



HÄVIKKIKUKKAKAUPPOJEN TOIMINTA SUOMESSA

Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Puutarhatalous, hortonomi (AMK)

Kevät 2024

Hanna Haataja

Puutarhatalous

Tekijä Hanna Haataja

Työn nimi Hävikkikukkakauppojen toiminta Suomessa

Ohjaaja Pasi Käkelä

Tiivistelmä

Vuosi 2024

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää hävikkikukkakauppojen toimintaa ja sitä, millaiset ovat niiden mahdollisuudet toimia Suomessa. Työn tavoitteena oli tuottaa tietoa hävikkikukkakauppojen perustamisesta, toimintamallista sekä perustajien kokemuksista toimia pioneereina uudentyylisen konseptin saralla.

Hävikkikukkakaupat ovat toistaiseksi melko vieras aihe niin Suomessa kuin maailmalla. Hävikkiin menevien kukkien pelastamista on tehty ennenkin, mutta niiden jatkojalostamista uudelleen myytäväksi kimpuiksi ei vielä tiettävästi ole juurikaan nähty. Työtä aloittaessa tiedossa oli, että Suomessa toimii kolme hävikkikukkakauppaa. Työn edetessä selvisi, että niitä on tällä hetkellä toiminnassa jo kuusi.

Teoriaosuudessa käsiteltiin leikkokukkamarkkinoita yleisesti, suosittuja leikkokukkia sekä leikkokukkien oikeaoppista hoitoa. Tietopohja perustui kaikkien hävikkikukkakauppojen perustajien haastatteluihin, joiden pohjalta työ koostettiin. Tietopohjaan haastateltiin myös tavallisia ruokamarketteja sekä kukkakauppoja niiden toimintamalleista kukkahävikin minimoimiseksi.

Tietoa hävikkikukkakaupoista hankittiin työhön haastattelemalla alan asiantuntijoita eli hävikkikukkakauppojen perustajia. Hävikkikukkakauppojen toiminnassa oleellisena osana on yhteistyökumppaneiden hankkiminen ja niistä saatavat hävikkikukat. Kaikilla Suomessa toimivilla hävikkikukkakaupoilla liiketoimintaan sisältyy erilaisia kursseja tai tilauksesta tehtäviä sidontoja. Asiakastyypit kaupassa on tyypillisesti ekologisia arvoja kunnioittava henkilö. Haasteina hävikkikukkakaupan pyörittämisessä ovat alan epävarmuus sekä muiden toimijoiden ennakkoluulot toimintaa kohtaan. Toiminta koetaan tärkeänä ja sen suosion uskotaan kasvavan tulevaisuudessa.

Opinnäytetyön tilaajana toimi Hämeen ammattikorkeakoulu.

Avainsanat Hävikkikukkakauppa, hävikkikukka, leikkokukka, kestävä kehitys
Sivut 43 sivua ja liitteitä 2 sivua

Degree Programme in Horticulture

Author Hanna Haataja

Subject The operation of waste flower shops in Finland

Supervisors Pasi Käkelä

Abstract

Year 2024

The purpose of the thesis was to find out the operation of waste flower shops and what are their opportunities to operate in Finland. The aim of the work was to produce information about the establishment of waste flower shops, the operating model and the founders' experiences of being pioneers in the field of new- style concepts.

So far waste flower shops are a quite unfamiliar topic both in Finland and around the world. Rescuing flowers that go to waste has been done before but their further processing into bouquets for resale has not yet been seen much. When starting the work, it was known that there are three waste flower shops operating in Finland. As the work progressed it become clear that there are currently six of them in operation.

The theory part covered the cut flower market in general, popular cut flowers and the orthodox care of cut flowers. The databace was based on interviews with the founders of all waste flower shops, on the basis of which the work was compiled. In the databace regular grocery stores and flower shops and their operating models were also interviewed in order to minimize flower waste.

Information about waste flower shops was acquired for the work by interviewing experts in the field, founders of waste flower shops. An essential part of the operation of waste flower shops is the acquisition of partners and the waste flowers obtained from them. All waste flower shops operating in Finland offer different courses or custom-made tyings. The type of customer in the store is typically a person who respects ecological values. The challenges in operating a waste flower shop are the uncertainty of the sector and the prejudices of other operators towards the operation. The activity is perceived as important, and its popularity is believed to grow in the future.

The thesis was commissioned by the Häme University of Applied Sciences.

Keywords Waste flower shop, waste flower, cut flower, sustainable development

Pages 43 pages and appendices 2 pages

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Leikkokukkamarkkinat.....	2
2.1	Leikkokukkien tuotanto Suomessa	4
2.2	Suosittuja leikkokukkia	5
2.2.1	Ruusuu (<i>Rosa</i>)	6
2.2.2	Neilikka (<i>Dianthus</i>)	6
2.2.3	Tulppaani (<i>Tulipa</i>).....	7
2.3	Leikkokukkien hoito.....	7
3	FloweRescue -toiminta Suomessa	9
4	Marketit.....	10
4.1	Mistä kukat tulevat?	11
4.2	Kukkahävikin määrä.....	12
4.3	Kukkien hoito ja hävikkikukat	12
5	Kukkakaupat	13
6	Hävikkikukkakaupat	16
6.1	Hävikkikukkakauppa Kukkis.....	17
6.2	Hävikkikukkakauppa Kultaköynnös	19
6.3	Hävikkikukkakauppa Käpykukka	22
6.4	Oulun hävikkikukka	23
6.5	Ihmekukka	25
6.6	Flowery	27
7	Hävikkikukkakauppojen toiminnan yhteenveto	29
7.1	Hävikkikukkakauppojen tulevaisuus Suomessa	32
7.2	Hävikkikukkakauppojen haasteet Suomessa	33
8	Pohdinta.....	36
	Lähteet	40

Liitteet

- Liite 1. Haastattelukysymykset kaupoille ja kukkakaupoille.
Liite 2. Haastattelukysymykset hävikkikukkakauppiaille

1 Johdanto

Kukilla on perinteisesti ollut suuri merkitys ihmisten välisessä kommunikoinnissa ja vuorovaikutuksessa. Niiden avulla voidaan viestittää tunteita ja ajatuksia. Kukat ovat ihmisten mukana iloissa ja suruissa. Kukille sekä kasveille on annettu erilaisia merkityksiä jo vuosisatojen ajan. Leikkokukkien merkitys on kuitenkin muuttunut ajansaatossa. Siinä missä ennen leikkokukkia käytettiin erityistilanteissa, kuten häissä ja hautajaisissa, on vuosikymmenten saatossa leikkokukkien käyttö yleistynyt huomattavasti. Leikkokukkien trendi näkyy nykyään esimerkiksi kukkakaupoissa nimettyinä viikkokimppuina. Leikkokukat voivat olla palkinto esimerkiksi onnistuneesta työviikosta tai siivouspäivästä, ja ilmiötä nähdäänkin usein myös sosiaalisen median kanavissa.

Leikkokukkia tuodaan Suomeen useista eri maista ympäri maapalloa. Leikkokukkia kasvatetaan lämpimissä maissa, joista ne kuljetetaan lentorahteina Suomeen. Kasvavana trendinä nähdään myös itse kasvatetut leikkokukat. Leikkokukkien viljelystä on kiinnostunut yhä useampi kotipuutarhuri. Kuitenkin leikkokukkien tuotanto suomalaisilla yrityksillä on vähentynyt huomattavasti viime vuosikymmenten aikana (Kauppapuutarhaliitto, (n.d.).

On tutkittu, että jopa 15–40 % kaukaa kuljetetuista leikkokukista menee hukkaan ennen kuin ne pääsevät kuluttajan käsiin (StudioFrö, n.d). FloweRescuen sivuilla kerrotaan, että pelkästään pääkaupunkiseudulla Suomessa arvioidaan pelastettavia hävikkikukkia olevan vuositasolla jopa 500 000 kappaletta (FloweRescue, n.d.-a). Leikkokukat ovat suosittuja ja niitä ostetaan mielellään. Inflaation voi olettaa kuitenkin vaikuttavan ihmisten kulutustottumuksiin, ja sitä kautta kuluttajat joutuvat yhä enemmän karsimaan menoistaan niitä kuluja, jotka eivät ole täysin välttämättömiä. Usein näihin karsittaviin kuluihin lukeutuu myös kukat. Leikkokukkien vähenevä myynti tarkoittaa kaupoille enemmän hävikkiä kukkakimpuissa ja muissa kasveissa. Mitä tapahtuu näille hävikkiin meneville kukille ja kasveille?

Tässä opinnäytetyössä perehdyin vielä lapsenkengissä olevaan hävikkikukkakauppa toimintaan. Hävikkikukkakauppojen toiminta perustuu yhteistyökumppaneilta saatujen hävikkikukkien perkaamiseen sekä siistimiseen ja lopulta jälleenmyymiseen kuluttajille. Hävikkikukkakaupat tukevat ekologista ja kestävä kehitystä. Ne luovat osittain huonoksi menneistä kukista taas myyntikelpoisia, kuluttajaa ilahduttavia kimppuja ja asetelmia niin juhlaan kuin arkeenkin. Hävikkikukkakauppoja ei tällä hetkellä ole vielä montaa Suomessa. Niiden toiminta kehittyy kuitenkin jatkuvasti ja sitä kautta mahdollisesti uusia kiinnostuneita

yrittäjiä tulee mukaan talkoisiin vähentämään turhaa kukkahävikkiä. Leikkokukat tarvitsevat hoitoa ja huolenpitoa, jotta niistä on iloa mahdollisimman pitkään. Hävikkikukkakaupat tekevät hoitotoimenpiteitä, jotta varta vasten kuluttajalle kasvatetut leikkokukat saisivat maksimaalisen ajan tuottaa kukkaloistoa.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli nostaa esille hävikkikukkakauppoja, jotta mahdollisimman moni huomaisi hävikkikukkien mahdollisuudet. Opinnäytetyöni tutkimuskysymyksinä ovat: mitä hävikkikukkakaupat ovat ja millaiset ovat hävikkikukkakauppojen mahdollisuudet Suomessa sekä miten niiden toiminnasta hyötyisi mahdollisimman moni? Työssäni myös pohdin, millainen on leikkokukan kaari marketeista ja kukkakaupoista hävikkikukaksi saakka. Haastattelin opinnäytetyötä varten muutamia tavallisia ruokakauppoja sekä kukkakauppoja. Käsittelen työssä myös leikkokukkien hoitoa, sillä se on olennainen osa niin hävikkikukkakauppojen toimintaa kuin myös sitä, että kukat säilyisivät kuluttajalla hyvänä mahdollisimman pitkään. Teen myös katsauksen Suomessa toimivista yrityksistä, joissa kasvatetaan leikkokukkia. Heiltä en kuitenkaan pyytänyt haastatteluja, jottei työstä olisi tullut liian laaja-alainen. Työn alussa käyn läpi myös leikkokukkamarkkinoita yleisesti. Olennaisena osana työtä on itse hävikkikukkakauppojen haastattelut, joissa perehdyin tarkemmin heidän toimintoihinsa ja kokemuksiinsa. Kävin läpi haastattelun avulla Suomessa toimivien hävikkikukkakauppojen perustamista, asiakaskuntaa ja oheistoimintaa. Opinnäytetyön tilaajana toimi Hämeen ammattikorkeakoulu.

2 Leikkokukkamarkkinat

Maailmanlaajuisten leikkokukkamarkkinoiden viennin arvon arvioidaan vuonna 2022 olleen jopa noin 10,1 miljardia Yhdysvaltain dollaria (USD). Suurimpia vientimaita ja niiden osuuksia maailman viennistä vuonna 2022 ovat olleet: Hollanti 46 %, Kolumbia 20 %, Ecuador 9,98 %, Kenia 6,16 % ja Etiopia 2,25 %. (Trend Economy, n.d.-a)

Suurimpia kasvattajamaita leikkokukille ovat vuodesta toiseen Hollanti, Ecuador, Kolumbia, Kenia ja Etiopia. (Fredenburgh, n.d) Kolumbiassa ja Ecuadorissa sijaitsevat yritykset toimittavat kukkia enemmän Pohjois-Amerikkaan, kun taas Keniassa ja Etiopiassa sijaitsevat yritykset keskittyvät enemmän Euroopan markkinoihin. Iso osa Euroopan kukista kulkee Hollannin kautta. Vaikka suuri osa leikkokukista kuljetaan ilmateitse, on merirahdin osuus lisääntynyt lentoliikenteen kustannusten nousun vuoksi. (Royal Flora Holland, 2022)

Leikkokukat tuodaan Suomeen pääosin ulkomailta. Eniten kukkia tuodaan Suomeen Hollannista kukkahuutokauppojen kautta. Hollantiin kukat taas tulevat useista eri maanosista kuten Etelä- Afrikasta, Väli-Amerikasta ja Aasiasta. Euroopassa ja myös itse Hollannissa kasvatetaan kukkia, joita kuljetetaan myytäväksi kukkahuutokauppoihin. (Lappeteläinen, 2023) Leikkokukkamarkkinat ovat suuren luokan kukkateollisuutta, joissa kukkia kasvatetaan täysin bisnestarkoituksessa. Yksittäisen leikkokukan taustoja voi olla erittäin hankala selvittää lukuisten alihankintaketjujen vuoksi. (Saaristo, 2016)

Leikkokukkien ekologisuuteen ja kasvattamiseen on kiinnitetty yhä enenevässä määrin huomiota. Lancasterin yliopistossa tehdyn tutkimuksen mukaan yhden kenialaisen ruusun päästökseen saatiin noin 2,4 kilogrammaa hiilidioksidia. Tämä määrä vastaa jopa noin 20 kilometrin ajoa henkilöautolla. Myös yhä useammat ostajat ovat kiinnostuneita kukkien alkuperästä ja niiden ympäristövaikutuksista. (Kärki, 2019) Kasvihuoneissa kasvatetut leikkokukat tuottavat luonnollisesti enemmän ilmastojälkiä kuin lämpöisessä maassa auringon alla kasvavat leikkokukat. Toisaalta kaukaa tuotujen leikkokukkien kuljetus ja varastointi kuluttavat osaltaan energiaa. Myös leikkokukkamarkkinoiden eettisyyteen on kiinnitetty huomiota, sillä työolosuhteet ja viljelmien ympäristövaikutukset eivät erityisesti köyhemmissä maissa vastaa nykypäivän standardeja. Useilla viljelmillä työskentelee kouluttamattomia ja köyhiä työntekijöitä, jotka ovat pääsääntöisesti naisia. Viljelmillä työskennellään usein pitkiä päiviä ja työskentelyolosuhteet ovat heikot. Viljelmien ympäristön heikkenemiseen on myös kiinnitetty huomiota, sillä farmin ympäristöön saattaa jäädä suuria määriä kemikaaleja ja kukkien kastelu vie paljon alueiden vesivarantoja. (Saaristo, 2016)

Vuonna 2022 Suomen leikkokukkien viennin arvo oli 1,14 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria (USD) ja tuonnin arvo samana vuonna oli 57 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria (USD). Leikkokukkien tuonnin arvo Suomeen on vuosien 2021–2022 välisenä aikana vähentynyt 1,43 %, sillä vuonna 2021 tuonnin arvo oli lähes 58 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria (USD). Suomesta vietiin kukkia vuonna 2022 seuraaviin maihin: Venäjä, Viro, USA, Ruotsi, Englanti ja Latvia. Tärkeimpinä tuontimaina Suomeen vuonna 2022 olivat Hollanti, Kenia, Etiopia, Kolumbia, Ruotsi, Italia, Ecuador, Englanti, Israel ja Ranska. (Trend Economy, n.d.-b)

Suomessa leikkokukkia kukkakaupoille toimittaa esimerkiksi Huiskula-Hilverda Oy, jolla on kukkatukkuja kuudella eri paikkakunnalla. Tukuista kukkia voi tilata suoraan myymälään tai monilla toimipisteillä on käytössään myös myyntiautoja. Valikoimassa on kukkia niin ulkomaalaisilta kuin kotimaisilta tuottajilta. (Huiskula, n.d.-b) Muita kukkien jakelukanavia Suomessa ovat esimerkiksi eKukka ja Interflora. Näistä kanavista kuluttaja pystyy ostamaan kukkia valitsemaltaan kukkakaupalta. Kukkat voidaan joko noutaa kukkakaupasta suoraan tai

toimittaa haluttuun toimitusosoitteeseen. Esimerkiksi eKukka palveluun on liittynyt mukaan jo yli 500 kukkakauppaa, jotka sijaitsevat laajasti koko Suomen alueella. (eKukka, n.d.)

2.1 Leikkokukkien tuotanto Suomessa

Leikkokukkien tuotanto Suomessa on edelleen melko maltillista. Suurimpana kotimaisena leikkokukkana on pysynyt leikkotulppaani, jota hyödetään Suomessa tietyissä yrityksissä joka vuosi yli 70 miljoonaa kappaletta. Muita Suomessa viljeltäviä leikkokukkia ovat leikkoruusu sekä -lilja. Määrät ovat kuitenkin hyvin pieniä ja maltillisia. (Kauppapuutarhaliitto, n.d)

Partaharjun Puutarha on Pieksämäellä toimiva kasvihuoneyritys, joka tuottaa erityisesti sipulikasveja. Puutarhalla kasvatetaan myös jonkin verran puuntaimia ja lisäksi puutarhalla on sahatoimintaa. Puutarha kasvattaa suurimman osan Suomen leikkotulppaaneista ja kaudella 2021–2022 niitä tuotettiin noin 38 miljoonaa kappaletta. Muita Partaharjun puutarhalla kasvatettavia kukkia ovat ruukkunarsissi, muskari ja muut kevään sipulikukat, amaryllis, hyasintti ja mansikka- sekä tomaattiamppelit. (Partaharjun puutarha, n.d)

Viherlandia Oy on vuonna 1984 perustettu perheyritys, joka sijaitsee Jyväskylässä. Puutarhakeskuksesta voi tehdä ostoksia niin kotiin, pihaan kuin puutarhaankin. Viherlandiassa kasvatetaan Nuppulan leikkoruusuja ympärivuoden. Tuotannossa on tällä hetkellä 20 ruusulajiketta ja näitä ruusuja myydään vain Viherlandiassa. Viidentoista vuoden aikana Nuppulan ruusuja on kerätty jo yli 4 miljoonaa kappaletta. Ruusujen kasvatusta pystyy seuraamaan Viherlandiassa paikan päällä. Ruusuhuoneet ovat ikkunallisia myös myymälän puolelle, jotta asiakkaat pääsevät näkemään ruusun matkaa kuluttajalle saakka. (Viherlandia, n.d.-a) Nuppulan ruusut on kehitetty yhteistyötä tehden Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskuksen kanssa. Viherlandiassa viljellään ruusun lisäksi myös joulutähtiä, kesäkukkia, perennoja sekä vihanneksia aina kunkin sesongin mukaisesti. (Viherlandia, n.d.-b)

Huiskula Oy on vuonna 1934 perustettu perheyritys, jonka päätoimipiste sijaitsee Turussa. Huiskulan puutarhalla viljellään kukkivia ruukkukasveja sekä sipulikukkia. Muiden kukkaviljelmille juurrutetaan myös pistokastaimia sekä puolivalmisteita. Tällä hetkellä Huiskulassa yksi päätuotteista on leikkotulppaani. Tulppaanin vuosituotanto on noin 15 miljoonaa kappaletta. Erilaisia tulppaanilajikkeita on käytössä hieman yli 100. Aikaisemmin puutarhalla on tuotettu myös neilikkaa, ruusua, krysanteemia ja leikkovihreää. (Huiskula, n.d.-a)

Ali-Marttilan puutarha Oy sijaitsee Kangasalla ja on perheyritys, jossa viljellään leikkoruusua. Ruusuja kerätään noin hehtaarin kokoiselta alueelta ja Ali-Marttilan puutarha onkin Suomen suurin leikkoruusujen viljelijä. Ympäri vuotisessa viljelyssä lajikkeita on 12 kappaletta ja kesäaikaan viljellään lisäksi neljää muuta lajiketta. (Ali-Marttilan puutarha, n.d)

Urosen puutarha sijaitsee Kaipolassa ja se on perustettu vuonna 1954. Puutarhalla hyödetään leikkotulppaaneja, freesioita ja narsisseja, jotka päätyvät heidän oman kukkakauppansa myyntiin. Ympäri vuoden puutarhalla viljellään leikkoruusua, gerberoita, calloja, prinsessa-, valko- ja värililjaa sekä iiriksiä. Joulusesonkiin heiltä tulee joulutähtiä, amarylliksiä, hyasintteja ja atsaleoja. Keväällä puutarha kasvattaa ruukku- ja ryhmäkasveja, amppeleita ja vihanneksia. Kasvihuonekurkku on tuotannossa helmikuusta marraskuuhun. (Urosen Kukka, n.d.)

