



PAIKALLISTA LUOMURUOKAA KULUTTAJALLE



– KETJUKOKEILUJA ETELÄ-SAVOSSA



SISÄLTÖ

Paikallista luomuruokaa kuluttajalle – ketjukokeiluja Etelä-Savossa

1. Alkukartoitus	4
1.1 Luomukasvikset, marjat ja hedelmät	
4 1.2 Luomuliha	7
1.3 Luomuraaka-aineiden käyttö Etelä-Savon ravintoloissa	8 1.4
Luomutuotteiden pakkaamisen esiselvitys	10 1.5
Tilavierailukonsepti	11
2 Toimenpiteet	
2.1 Johdanto	12 2.2
Luomulihaketjukokeilu kaupan ketjumyymälässä	13
2.3 Luomukeräkaalin myyntikokeilu kaupan ketjumyymälässä	15
2.4 Kuluttajakysely luomukaalista ja lihasta	16
2.5 Luomuparsakaalin myyntikokeilu julkisille ruokapalveluille	17
2.6 Luomunaudanlihan logistiikka- ja myyntikokeilu paikalliselle julkiselle ruokapalvelulle	20
2.7 Pakkausratkaisuehdotukset luomutuotteille	20
2.8 Tilavierailukonseptin kehittäminen	22
3 Yhteenvedo hankkeen kehittämistoimenpiteiden tuloksista	24
4 Tästä jatketaan eteenpäin	24
Liitteet	27

KIRJOITTAJAT

Mynttinen Sinikka (Toim.), *Aalto-yliopisto kauppakorkeakoulu, Pienyrityskeskus*

Järvinen Juha-Pekka, *Helsingin yliopisto*

Kainusalmi Mika, *Lappeenrannan teknillinen yliopisto*

Leminen Ville, *Lappeenrannan teknillinen yliopisto*

Mutka-Paintola Kirsi, *ProAgria Etelä-Savo*

Nuutila Jaakko, *Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus MTT*

Nykänen Arja, *ProAgria Etelä-Savo*

Siiskonen Pirjo, *Luomuinstituutti*

Särkkä-Tirkkonen Marjo, *Helsingin yliopisto Ruralia-instituutti*



LUKIJALLE

Tämä julkaisu kertoo paikallisen luomuruokaketjun kehittämistä Etelä-Savossa vuoden 2014 aikana. Voit seurata, mistä lähtökohdista eteläsavolaisten luomuliha- ja -kasvisketjujen kehittäminen aloitettiin, miten luomuyrittäjät, jalostajat, ammattikeittiöt, kauppa, neuvojat, tutkijat ja muut luomutoimijat tehtävään osallistuivat, mitä vaiheita ja toimenpiteitä kehittämistyö sisälsi ja mitä tuloksia saatiin aikaan. Lisäksi julkaisussa kerrotaan, miten kehittämistyötä aiotaan jatkaa.

Paikallisen luomuruokaketjun kehittäminen Etelä-Savossa toteutettiin Luomuinstituutin vakiinnuttaminen -hankkeessa, jota ota rahoittivat EU:n rakennerahasto-ohjelma (EAKR), Mikkelin yliopistokeskus (MUC), Mikkelin kaupunki ja Mikkelin seudun kunnat sekä hankkeen toteuttajaorganisaatiot. Helsingin yliopiston Ruralia-instituutin koordinoimassa hankkeessa olivat osatoteuttajina Luomuinstituutti, Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus MTT, ProAgria Etelä-Savo, Aalto-yliopisto Pienyrityskeskus ja Lappeenrannan teknillinen yliopisto Pakkaustekniikka. Lisätietoa hankkeesta on saatavilla osoitteessa www.luomuinstituutti.fi.

KIITOKSET

Kiitämme Luomuinstituutin vakiinnuttaminen -hankkeen rahoittajia tämän julkaisun mahdollistamisesta. Kiitämme myös Etelä-Savon luomutila- ja yritysverkoston toimijoita, TKI-ryhmän jäseniä, hankkeen ohjausryhmän jäseniä sekä niitä, jotka vastasivat hankkeessa toteutettuihin kyselyihin ja haastatteluihin.

