



Euroopan unionin
osarahoittama



Uudenmaan liitto
Nylands förbund



innokaupungit

Pilotin kuvaus: ResQ Kotikulma – Uusi jakelumalli tuo tukkujen hävikkiruoan kuluttajille

Taustatiedot

- **Toteuttajat:** Resq Club Oy ja Foodnix
- **Aikataulu:** 05/2025 -10/2025
- **Sijainti:** Pääkaupunkiseutu

Tausta:

ResQ Club on digitaalinen markkinapaikka, jonka avulla yritykset ja julkisen sektorin toimijat voivat myydä ylijäämätuotteita, joilla on uhkana päätyä hävikkiin. Asiakkaat – useimmiten kuluttajat – voivat ostaa tuotteita edullisempaan hintaan ja samalla osallistua hävikin vähentämiseen.

ResQ:n liiketoimintamalli perustuu komissioon, jonka myyjä maksaa alustalla myydyistä tuotteista. Markkinapaikkana toimii sovellus, josta löytyy kaksi versiota; ostamiseen tarkoitettu ResQ Club sekä myymistä varten ResQ Partner. Molemmat sovellukset löytyvät ilmaiseksi sovelluskaupasta ja ovat käytettävissä puhelimella sekä tabletilla. Lisäksi myyjäsovellus toimii myös tietokoneella selainpohjaisesti.

ResQ:n oma asiakaspalvelu toimii sekä myyjien että ostajien tukena. ResQ Club on Suomessa 2016 perustettu yritys, jonka tuotekehitys tapahtuu Suomessa. Yritys toimii Suomen lisäksi Ruotsissa ja Virossa.

Suurin osa ResQ:ssa hävikkiä myyvistä organisaatioista ovat HoReCa -alan toimijoita, mutta mukana on myös paljon vähittäiskauppoja päivittäistavarakaupan alalta. Tyypillinen myytävä tuote on esimerkiksi lounasajan jälkeen myytävä ylijäämäruoka-annos tai marketin ylijäämäruokakassi, jonka asiakas ensin ostaa ResQ-sovelluksen kautta ja sen jälkeen noutaa myyjän toimipaikasta tämän määrittelemänä noutoajankohtana.

ResQ:lla onkin ollut merkittävä rooli vähittäismyynnin (erityisesti ravintolat ja kaupat) hävikin vähentämisessä ja päivittäin alustalla myydään noin 10 000 hävikkiuhanalaista tuotetta. Luonnonvarakeskus Luken mukaan kuitenkin noin kolmannes syömäkelpoisesta hävikistä syntyy elintarviketeollisuudessa sekä tukku- ja vähittäiskaupan sektorilla. Monet näistä toimijoista eivät ole voineet laittaa ylijäämäänsä myyntiin ResQ:hun, sillä heiltä puuttuvat tilat, joista kuluttaja-asiakas voisi noutaa tilauksensa turvallisesti.

ResQ:n Kotikulma -pilotti lähti etsimään ratkaisua tähän ongelmaan. Tavoitteena oli saattaa tukkukaupan ja teollisuuden ylijäämä kuluttajien saataville, eli heidän omille kotikulmilleen noudettavaksi.



Euroopan unionin
osarahoittama



Uudenmaan liitto
Nylands förbund



Kokeilun kuvaus:

ResQ Kotikulma -pilotin ensimmäisessä vaiheessa keväällä 2024 saatiin mukaan yksi hedelmiin ja vihanneksiin keskittyvä tukkutoimija, joka laittoi ylijäämätuotteensa, eli vähittäiskaupan tarpeisiin liian kypsät tai muodoltaan epätäydelliset hedelmät ja vihannekset, myyntiin ResQ:hun. Päivän loppuun jakeluauto nouti asiakkaiden ResQ:n kautta tekemät tilaukset tukusta. Jakeluauto pysähtyi viidessä eri paikassa pääkaupunkiseudulla, joista asiakkaat saivat noutaa tilauksensa suoraan jakeluautosta.

Talven lähestyessä mukaan saatiin toinenkin tukkutoimija ja päädyttiin kokeilemaan keskitettyä noutopistettä. Noutopistekumppaniksi löytyi kauppakeskus Redissä sijaitseva hävikkikauppa Foodnix. Keskitetyn noutopisteen mallissa tukkujen ResQ:n kautta myymät tuotteet kuljetetaan päivän loppuun Foodnixiin, joka vastaa tilausten luovuttamisesta niitä noutamaan tulleeille asiakkaille.

Elintarvikeeturvallisuus:

Koska myytävät tuotteet ovat elintarvikkeita, kuljetukseen on käytetty elintarvikekuljetuksiin hyväksyttyä kuljetuskalustoa ja tilausten nouto on tapahtunut elintarvikehuoneistoksi hyväksytystä tilasta.

