**valmis\_Idänihme\_S2E5**

Äänitteen kesto: 25 min

**Litterointimerkinnät**

|  |  |
| --- | --- |
| Haastattelija: | Ding Ma |
| Vastaaja: | Vesa Niskanen |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| sa- | sana jää kesken |
| (sana) | epävarmasti kuultu jakso puheessa tai epävarmasti tunnistettu puhuja |
| (-) | sana, josta ei ole saatu selvää |
| (--) | useampia sanoja, joista ei ole saatu selvää |
|  |  |
| , . ? : | kieliopin mukainen välimerkki tai alle 10 sekunnin tauko puheessa |

[musiikkia]

Ding Ma: Tervetuloa Etelä-Karjalan liiton #idänihme-podcastiin, jota on rahoittanut EAKR-hanke, Etelä-Karjalan Aasia-osaamiskeskittymä. Kiinasta puhuttaessa vanha "Kiina-ilmiö" ei monelta osin pidä enää paikkaansa. Liiketoimintaympäristön ja yhteistyökumppanin muuttuessa vauhdilla ainoa tapa pärjätä on ymmärtää muutoksen suuntaa. #idänihme-podcastin tavoitteena on host Ding Ma'n ja asiantuntijavieraiden voimin tuoda esille monipuolisesti näkemyksiä Kiinasta. Aiheena käsitellään sekä ajankohtaisia että yleisemmin "doing business in China" -tyyppisiä teemoja.

Rakkaat podcastin kuuntelijat. On ollut mahtavaa tehdä näitä jaksoja teille, ja jälleen on uuden jakson paikka. Tänään siirrytään ravintolamaailmaan ja puhutaan vähän ravintola-alan bisneksestä. Meillä on vieraana Pekingin ainoan suomalaisen ravintolan omistaja Vesa Niskanen. Vesa, lämpimästi tervetuloa.

Vesa Niskanen: Kiitos, kiitos.

Ding Ma: Teillä on Pekingissä Moi-nimistä ravintolaa, joka tarjoaa suomalaista ruokaa. Aika mahtava juttu. Haluatko kertoa tähän alkuun sinun tarinasi siitä, miten päädyit aikanaan Kiinaan ja vielä lopulta perustamaan suomalaista ravintolaa Pekingissä?

Vesa Niskanen: No joo, se on pitkä tarina. Mutta lyhyesti sanottuna, että mun taustahan on Nokialta, ja Nokia mut ensimmäistä kertaa lähetti Kiinaan aikoinaan. Ja sillä reissulla sitten tapasin myöskin vaimoni ja muutettiin takas Suomeen sitten Kiinasta ja Suomessa oltiin sitten vajaa kymmenen vuotta ja sitten päädyttiin siihen tulokseen, että vois kokeilla jotakin muutakin. Ja muutettiin tänne takas vaimon kotimaahan ja perustettiin firma, ja sit siinä jossain vaiheessa tän firman pyörityksen yhteydessä niin mietittiin, että Kiinassa ei ole yhtään suomalaista ravintolaa, ainakaan meidän tietääkseni eikä taida olla vieläkään. Sitten mietittiin, että no, miksei sitä nyt vois kokeilla. Ja laitettiin Moi pystyyn joskus oisko siitä nyt seittämän vuotta sitten. Siitä lähtien se on ollut tässä osa tätä meiän bisnestä.

Ding Ma: Kyllä. Ja olette käyttäneet ravintolan sisustuksessa paljon koivua, Marimekkoa ja muitakin suomalaisia elementtejä. Onks tarkotus myös mainostaa suomalaista designia ja lifestylea? Vai keskittyä tavallaan tarjoamaan sitä suomalaista kotiruokaa kävijöille?

Vesa Niskanen: Joo, siis toki meillä kun puhutaan suomalaisesta ravintolasta, niin täytyyhän siellä jotain suomalaisia elementtejä olla. Ja tuossa äsken kun mainitsin meidän firmasta, koska meiän yritys tekee erilaisia kulttuurihankkeita Suomen ja Kiinan välillä, ja ruokakulttuurihan on yks osa suomalaista kulttuuria, niin totta kai me halutaan näyttää siinä sisustuksessakin, että tää on jotain erilaista, jotain hyvin suomalaista. Ja sen takia koivuhan on hyvin tärkee elementti siellä, tietenkin Marimekon kankaat, meillä on astiastoja suomalaisia. Tarkoitus on tietenkin niin kun koko meidän firman bisnestä, niin tää tukee sitä bisnestä ja tuo esiin sitä, että minkälaista on suomalainen design ja minkälaista lifestyle. Toki tietenkin niiltä osin, mitä täällä pystytään tekemään. Me halutaan myöskin tarjota suomalaista ruokaa meidän asiakkaille.