Paikallista luomuruokaa kuluttajalle – ketjukokeiluja Etelä-Savossa

1 ALKUKARTOITUS

Etelä-Savossa oli vuonna 2014 noin 270 luomualkutuottajaa ja peltopinta-alasta 13,6 % oli luomussa (koko maa 9,5 %). Tärkeimmät tuotantosuunnat luomussa ovat maito-, kasvis- ja naudanlihantuotanto. Luomutilojen koko Etelä-Savossa on keskimäärin 38,1 ha. (Evira 2014.)

Etelä-Savossa on noin 25 luomujalostusta harjoittavaa yritystä. Alueen luomutuotteiden jalostusasteen nostaminen on yksi keskeisistä tavoitteista. Alueella ei ole omaa teurastamoa, vaan luomueläimet viedään

4 teurastettavaksi Sastamalaan tai Iittiin. Osa myydään myös isoille

lihataloille, jolloin luomustatus ei aina säily kuluttajatuotteisiin asti. Lisäksi Etelä-Savon alueella on vain muutama vihannesten jatkokäsittelylaitos (kuoriminen, pilkkominen ja pakkaus). Osa vihanneksista käsitellään ja markkinoidaan Kuopiossa. Etelä-Savon alueen ammattikeittiöt hankkivat kasvikset tukusta ja suoraan tiloilta. Luomumarjojen saatavuus on heikko. Lihaa hankitaan paikallisista kaupoista ja lihataloilta. Etelä-Savossa luomulihan kysyntä on suurempaa kuin tarjonta, toisaalta myös luomukasvisten kysynnän on arvioitu kasvavan lähitulevaisuudessa.

Luomuinstituutin vakiinnuttaminen -hankkeessa (2013 - 2014) luomuruokaketjujen kehittämiskohteiksi valikoituivat eteläsavolaiset luomuliha- ja -kasvisketjut, jotka muodostuvat luomulihakarjatiloihin ja luomukasvintuotantotiloista, jatkojalostusyriyksistä, kunnallisten ruokapalvelujen tuottajista, ravintoloista, torimyynnistä, hallikaupasta, erikoisliikkeistä, ja päivittäis-

tavarakaupoista. Tavoitteena oli vahvistaa luomukasvis- ja liha-arvoketjuja kehittämällä monipuolisesti luomutuotantoa, -yrittäjyyttä ja liiketoimintaa alkukartoituksessa esiin nousevien yritys kohtaisten tarpeiden ja ketjun kehittämiskohteiden mukaisesti.

1.1 Luomukasvikset, marjat ja hedelmät

Luomuhyväksytty tuotantoala Suomessa vaihtelee tuotantokasveittain ja alueittain. Porkkanalla luomuhyväksyttyä tuotantoalaa oli v. 2013 Suomessa noin 60,1 ha, sipulilla 32,8 ha ja kaaleilla 23,6 ha. Näiden vihannesten luomuhyväksytystä tuotantopinta-alasta on Etelä-Savossa 35,3 ha eli noin kolmannes koko valtakunnan tuotantoalasta. Etelä-Savon luomuvihannestuotantoon verrattaessa lähimaakuntiemme luomuvihannestuotantoalat ovat huomattavasti alhaisempia. Voidaan siis sanoa, että Itä-Suomen luomuvihannestuotanto on näiden kasvisten osalta keskittynyt Etelä-Savoon.