Suomalaisten leikkokukkakasvattajien joukkoon on lähes poikkeuksetta lisättävä myös Slow Flowers -yhteisö. Slow Flowers -viljely on kasvattanut kiinnostusta viime aikoina niin ammattilaisten kuin harrastajien joukossa. Toiminta-ajatus perustuu avomaalla kasvatettavien leikkokukkien kasvattamiseen ja viljelyyn, jolloin tarjotaan kuluttajille vastuullisia ja ympäristöystävällisiä lähellä kasvaneita kukkia. (Slow Flower Garden, 2023) Alun perin ajatus avomaalla kasvatettavista leikkokukkista on peräisin Yhdysvalloista. Suomessa Slow Flowers viljelijät ovat perustaneet yhteisön, johon kuuluu tällä hetkellä noin 30 viljelijää ympäri Suomen. Yhteisön kriteereinä ovat kaupallinen viljelytoiminta sekä se, ettei kukkia kasvateta itsepoimintapelloiksi. Kukkien viljelyssä ei käytetä isoja kasvihuoneita tai myrkkyyä. Slow Flower viljelijät kasvattavat myös sellaisia kukkalajeja, joita ei tavallisesti voi kuljettaa pitkiä matkoja. (Koskela, 2022) Kukkia kasvatetaan satokausiperiaatteella. (Slow Flowers Finland, n.d)

2.2 Suosittuja leikkokukkia

Vuositasolla suomalainen kuluttaja käyttää kukkiin rahaa noin 105 €. Tähän rahamäärään kuuluvat niin ruukku- kuin leikkokukatkin. Rahaosuudesta ruukkukukille kuuluu noin 60 % ja leikkokukille 40 %. (Tuomaala, 2020)

Kukkien valintaan vaikuttavat esimerkiksi kukkien saajan mieltymykset, juhlan laatu, tuoksen merkitys sekä värit. Myös kukkien maljakkokestävyys on iso tekijä kukkia valitessa. Perinteisesti onnittelukukiksi annetaan ruusuja ja esimerkiksi surunvalitteluisissa värillä on suuri merkitys. (Kasvikset, n.d.-a)

Suomalaisten suosikkeihin leikkokukissa kuuluu esimerkiksi tulppaani, jota kuluttajat ostavat vuositasolla jopa 71 miljoonaa kappaletta. (Kauniisti kotimainen, n.d) Tulppaanin suosion takana on niiden lajikkeiden suuri määrä, helppohoitoisuus sekä edullisuus.

(Kauppapuutarhaliitto, 2024) Kaupoissa myydään myös lähes poikkeuksetta suomalaisten suosikkeja, kuten neilikkaa ja ruusuja.

2.2.1 Ruusu (*Rosa*)

Ruusu (*Rosa*) on edelleen yksi suosituimmista leikkokukista suomalaisten kukkakimpuissa. Ruusua voidaan käyttää monipuolisesti yksittäin, ruusukimpuissa sekä myös sekakimpuissa. Usein ruusuja näkee erilaisissa asetelmissa, kuten surulaitteissa.

Ruusut jaetaan neljään ryhmään, jotka ovat: suuri-, puolisuuri ja pienikukkainen ruusu. Neljäs ryhmä on tertturuusu, jossa on monia kukkia yhdessä varressa. Ruusuissa on perinteisesti ollut aina piikkejä, mutta nykyään löytyy myös lajikkeita, joissa piikkejä ei ole lainkaan tai niitä on vain vähän. Ruusuissa kukkien muoto vaihtelee lajikkeen mukaan ja samoin lehden väri. (Kasvikset, n.d.-b)

Ruusut hinnoitellaan sen mukaan, kuuluuko kyseinen lajike iso- vai pienikukkaisiin. Ruusuilla on myös laatuluokat, joissa huomioidaan kukan virheetömyys, kehitysaste ja varren pituus. Laatuluokkia ovat extra, I, II ja III. (Kasvikset, n.d.-b)

2.2.2 Neilikka (*Dianthus*)

Neilikka (*Dianthus*) on kestävä ja näyttävä kukka, jota näkyy monenlaisissa kimpuissa. Neilikkaa käytetään niin ilossa kuin surussakin. Neilikat ovat alun perin Välimereltä. Neilikoita on isokukallisia, terttu- sekä mikroneilikoita. Isokukallisiin neilikoihin muodostuu yksi iso kukka per varsi. Terttuneilikkaan muodostuu varteen kukinto, joka koostuu useista kukista. Mikroneilikka taas on pienikukallinen ja siro. Neilikoita myydään niin tuoksuttomina kuin tuoksullisina. (Kasvikset, n.d.-c)

Terttuneilikoita ostaessa kannattaa huomioida, että nupuista 1–3 kappaletta olisi jo auenneet kaupassa. Isokukkaisissa neilikoissa täytyy nuppujen olla kaupassa jo auki, sillä ne eivät aukea enää kotona maljakossa. Neilikka voi kestää maljakossa jopa kaksi viikkoa, kun kukkaa muistetaan hoitaa hyvin. (Kasvikset, n.d.-c)

Neilikoissa hinta määritellään varren pituuden mukaan. Terttuneilikalla otetaan huomioon myös kukkien ja nuppujen lukumäärä. (Kasvikset, n.d.-c)

2.2.3 Tulppaani (*Tulipa*)

Tulppaani (*Tulipa*) on Suomessa suosittu leikkokukka. Asukasluvuun suhteutettuna Suomessa ostetaan tulppaaneja eniten Ruotsin ja Hollannin jälkeen. (Kauppapuutarhaliitto, 2024) Alun perin tulppaanit ovat lähtöisin Lähi-idästä, jossa niiden luontainen kasvupaikka on ollut vuoristoalueet. Eurooppaan tulppaanit rantautuivat 1500-luvulla ja nykyään lajikkeita on olemassa jo yli 6000 kappaletta. (Nelson Garden, 2022)

Tulppaanit jaetaan erilaisiin ryhmiin niiden kukinta-ajan, muodon sekä koon perusteella. Tulppaani on liljakasvien heimoon kuuluva sipulikasvi. Lajikkeet on jaettu erilaisiin ryhmiin, esimerkiksi yksi- ja kaksikukkaiset, liljakukkaiset, hapsutulppaanit sekä moniin muihin ryhmiin. Monet nykyiset suosikkilajikkeet ovat peräisin Darwin-hybridiryhmästä. (Nelson Garden, 2022)

Tulppaaneja ostaessa kuluttajan tulee huomioida, että nuppu on väritynyt selvästi terälehtien tyvipuolelta. Tulppaanit pyrkivät aina valoa kohti ja liian syvässä vedessä ne venyvät turhan paljon. Tällöin kukat alkavat nuokkumaan. (Kasvikset, n.d.-d)

2.3 Leikkokukkien hoito

Leikkokukkien kestävyteen vaikuttavat useat tekijät. Erilaiset kukat kestävät maljakossa eri ajan ja sen lisäksi kukan ikä, hoitotoimenpiteet sekä käsittely vaikuttavat, kuinka kauan kukkaloistosta kuluttaja saa nauttia. Oikeanlaisella leikkokukkien hoidolla kuitenkin voi lisätä kukkien säilymisaikaa huomattavasti, joten kyse ei ole lainkaan vähäpätöisestä asiasta.

Kukkien oikeanlainen kuljetus kaupasta kotiin on tärkeä asia kukkien kestävyden kannalta. Herkät kukat eivät kestä liian kylmää ilmaa, joten pakkaaminen ja varsille laitettava kostea kääre tulee tehdä huolellisesti jo ennen kaupasta poistumista. Kukkien tulee myös antaa hiljalleen antaa totuttautua lämpöisempään ilmaan avaamalla paketti vain osittain sisälle päästyä. (Kasvikset.n.d.-e) Leikkokukat säilyvät kuitenkin parhaiten viileässä huoneilmassa, koska liian lämpöinen ilma saa kukat haihuttamaan turhan paljon vettä ja täten kukat saattavat nuupahtaa nopeammin. Kukkakaupoissa leikkokukkia säilytetään kylmiöissä. Niiden lämpötila vastaa usein jääkaappia. Kotona leikkokukat suositellaankin nostamaan

esimerkiksi jääkaappiin ja muuhun viileään tilaan yön ajaksi, jolloin maljakkokestävyys pitenee. (eKukka, 2022)

Ennen kukkien maljakkoon laittamista tulee huolehtia, etteivät maljakot ole likaisia, sillä erilaiset bakteerit ja sienet heikentävät kukkien vedensaantia. Usein leikkokukkien mukana tulee kukkavirkisteitä, jotka lisäävät maljakkokukkien kestävyttä jopa kahdesta kuuteen päivään. Virkisteet sisältävät ravinteita, joita kukat tarvitsevat kestääkseen paremmin. Niissä on myös bakteereja sitovia aineita ja lisäksi nupulla olevat kukat saavat virkisteistä voimaa kukkien puhkeamiseen. (Kasvikset, n.d.-e) Maljakon vesi tulee vaihtaa muutaman päivän välein ja samalla pestä maljakko sisältä, jotta bakteerit eivät pääse haittamaan maljakkokestävyttä. Kukista tulisi myös poistaa lehdet veteen menevältä alueelta säilyvyyden parantamiseksi.

Leikkokukille on erityisen tärkeää, että niiden imupinnat uusitaan parin päivän välein. Tällöin kukka pystyy imemään maksimaalisen veden määrän tarpeisiinsa nähden ja kukalla on voimaa pysyä virkeänä ja aukaista nuput. Kukkien leikkauspinta tulisi tehdä aina terävällä veitsellä, jotta imupinnat eivät puristuisi umpeen ja veden saanti ei estyisi. Saksien käyttöä imupinnan leikkaamisessa ei suositella. Uusi imupinta tulisi leikata aina 2–3 senttimetriä edellisestä imupinnasta. Useimmissa leikkokukissa leikkaus suositellaan olevan viisto. Poikkeuksena ovat tulppaanit, joiden imupinta voi olla suora. Suora imupinta auttaa tulppaania säilymään hyvänä pidempään. Tällöin tulppaanit eivät pääse venymään liian pitkiksi liiallisesta veden määrästä johtuen. (Kukkaverstas, n.d)

Leikkokukkien veden lämpötilan suositellaan olevan useimmille kukille kädenlämpöinen. Tämä ei kuitenkaan päde kaikkiin leikkokukkiin. Esimerkiksi puuvartistet kukat sekä ruusut viihtyvät paremmin lämpimässä vedessä ja sipulikasvit taas viihtyvät viileässä vedessä. Leikkokukkakimpuissa on usein sekoitettu erilaisia lämpötiloja kaipaavia kukkia keskenään ja tällöin on parasta laittaa kukat maljakkoon kädenlämpöiseen veteen. (eKukka, 2022)

Leikkokukkia ei suositella laitettavan sellaisten hedelmien viereen, jotka tuottavat etyleeniä. Tällaisia hedelmiä ovat esimerkiksi banaani, luumu ja omena. Etyleeni on kaasu, joka syntyy kasvien hengityksessä. Se nopeuttaa kypsymistä sekä vanhenemista. Leikkokukat kärsivät ja menevät nopeammin huonoiksi ollessaan etyleeniä tuottavien kasvien lähellä. (Kasvikset, n.d.-f)

3 FloweRescue -toiminta Suomessa

FloweRescuen vision mukaan ”Yksikään kukka ei joudu jätteeksi ennen kuin se on tuonut iloa jollekulle” (FloweRescue, n.d.-c). Yhteisö on osaltaan herännyt hävikkikukkien määrään ja niissä piileviin mahdollisuuksiin. Yhteisön tavoitteena on toimittaa tukkukauppailta, floristeilta sekä tapahtumista jääviä kukkia hyväntekeväisyyteen ja hoitolaitoksiin. Tapahtumina toimivat usein esimerkiksi erilaiset yritystapahtumat sekä kesäisin häätilaisuudet, joiden kukkia FloweRescue -yhdistys saa käyttöönsä. FloweRescue on voittoa tavoittelematon yhdistys ja sen tarkoituksena on tuottaa kukkien avulla iloa ja kohtaamisia ihmisten välille. Kukkat menevät eteenpäin aina lahjoituksina, niitä ei koskaan myydä. Tällä tavoin yhdistyksen toiminta ei myöskään kilpaile toiminnasta esimerkiksi kukkakauppojen kanssa. (FloweRescue, n.d.-a)

Toimintaa yhdistys rahoittaa erilaisilla apurahoilla, sponsoroinneilla, lahjoituksilla ja jäsenmaksuilla. Yhdistyksellä on kuitenkin myös muutamia palveluita, joista saadaan tuloja. Tuloa tuottava palvelu on esimerkiksi lahjoituskimpputyöpaja -toiminta, joka voidaan varata erilaisille ryhmille. Ryhmissä tehdään hävikkikukkakimppuja, joista osallistujat saavat viedä yhden itselleen ja muut tehdyt kimput lahjoitetaan eteenpäin. Työpaja kestää muutaman tunnin ja esimerkkihinnat ovat tällä hetkellä 250 € / 5 osallistujaa. Sähköpostihaastattelussa toimitusjohtaja Kati Mayfield kertoi ohjaavansa pajoja henkilökohtaisesti. (Henkilökohtainen tiedoksiänto, 15.3.2024) Tällä hetkellä tärkeimpiä toiminnan tukijoina yhdistyksellä ovat esimerkiksi City of Helsinki sekä Helsingin kukkatoimitus. Yhteisö on perustettu vuonna 2018 ja se toimii Helsingin alueella. Tähän päivään mennessä toiminnassa on pelastettu yli 170 000 kappaletta kukkia. Yhdistyksen sivuilla kerrotaan, että pääkaupunkiseudun vuosittainen pelastettavissa oleva hävikkikukkien määrä on jopa puoli miljoonaa. (FloweRescue, n.d.-a)

Köyhien, syrjäytyneiden sekä ikääntyneiden tarpeet ovat yhteisön ajatuksissa, ja toiminnan kohteina onkin usein erilaiset hoivalaitokset, sairaalat ja hyväntekeväisyyskohteet. Ennen kuin kukat päätyvät yhteisön kautta uusiin paikkoihin ilahduttamaan ihmisiä, niille tehdään kuitenkin hoitotoimenpiteitä. Ylijäämä kukat lajitellaan ja käsitellään. Kaikki yli-ikäiset, rikkinaiset tai homeiset kukat menevät kompostiin. Muille kukille tehdään siistimistä, perkausta ja annetaan vettä. Työpajoissa tehtyjen toimenpiteiden jälkeen kukat toimitetaan yhteistyökumppaneille, joita sähköpostihaastattelussa selviää olevan tällä hetkellä jopa yli 30 kappaletta. Näihin lukeutuvat hoitolaitokset ja hyväntekeväisyyskumppanit. (Henkilökohtainen tiedoksiänto, 15.3.2024) Kukkat sidotaan valmiiksi kimpuiksi tai vaihtoehtoisesti niitä sidotaan yhdessä asiakkaiden kanssa erilaisissa kohteissa.

Vapaaehtoiset toimivat yhteisön kantavana voimana. Vapaaehtoisten ei tarvitse olla ammattilaisia, vaan aito kiinnostus toimintaan riittää. Vapaaehtoiset pääsevät osallistumaan vapaaehtoisiltoihin iästä riippumatta, kuljettamaan kukkia tai toiminaan erilaisissa projekteissa. Yhdistykseen pystyy liittymään myös jäseneksi, jolloin on mahdollisuus vaikuttaa hallituksen valintaan sekä vuosikokoukseen. Jäsenmaksu on tällä hetkellä 30 €, jonka avulla pystytään kattamaan toiminnan kustannuksia. Toiminnassa on mukana myös sidonnan ammattilaisia, floristeja. Tällä hetkellä yhdistyksessä on mukana yli 60 jäsentä ja 500 vapaaehtoista. (FloweRescue, n.d.-b)

Sähköpostihaastattelussa FloweRescue -yhdistyksen toiminnanjohtaja Kati Mayfield kertoo, että tämän vuoden haasteina yhdistyksellä on miettiä, miten toimintaa voisi hajauttaa yhä enemmän. Toiveena on, että kukkia pystyttäisiin pelastamaan mahdollisimman paljon sekä tuottaa ihmisille enemmän iloa kukkalahjoitusten kautta. Toiminta perustuu suurelta osin vapaaehtoisuuteen. Vaikka ihmisiä on paljon mukana toiminnassa, arvelee toiminnanjohtaja, että tällä hetkellä yhdistys pystyy pelastamaan vain noin 10 % pääkaupunkiseudun pelastettavista kukista. Tällä hetkellä yhdistys testaa hajautettua kukkienpelastamismallia, jossa ideana on yhdistää samalta alueelta kaikki kukkien lahjoittajista vastaanottajiin asti. (Henkilökohtainen tiedoksianto, 25.3.2024)

4 Marketit

Ruokakauppojen kukkahyllyt ovat viime vuosina olleet kaunista katseltavaa. Niistä löytyy monenlaisia värikkäitä ja toisinaan myös erikoisempiakin kukkia kuluttajan ostoskoriin. Moni kuluttaja löytääkin itselleen kauniita viikkokimppuja aivan tavallisten ruokaostosten teon yhteydessä, ja usein kukat kestävät hyvässä hoidossa sopivasti aina seuraavaan kauppareissuun asti. Markettien laajentuneet kukkavalikoimat ovat mieleen erityisesti sellaisille ihmisille, joille esimerkiksi liikkuminen usean kaupan välillä on hankalaa tai muutoin ei pysty käyttämään kukkakaupan palveluita. Markettien kukkakimppujen hinnat ovatkin usein myös huokeampia kuin kukkakauppojen kukat.