Ding Ma: Kyllä. Ja suomalaiset yhteisöt Pekingissä käyttävät ainakin hyvin aktiivisesti teidän ravintolaanne kokoontumis- ja juhlapaikkana. Mut miten paikalliset ovat löytäneet ravintolaa ja millaisia palautteita tulee paikallisilta kiinalaisilta?

Vesa Niskanen: Joo, siis toki ne vähät suomalaiset, mitä täällä vielä on, niin käyttävät meidän ravintolaa, ja suurin osa meiän asiakkaistahan on tietenkin paikallisia. Se on tavallaan meille ollu vahvuus, koska Suomella on maine puhtaana ja turvallisena maana, ja sen takia mekinhän ollaan koitettu korostaa omissa ruuissa ja tarjoiluissa sitä, että meillä on puhdasta valvottua ruokaa, jotta asiakkaat voivat vaan tuntee olonsa turvalliseksi ja ilman huolta maistaa vähän eksoottisia makuja.

Ding Ma: Kyllä. Mainitsit äsken myös, että firmanne tekee paljon kulttuurihankkeita Suomen ja Kiinan välillä. Niin haluatko kertoa niistä hieman lisää?

Vesa Niskanen: Joo, siis toki. Siis tää meidän yritys, joka omistaa tän Moin, on sellanen kun BD Technology and Culture. Me ollaan järjestetty esimerkiksi suomalaisten taiteilijoiden taidenäyttelyitä ja täntapasia. Sit me ollaan tehty myöskin suomalaisten arkkitehtien kanssa yhteistyötä ja tehty aluesuunnitelmia ympäri Kiinaa. Ja nyt tietenkin meillä on myöskin mietinnässä ens vuoden tavoitteena on jonkunlaista myöskin tällasta suomalaista keskittymää saada aikaiseksi, jossa ois esillä suomalaista osaamista, designia, korkeaa teknologiaa sun muuta. Ja sen eteen me tietenkin nyt myöskin tehdään paljon töitä tän muun lisäks.

Ding Ma: Kuulostaa oikein mielenkiintoiselta ja toivottavasti tällainen suomalaiskeskittymän projekti etenee jouhevasti.

Vesa Niskanen: Toivotaan, joo.

Ding Ma: Hypätään seuraavaksi syvemmin ravintolabisnekseen Kiinassa. Pelkästään Pekingissä ravintola-alan liikevaihto viime vuonna oli yli 100 miljardia yuania. Kakku on iso, mutta samalla kilpailu on myös veristä. Erään tilaston mukaan Pekingissä on yli 150 000 ravintolaa ja päivittäin 68 niistä joutuvat sulkemaan lopullisesti ovensa. Toki vastaavasti nousee myös uusia ravintoloita tilalle. Vesa, miten oot itse tulkinnut ravintolatoimialaa ja millaisia trendejä on havaittavissa siellä Kiinassa, tai ehkä tarkemmin vaan Pekingissä?

Vesa Niskanen: Joo, siis se covid-aikahan myöskin kuritti kiinalaisia ravintoloita aika paljon, että sillon täällä sulki paljon ravintoloita. Tottahan se on, että kilpailu on veristä ja sen takia sitten itse asiassa sen ravintolan täytyy jollain tapaa erottua siitä massasta. Eli tavallaan se, miten sanois, sä et voi koittaa miellyttää kaikkia, vaan sun bisnesskooppi täytyy olla sellainen, että sä tarjoot jotakin erilaista. Se on ehkä tällä hetkellä sellainen elinehto ravintolalle varsinkin Pekingissä säilyäkseen, että sen pitää olla massasta erottuva ja jollain tapaa mieleen jäävä. Se perinteisten kiinalaisten ravintoloitten asema on aina, täällähän niitä pitää olla ja on, mutta sitten länkkäriravintoloitten, niillä pitää olla ihan selkee bisnesidea, mitä he tarjoo. Ja pitää olla erilainen muista. Se on ehkä tänhetkinen sellanen trendi.

Ding Ma: Näetkö että kysyntä länsimaalaisista cuisineista on kasvamassa vai jatkuuko tällaisten kiinalaisten perinteisten hotpot- ja pikaruokaketjujen markkinavalloitus?