(*Luonnonmukaisen tuotannon tilastot 2013.*)

Luomuvihannesten tuotantomääriä ei tavantomaisten vihannesten tapaan tilastoida, mutta laskennallisia arvioita satomääristä on mahdollista tehdä. Satomääräarvioiden mukaan Etelä-Savossa tuotetaan yhteensä noin 1,3 milj. kg luomuporkkanaa, luomusipulia, luomuparsakaalia ja muita kaa-leja. Vastaavat tuotantomäärät ovat selvästi alhaisempia ympäröivissä maakunnissa. (*Taulukko 1.*)

	Satomääräarvio (1000 kg)				
Maakunta	Porkkana	Sipuli	Parsakaali	Muut kaalit	Yhteensä
Etelä-Savo	693	260	33,6	312,9	1299,5
Pohjois-Savo	130,5	94	1,4	8,05	233,91
Kaakkois-Suomi	31,5	54	0,4	5,25	91,15
Keski-Suomi	126	2	0	0	128
Häme	49,5	54	5,3	148,4	257,2
Yhteensä	1030,5	464	40,7	474,6	2009,7

Taulukko 1. Satomääräarviot luomuhyväksytylle tuotantoalalle viidessä eri maakunnassa. Arvioissa on käytetty seuraavia satomääriä: porkkana 45 000 kg/ha, sipuli 20 000 kg/ha, parsakaali 8 000 kg/ha ja muut kaalit 35 000 kg/ha.

Luomuvihannestuotannolle on ominaista hyvin pienten tuotantopinta-alojen suuri määrä. Tällöin tuotanto on hyvin käsityövaltaista. Luomutuotannossa satotot voivat vaihdella huomattavasti peltojen kunnon sekä tuholais- ja tautipaineiden vuoksi. Esitetyt arviot kuvaavat lähellä optimaalisia olosuhteita saatuja satomääriä.

Luomumarjojen satotasojä ei toistaiseksi tilastoida Suomessa. Pinta-alojen ja tavanomaisessa tuotannossa saatujen satomäärien perusteella voidaan arvioida luomumarjasatoa. Arvion mukaan (taulukko 2) luomumansikan ja luomumustaherukan satomäärä on noin 85 000 kg Etelä-Savon maakunnassa. Jos Etelä-Savon satolukuihin lisätään ympäröivien maakuntien satomääräarviot, saadaan satotasoarvioksi kaikkiaan noin 350 000 kg/v.

Tarkentava kysely toteutettiin vihannes- ja puutarhatiloille. Luomumarjoista alueella tuotetaan mansikkaa, vadelmaa, mustaherukkaa, pensasmustikkaa ja tyrniä. Käytännössä kaikki marjat kerätään tiloilta itsepoimintana. Jonkin verran marjoja myydään myös suoraan tiloilta. Kyselyyn vastanneista luomuporkkanan tuottajia on kaksi ja tuotantomäärä vuosittain noin 500 000 kg, josta 80 % menee valtakunnan jakeluun pestynä pikkupusseissa. Toinen tuottajista on pieni ja toimittaa suoraan lähikauppoihin irtomultaporkkanaa. Perunaa tuotetaan noin 15 000 kg vuodessa. Kaikki menee irtotuotteena ja pesemättä lähikauppoihin. Sipulin tuottajat, joilta sipulit lähtevät suoraan pellolta Vehviläisen pakkaamoon Siilinjärvelle, säilyttänevät luomusatuksensa kauppaan saakka. Tuotantomäärä on 50 - 80 000 kg vuodessa. Yksi viljelijä tuottaa keräkaalia

	Satomääräarvio (1000 kg)		
Maakunta	Mansikka	Mustaherukka	Yhteensä
Etelä-Savo	71,38	14,16	85,54
Pohjois-Savo	49,02	25,44	74,46
Pohjois-Karjala	57,62	29,64	87,26
Kaakkois-Suomi	20,21	34,56	54,77
Keski-Suomi	14,19	21,96	36,15
Häme	85,57	14,16	99,73
Yhteensä	297,99	139,92	437,91

Taulukko 2. Luomumansikan ja -mustaherukan arvioidut keskimääräiset satomäärät Etelä-Savossa ja lähimaakunnissa.

