kaupungit voivat ostaa tuotteita joustavasti ja pienemmissä erissä täydentääkseen olemassa olevia sopimuksiaan. Yrittäjälle tämä tarkoittaa selkeitä etuja:

+ Myy sesongin mukaan:

Voit tarjota tuotteita, joita sinulla on saatavilla juuri nyt, kuten satokauden kasviksia tai erikoistuotteita, ilman kankeaa kilpailutusprosessia.

+ Ei pitkiä sitoumuksia:

Sinun ei tarvitse sitoutua pitkiin sopimuskausiin tai taata jatkuvia, suuria toimitusmääriä.

+ Helppo ensiaskel:

DPS on matalan kynnyksen tapa ryhtyä julkisen sektorin toimittajaksi ja kokeilla yhteistyötä.

Tarkistuslista yrityksellesi

Ennen kuin lähdet mukaan, varmista muutama perusasia:

✓ Virallinen toiminta ja perusasiat:

Onko yritykselläsi Y-tunnus ja hoidatko lakisääteiset velvoitteet? Onko omavalvontasuunnitelmasi ajan tasalla?

✓ Tuote ja hinta:

Mitä tuotteita tarjoat? Oletko määritellyt tuotteesi ja niiden hinnat selkeästi ja kilpailukykyisesti?

✓ Toimitusvolyymit ja aikataulu:

Paljonko voit toimittaa kutakin tuotetta?

Miten pääsen alkuun?

Vaikka vuoropuhelun käynnistäminen kuuluu ensisijaisesti tilaajalle, myös yrittäjän omaa aktiivisuutta arvostetaan ja se on usein ratkaisevaa. Tässä muutama vinkki:

▶ Ole yhteydessä:

Tarjota rohkeasti tuotteitasi ja näytteitä suoraan kunnan ruokapalveluista vastaaville.

▶ Osallistu:

Mene mukaan alan tapahtumiin ja kuntien järjestämiin markkinavuoropuhelutilaisuuksiin, joissa pääset tapaamaan hankkijoita.

▶ Seuraa ilmoituksia:

Pidä silmällä kuntasi hankintailmoituksia julkisten hankintojen palvelussa Hilmassa tai kuntien hankintajärjestelmää esimerkiksi Cloudiaa.

Ensiaskeleesta kumppanuuteen

Onnistunut yhteistyö voi avata oven myös pidempiaikaiseen kumppanuuteen. Se voi tarjota mahdollisuuden valikoida ja reseptiikan monipuolistamiseen yhdessä keittiön kanssa – ja parhaimmil-

laan jopa kokonaan uuteen tuotekehitykseen. Tarttumalla tähän mahdollisuuteen voit löytää yrityksellesi uuden, vakaan tulonlähteen ja olla mukana rakentamassa kestävämpää paikallista ruokajärjestelmää.



**LÄHITUOTTAJA, TARJOA
JULKISELLE SEKTORILLE!**

Katso video: [Lähituottaja, tarjoa julkiselle sektorille!](#) ja ohjevideo

Julkisten hankintojen ilmoituskanavia

[Hilma hankintapalvelu](#)

[Cloudia tarjouspalvelu](#)

Vaikka vuoropuhelun käynnistäminen kuuluu ensisijaisesti tilaajalle, rohkaisemme myös yrittäjiä avaamaan keskusteluyhteyttä, jotta julkinen tilaaja osaisi avata sopivia hankintapyyntöjä – esimerkiksi tarjoamaan tuotteita, näytteitä, osallistumaan alan tapahtumiin ja seuraamaan aktiivisesti julkisia hankintailmoituksia.

Leipomotuotteita palveluasujille

Yhteistyöideasta konkreettisiin toimiin

Moni pientuottaja on kokenut julkisiin keittiöihin myymisen haastavaksi. Pitkät puitesopimukset ja monimutkaiset hankintaprosessit ovat usein karsineet pienet toimijat pois kilpailusta. Nykyisin julkisella tilaajalla on kuitenkin mahdollisuuksia hankkia ketterämmin tuotteita suoraan tuottajalta – ilman välikäsiä!

Urban&Local -hankkeen järjestämä sidosryhmätilaisuus Pientuottajien polku ruokapalveluihin talvella 2025 toimi sysäyksenä myös *Eromanga kotileipomon* ja *Helsingin Seniorisäätiön* väliselle yhteistyölle. Tilaisuuden tavoitteena oli edistää pienten ja keskisuurten tuottajien sekä julkisten tilaajien välistä vuoropuhelua ja yhteistyötä, sekä kannustaa tuottajia liittymään osaksi Helsingin kaupungin elintarvikehankintojen dynaamista hankintajärjestelmää (DPS).

Oppilaitosyhteistyö apuna hankintaprosessissa

Idea aktivoida tilaajien ja tarjoajien vuoropuhelua sai alkunsa Seniorisäätiön kanssa käydystä keskustelusta ja heidän tarpeestaan löytää paikallinen leipomo toimittajaksi. Urban&Local -hanke kutsui mukaan kolme paikallista leipomoa, joiden tuotteita arvioitiin Haaga-Helian restonomiopiskelijoiden järjestämässä

maistelutilaisuudessa. Tavoitteena oli löytää Seniorisäätiön tarpeisiin parhaiten soveltuvat leipomotuotteet. Osapuolet olivat tyytyväisiä tilaisuuteen, mikä kannusti jatkamaan yhteistyötä leipomoiden ja Seniorisäätiön kesken.

Seuraava askel oli auttaa leipomoita liittymään Helsingin kaupungin dynaamiseen hankintajärjestelmään. Jotta tarjoaja voi tarjota tuotteitaan julkiselle tilaajalle, tulee sen täyttää soveltuvuusvaatimukset. DPS-osallistumishakemuksen laatimisen helpottamiseksi hanke toteutti kirjalliset ja videomuotoiset ohjeet. Kokemus on osoittanut, kuinka tärkeää on tarjota pienyrityksille konkreettista tukea julkisiin hankintoihin osallistumisessa.

Sekä Eromanga että *Nurmileipä* ovat sittemmin tulleet hyväksytyiksi palveluntarjoajiksi Helsingin elintarvikehankintojen dynaamiseen hankintajärjestelmään. Hyväksyntä avaa leipomoille mahdollisuuden vastata kaupungin tarjouspyyntöihin ja toimittaa tuotteitaan julkisille keittiöille. Ensimmäiset 700 kpl korvapuusteja tilattiin syyskuussa 2025. Vuoropuhelun havainnot osoittavat, että neuvonnalla ja tuella pientuottajatkin voivat navigoida monimutkaisilta tuntuvisissa hankintaprosesseissa.



Uudenlaiset tapahtumat ja kokeilut elävöittävät Hakaniemen toria

Sobar Syysjuhlat ja Villi ruokavallankumous – Sienijuhla

Hakaniemen torilla järjestettiin syksyllä 2024 kaksi uudenlaista ruoka- ja juomataapahtumaa: *Sobar Syysjuhlat* ja *Villi ruokavallankumous – Sienijuhla*. *Sobar Syysjuhlat*, alkoholittomien ja vähäalkoholillisten juomien ulkoilmatapahtuma, tavoitteli uusia kuluttajaryhmiä ja tarjosi vaihtoehdon perinteisille baareille DJ:n musiikin säestyksellä. Tapahtuma veti paikalle satoja alkoholittomista juomista kiinnostuneita kävijöitä. Vaikka myynti ei ollutkaan tapahtuman pääpaino, yrittäjät saivat tapahtumassa arvokasta näkyvyyttä ja suoraa palautetta kuluttajilta.