Toisaalta surullista on se, että usein näkee myös kukkia, jotka on jätetty oman onnensa nojaan ja kauniiden kimppujen seassa saattaakin näkyä katkenneita, pilalle menneitä ja nuupahtaneita yksilöitä. Joissakin marketeissa tällaisia hieman kärsineitä kimppuyksilöitä myydäänkin hävikkihinnoilla, koska tuskinpa kovin moni kuluttaja haluaisi ostaa nuupahtaneita kukkia niiden normaalilla hinnalla. Joillekin ihmisille markettikukat saattavat

olla 'liian halvan näköisiä' tai ne koetaan jollakin tapaa huonommiksi kukiksi kuin esimerkiksi kukkakaupasta ostetut kukat. Tällöin kukat jäävät helposti hyllyyn.

Miten marketit pyrkivät minimoimaan hävikin ja miten kukkia hoidetaan sinä aikana, kun ne ovat kaupassa? Miten ruokakaupat arvioivat kukkien määrän menekin tilatessa ja kuinka kukkia arvioidaan hävikkikukiksi lajitellessa?

Tähän opinnäytetyöhön haastattelin muutamaa tavallista ruokakauppaa heidän tavoistaan huolehtia kukista kaupassa olon aikana. Haastattelut toteutin puolistrukturoituina haastatteluina, koska halusin esittää kaikille kaupaille samanlaiset kysymykset. Kaupat ovat isoja ketjuja ja ne sijaitsevat Keski-Suomessa. Kaupat eivät myöskään halunneet vastata kysymyksiin puhelimen välityksellä eli yhteydenpito on tapahtunut sähköpostitse. Otin kauppoihin yhteyttä kauppojen omien yhteydenottolomakkeiden kautta. Opinnäytetyötä varten haastattelun antaneet kaupat antoivat itse yhteystiedot, joiden kautta pystyin lähettämään varsinaiset kysymykset kaupan henkilökunnalle. Lähetin haastattelupyynnöksi usealle kaupalle, mutta vain kolme vastasi ja suostui haastatteluun. Näistä yksi jätti kuitenkin lopulta vastaamatta kyselyyn. Kaupat pysyttelevät nimettöminä ja tässä työssä kutsun kauppoja nimillä kauppa 1 ja kauppa 2. Kauppaan 1 haastattelu on tehty 31.1.2024 ja kauppaan 2 haastattelu on tehty 5.2.2024.

4.1 Mistä kukat tulevat?

Haastattelussa marketeille kysyin, mistä kukat pääosin tilataan kauppoille. Vastaukset olivat hyvin samankaltaisia. Vastausten samankaltaisuus ei ole yllättävää tässä osuudessa ottaen huomioon aiemmin työssä esille tulleen asian siitä, että Suomessa leikkokukkien viljely on vähentynyt ja suuret kukkahuutokaupat sijaitsevat Hollannissa.

Molempiin kauppoihin kukkia tilataan paljon Hollannin kautta. Kauppaan 1 ostetaan kuitenkin joitakin leikkokukkaa myös Suomen markkinoilta, kotimaisilta yrityksiltä. Tällaisia leikkokukkaa ovat esimerkiksi tulppaanit. Kauppa 1 toteaa, että ruusut tuodaan heille pääasiassa Keniasta. Ruukkukukkaa saadaan molempiin kauppoihin myös kotimaisilta tuottajilta. Kauppaan 2 saadaan kesäisin myytäväksi myös kotimaisia sesonki kukkia. Kaikki kukat kerätään keskusvarastolle, josta kukat jaetaan eri kauppojen käyttöön.

4.2 Kukkahävikin määrä

Hävikin minimoiminen on tärkeä osa kaupan toimintaa. Hävikin minimoimiseksi kaupat tekevät vertailua edellisen vuoden sesonkeihin. Menekkiä lasketaan tarkasti. Sesonkeja ajatellen kaikki kukat tilataan etukäteen ja näissä käytetään apuna edellisen vuoden myyntivolyymia. Tällä tavoin pyritään mahdollisimman pieneen hävikin määrään. Kaupoissa on paljon automatiikkaa, esimerkiksi myyntidataa historiasta sekä erilaisia ennusteita koskien mahdollista asiakaskäyttäytymistä. Koskaan automatiikka ei ole täysin tarkkaa, joten yllätyksiä arvioihin voi tulla esimerkiksi johtuen sään, yllättävien tapahtumien tai muiden ennakoimattomien syiden johdosta. Molemmat kaupat toteavat, että kukista leikkokukat ovat ehdottomasti suurin ryhmä, jota menee kukkapuoella hävikkiin. Niiden kestävyys verrattuna ruukku- tai viherkasveille on heikompi. Hävikin säätely koetaan leikoille hankalammaksi ja niiden myynnissä esimerkiksi kova pakkanen tai muu ennakoimaton tilanne vaikuttaa huomattavasti enemmän myyntiin kuin ruukkukukissa.

Kauppa 1 kertoo, ettei voi paljastaa kukkahävikin määrää prosenteissa tai euroissa. Kaupassa kuitenkin saadaan tarkat tiedot jopa päivittäin kukkahävikin suuruudesta ja niitä seurataan tarkasti. Tilausmääriin on lisätty tietty hävikkitaso jo tilatessa, koska kyseessä on tuoretuote. Kauppa kertoo, ettei koe vuodenajan tai viikonpäivän vaikuttavan hävikkimäärään. Enemmän hävikin määrään vaikuttaa kukan volyyymi. Myyntiodotteen ollessa suurempi tehdään isompia kukkakuormia, jolloin on suurempi riski saada enemmän hävikkiä, mikäli myyntiodotetta ei saavutetakaan. Ongelmana on myös liian vähäinen tilausmäärä. Tällöin on mahdollista, että jää kilpailijoiden jalkoihin ja silloin pienikin määrä voi olla kaupalle rasite ja hävikin aiheuttaja.

Kauppa 2 kertoo, että hävikki on viikoittain vaihtelevaa. Haastattelua edeltäneellä viikolla kukkahävikki kyseisessä kaupassa oli kuitenkin noin 8 % (1100 €). Kaupassa hävikkikukkia saatetaan kuivata ja käyttää myyntiin myöhemmin kuivakukkina. Sesongit koetaan hävikkimäärältään suuremmiksi, koska kuormia tulee enemmän.

4.3 Kukkien hoito ja hävikkikukat

Kaupassa 1 kukkien myynti pyritään optimoimaan siten, että varastokierto on mahdollisimman nopeaa. Kukkia kastellaan ja vaihdetaan puhdasta vettä niiden kaupassa olon aikana. Kaupassa ei kuitenkaan tehdä kukille muita hoitotoimenpiteitä, kuten uusien leikkuupintojen tekoa, nyppimistä tai lannoittamista. Kaupassa koetaan, että kukkatuotteiden

tulee olla vaivattomia niin myyjälle kuin ostajallekin, tällöin ne ovat markettikukkia. Kaupassa kukkahävikkiä minimoidaan myymällä kukkia toisinaan 50 % alennuksella. Tällaiseen alennukseen päätyy usein lyhyemmän säilyvyysajan omaavia kukkia, jotka halutaan myydä pois tuoreempien kukkien tieltä. Muutoin kukkahävikki menee kaupassa biojätteeseen, joka hyödynnetään paikallisella jäteasemalla biokaasun ja mullan tuotantoon. Myös kaikki muut kukkien mukana tulevat tuotteet pyritään lajittelemaan asianmukaisesti. Myös muovijätteen vähentäminen on koettu kaupassa tärkeäksi. Muoviset kukkaämpärit laitetaan jatkojalostukseen, jossa niistä tehdään kaupalle kierrätysmuovikasseja.

Kaupassa 2 kukkia hoitaa ammattilaiset, puutarhurit sekä floristit, jotka huolehtivat kukkien hoidosta niiden kaupassa olon aikana. Ammattilaiset osaavat käyttää ammattitaitoaan kukkien oikeaoppiseen hoitamiseen sekä arviointiin, milloin kukka on menossa huonoksi ja tarvitsee hinnan alennusta. Kukkat käydään läpi joka aamu. Silloin kukat siivotaan, täydennetään ja siirretään alennukseen tai bioastiaan niiden kunnon mukaan. Bioastiaan menee esimerkiksi katkeilleet tai ilman vettä olleet kukat, joiden myyntiarvo on lähes kokonaan heikentynyt. Työpäivän aikana ammattilaiset käyvät myös tarkastamassa myyntialueita, jolloin osastoa mahdollisesti täydennetään tai huolletaan muulla tavoin. Hävikkiä kauppaan syntyy joskus myös esimerkiksi asiakaskäyttäytymisen johdosta, sillä toisinaan kukkia jätetään pöydille tai muualle kauppaan, jaksamatta viedä niitä asianmukaisille myyntipaikoille takaisin. Kaupassa 2 on käytössä koodi kakkoslaatuksille kukille, jolloin niiden hinnaksi tulee 2,90 €. Tällaisen koodin saa kukka, jonka asiakas vielä hoitamalla saa hetkeksi kukoistamaan itselleen. Kauppaan on myös tulossa toinen, alempi hintaryhmä, vastaavanlaisille kukille. Se on haastattelun aikaan vasta tekeillä. Viimeinen sijoituspaikka kukille kaupassa on kuitenkin biojäteastia, mikäli ne eivät mene kakkoslaadulla eteenpäin tai ovat jo valmiiksi kärsineitä.

5 Kukkakaupat

Kukkakaupat tarjoavat kuluttajille niin perinteisiä kuin erikoisempiakin leikkokukkia. Kuluttajalla on usein mahdollisuus tilata kauppaan sesongin mukaan erilaisia toivekukkia. Kimppuja ja asetelmia tehdään erilaisilla yhdistelmillä asiakkaan toiveita ja meneillä olevia trendejä noudattaen. Kukkakauppojen mahdollisuuksina on niiden laaja valikoima, tuoret kukat, sidontamahdollisuudet ja tärkeänä koettu kokemus laadukkaasta sekä palvelevasta toiminnasta. Kukkakaupoissa saatetaan käydä ostamassa myös yksittäisiä kukkia, joista halutaan sitoa itse omannäköinen kimppu. Myös käynti kukkakaupassa voi olla eräänlainen kokemus, jota arvostetaan. Kukkakaupoissa kukkien myynti on luonnollisesti pääasia ja

kukkia halutaan usein käyttää mahdollisimman pitkään jatkojalostaen. Koska kyseessä on tuoretuote, eivät alan ammattilaisetkaan voi välttyä täysin kukkahävikiltä.

Pyysin haastattelua hävikkikukkiin liittyen useammalta kukkakaupalta, mutta pyyntöihin vastattiin vain osasta paikoista. Osa vastasi, ettei koe hävikkiä tulevan, joten ei halua vastata haastatteluun ja osa vastasi, ettei ole aikaa haastattelun toteuttamiseen. Sain lopulta kahdelta eri kukkakaupalta sähköisen haastattelun. Toinen kukkakauppa, jolta sain haastattelun työtä varten, sijaitsee Keski-Suomessa. Toinen haastatteluun vastannut kukkakauppa sijaitsee Etelä-Suomessa. Molemmat kukkakaupat pysyvät tässä haastattelussa nimettömänä. Myös kukkakaupoille toteutin haastattelun puolistrukturoituna.

Haastattelemani keskisuomalaiseen kukkakauppaan kukat tilataan pääasiassa suoraan tukusta Hollannista. Tukkuun kukat on ostettu hollantilaisilta puutarhoilta. Joitakin erikoislajikkeita, mitä ei viljellä Hollannissa, kukkakauppa ostaa kukkahuutokaupasta. Kukat tulevat kukkakaupalle pääsääntöisesti kaksi kertaa viikossa. (Henkilökohtainen tiedoksianto, 1.2.2024) Etelä-Suomen kukkakauppaan kukat tulevat lähes samanlailla. Pääosin kukat tulevat Hollannista, mutta joitakin tilataan myös Suomesta. Kukkia tähän kukkakauppaan tulee maanantaisin ja keskiviikkoisin tai torstaisin, eli pääasiassa kaksi kertaa viikossa. (Henkilökohtainen tiedoksianto, 14.3.2024)

Keski-Suomen kukkakaupan kukkien tilausmäärä on yleensä melko vakaa, joten peruskukkamäärä on melko sama viikosta toiseen. Peruskukkamäärällä kyseisessä kukkakaupassa tarkoitetaan sitä kukkamäärää, jonka kukkakauppa ottaa irtomyyntiin kaupalle. Kukkakauppa kokee, että tuntee asiakkaansa jo niin hyvin, että viikotason kukkatilauksen määrä on helppo arvioida. Ennakkoon tilatut kimput ja sidontatyöt huomioidaan aina erikseen kukkia tilatessa. Etelä-Suomen kukkakauppa arvioi kukkien tilausmääriä seuraavasti: viikoittainen keskiarvo asiakasmäärästä, tulevat tapahtumat sekä kuukauden ja kauden mukaan vaihtuva määrä vapaaseen myyntiin tarkoitettuja kukkia. Eteläsuomalaisessa kukkakaupassa tunnetaan niin ikään melko hyvin vakiintunut asiakasmäärä ja kukkien tilausmäärän arviointi onnistuu siten melko hyvin.

Kukkahävikin minimoimiseksi keskisuomalaisessa kukkakaupassa on muutamia toimia, joita noudatetaan. Ruukkukukissa pyritään mahdollisimman nopeaan kiertoon, jolloin kukat eivät olisi kaupassa myynnissä pitkiä aikoja. Kaupasta ei saa erikoisempia tai arvokkaampia ruukkukukkia tai niitä on tarjolla vain yksittäin kappaleita. Ruukkukukkien hoitoon on valittu yksi työntekijä, joka huolehtii kastelut ja muut hoitotoimenpiteet. Tällä pyritään saamaan toiminta mahdollisimman johdonmukaiseksi. Leikkokukissa kukkakauppa on tehnyt rajoituksia

jopa värin suhteen. Kaupalla on oma tyylinsä ja värimaailmansa, joita seurataan. Leikkokukista ei esimerkiksi tilata ollenkaan kirkkaita värejä. Kaikki ostot, joita viikoittain Hollannista tehdään, toteutetaan niin, että kaikki kukat ja värit sopivat kaupan olemassa olevaan tyyliin. Mikäli asiakas tilaa sidontatyöhön jotakin erikoisempia ja kalliimpia kukkia, asia huomioidaan jo tilausvaiheessa. Kukkia täytyy useimmiten tilata aina enemmän kuin mitä asiakas tarvitsee. Asiakas joutuu tällöin maksamaan kukasta kaupan määrittelemän hinnan, jolloin kukkakauppa voi myydä ylimääräiset irtokukkina suhteessa edullisemmin eteenpäin. Näin kaikki tilatut kukat menevät käyttöön. Usein asiakkaalle myös suositellaan jotakin edullisempaa ja vastaavan oloista kukkaa, mikäli on jokin erikoisempi kukkatoive.

Eteläsuomalaisessa kukkakaupassa hävikin minimoimiseksi kukkia puhdistetaan, leikataan uusia imupintoja ja säilytetään viileässä tilassa maljakoissa. Kukkavarastoa valvotaan jatkuvasti, kukkia hoidetaan ja kastellaan tarpeen mukaisesti koko niiden kaupassa säilytyksen ajan. Kukkien erilaiset kestävyysvaikutukset huomioidaan esimerkiksi niiden säilytyslämpötiloissa. Myös myymälän lämpötilaa säädetään kukkalajikkeiden mukaan. Myymälä onkin pääsääntöisesti viileä. Tuuletuksesta ja raittiista ilmasta huolehditaan. Mikäli kukka ei jostakin syystä ole mennyt kaupaksi, mutta se on edelleen käyttökelpoinen, kukkakauppa sisällyttää sen alennetulla hinnalla kyseisen viikon kukka- ja kimpputilauksiin. Kukkia myös kuivatetaan kukkakaupan omiin tarpeisiin osaksi kaupan kuivakukkavalikoimaa. Kukkakauppa ei koe, että esimerkiksi jonakin tietynä vuodenaikana tulisi enemmän hävikkiä. Kauppa toteaa, että jokainen vuodenaika sisältää niin heikommin kuin pidempäänkin kestäviä kukkia. Heikommin kestävät kukat ovat usein sellaisia, jotka tulee myydä viikon sisällä. Jotkin kasvit ja kukat taas voivat kestää useita viikkoja ja niiden myymisellä ei ole niin kiire. Tällaisina kasveina kauppa mainitsee esimerkiksi kukat, joissa on puumaiset varret, ruohot ja ikivihreät. Kukkakaupalla voi olla varastossa joitakin erikoiskukkia, joita asiakas on tilannut. Niitä voidaan käyttää yritysasiakkaiden viikkokimppujen tekemiseen tai kenelle tahansa asiakkaalle, joka antaa melko vapaat kädet kimpun sitomiseen. Erikoiskukkien hinnat on huomioitu jo tilatessa.

Keskisuomalaisessa kukkakaupassa hävikkiä koetaan tulevan eniten kukista, joiden säilyvyysaika on lyhyt. Esimerkkinä kauppa antaa heikommin säilyvän leikkotulppaanin ja vertaa sitä kestävämpään leikkoneilikkaan. Myös vuodenajat koetaan erilaisina. Keväällä asiakkaat haluavat kauppaan tulppaneja sekä esimerkiksi kruunuvuokkoja, joiden kestävyys on heikompi. Kesän kuumat olosuhteet vaikuttavat niin ikään leikkokukkien nopeampaan vanhenemiseen. Kaupassa huomioidaan hävikin minimoiminen ammattitaitoisella myyntiosaamisella. Työntekijät ovat tietoisia, mitä kukkia kaupassa on ja millaisia kukkia heille on tulossa myyntiin. Tällöin asiakkaille osataan myydä tulossa olevia kukkia ja täten

hävikin määrä pienenee. Kaupassa myydään enemmän värejä ja tyylejä kuin tiettyjä kukkai- tai kasvilajeja.

Haastattelun antanut keskisuomalainen kukkakauppa kertoo, että kuukausitasolla heidän hävikkinsä määrä kaikista kukista yhteensä on suunnilleen 5–7 %. Ennen hävikkiin joutumista kukkakauppa hyödyntää kukkahävikkiä omien tilojen koristelussa. Esimerkiksi talvella myymättä jääneet leikkokukat jäädytetään koristeiksi ulos. Ulkona jäässä olevat kukat voivat olla hienon näköisiä ja kestäviä jopa viikkoja. Leikoista saatetaan myös sitoa oven edustalle mielenkiintoinen ja näyttävä kukkasidontatyö, joka herättää mahdollisesti ohikulkijan huomion. Joitakin kukkia kukkakaupassa kuivatetaan. Tällaisia kukkia ovat esimerkiksi harsokukka, eukalyptus ja ikiviuhko. Kukkakauppa tekee myös yhteistyötä kotimaisten yrittäjien kanssa, jotka käyttävät omissa kuvauksissaan hävikkikukkia. Hiljaisina aikoina kukkakauppa myös suunnittelee itse sidontatöitä hävikkikukista ja käyttää materiaalia markkinointia varten.