200 000 kg vuodessa ja parsakaalia 20 000 kg. Molemmat kaalit menevät valtakunnan jakeluun. Lisäksi yksi viljelijä tuottaa maa-artistokkaa noin 150 kg vuodessa ja se toimitetaan pakastettuna soseena suoraan ravintolaan. Lisäksi alueella tuotetaan pieniä määriä muita vihanneksia kuten valkosipulia, kurkkua ja kesäkurpitsaa.

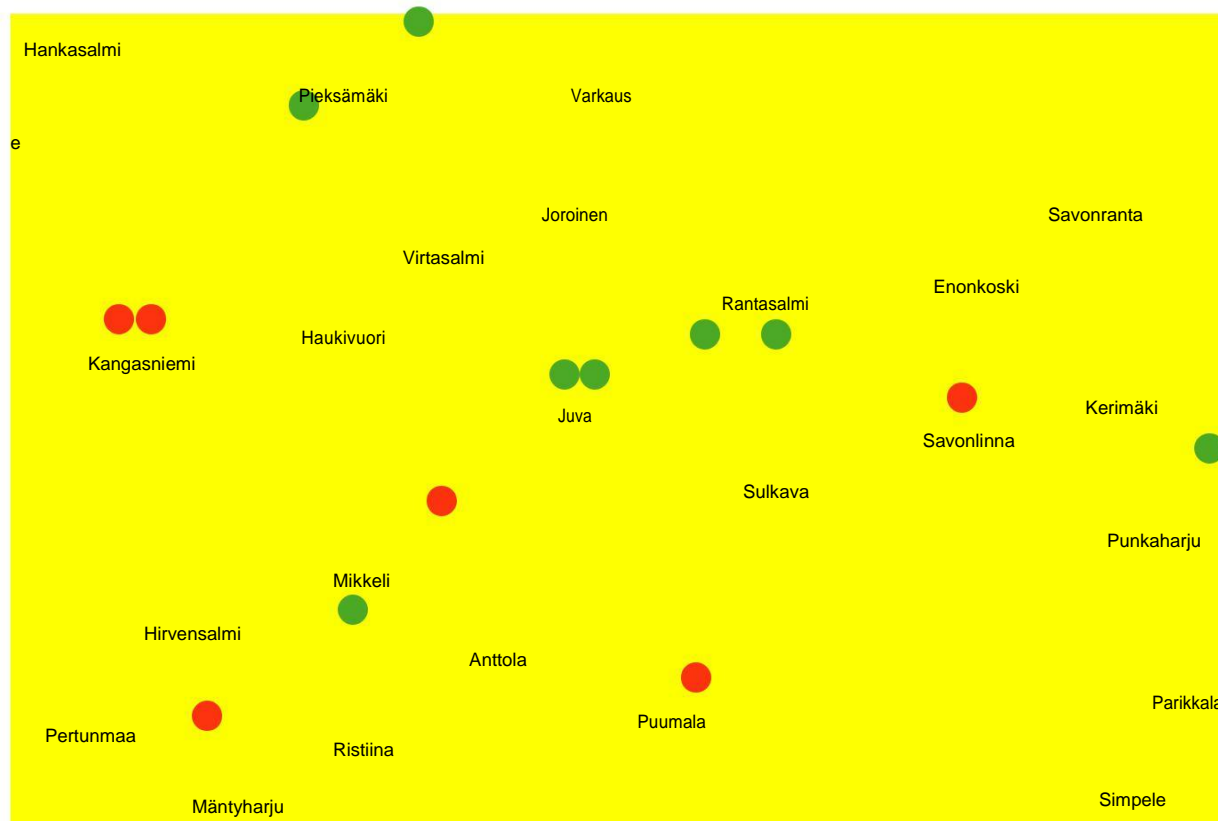
Kartoituksen selkeä tulos oli, että Etelä-Savossa tuotetaan hyvin vähän luomuvihanneksia ja luomumarjoja. Poikkeus ovat porkkana, sipuli sekä kerä- ja parsakaali, joiden tuotantomäärät ovat niin suuria, että ne menevät valtakunnan markkinoille. Jatkojalostukseen tai kysynnän kasvuun ei nykyinen tuotanto riitä. Soittokierrosta tehtäessä huomattiin, että useat tilat olivat lopettaneet tuotantonsa viimeisten viiden vuoden aikana.