Villi ruokavallankumous – Sienijuhla kokosi yhteen sieniharrastajat, asiantuntijat sekä kulttuuriväen nauttimaan sieniruoista, taiteesta ja musiikista, edistään samalla luonnonläheisyyttä ja yhteisöllisyyttä. Kyseessä oli sieniteemainen päivä- ja illallistapahtuma, jossa yrittäjät pääsivät toriympäristössä testaamaan tuotteidensa kiinnostavuutta ja jakamaan tietoa sienistä. Monille osallistujille tapahtuma oli tärkeä myyntikanava. Harvalla on oma myymälä.

Molemmat tapahtumat osoittivat, että pienetkin yritykset voivat onnistua toritapahtumissa, kunhan tapahtumalla on selkeä teema ja intohimoinen tuottaja.



Teemalliset toritapahtumat voivat olla yrittäjille erinomainen tapa tavoittaa uusia asiakkaita, kasvaa ja rakentaa omaa brändiään. Kaupunki voi tukea tapahtumia tarjoamalla esimerkiksi kalustoa, viestintäapua ja verkostoitumismahdollisuuksia. Kokeilut toteutettiin yhteistyössä Helsingin kaupunkitilat Oy:n kanssa.



Lähiuokakioski

Hakaniemen kauppahallissa kokeiltiin syksyllä 2023 lähiuokakioskia, jonka tarkoituksena oli tarjota vaihtuva valikoima paikallisten yrittäjien tuotteita ja rikastuttaa kauppahallin tarjontaa. Samalla haluttiin tukea alueen lähiuoka-tuottajia. Lähiuokakioski toimi esi-merkkinä yrittäjille uusien myyntikana-vien ja tuotekehityksen kokeilemisesta. Matalan kynnyksen myyntipaikka tarjosi arvokasta asiakaspalautetta ja verkostoitumismahdollisuuksia. Vaikka myynti oli vaihtelevaa, moni yrittäjä pääsi

kehittämään tuotteitaan ja löysi uusia yhteistyökumppaneita.

Suora asiakaskohtaaminen auttoi tuotteiden testaamisessa ja liike-toiminnan ideoinnissa. Kokeilu toimi ponnahduslautana useille pienyrittäjille ja osoitti, että joustavat myyntitilat edis-tävät paikallista yrittäjyyttä. Kokeilun tuloksena syntyi uusi yritys, joka aloitti toimintansa myymällä dumplingseja kioskissa. Yritys avasi *Tian Tian* -nimisen ravintolan Helsingin Vaasankadulle keväällä 2024.

Linkkejä:

- [Hakaniemen torilla juhlitaan pian sienisesonkia ja sober-kulttuuria](#)
- [Tori ruokatapahtumien areenana – Sienifestarit ja Sober-kulttuuri elävoittävät toritoimintaa ja tuovat lähiuokaa kaupunkiin](#)
- [Aitoja makuja -verkkolehden artikkeli lähiuokakioskista: Lähiuokakioski Hakaniemessä: Kokeilu mahdollisti pienyrittäjille uudenlaisen myyntiympäristön](#)

Vantaan ruokaklusteri

Luodaan yhteistyöalustaa yrityksille: kaupunki mahdollistajana

Klusteri, ekosysteemi, toimijaverkosto - mitä nimeä rakkaasta lapsesta nyt halutaankin käyttää - on syvimmiltään yhteistyötä: oppimista, jakamista, antamista ja saamista hyödyttään näin kaikkia osallistujia. Nouseva vuorovesi nostaa jokaista venettä.

Klusterikehittämisen toimintatapoja uudistettiin Vantaalla syksystä 2024 alkaen. Tavoitteena oli tavata henkilökohdaisesti ja oppia tuntemaan klusterikehittämisestä kiinnostuneet henkilöt erilaisista ruoka-alan yrityksistä. Keskusteluissa selvitettiin yritysten tarpeita, haasteita ja toiveita yhdessä kehitettäväksi teemoiksi.

Ruoka asuu Vantaalla

Tapaamisten jälkeen tusinan verran innokkaimpia toimijoita kutsuttiin pyöreän pöydän ympärille Ravintola Baccakseen tapaamaan muita yhteisistä teemoista ja yhdessä tekemisestä kiinnostuneita henkilöitä. Business Vantaa ruokaklusterin orkestroijana oli koonnut yhteen yritysten tarpeista kumpuavia

teemoja, joita sitten käytiin yksi kerrallaan läpi yhteisesti. Tavoitteena oli löytää ne edistettävät teemat, joita lähdetään yhdessä edistämään. Toiveena oli, että kuhunkin teemaan löytyy vetovastuu yrityksistä. Tässä onnistuimme vain osittain, sillä edelleen pääosa etenemisvastuusta ja teemojen edistämisestä on Business Vantaalla orkestroijan roolissa.

Tämän lisäksi osa teemoista ei ottanut juuri nyt tulta allensa ja niiden edistäminen jätettiin vielä tuonnetummaksi. Edistettäviä teemoja ovat mm. Vantaan ruokakeskuksen tulevat tilaratkaisut, ravintola- sekä ruokakulttuurin kehittäminen ruokatapahtumilla, ruokaviennin vauhdittaminen sekä oppilaitosyhteistyön tiivistäminen tarvittavan osaamisen varmistamiseksi.

Vantaan kaupungin tavoite on kehittää ruokaklusterin toimintaa siten, että teemojen edetessä yritysten rooli vetovastuusta vahvistuu ja joukosta nousee veturiyrityksiä viemään kehitystä eteenpäin. Tärkeintä on into ja aito halu olla mukana yhdessä kehittämässä ruoka-alan toimijoiden liiketoimintaedellytyksiä Vantaalla.



Kokeiluja kaupungissa

Hakaniemen ruokakulttuurikierrokset

Urban&Local-hankkeessa kokeiltiin ja kehitettiin uutta palvelukonseptia Hakaniemen halliin 11.4.2024 yhdessä palvelua tuotteistavan yrittäjän ja testiyleisön kanssa. *Ruokakulttuurikierrokset* järjestettiin huhtikuussa 2024 osana Ruokayrittäjien toimialapäivien kenttäosuutta, jossa noin 40 vierasta toimi testiyleisönä.

Kokeilun tavoitteena oli tukea yrittäjää uuden palvelun kehittämisessä ja testaamisessa uudessa toimintaympäristössä. Ruokakulttuurikierrokset toteutettiin osana [Syötävä Helsinki 2024 ruokavuotta](#) Helsingin kaupunkitilat Oy:n kanssa. Kierroksella Helsinkioppaat kertoivat hallin historiasta ja ruokakulttuurista testiyleisölle. Henkilöt jaettiin kolmeen noin 10–15 hlö:n ryhmään (yksi ruotsinkielinen ja kaksi suomenkielistä). Pilotin ja positiivisen palautteen pohjalta syntyi uusi palvelutuote: opastetut ruokakierrokset ovat nyt osa [Helsinki Oppaat ry:n palveluvalikoimaa](#).