Eteläsuomalaisessa kukkakaupassa arvioidaan hävikin määräksi noin 10–15 % kukista, vaikka keskimääräisen hävikinmäärän arvioiminen koetaankin haastavaksi kuukausittaisen vaihtelun vuoksi. Mikäli kukkakaupalla jää kukkia, joita ei voida käyttää enää kimppuihin ja asetelmiin, ne säästetään harjoittelijoille materiaaliksi harjoittelutöitä varten. Kukkakauppa saattaa myös lahjoittaa kukkia ilmaiseksi, jolloin ne asetetaan liikkeen ulkopuolelle esille sulkemisajan jälkeen. Joskus kukkia on myös vain yksinkertaisesti heitettävä pois.

6 Hävikkikukkakaupat

Hävikkikukkakaupat ovat toistaiseksi vasta pieni osa kukkakauppa toimintaa Suomessa. Hävikkikukkakauppojen ideana on vähentää kauppojen kukkahävikkiä ja luoda kuluttajalle mahdollisuus ostaa vastuullisia sekä ympäristöystävällisiä kukkia. Kukat, jotka eivät kelpaa kauppoissa myytäväksi voidaan hävikkikukkakaupoissa myydä eteenpäin joko sidottuina kimppuina, asetelmina tai sellaisenaan, jotta kuluttaja voi itse tehdä niistä mieleisensä koristeen. Marketit hyötyvät järjestelystä esimerkiksi sillä, että heidän biojättemaksunsa pienenevät kukkien osalta ja he pystyvät usein antamaan hävikkikukkakaupalle kukkien mukana tulevat muovikämmelit sekä pakkausmateriaalit. Kierrätys ja hävikin minimoiminen ovat myös hyväksi kaupan maineelle, sillä ne ovat tämän hetken tärkeimpiä aiheita kestävässä kehityksessä.

Hävikkikukkakauppoja ei tiettävästi ole muualla maailmassa täysin samalla konseptilla. Kierrätystä kukille tehdään kuitenkin vastaavalla tavalla kuin aikaisemmin tässä työssä mainittu FloweRescue -toiminnassa Suomessa. Tällaisia toimijoita muualla maailmalla on esimerkiksi Repurposed Rose Kaliforniassa, joka toimittaa lahjoitettuja kukkia hoitokoteihin ja sairaaloihin. Kukkat kerätään vapaaehtoisvoimin ja kukista tehdään siistimällä uusia kimppuja. Toimintaan voi myös ilmoittaa erilaisia paikkoja, joihin voi toivoa, että hävikkikukkaa lahjoitettaisiin. (Repurposed Rose, n.d) Toinen vastaavanlaista toimintaa tekevä toimija on Big Hearted Blooms, Yhdysvalloissa Ohiossa, joka myös toimittaa hävikkiin meneviä kukkia henkilöille, jotka ovat kohdanneet elämässä haasteita. Kukkia viedään vapaaehtoisvoimin muun muassa sairaaloihin. Toiminta on voittoa tavoittelematonta. Vuodesta 2018 asti vapaaehtoiset ovat tehneet yhteensä jo yli 38 000 kimppua kierrätetyistä kukista. (Big Hearted Blooms, n.d)

Suomessa toimii tällä hetkellä kuusi hävikkikukkakauppaa. Hävikkikukkakaupat Kukkis ja Flowery Helsingissä, hävikkikukkakauppa Kultaköynnös Vaajakoskella, hävikkikukkakauppa Käpykukka Kaarinassa, hävikkikukkakauppa Oulun hävikkikukka Oulussa sekä Hävikkikukkakauppa Ihmekukka Tampereella. Tähän opinnäytetyöhön haastattelin kaikkia kuutta hävikkikukkakauppaa. Kultaköynnöksen haastattelu tapahtui paikan päällä heidän liikkeessään ja Kukkista, Käpykukkaa, Oulun hävikkikukkaa, Ihmekukkaa sekä Floweryä haastattelin puhelimesta pitkien välimatkojen vuoksi. Tein kaikille hävikkikukkakaupoille teemaa avaavia kysymyksiä. Tilaa oli kuitenkin runsaasti avoimelle keskustelulle, jotta haastatteluista sai mahdollisimman paljon irti opinnäytetyötä varten.

Esittelen jokaisen hävikkikukkakaupan erikseen, jossa kerron yleiset pääasiat heidän toiminnastaan. Myöhemmin työssä käyn läpi kaikkien kuuden hävikkikukkakaupan toimintoja, kuten yrityksen perustamista, asiakaskuntaa, sekä oheistoimintaa. Viimeisenä käyn läpi yrittäjien kokemuksia hävikkikukkakauppojen mahdollisuuksista ja haasteista, joita he kokevat tällä hetkellä toiminnassa olevan täällä Suomessa.

6.1 Hävikkikukkakauppa Kukkis

Kukkista pidetään mahdollisesti jopa ensimmäisenä hävikkikukkakauppana koko maailmassa (Karppi, 2022). Hävikkikukkakauppa Kukkis toimii Helsingissä Lapinlahdessa. Toimintaa pyöritetään kesäaikaan toukokuusta syyskuuhun sairaala-alueella vanhassa ladossa. Kesäisin paikka on auki joka päivä, mutta toisinaan kaupalla on itsepalvelu. Talvisin samalla paikalla on talvistudio, jossa kukat siistitään ja laitetaan kuntoon. Kivijalkakauppaa ei varsinaisesti ole. (Kukkis, henkilökohtainen tiedoksianto, 26.3.2024) Toiminta on alkanut

vuonna 2019, vaikka ajatus toiminnan aloituksesta oli pyörinyt perustajan mielessä jo vuonna 2016. (Valtonen, 2021) Yrityksen perustajana toimii Armi Kunnaala. Koulutukseltaan hän on ylioppilas. Puutarha-alan tutkintoa hänellä ei ole. Ajatus perinteisestä kukkakaupasta tuli Armille alun perin hänen äidiltään. Siitä ideasta alkoi kehittyä hävikkikukkakaupan suunnittelu. Luonto sekä ekologisuus ovat olleet tärkeitä arvoja Armille jo lapsesta saakka. (Armi Kunnaala, henkilökohtainen tiedoksianto, 26.3.2024)

Alussa Kukkis on ollut voittoa tavoittelematon -yhdistys ja sellaisena se on osittain myös tällä hetkellä. Yhdistyksen tarkoituksena on pyörittää hävikkikukkakauppaa ja tuloilla on tarkoitus vain kattaa toiminnan välttämättömät kulut. Yhdistyksellä on viisi jäsentä, joista kaupan perustaja Armi on aktiivijäsen. Osaa toiminnasta kaupan perustaja tekee toiminimellä, jotta pystyy myös hankkimaan taloudellista hyötyä työstä. Hävikkikukkakauppa Kukkinen toiminta perustuu osittain vapaaehtoisiin toimijoihin, mutta tällä hetkellä vapaaehtoisia ei ole mukana. Haastattelua tehdessä Kukyksellä oli töissä yksi palkkatuettu henkilö ja yksi työkokeilija. Keväällä 2024 aloittaa myös toinen työkokeilija, kun edellinen lopettaa. Kaupan perustaja tekee hävikkikukkakaupatoimintaa päätoimisesti. (Armi Kunnaala, henkilökohtainen tiedoksianto 26.3.2024)

Toiminta Kukyksellä on alkanut alkuidean jälkeen nopeasti ja Armi pyysikin ensimmäisenä yhteistyökumppaniksi Plantagenia, joka innostui ideasta heti. Toiminta laitettiin pyörimään hyvin äkkiä ja varsinaista markkinointia ei hävikkikukkakaupalle alussa tehty. Toimintaa pyöritettiin jo heti alusta alkaen Lapinlahdella ja ihmiset löysivät paikalle pihalle aseteltujen kukkien saattamana. Paikalliset ihmiset innostuivat ideasta ja haastattelussa Armi kutsuukin ihmisten levittämään tietoisuutta hävikkikukkakaupasta kukkapuskaradioksi. Alkuvaiheessa toimintaa mainostettiin muutama kerran myös paikallislehdissä. Nykyisin Kukyksellä on omat Instagram- ja Facebook-sivut. Myös omat verkkosivut ovat tekeillä. Sairaala-alueen latostudion lisäksi Kukyksellä on kaksi shop-in-shop -pistettä. Lisäksi Kukkis osallistuu mielellään esimerkiksi markkinoille keväisin ja syksyisin. Myös pop-up pisteitä eri paikoissa on kokeiltu. (Armi Kunnaala, henkilökohtainen tiedoksianto, 26.3.2024)

Pääasiallisesti kukkien lahjoittajana on Plantagen. Lisäksi Kukykselle tulee hävikkikukki yhdestä K-marketista. Kukykselle haetaan välttämättömiä alennuskukki myös kahdesta kukkatukusta. Kukkien mukana tulee virkisteitä, pakkausmateriaalia ja kuminauhoja. Ainoastaan paperikasseja asiakkaita on ostettu asiakkaita varten erikseen. Kukki haetaan pääsääntöisesti kerran viikossa, mutta sesonki aikana niitä saatetaan hakea jopa kaksi tai kolme kertaa viikossa. Kaupan perustaja hakee kukat yleensä aina itse kaupasta, sillä kaupoissa arvostetaan sujuvuutta niiden haussa. Kukkien haun jälkeen ne kuljetetaan

studiolle, jossa mahdollisesti esimerkiksi palkkatuettu henkilö käy ne läpi ja siivoaa kukat jatkoa varten. Kesäkaudella ladon ollessa auki kukat laitetaan myyntiin hävikkikukkakauppaan, mutta talvisin ne kuljetetaan esimerkiksi shop-in-shop -kauppapaikkoihin myytäviksi. Jos kaupalle jää ylimääräisiä kukkia niitä pyritään lahjottamaan esimerkiksi lasten vastaanottokeskukseen. Leikkokukkien lisäksi Kukkikselle tulee paljon ruukku- ja kesäkukkia. Kesäkukat ovatkin suuri osa Kukkiksen toimintaa kesäkaudella. Kaiken kaikkiaan Arvi arvelee ruukku- ja kesäkukkia tulevan vuoden aikana jopa 100 000 kappaletta. Tähän lisänä tulee leikkokukat, joita yksittäisinä varsina voi tulla sama määrä. Hävikinmäärä ja pelastettujen kukkien määrät ovat kuitenkin haastavia sanoa ja kaikki luvut perustuvat vain arvioihin. (Armi Kunnaala, henkilökohtainen tiedoksianto, 26.3.2024)

Kukkis on mukana Woltin toiminnassa, josta hävikkikukkakimppuja voi ostaa myös kotiinkuljetuksella. (Wolt, n.d) Kukkiksen palveluissa on mukana hävikkikukkien lisäksi erilaisia kukkатыöpäjoja ja juhlasomistuksia. Juhlasomistus töitä Armi tekeekin omalla toiminimellään. Kukkien hinnoittelussa Armi kertoo noudattavansa pääsääntöisesti ajatusta siitä, kuinka paljon työn tekemiseen on mennyt aikaa. Myös markkinahintoja on kuitenkin seurattu. Asiakkaina Kukkiksella on niin tavallisia kuluttajia kuin yrityksiäkin. Arviolta molempia on melko saman verran. Yritysten kanssa tehtävät projektit ovat Kukkiksen pääasiallinen tulonlähde. Asiakkaina on niin ekohenkisiä kuin tavallisia kuluttajiaakin. Kukkiksen perustaja onkin iloinen, että myös muut kuin jo arvoiltaan kierrätystä kannattavat ovat löytäneet Kukkiksen toiminnan. (Armi Kunnaala, henkilökohtainen tiedoksianto 26.3.2024)

Haaveissa Kukkiksella on tulevaisuudessa laajentaa toimintaa yhä enemmän. Kun Kukkiksen toiminta alkoi vuonna 2019 Armi ajatteli, että toivottavasti hävikkikukkakauppa bisnes loppuu nopeasti. Hävikkikukkien suuri määrä on kuitenkin lopulta epätoivottu tilanne kaikkien kannalta. Toimintaa on nyt pyöritetty useita vuosia, ja hävikkikukkien määrälle silti ei näy loppua. Nyt ajatus hävikkikukkakaupan hiipumisesta tuntuu epätodennäköiseltä. Kukkiksen perustaja onkin alkanut ajatella, että hävikkikukkakauppojen toiminta pitäisi olla osana perinteisten kukkakauppojen toimintamallia. (Armi Kunnaala, henkilökohtainen tiedoksianto, 26.3.2024)

6.2 Hävikkikukkakauppa Kultaköynnös

Hävikkikukkakauppa Kultaköynnös sijaitsee Vaajakoskella, Jyväskylän kupeessa. Yrityksen perustajana toimii Emilia Puolamäki. Kultaköynnös on avoinna kolmena päivänä viikossa. Hävikkikukkakauppa on perustettu vuonna 2021 ja se toimii toiminimellä. Emilia on

aikaisemmalta ammatiltaan ensihoitaja / sairaanhoitaja. Koulutusta puutarha- tai floristiikka-alalta ei hänellä ole. Kauppa pyörii pääasiassa Emilian toimesta, mutta vuonna 2023 sekä keväällä 2024 apuna on ollut työkokeilun kautta kaksi eri henkilöä. Muita työntekijöitä kaupalla ei ole. Emilia kertoo, että kyseessä on tällä hetkellä hänen pääasiallinen työnsä. Kultaköynnös toimii vuokratiloissa. (Emilia Puolamäki, henkilökohtainen tiedoksianto, 7.3.2024)

Alkuperäinen idea hävikkikukkakaupan perustamiseen Emilialle on tullut toiselta hävikkikukkakauppiaalta, Käpykukan perustajalta. Kiinnostus oman vastaavanlaisen toiminnan pyörittämiseen heräsi ja lopulta Vaajakoskelle avautui tammikuussa vuonna 2023 Hävikkikukkakauppa Kultaköynnös. Ennen kaupan avaamista Emilia myi tekemiään kukkakimppuja Facebookin kautta mainostamalla ja ostajat kävivät varauksen jälkeen hakemassa kimput Emilian kotoa. Toiminnan kasvaessa vuokratilat tulivat kuitenkin tarpeeseen. Ensimmäisenä vuonna Kultaköynnös sai starttirahaa, joka mahdollisti toiminnan pyörimistä ja alkuun saattamista. (Emilia Puolamäki, henkilökohtainen tiedoksianto, 7.3.2024)

Toiminnan perustaminen alkoi yhteistyökumppaneiden hankkimisella ja etsimisellä. Aluksi kauppoja lähti mukaan viisi kappaletta ja toiminnan kasvaessa niitä on parhaimmillaan ollut jopa 20. Tällä hetkellä yhteistyökauppoja on 16 kappaletta. Kaupat sijaitsevat Keski-Suomessa Jyväskylän alueella. Hävikkikukkaa haetaan yhteistyökaupoista hävikkikukkakaupan aukiolopäivinä joka aamu, kuitenkin niin, että jokaisessa yhteistyökaupassa käydään kerran viikossa. Emilia kertoo, ettei vähäisiä määriä hävikkikimppuja kannata lähteä hakemaan kauempaa, sillä kukkien perkaamisen ja siistimisen jälkeen kimpumateriaalia ei juurikaan jää. Myös bensiinikulut on huomioitava kaupoista kukkia haettaessa. Yhteistyökumppaneina Kultaköynnöksellä on tällä hetkellä K-marketteja, K-Supermarketteja, S-marketteja sekä ABC-myymlöitä. Yhteistyökumppaneiden lisäksi asiakkaitakin täytyi hankkia. Markkinointi on tapahtunut pääasiassa sosiaalisen median kautta, käyttäen alustoina Instagramia ja Facebookia. Toiminnan alussa myös ensimmäisten asiakkaiden kokemukset ja heidän eteenpäin levittämä tietoisuus hävikkikukkakaupan toiminnasta oli tärkeää. Asiakkaina Kultaköynnöksellä on paljon noin 20–50-vuotiaita, jotka myös löytävät hävikkikukkakaupan helposti käyttämällä sosiaalista mediaa. Vanhempaa ikäpolvea asiakkaissa on vähemmän, mutta joitakin vakioasiakkaita ikääntyneemmissäkin ihmisissä on. (Emilia Puolamäki, henkilökohtainen tiedoksianto, 7.3.2024)

Kultaköynnöksen perustaja Emilia kertoo, että kaupoista tulevissa kukissa on vaihtelua esimerkiksi sesongin mukaan. Hävikkikukkakauppaan kukkia tulee kauppojen sesonkien mukaan, mutta noin kahden viikon viiveellä. Tarjolla hävikkikukkakaupassa on myös ruukkukukkia. Tällä hetkellä kaupoista saadaan esimerkiksi paljon ruusua ja sekakimppuja. Sekakimpuissa on usein ruusua, gerberaa, harsokukkaa sekä leikkovihreitä. Vihreissä leikoissa pistaasin määrä on huomattava. Neilikoiden määrä hävikissä on vähentynyt. Emilia myös mainitsee, että sääolosuhteet vaikuttavat kaupoista saatavaan hävikkikukkien määrään. Mikäli kuukausi on ollut kovin kylmä, kuluttajat eivät osta leikkokukkia marketeista yhtä ahkerasti. Tällöin hävikkikukkakauppaan tulee enemmän materiaalia työstettäväksi. Vuositasolla kukkahävikkiä kaupalle tulee noin 25 000 litraa. Viikkotasolla Kultaköynnökselle tulee noin 300–400 litraa kukkahävikkiä. Määrä saattaa nousta sesonkien aikaan jopa 700 litraan viikossa. (Emilia Puolamäki, henkilökohtainen tiedoksianto, 7.3.2024)

Kukkien mukana kaupoista tulee käärepapereita, kukkavirkisteitä ja muoviämpäreitä, joita kaikkia Emilia hyödyntää toiminnassaan. Hävikkikukat kääritään asiakkaalle kierrätettyyn sanomalehteen, joita Kultaköynnökselle saadaan kirjastolta. Pakkausmateriaalit, joita toimintaa varten täytyy ostaa kaupasta ovat esimerkiksi teipit, lahjanarut ja talouspaperi. Kultaköynnöksestä pystyy tilaamaan myös kimppuja ja laitteita esimerkiksi häihin ja hautajaisiin. Tällaisiin tilauksiin Emilia kertoo hakevansa kukkia myös kukkatukusta. Myös hävikkikukkakaupassa ostotapahtumat painottuvat perjantaille, jolloin ostajat vievät kotiin paljon viikonloppukimppuja. Kukkien hinnoittelussa Emilia käyttää omaa harkintaa, mutta katteiden Emilia kertoo pysyvän melko maltillisina. Maksuvälineinä kaupassa käy käteinen ja MobilePay -sovellus. Korttimaksupäätettä ei Kultaköynnöksessä ole, sillä siitä tulisi iso kuluerä. (Emilia Puolamäki, henkilökohtainen tiedoksianto, 7.3.2024)