LUOMUKASVISTUOTANTO ETELÄ-SAVOSSA

- Valtakunnallisesti merkittävää luomukasvisten tuotantoa
- päätuotteita porkkana, sipuli, kerä- ja parsakaalia

Kuvassa 1 on esitetty vihannesten ja marjojen jatkojalostuslaitosten tämän hetken sijainti Etelä-Savossa. Vihannesten osalta jatkojalostus käsittää lähinnä kuorimopalveluita. Marjoista valmistetaan mehuja ja hilloja, minkä lisäksi niitä pakastetaan mm. rahtityönä.

Alkutuottajien halukkuus lisätä luonnonmukaisesti ja tavanomaisesti viljeltyjen kasvisten tuotantoa jatkojalostusta varten on Helsingin yliopiston Ruralia-institu-



● = Vihannesten ja kasvisten jatkojalostus ● = Marjojen jatkojalostus

Kuva 1. Vihannesten ja marjojen jatkojalostuslaitosten sijainti Etelä-Savossa.

tin selvityksen mukaan epävarmaa (Särkkä-Tirkkonen ym. 2014). Halukkuus määräytyy pitkälti hintatason ja tuotannon laajentamishalujen perusteella. Toistaiseksi katetta saadaan parhaiten ”multaporkkanalle”, ts. jalostuksen tuomaa lisäarvoa ei saada nykyisen markkinatilanteen vuoksi siirrettyä jalostetun tuotteen hintoihin.

Lähde: Särkkä-Tirkkonen, M., Iivonen, S. & Väisänen H-M 2014. PAJA – Pakastus- ja jatkojalostustoiminnan esiselvitys. Loppuraportti. Helsingin yliopisto, Ruralia-instituutti.

1.2 Luomuliha

Etelä-Savossa kasvatettiin vuonna 2013 6,5 % koko Suomen luomulehmistä ja 5,3 % luomuemolehmistä (Taulukko 3). Luomulihanaudoista alueella kasvatettiin reilut 7 %. Naapurimaakuntiin Pohjois-Savoon ja Pohjois-Karjalaan verrattuna lehmien määrä oli samaa luokkaa, mutta emolehmien määrä oli naapurimaakunnissa kaksin- tai kolminkertainen Etelä-Savoon verrattuna. Nämä luvut kertovat sen, kuinka paljon eläimiä on ollut luomuvalvonnan piirissä. Nämä luvut eivät kuitenkaan kerro mitään siitä, kuinka paljon eläinten lihasta päätyy luomuna kuluttajalle saakka.

Luomulihaketjun alkutuotantokysely kohdistettiin emolehmä-, vasikoiden jatkokasvatus-, maidontuotanto- ja lammastiloille. Kyselyssä selvitettiin, kuinka

paljon tiloilla on eläimiä, mihin vasikat menevät jatkokasvatukseen, missä eläimet teurastetaan ja jos liha palaa tilalle takaisin suoramyyttäväksi, miten ketjun logistiikka toimii. Kyselyyn vastasi 19 emolehmätilaa, yksi jatkokasvatustila, seitsemän maidontuotantotilaa ja viisi lammastilaa. Tilojen yhteystiedot saatiin Pro-Agria Etelä-Savon asiakasrekisteristä sekä Eviran rekisteristä sellaiset tilat, jotka ovat antaneet luvan yhteystietojensa luovutukseen.