Vesa Niskanen: Se on varmaan molempia. Modernit kiinalaiset nuoret kolmenkympin molemmin puolin, jotka tulee kohtuu hyvin toimeen, niin he käyttävät paljon länsimaisia ravintoloita. Mutta myöskin käyttävät sitten hotpotia, perinteisiä kiinalaisia ravintoloita. Tuo pikaruokaketjujen, mä en siihen usko, että varmaan se on jollain tapaa vakiintunu heidän bisneksestä, että en usko että se nyt kasvaa kovin paljon Kiinassa.

Ding Ma: Kyllä. Miten olette Moina itse posioituneet?

Vesa Niskanen: Meillähän on ollut ihan alusta lähtien sellanen targetti, että me keskitytään vaan just niihin hyvin toimeen tuleviin kaupunkilaisiin, kolmenkympin molemmin puolin oleviin kiinalaisiin, joilla on rahaa ja halua kokeilla jotain uutta. Se on tavallaan meidän tavoiteasiakasryhmä. Ja tietenkin suomalaiset, ja meillä aika paljon käy myöskin muita pohjoismaalaisia asiakkaita, ja ollaan järjestetty muun muassa, esim. meillä oli Ruotsin suurlähetystön kanssa järjestettiin ruotsalaisen ruoan viikot tässä joku vuosi sitten. Ja itse asiassa se meni hyvin, Moi oli sen aikaa Hej.

Ding Ma: [naurua] Moneen taipuu kyllä. Millainen on ravintolan perustamisprosessi Kiinassa? Poikkeaako se esim. merkittävästi Suomen-prosessista?

Vesa Niskanen: Mullahan kun mulla ei oo ravintolakokemusta Suomessa, mutta mä oon jollain tapaa ymmärtäny, että se perustamisprosessi on jopa hieman helpompi täällä kuin Suomessa. Tietenkin täälläkin täytyy olla se kiinteistö hyväksytty ravintolatoimintaan ja täytyy olla tietyt tilat ja hygieniatilat ja tällaiset määräysten mukaisesti, mutta ei täällä mun mielestä sellaista lupaviidakkoa ole kuin Suomessa. Että mä oon joskus ymmärtäny, että Suomessa täytyy anoa niitä lupia, en tiedä montako kymmentä kappaletta niitä täytyy. Täällä ollaan sen suhteen aika suoraviivasia, että täällähän käy paikallinen viranomainen tarkastamassan sen tilan ja ihmiset, ja sen jälkeen kun se on hyväksytty, niin ei siinä oikeestaan ole mitään sen mukaan. Että se yksi viranomainen käy katsomassa ja sanoo joo tai ei, ja se on oikeestaan siinä.

Ding Ma: Okei joo, se on niin kun aika yhden luukun periaatteella tehty asiakasystävälliseksi.

Vesa Niskanen: Kyllä toki. Että me ei oo sitä viranomaistoimintaa ja lupatoimintaa koettu mitenkään hankalaks, että ne on saatu ja kun firmalla on vielä oikeus pyörittää ravintolatoimintaa, niin se on itse asiassa aika ongelmatonta.

Ding Ma: Hyvä tietää. Monesti kuullaan, että tärkein asia on sijainti, sijainti ja sijainti. Miten olette nykyisen paikan valinneet ja onko esim. haastavaa löytää hinta-laadultaan sopivia kohteita ravintolalle?

Vesa Niskanen: Joo, siis tuo sijainti-sijainti-sijainti, se on täysin paikkansa pitävä. Tämä paikka missä me ollaan, niin tää tavallaan tuli meidän eteen vähän puolivahingossa. Mä oon oikeestaan ihan tyytyväinen tähän paikkaan siinä mielessä, että vaikka tää on tällanen kohtuu suljettu alue, meillä on naapurina tässä elokuvateatteria ja konserttienpitopaikkaa, niin meillä on luontaisesti aika paljon asiakkaita. Ja sitten myöskin, että tää meidän alue, niin tässä asuu paljon hyvin toimeentulevia kiinalaisia, jotka on asuneet ulkomailla, ne käyttää meitä aika paljon. Siinä mielessä meillä oli hyvä tuuri, että me saatiin tämä, koska kysyit että onko haastavaa löytää hinta-laadultaan sopivia kohteita, niin Pekingissä se on hyvinkin haastavaa. Miten sen nyt sanoisi, ne suosituimmat paikat ne menee nopeaan ja myöskin on älyttömän kalliita. Tavallaan sen tuloksen tekeminen vaikeutuu, jos sä meet hyvälle paikalle, koska sulla pitää olla tietysti tarpeeksi paljon asiakaspaikkoja ja lisäksi sun pitää onnistua myöskin kaikkien niitten keskellä, että siellä on muitakin ravintoloita houkuttelemaan niitä asiakkaita. Niin se on aika haastava Pekingissä. Se täytyy myöntää.