Kultaköynnös järjestää myös erilaisia kursseja ja pajoja. Emilia kertoo haastattelussa, että erilaiset polttarisidonnat, kimppusidonnat sekä esimerkiksi kranssikurssit ovat suosittuja. Myös erikoisempia kursseja on tarjolla, kuten japanilainen Sogetsu Ikebanan -alkeiskurssi. Kursseille on lähes aina ilmoittautuminen. Emilia on käynyt myös pitämässä Jyväskylässä ravintola- ja matkailualan opettajille hävikkikukkasidontapistettä osana kestävän kehityksen viikkoa. Kukkien lisäksi myymälässä on myynnissä erilaisia ruukkuja ja kukkatukia. Kultaköynnös on liittynyt myös ResQ Club -yritykseen, jossa vielä hävikkikukista jääviä kukkia pystyy ostamaan puolella hinnalla. Tällöin kukat maksetaan internetissä ja haetaan itse kaupalta. Kultaköynnöksellä on myös valikoimassa kampaamokimppu palvelu, jossa kahden viikon välein toimitetaan sidottu kimppu asiakkaille. Tällä hetkellä kampaamokimppupalvelua käyttää viisi asiakasta. Kukkien lisäksi myymälässä myydään toisen yrittäjän käsitöitä. Tällä hetkellä toimintaa ei ole tarkoitus laajentaa, koska yhteistyö

kauppojen kanssa on maksimaalista jo nyt kyseisellä alueella. (Emilia Puolamäki, henkilökohtainen tiedoksianto 7.3.2024)

6.3 Hävikkikukkakauppa Käpykukka

Hävikkikukkakauppa Käpykukka sijaitsee Turun lähellä, Kaarinassa. Kaupan perustaja on Anna Saarto. Ammatiltaan Anna on parturi-kampaaja. Hän on suorittanut myös osan puutarha-alan ammattitutkinnosta. Käpykukka kuuluu Turkulaiseen Ainova Osuuskuntaan. Kauppa on auki kolmena päivänä viikossa, perjantaina, lauantaina ja sunnuntaina, joista viikkoinen aika ajoittuu perjantaille. Toiminta on aloitettu kesällä vuonna 2021. Kauppias Anna ei tee tällä hetkellä muita töitä hävikkikukkakauppa toiminnan ohella. Hävikkikukkakauppa toimii omakotitalon alakerrassa, eli vuokratuloja ei ole. (Anna Saarto, henkilökohtainen tiedoksianto, 12.3.2024)

Hävikkikukkakaupan perustamisen idea syntyi Anna Saarolle vanhempainvapaalla ollessa. Aikaisempi ammatti parturi-kampaajana hankaloitui allergioiden myötä ja idea sanonnasta ” toisen roska on toisen aarre” sai uuden merkityksen hävikkikukkien muodossa. Pian Annalle myös selvisi, että vastaavaa toimintaa on ollut jo Helsingissä. Hävikkikukkakaupan perustamisesta ystävälle puhuttuaan alkoikin ensimmäisten yhteistyökumppaneiden hankkiminen. Aluksi kukkia myyntiin kotoa käsin ja asiakkaat hakivat kukat ovelta. Toiminnan kasvaessa omakotitalon alakerran kellari remontoitiin ja sinne perustettiin tilat hävikkikukkakauppa toiminnan pyörittämiseksi. Nykyisin asiakas voi hakea kukat kellarista aukioloaikojen puitteissa, oman aikataulun mukaisesti. (Anna Saarto, henkilökohtainen tiedoksianto, 12.3.2024)

Kauppa toimii itsepalveluperiaatteella, eli kauppias ei ole itse paikan päällä niitä tilittämässä. Asiakas valitsee itselleen mieleiset kukat ja maksaa ne esimerkiksi MobilePay- tai Pivo -sovelluksien kautta tai käteisellä. Käteisellä maksaessa asiakas merkkää kukkien hinnan vihkoon ja laittaa rahat niille tarkoitettuun laatikkoon. Väärinkäyttöä kukkien ostossa ei ole tähän mennessä tapahtunut. Tyypillisimpiä asiakkaita ovat noin 50-vuotiaat työssäkäyvät aikuiset, jotka kulkevat autolla. Asiakaskunnassa on myös eläkeläisiä. Myös nuoria asiakkaita on, mutta vähemmän. Käpykukalla on asiakkaina myös yrityksiä ja yhdistyksiä. Kauppias Anna kertoo, että on käynyt myös erilaisissa tilaisuuksissa kukittamassa tiloja. Toiminnan alussa asiakkaita löytyi Facebookista paikallisten ilmoitustaulujen kautta. Lisäksi Käpykukka sai omat Facebook- ja Instagram -tilit, joiden kautta tieto hävikkikukkakaupasta on levinnyt eteenpäin. Isoimpana sysäyksenä Anna Saarto kuitenkin mainitsee, kun Turun

Sanomat teki lehtiartikkelin aiheesta. Myös muita lehtiä on kiinnostanut Käpykukan toiminta. (Anna Saarto, henkilökohtainen tiedoksianto, 12.3.2024)

Yhteistyökumppaneita Anna hankki Käpykukalle perinteisesti soittamalla sekä laittamalla sähköpostia. Anna kokee, että kiinnostuneita on ollut ja yhteistyökumppaneiden hankkiminen on ollut melko sujuvaa. Yhteistyökumppaneina Käpykukalla on tällä hetkellä Plantagen, Prismoja, K-Supermarketteja sekä S-kauppa. Aikaisemmin yhteistyötä on tehnyt myös Citymarket, mutta kauppiaan vaihdoksen myötä yhteistyö loppui. Kukkien mukana Käpykukalle tulee paljon leikkovirkisteitä, ämpäreitä, kääreitä sekä kumilenkkejä. Ostettavaksi jää lähinnä juuttinaru sidontaa varten sekä sakset ja veitset imupintojen leikkaamiseen. Jättekustannuksia Käpykukalle tulee esimerkiksi vettyneistä kukkakääreistä. Käpykukalla on oma komposti, johon voi laittaa käyttökelvottomia kukkia. Näistä muodostuu aikanaan multaa, eli kierrätys hävikkikukissa jatkuu myös niiden biojäteastiaan päätyminen jälkeen. Käpykukalla on ollut toiminnassa lisänä erilaisia sidontakursseja, jotka ovat olleet suosittuja. Alussa kokeilussa oli myös kotiinkuljetuspalvelu, jossa asiakkaille vietiin kuukauden ajan säännöllisesti leikkokukkia kotiin. Toiminnasta tehtiin kysely, jossa huomattiin, että palvelu oli mieleinen. Kyseinen toiminta vei kuitenkin niin paljon aikaa eikä ollut rahallisesti kannattavaa, joten siitä piti luopua. Käpykukka on tehnyt myös sidontatöitä häihin, hautajaisiin ja kastetilaisuuksiin. (Anna Saarto, henkilökohtainen tiedoksianto, 12.3.2024)

Käpykukan kauppias Anna hinnoittelee hävikkikukkakaupan kukat laadun mukaan. Myös kukkien kestävyys vaikuttaa hintaan, esimerkiksi heikommin kestävässä tulppaaneissa huomioidaan niiden aukinaisuus. Kaupalla on usein myös ilmaisia tuotteita. Hintaan vaikuttaa myös se, millä hinnalla samaa leikko- tai ruukkukukkaa myydään kaupassa kukan ollessa tuore. Tästä hinnasta Käpykukassa vähennetään aina puolet ja sen lisäksi vielä tarkastellaan kukan kuntoa. (Anna Saarto, henkilökohtainen tiedoksianto, 12.3.2024)

6.4 Oulun hävikkikukka

Oulun hävikkikukka sijaitsee Oulussa. Kaupan perustaja on Nadja Taivassalo. Nadja on käynyt alan koulutuksen eli puutarhuriksi kukkakaupan alalta. Tällä hetkellä toiminta on lähinnä harrastus. Toiveissa Nadjalla on laajentaa toimintaa tulevien vuosien aikana ja tehdä hävikkikukkakauppatoiminnasta itselleen täysipäiväinen työ ja yritys. Tällä hetkellä Nadja pyörittää toimintaa kotoa käsin, eli erillistä tilaa toiminnalle ei ole käytössä. (Nadja Taivassalo, henkilökohtainen tiedoksianto, 13.3.2024)

Idea hävikkikukkien hyödyntämiseen lähti Nadjan ollessa puutarha-alan koulussa. Kiinnostus hävikin vähentämiseen ja kukkien pidempään hyötykäyttöön kiinnosti ja Nadja saikin itselleen harjoittelupaikan Helsingistä, Hävikkikukkakauppa Stadin Kukkiksesta. Ekologisuus ja kierrätys on muutoinkin ollut tärkeä osa Nadjan ajatusmaailmaa, joten hävikkikukkien hyödyntäminen oli luontevaa. Toimintaa aloittaessa Nadja kävi kuukauden mittaisen yrittäjyyskurssin, josta sai apuja ja ideoita aloittamista varten. Yhteistyökumppaneiden etsiminen tapahtui sähköpostitse. Vastaanotto alueella on ollut kiinnostunutta. Usein kaupat ovat kiinnostuneita, mutta aina yhteistyön aloitusta ei kauppias voi itse päättää vaan asiasta täytyy neuvotella ylempien tahojen kanssa. Ensimmäiset asiakkaat Oulun hävikkikukalle tuli, kun toiminnalle perustettiin oma Instagram -tili. Muualla toimintaa ei ole tällä hetkellä mainostettu. Tyypillinen asiakas on noin 30–40-vuotias työssäkäyvä henkilö, joka on kiinnostunut ekologisuudesta ja kierrättämisestä. (Nadja Taivassalo, henkilökohtainen tiedoksianto, 13.3.2024)

Yhteistyökumppaneita Oulun hävikkikukalla on tällä hetkellä yksi, K-supermarket Oulussa. Toiminta on tarkoituksellisesti vielä hyvin pienimuotoista, sillä Nadjan omat opiskelut toiselle alalle ovat vielä kesken. Yhteistyökauppa ei ole kovin iso, joten hävikkikukkia tulee jatkojalostettavaksi yleensä noin kahden viikon välein. Yhteistyökauppa ilmoittaa aina maanantaisin, onko hävikkiä haettavaksi. Pääsääntöisesti hävikkikukkia tulee yhdestä kolmeen ämpärillistä, joista siivoamalla saa tehtyä noin kolme hävikkikukkakimppua. Poikkeuksena on esimerkiksi tulppaanien sesonki, jolloin pelkkää tulppaania saattaa tulla sama määrä kuin yleensä koko hävikkiä. Kukkien mukana tulee ämpärit, virkisteet, kuminauhat ja pakkausmateriaalit. Oulun hävikkikukka ei ole joutunut toistaiseksi ostamaan vielä toimintaa varten materiaaleja, lukuun ottamatta veitsiä ja sakseja. Vaikka yhteistyökumppaneita on vain yksi, tekee Oulun hävikkikukka tilaustöitä esimerkiksi häihin ja hautajaisiin. Näihin tilauksiin käytetään pääsääntöisesti hävikkikukkia, mutta joskus määrän varmistamiseksi Nadja käy ostamassa marketista puolen hinnan kimppuja, jotta kukat varmasti riittävät. Tällöin asiakkaan kanssa on asiasta erikseen sovittu. Nadjalla on alan koulutus, joten tilaustöihin hän lisää ammattitaitolisän. Tilauksien hinnat alkavat 10 eurosta. Hävikkikukkakimput Nadja hinnoittelee pääosin siten, että niiden hinnat ovat puolet kaupan vastaavasta hinnasta. Oulun hävikkikukalla on hävikkikukkakimppujen lisäksi myös muuta toimintaa. Nadja järjestää kimppu- ja kranssikursseja muutamia kertoja vuodessa ja tällä hetkellä alkamassa on myös yhteistyö, jossa kerran kuukaudessa järjestetään kukkurssi oululaisen asukastuvan kanssa. (Nadja Taivassalo, henkilökohtainen tiedoksianto, 13.3.2024)

Tulevaisuudessa toimintaa on tarkoitus laajentaa. Toiveissa olisi saada enemmän yhteistyökumppaneita ja leikkokukkien lisäksi myynnissä voisi olla esimerkiksi viherkasveja. Ammattitaidon hyödyntäminen enenevästi erilaisten kurssien vetämisessä ja tilaustöiden tekemisessä ovat tulevaisuuden toiveita. Toiminnan laajeneminen edellyttäisi erillisiä toimitiloja, joita voisi mahdollisesti jakaa toisen toimijan kanssa. Tällöin myös kulurakenne saataisiin pienemmäksi. (Nadja Taivassalo, henkilökohtainen tiedoksianto, 13.3.2024)

6.5 Ihmekukka

Ihmekukka sijaitsee Tampereella, Pirkanmaalla. Ihmekukan perustajana toimii Heidi Silfver. Kaupan toiminta on alkanut keväällä 2023. Heidi on ammatiltaan sähköasentaja ja toimiikin päätoimisesti kyseisellä alalla. Aiempaa kokemusta puutarha-alasta hänellä on kuitenkin muutaman vuoden ajalta, jolloin hän on toiminut esimerkiksi kukkien ja vihannesten torimyyjänä ja ollut puutarhalla töissä. Ihmekukka on tällä hetkellä toiminimi, mutta ajatuksena Heidillä on laajentaa toimintaa ja perustaa osakeyhtiö. Tällä hetkellä Heidi työskentelee Ihmekukalla yksin, pääasiassa viikonloppuisin. Työskentelytilat Ihmekukalla on Heidin omakotitalossa, eli vuokratuloja ei ole. (Heidi Silfver, henkilökohtainen tiedoksianto, 19.3.2024)

Hävikkikukkakauppa idea Heidille syntyi ajatuksesta, että hän tarvitsisi itselleen mielekästä puuhattavaa arkeen. Kukkien parissa oleminen ja niiden kanssa työskentely on ollut tuttua Heidille jo aikaisemmin, joten suuntaus tuntui hyvältä. Ajatus perinteisestä kukkakaupasta ei tuntunut omalta, mutta sosiaalista mediaa selaamalla ajatus hävikkikukkakaupasta alkoi kyteä. Internetistä löytyi tietoa Stadin hävikkikukkakauppa Kukkiksesta ja toiminnan ajatus alkoi selkiytyä ja hävikkikukkakauppa Ihmekukka perustettiin. Toiminnan alussa Heidi sai apua ja konkreettisia neuvoja Pirkanmaan yrittäjien Ensimetri palvelusta. (Heidi Silfver, henkilökohtainen tiedoksianto, 19.3.2024)

Yhteistyökumppaneiden hankkiminen tapahtui perinteisesti soittamalla varteenotettaviin paikkoihin ja vastaanotto yhteistyötoiminnalle oli positiivinen. Yhteistyökumppaneita Ihmekukalla on tällä hetkellä kaksi. Molemmat näistä ovat kukkatukkuja. Tällä hetkellä Ihmekukka ei tee yhteistyötä ruokakauppojen kanssa, mutta toiminnan laajennuttua tulisi niitäkin mahdollisuuksien mukaan toimintaan. Kukkatukuista Ihmekukka ostaa kukkia noin kerran viikossa. Kukat ovat kukkatukkujen hävikkikukkuja, joiden hinta on pääsääntöisesti puolet vastaavan kukan normaalista hinnasta. Hävikkikukkien määrä tukuissa vaihtelee viikoittain, mutta Ihmekukan toiminnan aikana ei sellaista viikkoa ole ollut, jolloin kummastakaan tukusta ei olisi kukkia saanut. Ruukkukukkien mukana tulee kennoja ja

ruukkuja, leikkokukkien mukana niiden kääreet sekä kumilenkit. Kukkatukkujen kukkien mukana ei tule virkisteitä, joten Ihmekukka onkin joutunut ostamaan itse virkisteistä ja pakkausmateriaaleja. Uusiokäyttö on kuitenkin tärkeä osa toimintaa, joten kaikkea kierrätetään, mitä on mahdollista käyttää uudelleen. Kukkien määrät punteissa ovat usein 10, 20 tai 50 kukkaa/puntti. Tukkuhävikissä Heidi mainitsee usein olevan esimerkiksi neilikkaa sekä ruusua. Myös kauden vaihtuessa edellisen sesongin tuotteita on huomattavasti enemmän hävikissä. (Heidi Silfver, henkilökohtainen tiedoksianto, 19.3.2024)

Ihmekukan markkinointi on tapahtunut sosiaalisen median kautta. Alussa Ihmekukalla oli Facebook -sivut, mutta niihin menevä aika suhteessa kannattavuuteen oli huono. Tällä hetkellä Ihmekukalla on tili Instagram -sovelluksessa, jonka kautta asiakkaat voivat tilata kimppuja ja ottaa yhteyttä. Myös ensimmäiset asiakkaat ovat löytäneet toiminnan sosiaalisen median kautta. Näkyvyyttä Pirkanmaalla Ihmekukka on saanut myös muiden sosiaalisen median käyttäjien suositusten perusteella. Asiakkaat ovat tyypillisesti nuoria tai keski-ikäisiä naisia, joille vihreät arvot ovat tärkeitä. Yksi asiakasryhmä on myös pienemmän budjetin häitä suunnittelevat henkilöt, joille kuitenkin kukat ovat tärkeitä. Ihmekukka tekeekin tällä hetkellä kukkasidontaa myös tilauksesta. Kukkia on tilattu niin häihin kuin kastetilaisuuksiinkin. Tilauksia vastaanottaessa Ihmekukan perustaja Heidi mainitsee aina asiakkaille, ettei voi aina taata tiettyä kukkaa tai väriä, mutta toiveita voi aina esittää. Asiakkaat ovatkin hyvin sisäistäneet toiminnan perusajatuksen hävikkikukkien käytöstä myös juhlasidonnassa. Kukkasidontojen hinnoittelun Heidi kokee hieman hankalaksi. Hänellä on tällä hetkellä käytössään itselleen selkeä jaottelu, jossa eri kukat ovat selkeästi tietyn hintaisia. Esimerkkeinä hän antaa neilikan ja ruusun, joiden kappalehintaa on 2 euroa ja kolme kappaletta maksaa 5 euroa. Apuna hinnoittelussa Heidi käyttää vastaavan tuotteen tuoretta hintaa kukkakaupassa. (Heidi Silfver, henkilökohtainen tiedoksianto, 19.3.2024)