ResQ:n kautta tehdyissä tilauksissa tuotteita ostavien asiakkaiden jäljitettävyyden on hyvä, sillä ostaakseen asiakkaan on rekisteröidyttävä palveluun. Esimerkiksi tuotteen takaisinvetotilanteessa tuotetta ostaneille asiakkaille on mahdollista kommunikoida suoraan joko sähköpostin tai tekstiviestin välityksellä.

Kestävän kehityksen näkökulma:

Yksi tärkeimmistä kestävään kehitykseen liittyvistä tavoitteista kokeilussa on ollut löytää tehokas tapa vähentää elintarviketeollisuudessa ja tukkukaupan sektorilla syntyvää hävikkiä. Tuotteiden yhdistetyllä kuljetuksella lähemmäs asiakkaita Redin Foodnixin noutopisteeseen on tavoiteltu sekä keskitetyn kuljetuksen kustannusetuja että pyritty vähentämään asiakkaiden yksityisesti kulkemia noutamatkoja. Tukku- ja teollisuustoimijat sijaitsevat usein paikoilla, jotka eivät ole tiheitä asutuskeskittymiä tai joukkoliikenteen solmukohtia, joten ResQ Kotikulma -palvelulla on mahdollistettu noutojen parempi saavutettavuus lähempänä kuluttaja-asiakkaita.

ResQ Kotikulman asiakkaat ovat maininneet kestävä kehityksen kannattamisen lisäksi myös taloudelliset syyt motiivina ylijäämän ostamiselle. Yleinen elinkustannusten nousu ja paineet säästää ruokakuluissa ovat saaneet ihmiset etsimään vaihtoehtoisia tapoja kuluttaa. ResQ



Euroopan unionin
osarahoittama



Kotikulman asiakkaat ovatkin toivottaneet mahdollisuuden ostaa edullisia hävikkiuhanalaisia hedelmiä ja vihanneksia lämpimästi tervetulleeksi.

Kun myyntierät ovat tukkukokoa (esimerkiksi kymmenen kilon pakkauksia) riskinä voidaan nähdä tuotteiden päätyminen hävikkiin kotitalouksissa. Tilauksia noutavia asiakkaita on haastateltu useampaan otteeseen ja kysytty, millä tavoin he toimivat asian suhteen. Asiakkaat ovat maininneet pakastamisen ja kuivaamisen keinoina edistää ruoan säilymistä. Tilauksen jakaminen yhdessä toisen tai useamman kotitalouden kanssa vaikuttaisi myös olevan suosittua.

Tulokset, opit ja jatkokehitys:

ResQ Kotikulman kautta asiakkaat olivat lokakuuhun 2025 mennessä pelastaneet jo yli 50 000 kg hevi-ylijäämää tukuista. Kokeilu on muuttunut pilottihankkeesta osaksi ResQ:n normaalia liiketoimintaa ja uusia toimijoita on liittynyt mukaan. Mahdollisuuksia parantaa toiminnan tehokkuutta, asiakaskokemusta sekä laajentumista muille paikkakunnille selvitetään.

Suurin haaste, erityisesti nopeasti pilaantuvien tuotteiden kohdalla, on logistinen tehokkuus sekä kysynnän ja tarjonnan oikea-aikainen kohtaaminen. Jälkimmäiseen haasteeseen ResQ:n aktiivinen hävikin vähentämisestä kiinnostunut asiakaskunta sekä sovelluksen tarjoama kyvykkyys viestiä reaaliaikaisesti tarjoavat hyvät lähtökohdat.

Kuljetusreittien ja -aikataulujen sekä noutopisteisiin liittyvä optimointi ei sen sijaan ole ollut ResQ:n ydinosaamista ennen pilottia. Kokeilu on tarjonnut arvokasta oppia näiden asioiden ymmärtämiseksi. Ruokaylijäämän tapauksessa puhutaan myyntiarvoltaan matalan arvon tuotteista, jolloin käsittely- ja kuljetuskustannus per myyty/ostettu yksikkö tuo merkittävän haasteen. On myyjän ja kuluttajan näkökulmasta eri asia maksaa kuljetuskustannus esimerkiksi uutta polkupyörää hankittaessa kuin ostettaessa kymmenen kiloa appelsiineja.

Kokeilun tuomat opit ovat lisänneet ymmärrystä toimintamallin kustannusrakenteesta sekä siitä, että oikeanlainen volyyymi ja jakelukumppanirakenne ovat ratkaisevassa asemassa, kun jatkokehitystä suunnitellaan.

Yhteyshenkilöt:

- Taru Parikka, Senior service designer, ResQ Club Oy, taru@resq-club.com
- Liisa Hanni, Key account manager, ResQ Club Oy, liisa@resq-club.com
- Chi Nguyen Tran Minh, Foodnix, info@foodnix.fi