

LÄHIRUOKA TUKUN PROSESSEISSA

Hyvät seminaariosallistujat. Tervetuloa minunkin puolestani tähän seminaariin, jonka aiheesta on riittänyt paljon puhetta viimeaikoina. Puhetta on riittänyt, mutta varsinaiset uudet konkreettiset teot asian ympäriltä puuttuvat.

Minun nimeni on Mikko Keskitalo ja minä keskityn lyhyessä esityksessäni pohtimaan lähiruokaa tukkukaupan prosesseissa. Toimin työkseni ostajohtajan Heinon Tukku Oy:ssä. Heinon Tukku on 110 vuotta vanha puhtaasti HoReCa tukkukauppaan keskittyvä toimija. Heinon Tukulla on vahvasti paikallinen maine. Sen juuret ovat pääkaupunkiseudulla ja täällä se on tunnettu omasta palvelukonseptistaan. Tänä päivänä Heinon Tukku on laajentunut kattamaan koko valtakunnan. Mutta edelleen Heinon Tukku haluaa olla paikallinen valtakunnallinen toimija.

Lisäksi minulla on aiempaa taustaa vähittäiskaupan maailmasta ja myös pienestä elintarviketeollisuudesta. Joten ainakin teoriassa minun pitäisi osata katsoa asiaa monesta eri näkökulmasta.

Heinon Tukku haluaa ja aikoo tarjota jatkossa myös lähiruokaa HoReCa asiakkailleen. Samalla haluamme toimia tukkukanavana lähiruokaa tuottavien tavarantoimittajien ja lähiruokaa haluavien asiakkaidemme välillä. Periaatteellisella tasolla tehtävä on helppo. Se on samaa perinteistä tukkukaupan tehtävää. Tavarantoimittajien välittämistä, linkkinä toimimista ja kysynnän ja tarjonnan vaihteluiden tasaamista.

Lähiruokakeskustelussa minua on häirinnyt suunnattomasti se, että perinteinen tukkukauppa halutaan kokonaan jättää siitä jostain syystä pois. Tarkoituksena on siihen voi vain arvailla. Yksi syy on varmasti se tosiseikka, että tukkukauppa ei ole lähiruokakeskustelussa ollut kovinkaan aloitteellinen ja tukkukaupan kommentit ovat olleet sisällöltään pääasiassa vanhaa mantraa: Asiakkaat määrittelevät tukkukaupan valikoiman. Tällä lauseella saadaan pallo sysättyä hienosti kuluttajien ja asiakkaiden käsiin. Kyllä me myytäisiin jos nuo ostaisivat. Mielestäni tukkukauppa voi olla myös lähiruokatarjonnassa aloitteellinen. Tukkukauppa voi sisällyttää lähiruokatuotteet osaksi valikoimaansa ja näin kuluttajien ja asiakkaiden ulottuville.

Minä pahoin pelkään, että vaihtoehtoisia kanavia tukkukaupalle ei ole olemassa. Ainakaan siinä tapauksessa mikäli lähiruoka halutaan kaikkien ihmisten saataville. Suhtaudun äärimmäisellä varauksella ja epäillen hankkeisiin ja projekteihin joiden tarkoituksena on saada lähiruoka markkinoille ilman tukkukauppaa. Epäilykseni eivät johdu pelkästään työstäni tukkukaupassa, vaan ihan puhtaasta realismista. Tukku kaupan ja vähittäiskaupan tehokkuudesta voi olla montaakin mieltä, mutta sinällään se täyttää varmasti perustehtävänsä eli tuotteiden välittämisen. Varastot, logistiikat ja prosessit ovat olemassa. Lähiruoka voidaan istuttaa noihin prosesseihin. Ei varmasti ilman ongelmia, eikä hetkessä. Mutta tahdolla ja koko ketjun yhteistyöllä se on mahdollista. Lopputuloksena ja onnistuessaan lähiruoka olisi luonnollinen osa tukku kaupan valikoimaa. Minun on vaikea kuvitella lähiruokaa toimivana kokonaisuutena ilman tukku kauppaa.

Ilman tukku kauppaa oleva toimintamalli kasaa lähiruoan tuottajalle mutkikkaita lisätehtäviä, jotka teollisuus ja kauppa ovat yleensä hoitaneet. Tuottajan täytyy muun muassa osata itse pakata, markkinoida ja ehkä myös kuljettaa tuotteensa. Lähiruoan eri toimijoiden tulisikin pyrkiä aiempaa parempaan yhteistyöhön jo olemassa olevien jakelukanavien kanssa sen sijaan, että tukku kaupan rooli ohitettaisiin kokonaan.