Tulevana kesänä hävikkikukkakauppias alkaa myös itse viljelemään Slow Flowers -kukkaa, joiden avulla hän voi tarjota asiakkaille ekologisista ja lähellä tuotettuja kukkia. Tällä hetkellä Ihmekukan toimintaan on tullut mukaan myös erilaisia kursseja. Kursseja toteutetaan esimerkiksi sesongeittain, kuten pääsiäinen, äitienpäivä sekä juhannus. Myös kursseilla huomioidaan kierrätys ja esimerkiksi asetelmissa paljon käytetty oasis-sieni korvataan ekologisemmalla useasti käytettävällä rakenteella. Tulevaisuudessa Ihmekukalta voi myös tilata kursseja erilaisiin tapahtumiin. Muutoin toiminnassa ei ole tällä hetkellä myynnissä muiden toimijoiden tuotteita. Mikäli hävikkikukkakauppa myöhemmin laajenee, on suunnitelmissa kuitenkin monenlaisia erilaisia toimintoja, joiden avulla palveluita saadaan yhä kattavammiksi ja asiakasta palveleviksi. (Heidi Silfver, henkilökohtainen tiedoksianto, 19.3.2024)

6.6 Flowery

Flowery hävikkikukkakauppa sijaitsee Helsingissä, Lauttasaassa. Kaupan perustajana toimii Salla Von Arb. Toiminta on alkanut virallisesti keväällä 2023, mutta vasta saman vuoden syksyllä kauppa on alkanut pyörimään enenevissä määrin. Ammatiltaan Salla on kampaaja ja koulutusta puutarhapuolelta hänellä ei ole. Ajatuksena Sallalla on kasvattaa toimintaa ja pystyä pyörittämään kauppaa päätyökseen. Hävikkikukkakauppa on tällä hetkellä toiminimi ja kauppa on auki viikolla kolmena päivänä. Floweryllä on tällä hetkellä harjoittelussa puutarhatuotannon opiskelija, mutta muutoin Salla pyörittää toimintaa yksin. Kauppa toimii vuokratiloissa. (Salla Von Arb, henkilökohtainen tiedoksianto, 20.3.2024)

Idea hävikkikukkakaupasta Floweryn perustajalle syntyi pikkuhiljaa. Kampaajana työskentely hankaloitui ja ajatus jostakin muusta toiminnasta alkoi kiinnostamaan Sallaa. Juhla- ja tapahtumapuoli oli hänelle jo tuttua, koska oli tehnyt sellaista oheistoimintana aikaisemmin. Liikeideassa alkoi kiinnostamaan kierrätysteema ja tässä vaiheessa hävikkikukat tulivat mukaan konseptin suunnitteluun. Kukat olivat aina olleet Sallalle mieluisia ja internetistä asiaa tutkittuaan alkoi myös löytymään tietoa esimerkiksi Helsingin toisesta hävikkikukkakaupasta. Idean kehityttyä löytyi myös liiketila Espoosta, jossa pystyi järjestämään myös tapahtumia. Floweryn alku hävikkikukkakauppana alkoi sieltä. Espoossa Sallalle alkoi hahmottumaan paremmin oma liiketoimintaidea ja konsepti. Liiketila sijaitsi kuitenkin toimintaa ajatellen liian syrjässä ja tila oli lopulta liian iso. Myös isot vuokratustannukset olivat haasteelliset. Helsingin Lauttasaaresta löytyi edullisempi ja hyvällä sijainnilla oleva liiketila, johon hävikkikukkakauppa myöhemmin muutti. Nykyisessä tilassa mahtuu pitämään myös noin kymmenelle hengelle esimerkiksi erilaisia kursseja. (Salla Von Arb, henkilökohtainen tiedoksianto, 20.3.2024)

Yhteistyökumppaneita Flowerylle on kertynyt kuusi, joista kaikki ovat K-Supermarketteja. Kaupat on hankittu toimintaan mukaan ottamalla yhteyttä sähköpostitse tai puhelimitse. Tällä hetkellä Floweryllä on myös työnalla saada yhteistyökumppaneita S-ryhmästä. Yhteistyökaupoista Salla hakee kukat kerran viikossa. Hävikin määrä näissä kaupoissa vaihtelee viikoittain rullakollisesta ämpärilliseen. Usein hävikkikukissa on vaihtelua ja monipuolisesti kukkia, mutta esimerkiksi krysanteemia ja ruusua tulee muita enemmän. Myös kausivaihtelut näkyvät hävikkikukissa, tästä esimerkkinä talvi- ja kevätseongissa on tulppaani. Markettikukkien mukana tulee perinteisesti virkisteitä, pakkausmateriaalia sekä muoviämpäreitä. Joitakin pakkausmateriaaleja Salla on kuitenkin ostanut Flowerylle, kuten teippejä, naruja, puhdasta pakkausmateriaalia, silkkipaperia sekä omalla logolla varustettuja tarroja sekä käyntikortteja. Flowerylle tärkeitä asioita on tehdä hävikkikukkakimpuista

visuaalisesti kauniita myös pakkaukseen asti. (Salla Von Arb, henkilökohtainen tiedoksianto, 20.3.2024)

Pääasiassa Floweryn markkinointi on tapahtunut sosiaalisen median Instagram -sovelluksen kautta, jossa hävikkikukkakaupalla on oma tili. Markkinoinnissa apuna on ollut myös Lauttasaaren yhteisöllisyys. Yhteisö on aktiivinen ja esimerkiksi perinteisellä ilmoitustaululla on pystynyt mainostamaan toimintaa. Myös asiakkaiden omat kokemukset kaupasta ovat levinneet laajemmalle ja tietoisuus kaupan olemassaolosta on lisääntynyt. Yhteistyöt muiden toimijoiden, kuten kirpputorien ja kahviloiden kanssa, ovat osaltaan edesauttaneet markkinointia. Floweryllä on asiakkaina niin kuluttajia kuin yrityksiäkin. Yritykset ovat voineet esimerkiksi tilata kukkatyöpajoja virkistätymispäiviin. Muutoin kuluttaja asiakas on tyypillisesti työikäinen kaupunkilainen, jolla on ekologiset arvot. Myös iäkkäitä asiakkaita on runsaasti. Kaupalla on myynnissä myös muiden toimijoiden tuotteita, kuten koruja ja kynttilöitä. Erilaiset työpajat ovat tulleet toimintaan mukaan keväällä 2024. (Salla Von Arb, henkilökohtainen tiedoksianto, 20.3.2024)

Kukkien hinnoittelussa Floweryn perustaja Salla kokee tärkeäksi kukkien ekologisen arvon ja niiden kautta ostettavan ekoteon. Hävikkikukan ostaja ei pelkää ostaa halvempaa kukkaa vaan myös teon, jolla pienentää hiilijalanjälkeä. Salla kokee, että myös hävikkikukalla saa olla hintaa. Kimppuja Floweryssä hinnoitellaan siten, että yksi kukka maksaa usein yhden euron. Pieni ja siro kimppu, jossa on noin kymmenen kukka maksaa kymmenen euroa ja isommat kimput maksavat siitä eteenpäin noin 25 euroon saakka. Morsiuskimpun esimerkkihinnaksi Salla mainitsee 45 euroa. Myös kimpun tekemiseen käytetty aika on huomioitava hinnassa. Flowerystä pystyy tilamaan kukkia esimerkiksi häihin tai hautajaisiin, joihin käytetään myös hävikkikukkaa. Tällöin Salla muistuttaa asiakkaalle, ettei pysty aina takaamaan mitään tiettyä kukkaa tai väriä juhlapäiväksi. (Salla Von Arb, henkilökohtainen tiedoksianto, 20.3.2024)

Toimintaa on tarkoitus laajentaa siten, että Flowery pystyy työllistämään perustajan täysipäiväisesti. Haaveena Sallalla olisi, että pystyisi jonakin päivänä joko palkkaamaan itselleen työntekijän tai toiminaan yhdessä toisen yrittäjän kanssa. Tällä hetkellä tarkoitus on saada lisää yhteistyökumppaneita, kuitenkin niin, että kukkien määrä on hallittavissa yhden tekijän voimin. (Salla Von Arb, henkilökohtainen tiedoksianto, 20.3.2024)

7 Hävikkikukkakauppojen toiminnan yhteenveto

Haastatteluissa käy ilmi, että hävikkikukkakauppojen toiminnoissa on paljon yhteneväisyyksiä toisiinsa nähden. Monet toiminnan perustajista ovat olleet kotona vanhempainvapaalla tai muutoin kokeneet työelämän haasteita aikaisemmassa ammatissaan ennen kaupan perustamista. Kotona ollessa ajatus omasta yrityksestä tai toiminimestä on kehittynyt. Monet mainitsivat haastatteluissa, että kukat ja kierrättäminen ovat olleet mieluisia jo ennen hävikkikukkakaupan perustamista. Neljä hävikkikukkakaupan perustaneista ovat aloittaneet hävikkikukkien myynnin kotoa käsin, poikkeuksena tähän oli Flowery ja Kukkis, jolla oli liiketilat heti alusta alkaen. Kultaköynnöksellä on tällä hetkellä yhteiset vuokratilat toisen toimijan kanssa ja loput toimivat tällä hetkellä kotoa käsin. Käpykukalla myyntitilat ovat erillisenä tilana omakotitalon alakerrassa.

Helsingin hävikkikukkakauppa Kukkis oli toiminnassa ensimmäinen laatuaan. Kukkiksen alku oli muista hieman poikkeava, koska tietoa vastaavasta toiminnasta ei ollut saatavilla ja täten vertaistuen tai avun pyytäminen ei siis ollut mahdollista. Kukkiksen alkutaival olikin melko äkkiä idean jälkeen käytännön tasolla, mutta toiminta lähti heti alussa hyvin liikkeelle ja asiakkaat löysivät kaupan nopeasti. Toiminnan aloittaminen on alkanut viidellä muulla hävikkikukkakauppialla tiedon etsimisellä ja liikeidean kehittämisellä. Kaikkia hävikkikukkakauppiaita yhdisti kuitenkin jo aikaisempi kiinnostus kukkiin, kierrättämiseen ja ekologisuuteen. Ensimmäisen hävikkikukkakaupan perustanut Armi Kunnaala mainittiin lähes kaikissa haastatteluissa. Hävikkikukkakauppa ajatuksen synnyttyä muille, internetistä löytyi jo uuden alan pioneerina toimineen Kukkiksen tietoja. Myös Turun seudun Käpykukan perustaja mainittiin inspiraation lähteeksi toiminnalle. Myöhemmin osalla kaupan perustajista on tullut mukaan myös liiketilan hankkimisen etsiminen. Ainakin yksi hävikkikukkakauppias on käynyt lyhyen yrittäjyyskurssin ennen toiminnan aloittamista. Yhteistyökumppaneiden löytäminen ja kontaktien etsiminen ovat olleet ensimmäiset konkreettiset askeleet toiminnan aloittamiselle. Yhteistyökumppaneiden hankkimisessa haasteina ovat olleet esimerkiksi isojen markettien mukaan saaminen. Pienemmät kaupat lähtevät yhteistyöhön haastattelujen perusteella paremmin ja esimerkiksi K-kaupat ovat toimintamalliltaan sellaisia, että kauppiat pystyvät helpommin päättämään itse kaupan hävikistä. S-ryhmän kaupat koettiin keskimääräisesti haastavammiksi saada toimintaan mukaan.

Kaikki kuusi haastattelun antanutta hävikkikukkakauppiasta kertovat pyörittävänsä toimintaa toistaiseksi yksin. Kukkiksella on yhdistyksessä kuitenkin viisi jäsentä. Kolmessa hävikkikukkakaupassa on ollut apuna henkilöitä palkkatuettuina, työkokeilun kautta tai opiskelijoina. Näiden kolmen hävikkikukkakaupan haastattelussa käy ilmi, että

hävikkikukkakaupassa kauppiat ovat ilahtuneet siitä, että toiminnassa on ollut mukana apukäsiä ja myös jatkossa he ottaisivat vastaavia toimintaan mukaan harjoittelemaan ja oppimaan. Tällä hetkellä kuitenkin kaikki kauppiat mainitsevat, ettei toisen henkilön palkkaaminen ole mahdollista taloudellisista syistä. Vaikka toiveissa olisikin toiminnan laajeneminen, täytyy taloudellinen tilanne saada erittäin kannattavaksi, jotta pystyisi palkkaamaan työntekijöitä tällaiseen konseptiin. Helsingin hävikkikukkakaupalla Kukkiksella on välillä apuna myös vapaaehtoisia. Kukkiksen toimintamalli onkin hieman poikkeava muihin hävikkikukkakauppoihin verrattuna.

Kauppojen toiminnoissa oli hieman poikkeavuuksia. Turussa sijaitsevassa Käpykukassa ostotapahtumat tapahtuvat itsepalvelulla perustajan kotiin tehdystä tilasta käsin, kun taas Floweryssä ja Kultaköynnöksessä asiakas käy paikan päällä ostamassa kukat ja omistaja on paikalla myyntitapahtumassa. Oulun hävikkikukassa ja Ihmekukassa asiakkaat noutavat kukat perustajien kotoa. Kukkiksella kesäisin olevassa ladossa on myyjä paikalla osan ajan viikosta. Välillä ladossa on itsepalvelu. Toiminnassa vapautuu kauppiaan aikaa huomattavasti muualle, kun ei tarvitse olla koko ajan paikan päällä kaupalla.

Tärkeiksi aiheiksi haastatteluissa nousi toive mahdollisimman pienistä vuokratuloista ja kotoa käsin kukkien myyminen onkin hävikkikukkakaupoille halvin vaihtoehto. Asiakkaiden kannalta erillinen liiketila aukioloaikoineen tuovat enemmän mahdollisuuksia kukkien hankkimiseen. Erillinen liiketila tuo myös kauppiaille mahdollisuuksia laajentaa toimintaa ja markkinointia. Helsingin Kukkiksella kaupoista saatavien hävikkikukkien määrät ovat jo nyt melko suuria, joten erillinen tila niiden käsittelyyn on välttämätön. Molemmat, toistaiseksi kotoa käsin kukkia myyvät kauppiat, kuitenkin mainitsevat etsivänsä liiketiloja toiminnalle jatkoa ajatellen. Kuluja vähensi myös se, että maksuvälineinä useassa paikassa on joko käteinen tai erilaiset sovellukset. Korttimaksaminen ei siis välttämättä ole hävikkikukkakaupoissa asiakkaalle mahdollinen vaihtoehto.

Kesäkaudella Kukkiksen hävikkikukkakauppa on auki joka päivä. Muutoin viisi muuta hävikkikukkakauppaa ei ole tällä hetkellä auki viikon jokaisena päivänä, vaan aukiolopäivät sijoittuvat useimmiten loppuviikkoon. Useimmilla aukiolopäiviä on noin kolme päivää viikossa. Suurin osa kaupoista on auki myös sopimuksen mukaan ja hävikkikukkatilauksia voi tehdä muillekin päiville, esimerkiksi viikonloppuihin. Asiakkaita kehoitetaan aina kysymään rohkeasti, mikäli on erityisiä toiveita kukkien tilauspäiville.

Kaikki hävikkikukkakauppiat mainitsevat asiakkaiden usein olevan kiinnostuneita kierrättämisestä ja ekologisista arvoista. Poikkeuksiakin on, esimerkiksi Kukkiksen

asiakkaiksi on löytänyt nyt jo myös tavallisia kuluttajia, joille vihreät arvot eivät ole pääasia. Ikähaarukka asiakaskunnassa vaihteli, mutta eniten mainittiin asiakkaissa olevan työikäisiä. Muutoin asiakkaiden ikä vaihteli paikkakunnan ja hävikkikukkakaupan sijainnin mukaan. Haastatteluissa mainittiin, että hävikkikukkakaupoissa käy jo paljon vakioasiakkaita.

Haastateltavista vain yksi oli saanut toiminnan aloittamiseen starttirahaa. Starttiraha edesauttaa uutta yritystoimintaa ja turvaa yrittäjän toimeentulon tietyltä ajalta. Maksimissaan starttirahaa voi saada 12 kuukautta ja tarve arvioidaan aina tapauskohtaisesti. (TE-palvelut, n.d) Muut haastateltavista kertovat, ettei toimintaan ole saatu tukia. Syynä on ollut joko täysipäiväinen työskentely toisella alalla tai aikaisempi yrittäjäyys. Kukkiksen perustaja mainitsee, ettei ollut tajunnut hakea tukia toiminnan alussa laisinkaan.

Kaikilla haastateltavilla hävikkikukkakaupoilla oli toiminnassaan mukana kukkien lisäksi erilaisia kurseja tai pajoja, joissa käytetään hävikkikukkaa materiaaleina. Kukkiä pystyy tilaamaan kaikista paikoista myös tilauksesta erilaisiin tapahtumiin. Tällöin asiakkaille ei kuitenkaan pystytä takaamaan tiettyjä kukkia tai värejä täysin varmuudella konseptin ollessa hävikkikukkainotteinen. Kukkiksen perustaja tekee myös somistuskeikkoja. Ainoastaan yksi kauppias oli pohjakoulutukseltaan valmis puutarha-alan ammattilainen ja toinen kauppias oli käynyt osittain koulutusta alalle. Koulutuksen antamaa taitoa sidonnasta oli siis kahdella kukkakauppialla.

Kaupoista saatavan kukkahävikin määrästä osasi vain muutama sanoa tarkkoja lukuja. Määrä vaihtelee huomattavasti riippuen viikosta ja sesongista. Myös yhteistyökauppojen lukumäärä vaikuttaa huomattavasti hävikin ilmoittamiseen. Yhteistyökumppaneiden määrät vaihtelivat haastateltavilla suuresti, joten saadun kukkahävikin määrän vertailu oli vaikeaa. Yhteistyökumppaneiden lukumäärät vaihtelivat jopa 1–16 kappaleen välillä. Useat hävikkikukkakauppiat mainitsivat kaupoista saadun hävikin määräksi ämpärillisestä rullakolliseen viikossa. Jyväskylässä Vaajakoskella sijaitseva Hävikkikukkakauppa Kultaköynnös oli kuitenkin laskenut heidän saamien hävikkikukkien määräksi vuodessa jopa 25 000 litraa. Helsingin hävikkikukkakauppa Kukki arvioi karkeasti saadun hävikin määräksi 100 000 kappaletta ruukku- ja leikkokukkiä sekä yksittäisiä varsia leikkokukkiä saman verran.

Haastatteluissa ei käyty läpi hävikkikukkakauppojen taloudellista tilannetta kuin pienimuotoisesti aihetta sivuten. Aihe koetaan haastavaksi julkaistavaan teokseen. Taloustietoja hävikkikukkakaupoista ei siis tässä opinnäytetyössä käsitelty.