Helsingin ruokatulainen

Osana Helsingin ruokavuotta Urban&Local-hanke toteutti Helsingin ruokatuliaishaun *Business Helsingin* toimeksiannosta. Haussa etsittiin Helsinkiä henkiviä tuliaistuotteita 27.5.2024 järjestettävän Pohjoismaisten Michelin-tähtien julkistamistilaisuuden kutsuvieraille. Forum

Virium Helsinki järjesti kokeiluohjelman ja Business Helsinki teki lopulliset päätökset, sopimukset ja tuotehankinnat lähiruokatoimijoiden kanssa.

Hakuun osallistui yhteensä 17 ruokaja juomaehdotusta, joita arvioitiin helsinkiläisyyden, vastuullisuuden ja tarinallisuuden kannalta. Michelin-tilaisuuden ruokatuliaistuotteiksi valittiin 4 tuotetta.

- *Mäslin* mininäkkäri (olutmäskihävikistä)
- *Vanhankaupungin Suklaan* neljän konvehdin setti (vastuullinen kaakaonvälittäjä)
- *Helsieni*, sienijerky (Kuivalihamainen naposteltava sisävijellyistä osterivinokkaista)
- *Humble Been* Urban Craft Honey (Tuotettu Helsingin kantakaupungissa)

Valittujen ruokatuliaisten lisäksi ehdotusten joukosta löytyi tuotteita, jotka voisivat sopia Helsingin kaupungin brändituotteiksi sellaisenaan tai pienellä kehittelyllä tulevaisuudessa.

[Opastetut ruokakierrokset starttaavat kauppahalleissa – myös ilmaiskierroksia tarjolla](#)

Kiertotalous ja kestävyys tuote- kehityksessä



Lisäarvon luomista jalostamalla sivuvirtoja uuteen käyttöön

Urban&Local -hankkeen puitteissa toteutetuissa projekteissa on huomioitu kestävän kehityksen ja kiertotalouden näkökulmia. Urbaanin ruoantuotannon osalta keskeisiä teemoja ovat olleet muun muassa tarvikkeiden ja materiaalien uusiokäyttö ja jatkojalostus, ravinteiden kierto, teknologian hyödyntäminen, vapaan tilan hyödyntäminen ja lyhyet ruokaketjut.



PROJEKTI

Kierroravinteet ja sisäviljely

Metropolian energia- ja ympäristötekniikan opiskelijat saivat tehtäväkseen rakentaa Perho Liiketalousopistoon viljelysysteemin, jossa vesi ja ravinteet kiertävät. Järjestelmän rakentamisessa pyrittiin käyttämään mahdollisimman vähän uutta materiaalia. Kasvatusastioina käytettiin Perhon käytöstä tarpeettomaksi jääneitä tyhjiä ja puhtaita jogurttipurkkeja. Luomusertifioituneet kasvien siemenet tulivat Perholta. Kasvatusjärjestelmä saatiin onnistuneesti rakennettua, ja Perhon ravintolan asiakkaat saivat lautasilleen lähellä kasvatettuja yrttejä.

PROJEKTI

Kasvihuone bussissa

Myyrmäen Myyr York Park -tapahtumapuistoon rakennettiin kasvihuone vanhaan käytöstä poistettuun bussiin. Rakennusprojektissa mukana oli Metropolia ammattikorkeakoulu, ja yhteistyö-

yrittäjienä viljelykokeiluissa oli *The Soil Solution Oy*, jolle kokeilu antoi yrityksen toiminnassa hyödynnettäviä ideoita, yhteistyömahdollisuuksia ja konkreettisia viljelystä saatuja tuloksia. Bussin sisälle tuotiin viljelylaatikoita, jotka rakennettiin vanhoista vanerilevyistä, laudoista ja eurolavoista. Laatikoissa kasvatettiin erilaisia syötäviä kasviksia kuten salaateja, herneitä ja kukkia. Siemenet saatiin *Green City Farmilta* Perhosta, ja kasvit viljeltiin *The Soil Solutionin* ja Perhon ohjeiden mukaan. Projektin tavoitteena oli tuoda puistoon visuaalisesti kiinnostavaa viljelyteknologiaa, joka inspiroisi ihmisiä kaupunkiviljelyyn ja toimisi samalla taide-elementtinä.

PROJEKTI

Granolaa ja patukoita olutmäskistä

Oluen valmistuksen sivuvirtana syntyneestä mäskistä jalostettiin erilaisia elintarvikkeita. Olutmäski saatiin pää-

kaupunkiseudulla toimivalta panimolta, jolle raaka-aine on toistaiseksi käyttämätöntä sivuvirtaa. Mäski pilaantuu herkästi, joten se pakastettiin sopiviksi annoksiksi tuotekehityskokeita varten. Mäskiä pyrittiin hyödyntämään tuoreena, jotta erillistä kuivausvaihetta ei tarvittaisi. Mäskiä saatiin yhdistettyä erilaisten

siementen, hiutaleiden, hunajan ja mausteiden kanssa maukkaaksi granolaksi. Granolan lisäksi tehtiin välipalapatukoita, joiden valmistamiseen käytettiin mäskin lisäksi taateleita, siemeniä, öljyä ja hunajaa. Tuotekehityskokeet olivat alustavia, mutta niistä saatiin ideaa mäskisivuvirran toimivuudesta eri yhteyksissä.



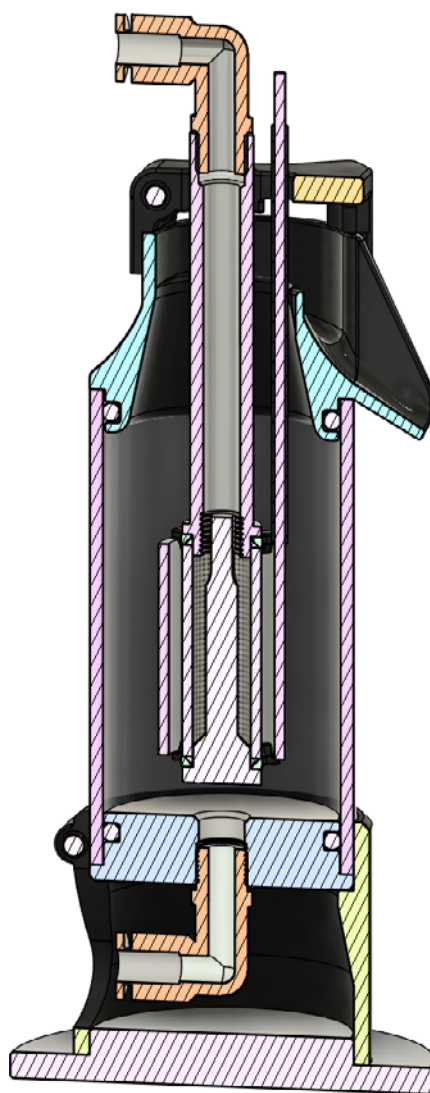
Mikrolevän kehitys ja hiilensidonta

Mikroleviä voidaan hyödyntää sekä bioteknologisesti että teollisissa sovelluksissa. Esimerkkejä tästä ovat muun muassa ravintolisät ja superfoodit, joihin mikrolevät tuovat runsaasti ravitsemuksellisesti arvokkaita proteiineja, vitamiineja, kivennäisaineita sekä kuitua. Kosmetiikka- ja lääketeollisuus uuttavat mikrolevistä antioksidantteja ja muita bioaktiivisia yhdisteitä käytettäväksi ihonhoitotuotteissa ja lääkkeissä. Mikrolevien avulla voidaan tuottaa myös biopolttoaineita, kuten biodieselä.