Tukku kauppa ei mielestäni kuitenkaan ole myöskään mikään itseisarvo. Jos tavarat ja tuotteet on järkevämpää jostain perustellusta syystä toimittaa ohi tukku kaupan, niin se vaihtoehto on aina huomioitava. Tässäkään ei ole mitään uutta. Vaikka kauppa onkin Suomessa keskittynyttä ja tukku kauppojen rooli vahva, niin edelleen on suuri määrä tuotteita, jotka päätyvät asiakkaille ja kuluttajille ilman tukku kaupan roolia.

Mikä sitten tekee lähiruokatuotteista ongelmallisen tukku kaupalle? Tukku kauppa ja sen prosessit ovat pääsääntöisesti rakennettu käsittelemään suuria ja tasaisia tavaravirtoja. Tämä tuo ainakin toimintaan tehokkuutta. Pienemmät volyymit ja epätasaiset tavaravirrat aiheuttavat kuluja ja kustannuksia ja saattavat sopia toiminnallisuudeltaan huonosti hienoihin hiottuihin prosesseihin.

Kuvitteellisena esimerkkinä ongelman avaamiseksi voisin käyttää vaikka suurta juurestuottajien osuuskuntaa, josta lähtee päivittäin rekka tai kaksi juureksia kohti kuluttajia tukkukaupan kautta. Samaan aikaan lähellä tukkua sijaitseva viljelijä tuottaa samoja juureksia, mutta volyymit eivät alkuunkaan tukun tarpeisiin.

Miten tukku toimii tässä tänä päivänä? Se ostaa kauempana sijaitsevalta osuuskunnalta tarvitsemansa volyymit ja ehkä täydentää niitä vielä ostamalla myös lähituottajalta.

Miten ketju etenee tukkukaupassa tästä eteenpäin? Molemmat toimittavat tuotteet tai ne noudetaan tukkukaupan toimesta tukkukaupan varastoon. Koska tilaa ei ole liikaa ja mitään syytä ei ole ollut juurekset otetaan vastaan ja varastoidaan ja myydään eteenpäin samalta tuotenumeralta. Näin siis sekoittuvat iloisesti kauempana tuotetut ja lähellä tuotetut tuotteet.

Asiakkaalla ei ole mahdollisuutta tilata lähellä tuotettuja tuotteita, vaikka niitä itse asiassa on tukkukaupan varastossa. Tämä on siis nykytilanne tukkukauppa kyllä myy lähiruokaa, mutta se omassa systeemissään ei halua tai ei pysty identifioimaan sitä.

Jokainen voi kuvitella kuinka helppoa tai hankalaa tavaravirtojen ohjaaminen ja yhdistäminen tukkukaupalle olisi jos vaikkapa jokaisella porkkanatoimittajalla olisi oma tuotenumero tukkukaupassa porkkanalleen. Varastossa jokaisella olisi oma hyllypaikkansa. Myyjille olisi jokaisesta tuotteesta useita ei numeroita, joista pitäisi sitten valita asiakkaan toiveen mukainen. Olisiko tässä mallissa edes realistista ajatella kysynnän ja tarjonnan kohtaamista? Jokainen voi vain kuvitella paljonko porkkanan hinta jalostuisi tuollaisen myllyn jälkeen? Samoin lopputulosta voisi vain arvella. Päätyykö oikea tuote oikeaan paikkaan?. Virhemahdollisuuksia on paljon.

Tässä yritin avata teille hyvät kuulijat mahdollisimman selkeästi lähiruokatuotteiden haasteen tukkukaupalle. Minullakaan ei ole valitettavasti vielä tarjota valmista mallia miten asia saadaan onnistumaan ja lähiruoka kaikkien halukkaiden saataville. Mutta sitä varten on olemassa onneksi hankkeita, missä Heinin Tukku on saanut olla mukana. Hankkeessa, jossa asiaa pohditaan yhdessä eri toimijoiden kesken on onnistumisen mahdollisuus. Siinä on meillä mielestäni aito mahdollisuus luoda jotain todella uutta ja muuttaa sanat konkreettisiksi teoiksi. Toimintamallin luominen ja vieminen käytäntöön vie aikaa ja tulokset eivät ole

välittömästi mitattavissa. Mutta onnistuessamme tulokset tulevat näkymään varmuudella HoReCa asiakkaidemme lähiruokatarjonnassa.

Todella lämpimät kiitokset kaikille Teille mielenkiinnosta asiaa ja esitystäni kohtaan. Toivottavasti tapaamme vielä joskus lähiruoka-asioiden parissa.

Oikein hauskaa Talvenjatkoa kaikille.