7.1 Hävikkikukkakauppojen tulevaisuus Suomessa

Haastatteluissa käy ilmi, että yrittäjät hävikkikukkakauppojen takana uskovat vakaasti toiminnan olevan potentiaalista. Vaikka alkuun pääseminen on haasteellista ja vaatii paljon työtä saada toiminta pyörimään, koetaan toiminnalle olevan selkeästi tarvetta. Jo viimeisen kahden vuoden aikana hävikkikukkakauppa toiminta on selkeästi alkanut kiinnostamaan yhä useampaa, ja hävikkikukkakauppoja on pienen ajan sisällä tullut Suomeen jo muutama. Hävikintorjunta ja minimoiminen on otettu Suomessa hyvin vastaan ja perustajat kokevat, että Suomi on hyvä ja otollinen maa tehdä hävikkikukkakauppa toimintaa. Ihmiset ovat kiinnostuneita ja valveutuneita kierrättämisestä ja kukkien tuottamasta hiilijalanjäljestä. Hävikkikukkakauppojen toiminta keskittyy isoihin kaupunkeihin, joissa on mahdollista saada tarpeeksi yhteistyökumppaneita. Tämä tarkoittaa myös sitä, ettei hävikkikukkakauppoja ole kannattavaa perustaa kuin yksi alueellensa, jotta asiakkaita ja hävikkikukkia on riittävästi toiminnan pyörittämiseen. Tällä hetkellä hävikkikukkakauppoja toimii Etelä-Suomessa, Varsinais-Suomessa, Pirkanmaalla, Keski-Suomessa sekä Pohjois-Pohjanmaalla.

Hävikin vähentäminen ja yhteistyö, jossa hyöttyy niin kauppa, hävikkikukkakaupparyrittäjä kuin maapallokin ovat tärkeitä ja nykyhetken sopivia teemoja. Kertakäyttökuluttaminen ei ole enää tänä päivänä lainkaan toivottu asia ja tähän ongelmaan hävikkikukkakaupat tuovat ratkaisua. Yhteistyössä toimivat marketit pystyvät vähentämään omaa biojättemaksuaan antamalla kukkia eteenpäin ja saavat myös positiivista mainetta olemalla edelläkävijöitä hävikin vähentämisessä. Myös markettien työntekijöiden ylimääräinen työmäärä vähenee, mikäli kauppa osallistuu hävikkikukkakauppa toiminnan yhteistyökumppaniksi. Haastatteluissa mainitaan, että usein markettien asiakkaat arvostavat kauppiaita, jotka ovat avoimesti toiminnassa mukana ja edistämässä hävikin minimoimista.

Toiminta hävikkikukkakauppana koetaan mahdolliseksi, mikäli saa laskettua kaupan kulurakenteen mahdollisimman pieneksi. Toimintamallin miettiminen tarkkaan ja omalle paikkakunnalle sopivaksi koettiin tärkeänä osana, jotta toiminta on kannattavaa. Mikäli toimintaa on mahdollista pyörittää tiloissa, joista ei mene vuokratuloja tai mahdolliset kulut pystyy jakamaan toisen toimijan kanssa, laskee se kulurakennetta huomattavasti. Asiakkaiden määrä suhteessa hävikkikukkiin tulee myös miettiä, jottei hävikkikukkia jäisi kaupalle ylimääräisinä myyntipäivän jälkeen. Tähän auttaa toiminnan aloittamisen jälkeen varmuus omasta asiakaskunnasta ja asiakkaiden sitoutuneisuudesta, yhteistyökauppojen kukkien laatu sekä markkinoinnin säätäminen sopivaksi. Kukka- ja puutarha-ala on haastava alue toimia. Ala on ollut murroksessa kukkien hintojen kasvaessa, johon on vaikuttanut osaltaan esimerkiksi viime vuosien tapahtumat, kuten korona, sodat ja bensiinin hinnan

nousu. Kukkien hintojen nousu vaikuttaa välittömästi asiakasmääriin, koska kuluttajat joutuvat miettimään yhä tarkemmin omia kulutustottumuksiaan. Hävikkikukkakaupat voivat toimia ratkaisuna sellaisille henkilöille, joille muutoin tässä maailmantilanteessa on lähes mahdotonta laittaa rahaa asioihin, jotka eivät ole välttämättömyystuotteita arjessa.

Haastatteluissa mainittiin, että hävikkikukkakauppojen toimintaa voisi edistää Suomessa muiden toimijoiden avulla. Tällaisiksi mainittiin muut kierrätyshenkiset toimijat kuten esimerkiksi kirpputorit. Muita vaikuttajia voisi olla sellaiset alat, joissa työskennellään kukkien parissa ja tehdään päätöksiä leikkokukista erilaisiin tilaisuuksiin. Esimerkiksi juhlasuunnittelijat mainittiin sellaisina päätöksentekijöinä, joilla voisi olla mahdollisuutta mainostaa hävikkileikkokukkia ja niiden käyttämistä isommissa määrin. Ekologinen juhlasuunnittelu oli mielessä myös hävikkikukkakauppa Kukkiksella.

7.2 Hävikkikukkakauppojen haasteet Suomessa

Suurimpina haasteina hävikkikukkakauppojen toiminnassa mainittiin haastatteluissa alan epävarmuus. Hävikkikukkien saatavuuden epävarmuus ja kukkien laatu määrittävät suurelta osin koko toiminnan. Mikäli hävikkiä ei jollakin viikolla tule laisinkaan, jää myös hävikkikukkakauppias ilman tuloja. Haastatteluissa mainittiin myös hävikkikukkien määrä suhteessa myytävien kimppujen määrään. Onko järkevää hakea muutamaa hävikkikukkaa autolla kaupasta, mikäli ei ole varmuutta saako niistä tehtyä edes yhtä myytävää kimppua asiakkaalle? Myös huonot katteet valmiista kimpuista tuo toimintaan omat haasteensa. Moni kuluttaja ei tiedä kuinka paljon työtä yksi valmis hävikkikukkakimppu vaatii, kunnes se on saatu myyntikuntoon asti. Kukkien hakeminen, siivous, lajittelu, sitominen, mainostaminen ja myyminen vievät paljon aikaa. Lisäksi yhteydenpito yhteistyökumppaneihin sekä asiakkaisiin ottavat ison osan työmäärästä. Kuluttaja ei myöskään halua maksaa tuotteesta suuria summia vaan saada hävikkiä halvalla, koska kyseessä on nimensä mukaisesti hävikkikukkakaupat. Tämä myös sitoo hävikkikukkakauppiaita. Vaikka kauppiaat ostaisivat pientuottajalta tuoreita kukkia niin kuluttaja ei ole valmis maksamaan niistä samaa hintaa kuin pientuottajalle itselleen, koska kokemus hävikkikukkakaupasta luo ajatuksen halvemmista hinnoista. Pienet katteet hävikkikukissa ovat haasteellisia toiminnan laajenemista ja kasvamista ajatellen ja tällöin hävikkikukkakauppiaat mainitsivatkin, että kurssit ja erilaiset työpajat ovatkin usein suurin tulonlähde toiminnassa. Myös yritysten kanssa tehtävät työt olivat merkittäviä tulonlähteitä toiminnassa.

Liian suuret asiakasmäärät koettiin myös haastatteluissa haasteeksi. Hävikkikukkakauppa toiminnan epävarmuus voi aiheuttaa sen, ettei liian suurelle asiakasmäärälle ole tarpeeksi

kukkia myytäväksi. Haastatteluissa ilmeni, että koettiin hankalaksi määrittää markkinointi siten sopivaksi, että kaikki kukat menevät kaupaksi päivän aikana ja hävikkikukkia ei jää kauppiaille lainkaan. Tähän ratkaisuna moni käyttikin Instagram -sovellusta, johon päivitetään reaaliaikaisesti saatavilla olevia kukkia. Asiakkaiden seurattessa tiliä, näkevät he heti kyseisen päivän saatavilla olevat kukat ja osaavat tulla ostoksille paremmin. Tämä toimintamalli koettiin helpottavana molemmille osapuolille, niin asiakkaille kuin kauppiaillekin.

Toiminnan perustuessa pääosin lahjoitettuihin kukkiin, isossa osassa toimintaa ovat yhteistyökumppanit. Yhteistyökumppaneiden hankkiminen oli haastatteluiden perusteella vaihtelevaa. Osa on kokenut niiden hankkimisen helpoksi, ja toiset ovat saaneet osakseen haasteita. Isoimpina haasteina mainittiin suurien kauppaketjujen haluttomuuden osallistua toimintaan. Monissa ketjuissa kauppias ei pysty välttämättä itse päättämään antaako hävikkikukkia hävikkikukkakauppioiden käyttöön vaan toimintaan pitää saada hyväksyntä korkeammalta taholta. Usein marketit eivät voi antaa hävikkikukkia hävikkikukkakauppiaille, koska ne menisivät jatkojalostuksen kautta myytäväksi. Marketit pystyvät kuitenkin usein antamaan kukkia, mikäli ne menevät lahjoituksiin. Isot kaupat olisivat kuitenkin hävikkikukkakauppiaille tärkeitä yhteistyökumppaneita, sillä niiden hävikin määrä on loogisestikin suurta verrattuna pienempiin marketteihin. Myös kauppojen hyötyminen yhteistyöhön osallistumisesta olisi huomattavaa. Kaupat saisivat kierrätyskuluja matalimmiksi muun muassa biojätteen osalta. Markettien työntekijöiden työn määrän väheneminen mainittiin myös, sillä työntekijöiden ei tarvitsisi käydä kaikkia hävikkikukkia läpi vaan hävikkikukkakauppiat ottaisivat työn hoitaakseen. Kauppojen oman maineen merkitystä ei voi myöskään vähätellä. Nykyisen kierrätysbuumin ollessa käynnissä monet kaupat hyötyvät saadessaan mainetta siitä, että ovat mukana yhteisellä asialla ekologisuuden ja hävikin minimoimisen kautta. Leikkokukkien kasvattaminen on suuri ekologinen kuluerä maapallolle ja se, että kauppa osallistuu omalta osaltaan tämän kuluerän haitallisuuden pienentämiseen, on positiivista mainosta niin kauppaketjulle kuin kauppiaillekin.

Haasteina mainittiin myös hävikkikukkakauppatoiminnan kokeminen kilpailuna esimerkiksi perinteisiä kukkakauppoja kohtaan. Toiset hävikkikukkakauppiat kuitenkin kokivat, että perinteiset kukkakaupat ovat olleet positiivisia hävikkikukkakauppa toiminnalle. Vaihtelua kokemuksista kilpailuasetelmissa siis ilmeni haastatteluiden aikana myös eri alueiden kohdalla. Hävikkikukkakauppojen asiakkaat ovat pääsääntöisesti henkilöitä, joiden arvoja ohjaavat isolta osin hävikin minimoiminen, kierrätys ja maapallon tulevaisuudesta huolehtiminen. Eräs haastateltavista myös kertoi asiakkaiden maininneen, että ovat lopettaneet kukkien ostamisen marketeista tai kukkakaupoista niiden suuren epäeettisyyden

vuoksi. Hävikkikukkakaupat ovat mahdollistaneet heille jälleen kukkien ostamisen. Selvää kuitenkin on, että hävikkikukkakauppojen asiakkaiksi mieltäytyvät kuitenkin sellaiset henkilöt, joille on tärkeää hävikin minimoiminen. Hävikkikukkakaupat tarjoavat mahdollisuuden kukista nauttimiselle myös sellaisille ihmisille, joilla on esimerkiksi tiukka taloudellinen tilanne. Tällöin asiakkaat, jotka haluavat ostaa juuri tiettyä lajiketta, väriä tai saada floristin sitoman kimpun, päätyvät edelleen kukkakauppojen asiakkaiksi. Hävikkikukkakaupat eivät pysty lupaamaan asiakkaalle juuri tietynlaista kimppua, sillä hävikin määrä ja laatu on ennalta arvaamatonta. Hävikkikukkakauppojen ja perinteisten kukkakauppojen asiakaskunnat ovatkin melko erilaisia. Haastatteluissa kävi ilmi, että usein hävikkikukkakauppojen asiakkaat omaavat niin sanotut ”vihreät” arvot, jotka ohjaavat heidän ostokäyttäytymistään. Ekologisuus ja hiilijalanjäljen pienentäminen ovat useiden hävikkikukkakauppa asiakkaiden mielessä, kun taas perinteisissä kukkakaupoissa käyvillä asiakkailla ei mitään luultavammin ole yhtä vahvoja kulutuskäyttäytymistä ohjaavia arvoja.

Haasteena hävikkikukkakauppojen toiminnassa on myös taloudellinen näkökulma. Hävikkikukkakauppojen toiminnassa taloudellinen puoli on kuitenkin erityisen merkittävä toiminnan pitkäkestoisen jatkumisen kannalta. Kuten työssä on mainittu, pelkästään hävikkikukkakimpuista saatavat tulot ovat lopulta melko pieniä. Taloudellista hyötyä hävikkikukkakaupoille tuokin yhteistyöt erilaisten yritysten kanssa, joiden avulla tuotetut tuotot hävikkikaupalle ovat huomattavasti kannattavampia kuin pelkästään kimppumyynti. Jotta hävikkikukkakaupat pystyvät toimimaan, tulee hävikkikauppojen perustajien saada mahdollisimman hyvät ja sitoutuneet yhteistyökumppanit, joiden kanssa kommunikointi on avointa. Tähän apuna olisi erityisesti isot ruokamarketit, joilla hävikkikukkien volyymit ovat väistämättä huomattavasti suurempia kuin pienillä marketeilla. Isojen markettien kanssa toimimisesta hyötyisi kaikki osapuolet. Mukana hävikkikukkakaupassa tulee olla myös jotain muuta toimintaa kuin pelkästään hävikkikukkien myyntiä. Tästä hyvänä esimerkkinä oli hävikkikukkakauppojen erilaiset kurssit, joissa kuitenkin myös arvojen mukaisesti käytetään materiaalina hävikkikukkia. Kurssit ovat suosittuja ja niistä saatavat tuotot ovat suhteessa melko hyviä. Yksittäisen kurssin hinta vaihteli noin 30 eurosta 40 euroon henkilöltä. Asiakkaiden sitouttaminen ja asiakaskunnan tunteminen luovat myös vakautta taloudelliseen näkökulmaan. Asiakkaiden toiveiden toteuttaminen mahdollisuuksien mukaan tuo mukanaan tyytyväistä asiakaskuntaa ja puheen perusteella leviävä tieto hävikkikukkakaupoista on alalla selkeästi tärkeää.

8 Pohdinta

Kuten tämän työn alussa on mainittu, jopa 15–40 % leikkokukista päätyy hävikkiin ennen kuin ne ehtivät kuluttajan käsiin. Prosenttimäärä on suuri ja miettimisen arvoinen.

Ympäristövaikutukset turhaan kasvatettujen kukkien osalta ovat suuria, kun ottaa huomioon millaisesta bisneksestä leikkokukkateollisuudessa on todellisuudessa kyse. Vuoden 2022 leikkokukkamarkkinoiden viennin arvo oli jopa 10,1 miljardia Yhdysvaltain dollaria (USD), joka kertoo, että kukkamarkkinoissa on kiinni monien ihmisten elanto (Trend Economy, n.d.-a).

Opinnäytetyön luvussa kaksi, selviää, että leikkokukat tuodaan Suomeen pääosin ulkomailta. Niiden hiilijalanjälki on suuri. Myös leikkokukkien eettiset ongelmat ovat iso ja tärkeä aihe. Etelässä kasvatettujen kukkien tuottamat ongelmat kasvupaikalla sekä työntekijöiden haastavat työskentelyolosuhteet ovat aihe, josta tulisi puhua rohkeasti ääneen ja siten tuoda kukkateollisuuden ongelmakohtia esiin. Ympäristövaikutukset yhteisessä maapallossa tulisikin koskettaa kaikkia, myös niitä ihmisiä, jotka asuvat kaukana kukkien kasvatusmaista. Osaltaan tällaiset puheet voisivat kannustaa ihmisiä ostamaan hävikkikukkia ja täten tekemään ekoteon hyödyntämällä leikkokukan kaarta mahdollisimman pitkälle. Kokemus siitä, että saa olla mukana pelastamassa muiden kovalla työllä kasvattamia kukkia, tuo pienen kokemuksen vastuullisuudesta omaan kulutuskäyttäytymiseen. Myös Suomessa kasvatetaan leikkokukkia kuluttajien käyttöön. Määrät ovat toki vähentyneet vuosien saatossa, mutta esimerkiksi tulppaania kasvatetaan suomalaisille sesongin aikana isoja määriä. Suomalaiset ovatkin edelleen kukkakansaa, vaikka maailmantilanne on osaltaan heikentänyt kykyä käyttää rahaa muuhun kuin välttämättömiin menoihin.

Kukkien merkitystä ihmisten mielenterveyteen ja yksinäisyyteen ei voi vähätellä. Suomessa toimiva FloweRescue -yhdistys onkin hyvä esimerkki siitä, kuinka kukkien avulla voidaan luoda iloa ja positiivisuutta myös sellaisille ihmisille, joille elämä on näyttänyt myös nurjat puolet. Yksinäisyys ja sairaudet eivät katso ikää tai sosiaalista asemaa ja onkin hienoa, että myös Suomessa on panostettu hävikkikukkien avulla tähän ongelmaan. Kukkien saaminen lahjaksi ilahduttaa, kannustaa eteenpäin ja luo hyvää mieltä. Vapaaehtoisin voimin ilon tuottaminen kukkien avulla on todettu myös muualla maailmassa tärkeäksi toiminnaksi. Hävikkikukkien mahdollisuudet ovat merkittävät ja onkin iloinen asia, että yritykset sekä erilaiset tapahtumat haluavat lahjoittaa omia hävikkiin meneviä kukkia hyvään tarkoitukseen.

Tämän opinnäytetyön tekemisen aikana konkretisoitui, että hävikkikukkien ja niitä myyvien hävikkikukkakauppojen toiminta on Suomessa vielä hyvin vierasta. Ajatus siitä, että näiden

tärkeiden aiheiden ilosanomaa voitaisiin saada eteenpäin, tuntuu haastatteluiden ja aiheen tarkemman tutkimisen jälkeen erityisen tärkeältä. Erityisesti työn tekemisen aikana korostui huomio siitä, kuinka vieras aihe hävikkikukat ovat edelleen myös puutarha-alan opettajille sekä uusille alan ammattilaisille. Sanotaan, että nuorissa on meidän tulevaisuutemme. Teeman tärkeyden vuoksi koen, että aiheesta on puhuttava yhä enemmän kouluissa ja alan oppilaitoksissa. Uudet puutarha-alan ammattilaiset voivat olla tulevaisuudessa viisaampia ja omalta osaltaan olla vaikuttamassa kukkateollisuuden hävikkiin ja hävikin kanssa toimiseen. Ylikulutusta vähentämällä ja ekotekoja hävikkikukkien saralla tekemällä saatamme saavuttaa pienin askelin parempaa tulevaisuutta meidän jälkeemme tuleville.

