Koillismaan elintarvikealan strateginen kehittämisohjelma 2026-2030 (tiivistelmä)

Toteutus ja asiantuntijatyö:

idea nature INNVOLVE

Tiiviissä yhteistyössä:

Koillismaan alueen yrittäjät, Naturpolis ja kaupungin ja kunnan sidosryhmät

Liite 2. Strateginen tiivistelmä: Koillismaan ruokaketjun kaupallinen aikakausi 2026–2030

1. Lähtökohta: Vahva perusta ja suuri potentiaali

Koillismaan ruokatalous astuu vuosina 2026–2030 uuteen, puhtaasti kaupalliseen vaiheeseen. Alueella on vahva kysyntäpohja, jota vetää Rukan ja Kuusamon kukoistava matkailu. Paikallinen arvoketju ei kuitenkaan vielä kykene muuttamaan tätä kysyntää täysimääräisesti alueelle jääväksi liikevaihdoksi, työksi ja investoinneiksi.

Strategian ydin on rakentaa **hajanaisen kehittämisen tilalle yksi kriisinkestävä, kaupallinen järjestelmä.** Se yhdistää Kuusamon ja Rukan asiakasvirrat sekä Taivalkosken vahvan alkutuotanto- ja luontopohjan saumattomaksi kokonaisuudeksi, jota koordinoi kaupallinen Wild Food 2.0 -toimintamalli.

2. Mahdollisuudet: Rakenteiden sujuvoittaminen yrittäjän avuksi

Kasvun esteenä ei ole kysynnän puute, vaan järjestelmän hajanaisuus. Jotta yrittäjät voivat vastata kasvavan matkailijavirran lisäämään kysyntään paremmin, on arjen pullonkaulat purettava. Tämä tehdään laajentamalla matkailun vetovoimaa Rukan ulkopuolelle koko Koillismaan hiljaisuuteen ja luonnonkiertoon, sekä **suoraviivaistamalla logistiikkaa niin, että tuotteiden matka metsästä ja järveltä suoraan lautasille on mahdollisimman lyhyt**.

Samalla pientuottajien investointikynnystä *(investoinneista käyttökuluihin)* madalletaan yhteiskäyttöisillä tiloilla. Tämä ei ainoastaan vapauta yrittäjän aikaa ja pääomaa kasvuun, vaan rakentaa elintärkeää alueellista huoltovarmuutta ja resilienssiä – kykyä ruokkia alue poikkeusoloissakin.

3. Tulevaisuuden ratkaisut: Neljä konkreettista toimenpidekonseptia

Strategian toimeenpano lepää neljän operatiivisen työkalun varassa:

- **Kaupallinen priimusmoottori:** Verkostolle nimetään operatiivinen vetäjä, joka keskittyy puhtaasti B2B-myyntiin, sopimusneuvotteluihin ja ketjuyhteistyöhön, ja vapauttaa tuottajat omaan ydinosaamiseensa.
- **Yhteiskäyttöinen kokeilualusta-infra (hubit):** Olemassa olevia tiloja hyödyntämällä luodaan matalan kynnyksen tuotanto- ja pakkaustiloja. Yrittäjä säästyy raskailta omilta laiteinvestoinneilta ja voi nostaa raaka-aineensa jalostusarvoa turvallisesti.

- **Satokausikalenteri-ohjaus:** Luonnon todellinen kausikierto käännetään liiketoiminnan ohjauksen ja markkinoinnin työkaluksi. Satokausikalenteri synkronoi ravintoloiden listat saatavuuden mukaan ja tekee sesonkien vaihtuvuudesta arktisen laatutekijän.
- **Kaksikärkinen tuoteportfolio:** Tarjonta eriytetään selkeästi. *Wild Food Paras arki* tarjoaa paikallisille helppoja laatuaterioita *(esim. kauppojen älykaappien kautta)* tasaisen kassavirran turvaamiseksi. Tämän rinnalla kotiutetaan matkailijavirran tuloja korkean katteen *Wild Food Premium* -tarjonnalla.

4. Vaikutukset ja edut alueen yrittäjille

Strategia murentaa yrittäjän perinteisen investointiloukun. Kun raskaat tilainvestoinnit muuttuvat yhteisten hubien myötä joustaviksi palveluostoiksi ja käyttökuluiksi ja kun logistiikka hoidetaan keskitetysti, yrittäjän henkilökohtainen taloudellinen riski pienenee merkittävästi. Ajanhallinta ja jaksaminen paranevat, kun saantikello antaa luvan levätä ja keskittyä olennaiseen.

Yhteisen myyntikoneiston ansiosta yksin puurtavien yritysten luottoluokitus ja pankkikelpoisuus nousevat, ja paikallisen jalostusarvon noston myötä katteet jäävät tukkurien sijasta yrittäjien taskuun.

5. Vaikutukset ja edut kunnille ja aluetaloudelle

Kuntien ja aluetalouden kannalta kyse on 150 miljoonan euron vuotuisen matkailutulon kotiuttamisesta. Kun eurot saadaan kiertämään paikallisessa elintarvikeketjussa alueen ulkopuolelle karkaamisen sijaan, se synnyttää ketjureaktion: uutta B2B-liiketoimintaa, uusia työpaikkoja ja sivuvirtojen tehokkaampaa hyödyntämistä. Organisoitu, yhteiseen infraan nojaava ekosysteemi houkuttelee alueelle täysin uudenlaista riskipääomaa, kiinteistösijoittajia ja uusia yrityksiä.

6. Vaikutukset ja edut ihmisille ja yhteisölle

Paikallisyhteisölle muutos näkyy alan arvostuksen palautumisena. Kun elintarvikeala yhdistetään älyteknologiaan ja huippubrändäykseen, se muuttuu nuorten ja paluumuuttajien silmissä jälleen elivoimaiseksi ja vetovoimaiseksi urapoluksi. Koulutuksen haasteita puretaan hubien yhteydessä toimivalla mestari-kisälli -mallilla, joka madaltaa alanvaihtajien työllistymiskynnystä.

Kaikkein tärkeintä on kuitenkin kulttuurin muutos: **yksin selviytymisen ja luottamuspulan tilalle rakentuu jaetun infran myötä psykologista turvallisuutta ja paikallisylpeyttä,** joka nostaa koko Koillismaan onnellisuuskerrointa.