Ding Ma: Mikä on ravintolan suurin kuluerä, että onks se nimenomaan nämä vuokrakustannukset vai henkilöstökustannukset tai raaka-aineiden kustannukset?

Vesa Niskanen: Mä oon jotenkin ymmärtänyt, mitä mä oon alan ammattilaisten kanssa Suomessa jutellut, niin kulurakenne on aika paljon samanlainen. Toki vuokrakulut, kiinteät kulut on iso osa ja myöskin henkilöstökulut.

Ding Ma: Joo.

Vesa Niskanen: Ne on kasvaneet Pekingissä koko ajan. Raaka-ainekulut tietenkin ne on myöskin yksi iso osa, mutta se on sellanen kulu, mihin pystyy jonkun verran itse vaikuttaa. Mutta henkilöstömäärä ja kiinteät kulut, niin ne on tietenkin iso osa.

Ding Ma: Onko esim. haastavaa löytää osaavia henkilöstöä keittiön puolelle tai salin puolelle?

Vesa Niskanen: On [naurahdus]. Se onkin se suuri haaste koska, miten tän nyt sanois, että niin kuin mainitsit niin Kiinassa tai Pekingissäkin on, oliko se 150 000 ravintolaa, niin heille on kysyntää. Varsinkin nyt covidin aikana, kun aika paljon näitä ravintola-alan työntekijöitä jäi palaamatta Pekingiin, niin niistä on aika lailla tiukka kilpailu. Toinen juttu on vielä se on osaava työntekijä, että on jollain tapaa Kiinassa sellainen ongelma, koska ravintolatyötä ei oikeastaan katsota sellaiseksi unelmien työksi. Ja tähän on jonkun verran kai olemassa koulutusta, mutta ei niitä koulutettuja kokkeja tai koulutettua salihenkilökunta, niin ei niitä yleensä löydy. Meidänkin tapauksessa me palkataan joku ja me koulutetaan ja sitten toivotaan, että se ei ihan heti lähde. Meilläkin on iso vaihtuvuus ollu, se on se ikuinen ongelma. Onneksi meillä nyt on pääkokki, joka on tällä hetkellä, niin on ollu meillä alusta lähtien, että se on jonkun verran meitä helpottanut. Mutta henkilökunta on ehkä kaikkein haastavin juttu.

Ding Ma: Vähän tuntuu, että tilanne on sama myös täällä Suomessa varsinkin tän covidin jälkeen. Kiinassa tosiaan tällaiset ruokalähetyspalvelut on hyvin pitkälle edistynyt ja erittäin laajasti käytetty, niin paljonko teidän myynnistä esim. tapahtuu ruokalähetyspalveluiden kautta? Ja paljonko esim. taas sitten paikan päällä siellä teillä ravintolassa?

Vesa Niskanen: Kyllä meillä varmaan taitaa olla se, että ei meillä mene varmaan kuin oisko joku kymmenen prosenttia ruokalähetyksiä. Meillä kyllä on niin kun suurin osa asiakkaista -

Ding Ma: Tää on varmaan ihan tietoinen valinta myös teillä, että haluatte tarjota sitä kokonaiselämystä.

Vesa Niskanen: On se. Ja sitten kuitenkin, että ei se yleensä se ruoka parane kun sitä kuljetetaan ympäri Pekingiä. Me ollaan se sillain mietitty, että toki me tehdään kotitoimituksia, mutta listalta hyvin pieniä määriä, koska me ei haluta että se ruoka menee pilalle, ja myöskin että se tavallaan häviää se suomalaisuus siinä, kun sä syöt sitten kotona jotain lohta, niin sä vaan syöt lohta, mut sulla ei oo semmosta fiilistä, mitä meiän ravintolassa.