Opinnäytetyöhön haastatelluista ruokakaupoista kumpikaan ei maininnut tekevänsä yhteistyötä hävikkikukkakauppiaiden kanssa. Molemmilla kaupoilla oli omat tapansa, joilla kaupassa alennetaan kukkien hintaa niiden heikon laadun vuoksi. Osassa kaupoista kukat menivät jäteasemalle, jossa niistä jalostetaan biokaasua. Marketit olivat isoja toimijoita ja olisikin tärkeää saada hävikkikukkakauppojen toimintamallia myös heidän tietoisuuteensa. Haasteina opinnäytetyötä tehdessä on ollut haastatteluiden saaminen kaupoilta sekä kukkakaupoilta. Hävikkikukat ja hävikkikukkakaupat koetaan mahdollisesti uhkana omaa toimintaa ajatellen. Marketeista saadut haastattelut jäivät melko hatariksi ja olisi vaatinut enemmän vastauksia, jotta olisi pystynyt analysoimaan vastauksia tarkemmin. Nyt vastausmäärien jäädessä pieniksi saatiin vain hyvin pieni otanta Suomen ruokamarkettien tilanteesta hävikkikukkiin liittyen. Kysymykset ruokakaupoille tuli tehdä mahdollisimman yksinkertaisiksi, jotta niihin vastaaminen oli helppoa ja nopeaa työn ohessa. Myös kukkakaupoilta haastatteluiden saamisen haasteiden vuoksi otanta myös tästä osuudesta jäi vajaaksi. Tietoisuus hävikkikukkakaupoista on tärkeä aihe, jotta kilpailu perinteisten kukkakauppojen ja hävikkikukkakauppojen välillä voisi hälventyä. Yhteistyö eri toimijoiden välillä on tärkeää ja luo keinoja hävikin minimoimiseksi. Tietämättömyys ja uudet asiat voidaan kokea alan piireissä epämieluisina ja siksi aiheesta voi olla hankala keskustella. Tärkeää on kuitenkin luoda avointa keskustelua hävikkikukkien saralla. On vaikea kiistää leikkokukkien olevan myös eräänlainen ”pikamuoti”- ilmiö, jonka tarkasteluun tulee suhtautua aiheen vaatimalla vakavuudella ja kaikkien yhteisellä panoksella.

Totuus on kuitenkin se, että hävikkikukat eivät ole eivätkä tule olemaan ainut toimiva mahdollisuus kuluttajalle. Kuten kuuluukin, myös jatkossa asiakkaita riittää niin kukkakaupoille, marketeille kuin hävikkikukkakaupoille. Erilaiset asiakasryhmät käyttävät erilaisia palveluita ja näin hävikkikukkakaupat voivat olla toiminnallaan osana tätä hyödyllistä ketjua. Kuluttaja voi kuitenkin vaikuttaa omaan ostokäyttäytymiseen ja tulevaisuuden suuntauksiin miettimällä esimerkiksi mistä kukkakaupan leikkokukat tulevat ja olisiko

mahdollista saada myös kotimaisia vaihtoehtoja niiden tilalle. Mietinnässä kuluttajalla voi myös olla, mitkä kukat ovat mahdollisimman kestäviä ja ostohetkellä sesongissa.

Haasteina tässä opinnäytetyössä oli tiedon kerääminen haastatteluiden avulla, sillä aikataulujen yhteensovittaminen monien tahojen kanssa vaatii aikaa ja luovimista. Kun aloin tekemään opinnäytetyötä, minulla oli tieto, että Suomessa toimii kolme hävikkikukkakauppaa. Haastatteluiden edetessä selvisi, että niitä olikin yhteensä jo kuusi. Haasteellisena koin tässä työssä myös sen, ettei tarkkoja lukuja hävikin määrästä tai muusta numeroilla mitattavasta ollut juurikaan saatavilla, vaan kaikki tieto perustui arvioihin. Jatkoa ajatellen olisi hyvä, mikäli hävikin määrää pystyisi arvioimaan tarkemmin tällaisen konseptin yhteydessä. Olisikin kannustettavaa, että hävikkikukkakaupat seuraisivat hävikin määrää yhä tarkemmin. Siitä hyötyisi niin hävikkikukkakauppia itse kuin muutkin toimijat.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tuottaa tietoa Suomen hävikkikukkakaupoista.

Opinnäytetyössä saatiin selville hävikkikukkakauppojen toimintamallia ja ajatusta niiden takana. Kysymykseen, mitä hävikkikukkakaupat ovat, saatiin tässä työssä mielestäni kattava vastaus. Kauppojen yhteneväisyydet tuli huomatuksi, mutta eroavaisuuksiakin löytyi joukosta. Hävikkikukkakauppojen mahdollisuuksia pidettiin huomattavina ja tällaisten kauppojen olemassaolo oli todettu tarpeelliseksi. Jo työtä tehdessä huomasin, että hävikkikukkakauppoja on Suomessa enemmän kuin olin alun perin ajatellut. Se kielii ihmisten innosta toimintamallia kohtaan. Suomen kierrätyskulttuuri yhdessä kiinnostukseen ekologisuutta kohtaan nousi haastatteluissa esille useaan kertaan, ja kauppiaiden kokemukset toiminnasta olivat kannustavia. Mahdollisuuksia ylläpitää hävikkikukkakauppaa varjosti hieman toiminnan epävarmuus saatavien kukkien osalta ja täten kauppiaan toimeentulon vakaus. Pelkästään hävikkikukkakimpuista saatavat tulot ovat kauppiaille melko pieni osa, ja toiminnassa täytyykin miettiä myös muita keinoja tulojen hankintaa ajatellen. Myös hävikkikukkakauppojen määrät alueittain on huomioitava asia. Vastaavia kauppia ei voi olla alueellansa useita. Toiminta rajoittuu yhteen hävikkikukkakauppaan per alue, jotta asiakkaat, hävikkikukkien määrät ja tulon saajat ovat sopivassa suhteessa keskenään. Poikkeuksena ovat isot kaupungit, kuten Helsinki, joihin voi olla mahdollista perustaa hävikkikukkakauppoja enemmän kuin yksi. Isoissa kaupungeissa kukkien volyymit ovat niin paljon suuremmat kuin pienemmissä paikoissa. Tietoisuuden lisääminen on avainasemassa, jotta toiminnasta hyötyisi mahdollisimman moni. Jotta hävikkikukkien potentiaalin pystyy hyödyntämään mahdollisimman hyvin, tulee kaikkien osapuolten saada paljon tietoa aiheesta. Hävikkikukkakaupat ovat toimineet Suomessa vasta muutamia vuosia ja melko pienellä volyyymilla. Jotta tietoisuutta saataisiin lisättyä, täytyy asiaan tarttua avoimin mielin niin kauppojen kuin koulujenkin. Kuluttajille tietoisuutta pystyy levittämään uutisten,

puskaradion ja kokemuksien kautta. Leikkokukkien hiilijalanjäljen pienentäminen hävikkikukkaa käyttämällä hyödyttää niin kukkien kasvattajaa ulkomailla, kauppiasta, kuluttajaa kuin maapalloakin.

Mahdollisina jatkoaiheina tälle opinnäytetyölle voisi olla esimerkiksi suurien kauppaketjujen haastattelut, jotta myös heidän arvonsa ja maailmankuva saataisiin kuuluviin. Ymmärrys siitä, miksi kaikki kaupat eivät halua osallistua kukkien hiilijalanjäljen minimointiin kierrättämällä niitä mahdollisimman pitkälle, antaisi aiheelle uusia ulottuvuuksia ja ymmärrystä yhä enemmän tärkeän aiheen äärellä. Tästä avoimesta keskustelusta hyötyisivät niin hävikkikukkakaupparyttäjät, kauppiaat, isot ketjut sekä tavalliset kuluttajat. Toinen jatkoaihe voisi olla tietopaketin kerääminen ja toimittaminen alan oppilaitoksiin, jossa aihetta voitaisiin käydä yhä enemmän läpi ja saada tietoisuutta tuleville kukka-alan toimijoille.

Lähteet

Ali-Marttilan puutarha. (n.d.). *Yritys*.

https://www.ali-marttila.fi/?page_id=12

Big Hearted Blooms. (n.d.). *About*.

<https://www.bigheartedblooms.org/about-1>

eKukka, (01.01.2022). *Leikkokukkien hoito – näillä ammattilaisen vinkeillä kukat säilyvät maljakossa pitkään*.

<https://ekukka.fi/wp2/leikkokukkien-hoito/>

eKukka. (n.d.). *Mikä on eKukka.fi?*

<https://ekukka.fi/wp2/meista/>

FloweRescue. (n.d.-a). *Historia*.

<https://www.flowerescue.org/fi/historia>

FloweRescue. (n.d.-c) *Koti*.

<https://www.flowerescue.org/fi/koti>

FloweRescue. (n.d.-b). *Jäsenyys*.

<https://www.flowerescue.org/fi/jasenyyys>

Fredenburgh, J. (n.d). BBC. *The 4,000 mile flower delivery*.

<https://www.bbc.com/future/bespoke/made-on-earth/the-new-roots-of-the-flower-trade/>

Huiskula. (n.d.-b). *Kukkakaupat*.

<https://huiskula.fi/kukkakaupat/>

Huiskula. (n.d.-a) *Oma tuotanto*.

<https://huiskula.fi/oma-tuotanto>

Karppi, T. (23.04.2022). YLE. *Armi Kunnaala pelastaa roskakoriin meneviä kukkia työkseen – näin sinäkin voit vähentää kasvihävikkiä ja hoitaa puutarhaasi ekologisemmin*.

<https://yle.fi/a/3-12407048>

Kasvikset. (n.d.-f). *Etyleeni*.

<https://kasvikset.fi/kasvitieto/kasvisten-sailytyksesta/etyleeni/>

Kasvikset. (n.d.-e). *Leikkokukkien hoito*.

<https://kasvikset.fi/kasvitieto/leikkokukat/leikkokukkien-hoito/>

Kasvikset. (n.d.-c). *Neilikka*.

<https://kasvikset.fi/kasvitieto/leikkokukat/neilikka/>

Kasvikset. (n.d.-b). *Ruusu*.

<https://kasvikset.fi/kasvitieto/leikkokukat/ruusu/>

Kasvikset. (n.d.-d). *Tulppaani*.

<https://kasvikset.fi/kasvitieto/leikkokukat/tulppaani/>

Kasvikset. (n.d.-a). *Yleistä leikkokukista*.

<https://kasvikset.fi/kasvitieto/leikkokukat/yleista-leikkokukista/>

Kauniisti kotimainen. (n.d.). *Tulppaani*.

<https://kauniistikotimainen.fi/kasvi/tulppaani/>

Kauppapuutarhaliitto. (n.d.). *Leikkokukat*.

<https://kauppapuutarhaliitto.fi/tietoa-kasvihuonealasta/koristekasvien-viljely-kasvihuoneissa/leikkokukat/>

Kauppapuutarhaliitto. (24.2.2024). *Suomalaisten suosikkikukkaa 71 miljoonaa*.

<https://kauppapuutarhaliitto.fi/suomalaisten-suosikkikukkaa-71-miljoonaa/>

Koskela, A. (13.04.2022). *Kotiliesi. Sannaliina alkoi slow flowers- viljelijäksi ja nyt hänen kotipihallaan kasvaa tuhansia tulppaaneja- tästä on kyse*.

<https://kotiliesi.fi/koti/puutarha/slow-flowers/>

Kukkaverstas. (n.d.). *Kukkaverstaan tulppaanivinkit*.

<https://www.kukkaverstas.fi/i/kukkaverstaan-tulppaanivinkit>

Kärki, T. (1.6.2019). YLE. *Valmistujaisruusulle on useita ympäristön kannalta parempia vaihtoehtoja*.

<https://yle.fi/a/3-10804569>

Lappeteläinen, H. (30.4.2023). YLE. *Iso osa myytävistä leikkokukista päättyy Suomeen Hollannin ”kukkakellon” kautta – tällaisen matkan lähikukkakaupastasi ostama ruusu kulkee.*

<https://yle.fi/a/74-20029425>

My Helsinki. (n.d.). *Hävikkikukkakauppa Kukkis.*

[https://www.myhelsinki.fi/fi/näe-ja-koe/ostokset/hävikkikukkakauppa-kukkis](https://www.myhelsinki.fi/fi/näe-ja-koe/ostokset/havikkikukkakauppa-kukkis)

Nelson Garden. (20.9.2022). *Kasvata tulppaneja.*

<https://www.nelsongarden.fi/inspiraatio/viljelyohjeet/kasvata-tulppaneja/>

Partaharjun puutarha. (n.d.). *Kukat.*

<https://www.partaharju.fi/yritys/>

Puutarhaparkki. (n.d.). *Kierrätys kiinnostaa suomalaisia myös kasveissa – Hävikkikukkakauppa Kukkis kierrättää Plantagenin myynnistä poistuneet kasvit.*

<https://www.puutarhaparkki.mediaparkki.com/kierratys-kiinnostaa-suomalaisia-myos-kasveissa-havikkikukkakauppa-kukkis-kierrattaa-plantagenin-myynnista-poistuneet-kasvit/>

Repurposed Rose. (n.d.). *About.*

<http://www.repurposedrose.org/about>

Royal Flora Holland. (13.1.2022). *Worlds floriculture map shows key trends in global market.*

<https://www.royalfloraholland.com/en/news-2022/week-02/world-floriculture-map-toont-belangrijkste-trends-op-wereldmarkt>

Saaristo, S. (3.2.2016). *Kirkko ja kaupunki. Kukkakimpun alkuperän jäljillä.*

<https://www.kirkkojakaupunki.fi/-/kukkakimpun-alkuperan-jaljil-1>

Slow Flowers Finland. (n.d.). *Meistä.*

<https://www.slowflowersfinland.fi/meista>

Slow Flower Garden. (30.3.2023). *Mikä on slow flowers?*

<https://www.slowflowergarden.fi/slow-flowers/>

Studio FRÖ. (n.d.). *Vastuullisuus.*

<https://studiofro.fi/vastuullisuus>

TE-palvelut. (n.d.). *Starttiraha*.

<https://toimistot.te-palvelut.fi/pirkanmaa/starttiraha>

Tuomaala, E. (29.5.2020). YLE. *Suomi on pieni kukkien suurvalta: Kukkia ostetaan satasella vuodessa – korona-aikana maailmankauppa ei ole ruusuille tanssimista.*

<https://yle.fi/a/3-11368149>

Trend Economy. (n.d.-a). *Commodity*. Haettu osoitteesta 9.2.2024:

https://trendeconomy.com/data/commodity_h2/0603

Trend Economy. (n.d.-b). *Finland*. Haettu osoitteesta 9.2.2024:

<https://trendeconomy.com/data/h2/Finland/0603>

Urosen Kukka. (n.d.). *Puutarha*.

<https://www.urosenkukka.fi/puutarha/>

Valtonen, A. (21.9.2021). Maailman Kuvalehti. *"Hävikkikukkia myyviä Armi Kunnaala: Meidän pitäisi hyödyntää sitä, mitä meillä jo on"*.

<https://maailmankuvalehti.fi/2021/5/lyhyet/kukankaan-ei-tarvitse-olla-taydellinen/>

Viherlandia. (n.d.-b). *Nuppula*.

<https://viherlandia.fi/nuppula/>

Viherlandia. (n.d.-a). *Nuppulan ruusut*.

<https://viherlandia.fi/nuppula/nuppulan-ruusut/>

Wolt. (n.d.). *Hävikkikukkakauppa Kukkis*.

<https://wolt.com/fi/fin/helsinki/venue/hvikkikukkakauppa-kukkis>

Liite 1. Kysymykset kauppoille ja kukkakaupoille

Haastattelukysymykset kauppoille.

1. Mistä kukat pääasiassa tilataan kauppaanne?
2. Miten kukkien tilausmääriä arvioidaan, jotta ne riittävät asiakkaille, mutta hävikkiä ei tulisi?
3. Arvio kukkahävikin määrästä esimerkiksi viikko- tai kuukausitasolla?
4. Mitä kukkahävikille tehdään kaupassanne?
5. Miten kukkia hoidetaan kaupassanne ja miten pyritään ennakoimaan, ettei hävikkiä syntyisi?
6. Mitä kukkia menee eniten hävikkiin ja onko vuodenajalla tai viikontäivällä merkitystä hävikin lisääntymiseen?

Haastattelukysymykset kukkakaupoille.

1. Mistä kukat pääasiassa tilataan kauppaanne ja kuinka usein kukkatilaukset tulevat teille?
2. Miten kukkien tilausmääriä arvioidaan, jotta ne riittävät asiakkaille, mutta hävikkiä ei tulisi?
3. Arvio kukkahävikin määrästä esimerkiksi viikko- tai kuukausitasolla?
4. Mitä kukkahävikille tehdään kaupassanne?
5. Miten kukkia hoidetaan kaupassanne ja miten pyritään ennakoimaan, ettei hävikkiä syntyisi?
6. Mitä kukkia menee eniten hävikkiin ja onko vuodenajalla tai viikontäivällä merkitystä hävikin lisääntymiseen?
7. Miten toimitaan, mikäli asiakas haluaa tilata erikoisempia leikkokukkia ja niitä jää myyntiin myös kukkakauppaan? Miten erikoislajikkeet saadaan myytyä loppuun vai onko asia huomioitu jo kimpun tilaajan hinnassa?

Liite 2. Haastattelukysymykset hävikkikukkakauppiaille

1. Kuka on yrityksen perustaja?
2. Missä hävikkikukkakaupan toimitilat sijaitsevat ja onko vuokratilat vai omat?
3. Onko kaupalla muita työntekijöitä?
4. Mistä idea hävikkikukkakaupan perustamiseen syntyi?
5. Miten yrityksen perustaminen on konkreettisesti tapahtunut?
6. Saako hävikkikukkakaupan perustamiseen rahallista tukea?
7. Kuinka laajaa toiminta on?
8. Paljonko hävikkikukkia tulee viikoittain?
9. Paljonko on hävikin määrä vuositasolla?
10. Mitä kukkia tulee eniten ja vaikuttaako hävikin määrään esimerkiksi sää tai viikonpäivät?
11. Tuleeko hävikkikukkien mukana oheistuotteita?
12. Mistä pakkausmateriaalit tulevat hävikkikukkakaupalle?
13. Miten kukat hinnoitellaan?
14. Keitä ovat tyypilliset asiakkaat?
15. Onko asiakkaina pelkästään kuluttajia vai myös yrittäjiä?
16. Miten hävikkikukkakaupan markkinointi on tehty ja ensimmäiset asiakkaat hankittu?
17. Onko yritystä tarkoitus laajentaa?
18. Keneltä kaikilta tahoilta hävikkikukkakauppaan saadaan kukkia?
19. Miten yhteistyökumppanit on saatu toimintaan mukaan?
20. Haetaanko kukat kaupoilta viikoittain vai päivittäin?
21. Onko hävikkikukkakaupalla muuta toimintaa kuin kukkien myyntiä?
22. Millaisena näet hävikkikukkakauppojen tulevaisuuden ja mahdollisuudet Suomessa?
23. Mitkä ovat suurimmat haasteet yrityksen toiminnassa?
24. Miksi kaikki eivät halua lähteä hävikkikukkakaupan toimintaan yhteistyökumppaneiksi?
25. Voisiko hävikkikukkakauppojen toimintaa edistää muiden tahojen toimesta?
26. Millainen muutos pitäisi tapahtua, ettei hävikkikukkakauppoja kohdeltaisi kilpailijoina alalla?
27. Voiko hävikkikukkakauppa olla päätoiminen työ?
28. Mitkä ovat hävikkikukkakauppojen hyödyt isossa mittakaavassa?
29. Miten kaupat hyötyvät hävikkikukkakauppojen toiminnasta?