Urban&Local -projektin yhteydessä Metropolian tiimissä tutkimme *Chlorella vulgaris* -mikrolevää, joka pystyy sitomaan hiilidioksidia jopa 10–20 % tehokkaammin kuin tavalliset kasvit. Selvityksemme fotobioreaktorissa mikrolevä sitoi jopa 0,412 g hiilidioksidia per litra päivässä. Tätä tietoa voidaan käyttää ravintolisissä, rehussa, kosmetiikassa ja bioenergiassa. Testissä Festo Bionic-CellFactory toimi esimerkkinä automatisoidusta tuotannosta. Kasvuolosuhteiden optimointi on tärkeää. Tämän perusteella mikrolevän viljelyä voidaan yhdistää myös teollisten savukaasujen käsittelyyn.

Toisessa koeasetelmassa panostimme mikrolevän erottelulaitteen kehitykseen. Ensin otimme tavoitteeksi kehittää erot-

teluun pienikokoinen laite. Testissä käytettiin menetelminä sähkökemiallista suodatusta ja saostusta SMC Automationin RST-suodatinelementeillä.



Kuva: Tuure Järvilehto

” **Mikroleviä voidaan hyödyntää sekä bioteknologisesti että teollisissa sovelluksissa. Mikrolevien avulla voidaan tuottaa myös biopolttoaineita, kuten biodieseliä.**

Suodatus ehkäisi tukkeutumista, mutta energiakustannus oli korkea. Lisäksi selvisi, että saostuksessa rauta värjäsi levän ruskeaksi. Paras energia-tehokkuus saavutettiin menetelmien yhdistelmällä (12,7 Wh/l). Tämä testi suoritettiin yritys yhteistyössä. SMC korostaakin korkeakoulu yhteistyön merkitystä innovaatioiden kehittämisessä.

Viimeisessä vaiheessa selvitystä tarkastettiin mahdollisuutta hyödyntää erilaisia sivuvirtoja *Chlorella vulgaris* -kasvatuksessa eri ravinteilla. Tavoitteena oli selvittää levän kasvua sivuvirtapohjaisilla ravinteilla valossa ja pimeässä glukoosilla. Menetelmänä käytettiin kasvatusta ravistelupulloissa eri ravinnepitoisuuksilla. Myös tässä tapauksessa

paras kasvu saavutettiin yhdistämällä kaikki ravinteet. Biokaasun sivutuotteena syntyvä mädäte esti kasvun ammoniumin vuoksi. Muita merkkejä pantavia huomioita oli, että levän ”heterotrofinen” eli muiden organismien syömiseen perustuva kasvu oli nopeampaa erityisesti 30 °C:ssa.

Testin johtopäätös on, että sivuvirta-ravinteet ovat käyttökelpoisia, mutta vaativat optimointia. Testeissä hyödynnettiin yritys yhteistyötä, jossa *Synbeyond Oy* tarjosi leväkannan ja ravinteet. Heidän tarkoituksenaan on hyödyntää tuloksia bioreaktorikehityksessä.

[Selvityksen raportti löytyy täältä](#)

Sienten kasvatus Ravintola Perhossa

Alkuvuodesta 2024 Ravintola Perhon tiloissa kokeiltiin kasvattaa sieniä ravintolan oman keittiön kompostoidusta biojätteestä ja kahvinpuruista.

Yhteistyössä *Helsienen* kanssa käynnistettiin kolmen kuukauden mittainen kokeilu. Tavoitteena oli kasvattaa syötäviä osterivinokkaita ravintolan sisätiloissa. Kasvualustaksi valittiin kaksi kierrätettyä vaihtoehtoa: käytetyt kahvinpurut ja kompostimassa.

Helsieni valmisti kasvualustat. Niihin sekoitettiin kahvinpuruja tai kompostia, olkipellettejä, hamppua ja vähän kalkkia. Lopuksi lisättiin sienten rihmastoa, joista sienet lähtevät kasvamaan. Seokset lämmitettiin puhtaiksi ja pakattiin säkkeihin. Säkit siirrettiin lämpimään ja kosteaan tilaan odottamaan sienten heräämistä.

Samalla ravintolan sisäntuloon rakennettiin kasvatuskaapit. Niistä tehtiin mahdollisimman näyttävät: lasivitriineihin lisättiin kosteuslaitteet, valot ja ilmanvaihto. Kaapit eivät olleet vain viljelyä varten – ne olivat myös osa ravintolan ilmapiiriä. Asiakkaat näkivät, miten sienet kasvoivat, ja vieressä oleva tietojuliste kertoi lisää tästä kokeilusta.

Ensimmäiset sienet alkoivat pilkistää noin viikon kuluttua. Yllätykseksi kompostialusta tuotti enemmän satoa kuin

kahvinpuru. Mutta toisella kierroksella kahvinpuru kiri rinnalle. Sadot olivat laadukkaita ja puhtaita – ja päätyivät ravintolan ja opetuskeittiöiden käyttöön.

Toisella viljelykierroksella tuli vastaan pieni haaste: kaapin sisäilma pääsi kuumumaan liikaa. Vika löytyi nopeasti ja laitteet säädettiin uudelleen. Kasvu jatkui normaalisti. Kaiken kaikkiaan neljän sadon aikana ravintolassa kasvatettiin yli 9 kiloa sieniä. Viljelykaapit jatkoivat matkaansa toisen yrityksen kokeilukäyttöön. Kokeilu osoitti, ettei sieniviljely sisätiloissa ole pelkkä utopia vaan täysin mahdollista ravintolan arjessa. Samalla asiakkaat saivat kurkistaa lähemmäs ruoan alkuperää ja oppivat lisää kiertoaloudesta.



Stéphane Poirié, Helsienen sieninsinööri



Helsieni Goes Office – Sieniviljelyä Forum Virium Helsingin toimistolla

Forum Virium Helsinki ja Helsieni toteuttivat rinnakkaisen kokeilun, jossa osterivinokkaiden viljelyä tutkittiin toimistotiloissa hyödyntäen kahvinporoja kiertotalouden periaatteiden mukaisesti. Kokeilun keskeisenä tavoitteena oli arvioida sieniviljelyn soveltuvuutta toimistoympäristöön, sen potentiaalia työntekijöiden hyvinvoinnin ja viihtyvyyden lisääjänä sekä kykyä vähentää biojätettä. Kokeilun aikana seurattiin systemaattisesti rihmaston kasvua eri kahvinporotyypeillä. Prosessi dokumentoitiin lokikirjan avulla.

Projektin aikana kohdattiin odotettavissa olevia haasteita, kuten kontaminaattoriski homeen muodossa ja vaihtelut osallistujien motivaatioissa. Ensimmäisten onnistuneiden sienisatojen myötä kiinnostus kuitenkin kasvoi, mikä korosti konkreettisten tulosten motivoivaa vaikutusta. Kokeilu tarjosi arvokasta tietoa

siitä, mitkä tekijät edistävät ja mitkä haittaavat sieniviljelyn onnistumista toimistoympäristössä. Tulokset antavat pohjaa jatkokehitykselle kohti käyttäjäystävällisiä sieniviljelyratkaisuja, jotka voivat tukea yhteisöllisyyttä ja työntekijöiden ympäristötietoisuutta sekä edistää kiertotaloutta.