Ding Ma: Joo, ja Kiinassa on tosiaan alettu myös arvostamaan lähiruokaa ja ylipäätään ruoka-ainesten turvallisuutta ja jäljitettävyyttä niin kuin sanoitkin äsken. Niin onko tämä nimenomaan teidän vahvuusalue ja tuotteko sen markkinoinnissa myös esille?

Vesa Niskanen: Joo, siis toki me koitetaan, se jäljitettävyys ja turvalliset ruoka-aineet on se mihin me koitetaan taklata ja koitetaan pitää sitä hyvällä mallilla. Että me käytetään mm. suomalaisia raaka-aineita, se vähä mitä niitä nyt on tällä hetkellä tarjolla, ja sitten muitten raaka-aineitten kohdalla niin meillä on tässä vuosien mittaan valikoituneet sellaiset hyvät toimittajat, jotka toimittaa laadullisia raaka-aineita. Me ei oo tavallaan lähetty siihen kelkkaan mukaan, että etsitään se halvin laadusta piittaamatta, että kyllä me ollaan pysytty niissä samoissa jotka on ollu hyviä.

Ding Ma: Kyllä. Vielä viimeisenä kysymyksenä, niin tiedämme että Ikean lihapulla-annos Ruotsin lippuineen toimi tietynlaisena signeerausannoksena ruotsalaiseen ruokakulttuuriin Kiinassa. Mikä on Moi-ravintolan signeerausannos, jolla tuomme ylpeydellä suomalaista ruokakulttuuria esille Kiinassa?

Vesa Niskanen: Kyllähän meillä tietenkin alkupaloina meillä on tietenkin karjalanpiirakka, mitä me ollaan -

Ding Ma: Joo, täältä meidän seuduilta.

Vesa Niskanen: Kyllä [naurahdus]. Ja sitten lohta. Lohta me tehdään eri muodoissa, että meillä on sellanen hiljalleen kypsytetty lohi, koetetaan pikkasen saada sitä meidän välineillä samaa makua mikä on loimulohella Suomessa. Valitettavasti joudumme sähköllä kypsyttään, mutta vähän samalla tyylillä ja samalla makumaailmalla. Siinä ne oikeestaan käytännössä ne, ja tietenkin on sitten jotain mustikkapiirakkaa ja tällaista. Se lohi on ollut se meiän tavallaan se millä me tuodaan sitä. Toki meillä on myöskin suomalaisia lihapullia. Mä oon aina koittanut sanoo, että suomalaiset ja ruotsalaiset lihapullat eroaa siinä, että suomalaisessa lihapullassa on lihaa.

Ding Ma: [naurua]

Vesa Niskanen: Itsehän mä oon tän keksinyt [naurua].

Ding Ma: Hyvin kiteytetty sinänsä kyllä. Voisin ostaa. Joo, mut hienoa. Rakkaat kuuntelijat tosiaan, jos ja kun te käytte Pekingissä ja tulee koti-ikävä, niin ilman muuta Moi-ravintola löytyy kaupungista ja sieltä saa tuttua ja turvallista kotiruokaa.

Mennään vielä tähän jakson loppuun jakson sanontaan. Sanonta menee näin. (--) [0:22:37], ruokailu on taivaallisen tärkeä asia kansalle. Kiina on tunnettu rikkaasta ruokakulttuurista ja kiinalaiset rakastavat syömistä. Ravintola-ala on yksi suurimmista toimialoista, joka on samalla yksi kilpailuimmista. Onkin mukava huomata että Kiinan suurkaupungissa löytyy myös suomalaisen ruokakulttuurin edustaja. Nyt kun päästiin ruoka-aiheeseen ja päästiin sen kanssa vauhtiin, niin jatketaan seuraavassa jaksossa suomalaisten elintarvikkeiden viennin parissa yhdessä Johanna Heikkisen kanssa. Hyvät kuulijat, ota siis podcastimme tilaukseen Spotifyssa, Apple iTunesissa ja Google Podcastissa. Luonnollisesti kaikki jaksot jaksot löytyvät myös Etelä-Karjalan liiton sivuilta www.ekarjala.fi. Kiitos Vesa, ja oli hienoa saada sinut meille vieraaksi.

Vesa Niskanen: Kiitoksia, oli kiva että kutsuit.

Ding Ma: Mahtavaa. Ja kiitos vielä podcastin mahdollistajille, Etelä-Karjalan liitolle, Euroopan aluekehitysrahaston EAKR-rahoitusinstrumentille sekä Lappeenrannan paikalliselle yritykselle VMH Productionsille teknisestä toteutuksesta.

[musiikkia]