Lue lisää: [Toimisto viljelyalustana: sienistä eloa sisätiloihin](#)



Lähiruokatuottajien omenasta ja hunajasta välipalapatukaksi

Sivuvirtojen arvonlisäystä paikallisesti

Luomumuomenasta saadaan puristettua maistuvaa omenamehua. Mehunvalmistuksen yhteydessä syntyy ravinnerikasta puristemassaa (hedelmälihaa tai mäskiä), jolle haluttiin löytää eläinrehuksi menon sijasta elintarvikekäyttöä. Määrä ei ole vähäinen: 25-40 % omenasta päätyy mäskiksi.

” Hankeyhteistyö tarjosi hyvän mahdollisuuden lähteä kehittämään yhteistä tuotetta.



Projektissa yhdistettiin kaksi yritystä maakunnasta – *Hakosen omenatila* Karjalohjalta ja *Espoon hunaja* – ja heidän paikalliset raaka-aineensa eli hedelmäliha luomumuomenoista ja täyteläinen hunaja.

Projektin alkumetreillä yritysedustajille oli selvää, että tavoitteena olisi kehittää omena-hunajapatukka, joka olisi aistinvaraisilta ominaisuuksiltaan houkutteleva ja joka säilyisi huoneenlämmössä. Patukan pääkomponentteina haluttiin olevan yritysten omat tuotteet. Hunajan ja omenan makujen haluttiin tulevan selkeästi esille. Varsinaisena promootorina kehitystyössä toimi Metropolia AMK:n bio- ja elintarviketekniikan insinööriä tehnyt opiskelija. Kehitystyön aikana pidettiin

useampia välitapaamisia, joissa jaettiin ajatuksia, arvioitiin tuotteita ja pohdittiin yritysten edustajien esittämiä jatkokehitystoiveita.

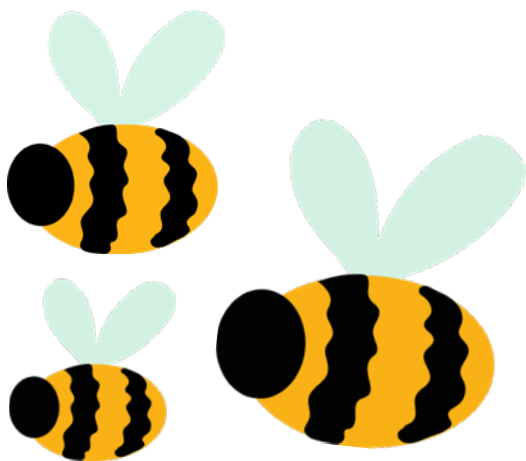
Projektin lopputuloksena saatiin kehitettyä aistinvaraisilta ominaisuuksiltaan miellyttävä välipalapatukka, jossa omenan hedelmälihaa (20–25 %) ja hunajaa (10–20 %) on huomattava määrä.

Yritysten edustajien päätettäväksi jää välipalatuotteen seuraavat askeleet, jotka voisivat olla tuotteen testaaminen suuremmassa mittakaavassa, pakkauksen valinta ja tuotteen kuluttajapalautteiden kerääminen ja hyödyntäminen. Tuotteen säilyvyys tulee myös varmistaa.

Yritysten edustajien mukaan heille hankeyhteistyö tarjosi hyvän mahdollisuuden lähteä kehittämään yhteistä tuotetta. Pienyrittäjällä resursseja on yleensä rajallisesti käytettävissä, ja apu tuotteen jalostamiseksi voi tulla tarpeeseen.



Kuva: Rose Mozaffari



Yhteistyö ideoineen eri osapuolten välillä (insinööriyöntekijä, hanke-edustajat ja yritykset) ja ammattikorkeakoulun hyvät tilat ja välineet konkreettiseen tekemiseen saivat kiitosta.

[LINKKI OPINNÄYTETYÖHÖN](#)

Hunajakuusenkerkkä-makeisen tuotekehitys ja pakkausselvitys

Urban&Local -hankkeen kokeilussa tavoitteena oli kehittää kova ja miellyttävä makeinen hunajasta ja kuusenkerkkästä. Metropolia AMK:n kokeilu toteutettiin yhteistyössä *Espoon Hunajan* ja *6kerkkä* -lähiruokayrittäjien kanssa. Tuotteessa tuli olla mahdollisimman paljon paikallisia luonnontuotteita eli hunajaa ja kuusenkerkkää. Lisäksi selvitettiin sopivin pakkausratkaisu eli tuotteelle sopivat pakkausmateriaalit, -vaihtoehdot ja -merkinnät.

Tuotekehityksen yhteydessä makeisesta valmistettiin 33 eri versiota. Eri vaiheissa kuusenkerkkää testattiin jauheena, siirappina ja tisleenä. Paras ja näin ollen koko testisarjan voittajaresepti sisälsi 26 % hunajaa ja 0,7 % kuusenkerkkää. Tuotekehitykseen käytettiin runsaasti aikaa ja vaivaa, mutta maku ei kuitenkaan täysin vastannut toiveita. Rakenteeltaan ja suutuntumaltaan makeinen onnistui.

Pakkausselvityksen yhteydessä selvisi, että tarvitaan selkeä tieto kovien makeisten säilyvyys- ja pakkausvaatimuksia. Tässä yhteydessä suosituimmaksi pakkausmateriaaleiksi valikoituivat tutut muovi ja kartonki. Lisäksi todettiin, että hyviltä pakkauksilta vaaditaan mm. kosteuden,

hapon ja valon suojausta. Lopuksi luotiin ehdotuksia pakkausmerkinnöistä ja laskennallinen ravintoarvolaskelma.

Tuloksena syntyi kaksi insinööriyötä sekä niissä mainitut reseptit ja pakkausehdotukset. Yhteistyökokeilussa huomattiin käytännössä, miten tiiviisti kytköksissä yhteistyö ja vaikutukset olivat toisiinsa. Näin ollen yritykset saivat arvokasta kokemusta tuotekehitysprosessista. Ja vaikka lopullista tuotetta ei vielä syntynyt, syntyi uusia ideoita ja kontakteja. Näitä yritykset voivat jatkossa hyödyntää ja viedä eteenpäin.

Linkit [tuotekehitysprojektista](#) ja [pakkausselvityksestä](#) tehtyihin opinnäytetöihin.



Kuva: Grace Chung

Vastuullisuus ja toiminta- ympäristön muutokset



Mitä ruoantuottajien ja
elintarvikealan yritysten
täytyy tietää nyt?

Sitran ja Maa- ja metsätalousministeriön tukema Ruoka-alan koordinaatiohanke on todennut, että vastuullisuus ei enää ole kilpailuetu vaan edellytys markkinoille pääsulle. Vastuullisuutta aletaan säätelämään luomutuotannon tavoin ja vähitellen se tulee koskettamaan jokaista. Samalla kestävä kehitys – ekologinen, sosiaalinen ja taloudellinen – nousee keskiöön koko ruokajärjestelmän uudistamisessa.

Vastuullisuusraportointi on myös pk-yritysten tulevaisuutta

Toimintaympäristö muuttuu nopeasti. Ilmastonmuutos, luonnon monimuotoisuuden heikkeneminen ja kuluttajien kasvavat odotukset vastuullisuudesta vaikuttavat koko elintarvikeketjuun myös lainsäädännön kautta. 2024 alusta voimaan astunut Euroopan unionin kestävyysraportointidirektiivi (CSRD) edellyttää suurilta yrityksiltä yksityiskohtaista ja varmennettua vastuullisuusraportointia.

Direktiivi koskee aluksi vain suuria yrityksiä, mutta sen vaikutukset ulottuvat hankintaketjujen kautta nopeasti pk-yrityksiin – erityisesti maatalousyrittäjiin ja elintarvikejalostajiin. CSRD:n piiriin kuuluvat isot yritykset joutuvat keräämään tarkkaa tietoa toimitusketjuistaan, jolloin yhä useampien pienten ja keski-

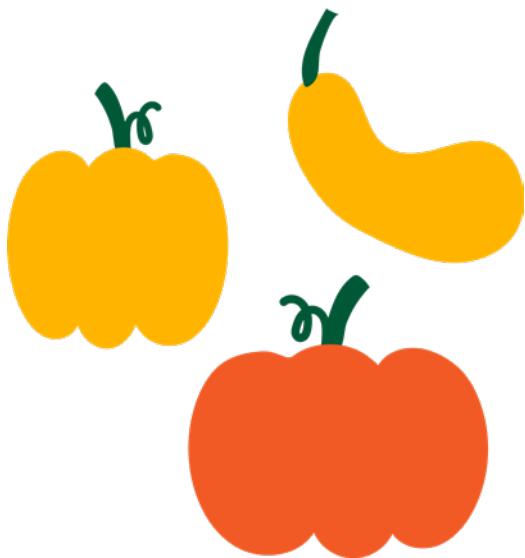
suurten yritysten on kyettävä osoittamaan tuotantonsa ympäristövaikutukset, eläinten hyvinvointi, työolosuhteet ja ilmastopäästöt.

Pienemmille tuottajille ja jalostajille kestävyysraportoinnin lisääntyminen tarkoittaa tietopyyntöjä, kyselyitä ja raportointivaatimuksia. Moni suuri elintarvike-yritys vaatii jo nyt toimittajiltaan tietoa esimerkiksi hiilijalanjäljestä, kemikaalien käytöstä ja vastuullisista hankinnoista. Ilman valmiutta vastata näihin vaatimuksiin riski jäädä ulos hankintaketjuista kasvaa.



Lyhyet ketjut ja kaupunkiruoka tarvitsevat myös vastuullisuusnäkyvyyttä

Suuryritysten arvoketjujen vaatimukset kohdistuvat harvoin lähiruokaa, suoramyyntiä tai ruokateknologisia ratkaisuja tarjoaviin pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Sama toimintaympäristö vaikuttaa silti. Kuluttajat, yhteistyökumppanit ja rahoittajat odottavat läpinäkyvyyttä, vastuullista toimintaa ja konkreettisia tekoja. Siksi myös kaupunkiviljelyä, monimuotoista pientuotantoa tai kiertotalouteen perustuvaa sisäviljelyä ja jatkojalostusta kehittävien toimijoiden kannattaa ottaa vastuullisuusraportointi osaksi liiketoiminnan ydintä heti alussa.



Lyhyissä ruokaketjuissa vastuullisuus ja kestävä kehitys voi olla myös selkeä kilpailuetu – erityisesti jos se viestitään avoimesti. Pienyrityksillä voi olla uniikkeja mahdollisuuksia kuvata tuotantoketjunsä läpinäkyvästi ja kertoa kestävydestä välttämätöntä kestävyysraportointia paremmin. Tämä kannattaa kääntää eduksi.

Miten valmistautua?

On tärkeää lähteä liikkeelle perusasioista: kartoita oma toiminta, tunnista riskit ja vahvuudet. Dokumentointiin kannattaa panostaa ja luoda tapoja kerätä tehokkaasti ja monipuolisesti dataa (esimerkiksi tuotannon energiankulutus, lannoitteet ja tuotantopanokset, kuljetusratkaisut, pakkausmateriaalit, tuotteen elinkaari). Hyödyllisiä työkaluja ja ohjeita tarjoavat esimerkiksi *Luke*, *Elintarviketeollisuusliitto*, *Sitra*, *Ruokavirasto* ja maakunnalliset toimijaekosysteemit.

Vastuullisuus ei ole raksi-ruutuun raportointia vaan strateginen investointi tulevaisuuteen. Ne yritykset menestyvät, jotka ennakoivat ja valavat kestävä kehityksen osaksi kivijalkaansa.

Lue lisää

- www.sitra.fi/julkaisut/vastuullisuuden-tulevaisuus/
- www.etl.fi/tietoa-ruoka-alasta/vastuullisuus-elintarvikealalla/
- <https://mmm.fi/ruoka>
- <https://kehittyvaelintarvike.fi/artikkelit/teemajutut/talous-liiketoiminta/yritysvastuu-on-jo-osa-elintarvikeyritysten-liiketoimintaa/>
- <https://reiluustyokalu.fi/>

Muista ainakin nämä lupa-asioista

Elintarviketoiminnan rekisteröinti ennen toiminnan aloittamista

Elintarviketoiminta kuuluu viranomaisvalvonnan piiriin ja tulee näkyä viranomaisrekisterissä. Jos myyt, valmistat, tarjoilet tai varastoit elintarvikkeita, sinun tulee rekisteröidä toiminta kunnan tai kaupungin elintarvikevalvontaan ennen toiminnan aloittamista tai jos toiminta oleellisesti muuttuu. Rekisteröi yrityksesi tekemällä joko ilmoitus elintarviketoiminnasta tai hakemalla sille hyväksyntä. Elintarvikealan toimija on vastuussa maahan tuomansa, tuottamansa, jalostamansa, valmistamansa, säilyttämänsä ja jakele- mansa elintarvikkeen turvallisuudesta. Markkinoille ei saa saattaa elintarvikkeita, jotka eivät ole turvallisia.

Lisätietoa <https://www.ruokavirasto.fi/elintarvikkeet/elintarvikeala/elintarvikeyrityksen-perustaminen-ja-omavalvonta/ilmoita-elintarviketoiminnasta/>



Milloin rekisteröinti tarvitaan?

Rekisteröintiä vaaditaan, kun:

- perustat ravintolan, kahvilan, leipomon tai muun elintarvikkeita käsittelevän yrityksen
- aloitat elintarvikkeiden myynnin esimerkiksi torilla, tapahtumassa tai ruokarekassa
- myyt elintarvikkeita verkossa tai suoraan tilalta
- valmistat elintarvikkeita ammattimaisesti myös omassa kodissasi (esimerkiksi kotileipomo)
- varastoit tai kuljetat elintarvikkeita yritystoimintana

Toimita ilmoitus kunnan elintarvikevalvontaan viimeistään neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista.

Jos elintarvikehuoneistossasi käsitelään eläinperäisiä elintarvikkeita ennen niiden toimittamista vähittäismyyntiin, sinun on haettava hyväksyntää kaupungin elintarviketurvallisuusyksiköstä.

Lyhytaikainen tori- ja hallimyynti

Jos haluat testata tuotettasi tai kokeilla myyntiä torilla tai kauppahallissa, kannattaa tiedustella lyhytaikaista myyntilupaa tai vuokrapaikkaa kunnan toimijalta, joka hallinnoi kaupallista tori- tai hallimyyntiä. Esimerkiksi Helsingissä voit hakea päivämyyntilupaa Kauppatorille, Hakaniementorille, Töölön torille ja Ylä-Malmin torille sähköisen lomakkeen kautta.

Lisäksi pieniä (enintään 200 osallistujan) tapahtumiin saa tiloja Varaamon kautta. Lisätietoa: <https://varaamo.hel.fi/>

Kevyempi lupamenettely liikuteltaville elintarvikehuoneistoille

Tarvitset liikkuvalla elintarvikehuoneistollesi rekisteröinti-ilmoituksen säännöllistä toimintaa varten. Muista tiedottaa elintarvikeviranomaisia, kun aiot myydä elintarvikkeita tapahtumassa.

Jos sinulla on esimerkiksi ruokarekka tai muu liikuteltava elintarvikehuoneisto, joka on rekisteröity moottoriajoneuvoksi tai vaunuksi, voit hakea toiminnallesi käyttöoikeutta esimerkiksi Helsingin kauppapaikoille Ketterä kioski -sopimuksella. Lisätietoja löydät oman kaupunkisi elintarvikevalvonnasta.

[Ketterä Kioski Helsingissä.](#)

Yritysten yhteisrekisteröinti lyhytaikaisessa myynnissä

Hakaniemen hallissa toiminut Urban&Local -Lähiruokakioski rekisteröitiin Helsingin elintarvikevalvontaan ennen kokeilun alkua. Koska toimijoita oli useita ja myynti lyhytaikaista, tehtiin yhteinen rekisteröinti-ilmoitus, johon koottiin toimijoiden ja tuotteiden tiedot. Toiminta määriteltiin Helsingin elintarvikevalvonnasta vähäriskiseksi, sillä kioskissa myydyt tuotteet olivat lähestulkoon kaikki valmiiksi pakattuja.



Oppeja maailmalta: Aarhus, Tanska

Tanska on ruokamatkailun näkökulmasta tunnettu benchmark-kohde, jota käytetään esimerkkinä onnistumisesta esimerkiksi saavutettavuudessa, lähiruoan hyödyntämisessä, kestävän maatalouden ja lyhyiden ruokaketjujen toteutumisessa sekä farm to fork -strategiassa. Se on tutkimus-, kehittämis- ja innovaatioyhteistyön (TKI) edelläkävijämaa, jossa Haaga-Helian projektiryhmä vieraili keväällä 2025. Matkalla halusimme nähdä, miten elintarviketeollisuuden, koulutuksen ja alkutuotannon rakentama TKI-klusteri näkyy käytännössä ja integroituu tanskalaiseen arkeen.

” Piti mennä kauas,
että näkee lähelle ”

Aarhus matkailijan silmin

- Kaupungeissa on kaikille saavutettavissa olevia elämyksiä. Kaikkialle voi kävellä, mikä on myös Suomen vahvuus.
- Katuruoka on yksi tanskalaisen ruokakulttuurin kulmakivistä.
- Kadut ovat eläviä. Huhtikuisena arki-iltanakin terasseilla on ihmisiä syömässä, juomassa, viettämässä aikaa.
- Kaupat menevät aikaisin kiinni – liekö tällä yhteys siihen, että ihmiset syövät ulkona?

Huomasimme pian, että ruoka-alan TKI-työn suhteen olemme Suomessa vähintään yhtä pitkällä kuin Tanska. Keskeinen ero on se, että Tanskassa on uskalluksen ja rohkeuden kulttuuri, joka heijastuu moneen: verkostot syntyvät vastavuoroisissa keskusteluissa toimijoiden välillä, yrittäjät uskaltavat rohkeasti myydä tuotteitaan ja kertoa saavutuksistaan kuuluvasti. Kilpailua ei pidetä pahana, vaan motivaattorina kehitykselle.



Kuva: Meri Pöyhönen

Yksi olettamuksistamme oli, että farm-to-fork toimii Tanskassa erinomaisesti: ruokaketjut olisivat lyhyitä, välikäsiä vähän, ja ravintolat suosisivat paikallisten tuottajien tuotteita tukkujen sijaan. Törmäsimme kuitenkin samaan haasteeseen kuin Suomessa. Tanskassakin kaksi suurta kauppaketjua määrittävät vähittäisjakelua ja ovat syrjäyttäneet itsenäiset putiikit. Rivien välistä kuulimme myös, että ravintolat puhuvat pientuottajien ja lähiruoan suosimisesta, mutta todellisuus ei välttämättä vastaa puheita.

Keskustelimme kymmenisen ruokalan asiantuntijan kanssa tanskalaisesta ruokakulttuurista, -innovaatioista ja käynnissä olevista kehityshankkeista. Esimerkkejä teemoista, joista tanskalaiset kehittäjät puhuivat ylistävään sävyyn, olivat muun muassa palkokasvit, sirkkaruoka ja ruoan 3D-tulostaminen. Meillä Suomessa kauppojen hyllyiltä löytyy pakettikaupalla härkäpapua. Sirkkaboomikin oli ja meni jo kymmenisen vuotta sitten.

Saimme kuulla monen suusta, että tanskalaiset katsovat Suomea ylöspäin

ja pitävät meitä edelläkävijänä samalla tavalla kuin me heitä. Tämä pitäisi jokaisen meistä sisäistää!

Saimme jälleen vahvistuksen siitä, että meitä suomalaisia tulisi rohkaista karistamaan vaatimattomuuden viitta harteiltamme. Kompastumme vuosi toisensa jälkeen käsitykseen, jossa pidämme meidän ominaispiirteitämme ja tuotteitamme itsestäänselvyyksinä. Meillä on hienoja yrittäjiä, ruokatuottajia, ruokaelämyksiä ja rutkasti matkailullista potentiaalia, joista voisimme olla entistä ylpeämpiä – ja äänekkäämpiä.

Kiitos antoisista keskusteluista Tanskan-matkalla

- Christoffer Grønne | ICOEL, Agro Food Park
- Dan Kristian Kristensen | FoodCLIC
- Herbalist Line
- Klaus & Maria Wöhlk | Ganefryd
- Mikael Ulmanen Jensen | Alma, De 5 Gaarde
- Gyda Bay | Food Organization of Denmark
- Ninna Bundgaard Christensen & Mads Tofte | Sinatur Hotel Haraldskær
- Anne Mette Rawn Nielsen | Culinary Institute



Kuva: Haaga-Helia

Vierailukohteet

- Aarhus, Skanderborg, Vejle
- Aarhus Street Food
- Agro Food Park
- DOKK1
- Ganefryd
- De 5 Gaarde
- Butik Lille Nyhavn
- Moment
- Sinature
- Food Innovation Center
- Fru Møllers Mølleri
- Banken FoodHall

Luotaus tulevaan – Miten rakentaa paikallisempaa ruokajärjestelmää ja syötävää kaupunkia?

Kuluttajien kiinnostus läpinäkyvyyteen, vastuullisuuteen ja paikalliseen ruokaan kasvaa, mikä luo tilaa eettisesti vahvoille ja tarinallisille yrityksille. Samalla suuri osa kuluttajista tuntee kukkarossaan viimeisten vuosien

ostovoiman laskun. Säästämisestä on tullut taas tärkeää. Samasta syystä elintarviketeollisuuden jättiläiset pakkaavat marketteihin halpaa raaka-ainetta houkuttelevassa muodossa, matalilla hinnoilla ja suurilla volyymeilla.



Mahdollisuksiakin on. Kaupungissa ja sen lähialueilla tuotettua laadukasta ruokaa kysytään asiakasryhmissä, jotka arvostavat ruokakulttuuria, ekologisuutta, osallisuutta, aitoja tarinoita ja alkuperää. Näillä elementeillä voidaan jatkossakin tavoittaa heitä, jotka ovat valmiita maksamaan premium-tuotteista tai näkemään hieman enemmän vaivaa tuotteen hankkimiseksi. Mitä hyvätuloiset edellä, sitä koko kansa perässä, sopii toivoa.

Ison ja markkinaa määräävän elintarviketeollisuuden kokemaa muutospainetta ei sovi liioin vähätellä. Euroopan unionin yritys vastuudirektiivi ja muut vihreän siirtymän strategiset painopisteet kannustavat suuryrityksiä ja kauppaa kehittämään tuotantoprosessejaan ekologisemmiksi ja läpinäkyvimmiksi. Startupeille ja pienille toimijoille yhteistyö isomman yrityksen kanssa voi joskus olla oikea ratkaisu.

Mitä voimme oppia Urban&Local -hankkeen kokeilusta ja ekosysteemistä

Urban&Local -hankkeen julkaisujen, kokeilujen ja pioneeriyritysten parista nousee useita ideoita, miten rakentaa menestyvää ruokaliiketoimintaa kestävyys siirtymän aikakaudella. Onnistuminen ei synny yksittäisistä tempuista, vaan strategisesta ja kokonaisvaltaisesta lähestymistavasta, joka yhdistää arvot, liiketoimintamallin, innovaatiokyvyn ja verkostot.



Rohkea tulevaisuuskuva

Voiko pakattujen valmisruokien, halpuutuksen ja helpon syömisen aikakauden jälkeen koittaa paikallisen ruoan ja hitaamman ruokakulttuurin nousukausi, jonka rohkeat yritykset ja tietoiset asiakkaat toteuttavat yhdessä?

Urban&Local -hanke osoittaa, että menestys on kokonaisvaltaista: taloudellinen kannattavuus on kytköksissä ekologiseen kestävyYTEEN, yhteisön sitoutamiseen ja vahvaan tarinaan. Hankkeen merkittävimmät tulokset, kuten Tian Tian -ravintolan synty, saatiin luomalla mahdollisuuksia matalan kynnyksen kokeiluille. Yhteistyökykyisen kumppaniverkoston luominen on tehokkain strategia ruoka-alan alueellisen elinvoiman ja kestävä kehityksen edistämiseksi. Ekosysteemi toimii voiman moninkertaistajana, joka alentaa kynnystä kokeiluihin, investointeihin ja kiihdyttää kaikkien osallistujien kasvua.

Yhden yrittäjän tehtävä ei ole muuttaa maailmaa, vaan rakentaa itselleen ja perheelleen toimiva, merkityksellinen elinkeino. Silti, paikallisemman ja elävämman ruokakulttuurin rakentaminen kutsuu myös osaksi suurempaa yhteiskunnallista liikettä, joka rakentaa pala kerrallaan uudenlaista kohtuutaloutta ja arkea sekä ekologisempaa elämäntapaa luonnon kantokyvyn yli kasvaneen fossiilitalouden tilalle.

Syötävä kaupunki on osa tätä kestävyys siirtymää ja kohtuullistamista. Sen tekijät ottavat yrittäjäriskkejä, mutta onnistuessaan pääsevät osaksi kasvavaa alueellista ruokakulttuuria, joka rakentaa ekologista ja merkityksellistä arkea kaupunkilaisille samalla kun maaseutujen tuotantoekosysteemit, maatilat, pellot ja laitumet, uudistuvat ja elpyvät.

Aloita arvopohjasta

Ankkuroi liiketoiminta aitoihin arvoihin ja vakuuttavaan tarinaan. Vastuullisuus ei voi olla päälle liimattu markkinointiviesti, vaan toiminnan ydin, joka vastaa sekä sääntelyn että kuluttajien vaatimuksiin.

Rakenna monipuolinen malli

Älä nojaa vain yhteen tulolähteeseen. Yhdistä esimerkiksi suoramyynä elämyksiin, koulutukseen ja palveluihin. Kokonaisvaltainen ja monipuolinen palvelutarjonta voi syventää asiakassuhteita luomalla uniikin kokemuksen sekä ruokamatkailijoille että paikallisille asukkaille.

Innovoi ketterästi

Hyödynnä matalan riskin kokeilualustoja, kuten kaupunkien tarjoamia myyntipaikkoja ja tapahtumia, ideoiden testaamiseen ja validoimiseen ennen suuria investointeja.

Tee vastuullisuudesta strategia

Ota käyttöön uudistavia ja kiertotalouden mukaisia käytäntöjä. Resurssitehokkuuden ohella voit kehittää entistä laadukkaampia tuotteita ja saada samalla vahvan kilpailuedun.

Tee yhteistyötä aktiivisesti

Hyödynnä ekosysteemejä ja verkostoja. Kumppanuudet korkeakoulujen, kaupunkien ja muiden yrittäjien kanssa toimivat ulkoistettuna tutkimus-, kehitys- ja strategiaosastona.

Etsi uusia kanavia

Katso perinteisten markkinoiden ulkopuolelle. Esimerkiksi julkiset hankinnat dynaamisen hankintajärjestelmän kautta ja digitaalinen suoramyynä voivat tarjota uusia, kasvavia ja myös vakaita markkinoita.

Urban&Local – Tulevaisuuden kestävä ruokaekosysteemi

Tavoite

Euroopan unionin osarahoittaman Urban&Local -hankkeen tavoitteena oli luoda pääkaupunkiseudun lähiruoka- ja ravintola-alan liiketoimintaa edistävä toimijaverkosto, jolla mahdollistetaan eri toimijoiden välinen jatkuva yhteistyö, tiedonvaihto ja tutkimustiedon hyödyntäminen yritysten liiketoiminnassa. Lähiruoan toimijaverkostoa rakennettiin yhdessä kaupunkien, yritysten sekä tutkimus-, kehitys-, ja innovaatio-organisaatioiden kanssa. Hankkeessa edistettiin kestävää ja elävää ruokakulttuuria kaupungeissa sekä vahvistettiin yritysten kasvua ja kilpailukykyä innovatiivisin ratkaisuin.

Kuva: Urban&Local -hankkeen projektiryhmä 2023

Hankkeessa kokeiltiin ja kehitettiin uusia ravintola- ja lähiruoka-alan liiketoiminta-avauksia. Ratkaisut tukevat tuotantoa, markkinointia ja jakelua ja hyödyntävät digitaalisuutta ja uusia teknologioita. Hankkeen tavoitteena oli edistää kaupunkien toimimista testialustana uusille kokeiluille.

Kesto: 1.1.2023–31.12.2025

Kumppanit: Forum Virium Helsinki (pääkoordinaattori), Metropolia ammattikorkeakoulu, Haaga-Helia ammattikorkeakoulu, Perho Liiketalousopisto sekä Vantaan kaupunki

Rahoittajat: Euroopan aluekehitysrahasto ja Uudenmaan liitto

Kokonaisbudjetti: 1 890 000 euroa