Kyselyn perusteella emolehmätiloilta lähtee suurten lihatalojen (Atria, HK Agri ja Snellman) jatkokasvatustiloille 240 sonni- ja lehmävasikkaa vuodessa (Taulukko 4). Tilat kasvattavat teuraaksi 280 eläintä vuo-

LUOMULIHATUOTANTO ETELÄ-SAVOSSA

- suurin osa luomulihasta tavanomaisena markkinoille
- luomujatkokasvatustiloista puute

nessa ja ne menevät teurastettavaksi Atrialle, Snellmannille ja Savo-Karjalan lihalle. Omaan suoramyyntiin käytetään keskimäärin 100 eläintä. Näiden eläinten teurastus, paloittelu ja usein myös vakumointi tapahtuu Liha REM:llä, Koivikon Lihassa, Vainiolla tai Savo-Karjalan lihalla. Pääosin tuottajat kuljettavat lihat itse ja valtaosa lihasta myydään kotoa tai toimitetaan suo-

Luomukotieläin	Koko Suomi	Etelä-Savo	
	kpl	kpl	osuus %
Lypsylehmät	6 290	406	6,5
Naudat alle 8 kk	11 116	458	4,1
Hiehot	9 848	411	4,2
Siitossonnit	767	26	3,4
Lihanaudat	5 991	430	7,2
Emolehmät	15 020	794	5,3
Uuhet karitsoineen	17 925	518	2,9
Pässit	1 304	27	2,1

Taulukko 3. Luomukotieläinten määrät (kpl) vuonna 2013 koko Suomessa ja Etelä-Savossa (Evara 2013).

raan asiakkaalle. Maidontuotantotiloilta sonnivasikat menevät jatkokasvatukseen tavanomaiselle tilalle (220 kpl) tai luomutilalle (100 kpl) ja teuraaksi menevät lehmät Savo-Karjalan lihalle, jolloin ne säilyttävät luomustatuksen. Lammastilojen karitsoista 500 eläintä menee suoraan teuraaksi Vainion teurastamolle ja Muhniemen Lahtivajaan ja noin 80 eläintä teurastetaan, paloittel- laan ja vakumoidaan Muhniemen Lahtivajassa, mistä ne kuljetetaan itse kotiin ja myydään suoramyyntinä.

Karkeasti laskettuna kyselyssä mukana olleilla tiloilla tuotetaan 250 000 kg naudanlihaa ja 12 000 kg lampaanlihaa. Näistä luomuna päätyy markkinoille noin 100 000 kg naudanlihaa ja 8 000 kg lampaan lihaa. Suurin syy luomustatuksen häviämiseen naudanlihan alkutuotannossa on vasikoiden luomujatkokasvatustilojen puute. Naudanlihan tuotannossa kaiken kaikkiaan

on ongelmana jatkokasvatuksen heikko kannattavuus.

1.3 Luomuraaka-aineiden käyttö Etelä-Savon ravintoloissa

Luomuraaka-aineiden käytön selvittämiseksi toteutettiin kysely Etelä-Savon ravintoloissa käytettävien luomuraaka-aineiden määristä sekä paikallisten luomukasvisten ja -lihan tarjonnan riittävydestä maakunnan ravintoloiden käyttöön.

Aineisto hankittiin lähettämällä kysely Etelä-Savon maakunnan ravintoloihin ja haastatteleamalla kolmea ravintolatoiminnoista vastaavaa henkilöä. Ravintoloiksi katsottiin kyselyssä ne ravitsemusliikkeet, jotka tarjoavat lämpimiä aterioita. Ravintolat jaettiin kuu-teen ryhmään niiden toimintaperiaatteen mukaan: henkilöstöruokalat, hotellit, kuntien ruokapalvelut, lounaskahvilat, ruokaravintolat ja tilausravintolat.

	Emotilat	Maitotilat	Lammastilat
Jatkokasvatukseen	240 (L/T)	100/220 (L/T)	
Teuraaksi			
Isot lihatalot	280 (L/T)	100 (L)	500 (L/T)
Suoramyynti	100 (L)		80 (L)

Taulukko 4. Luomulihaan tuotanto Etelä-Savossa (kpl ruhoa). L = liha säilyttää luomustatuksen kuluttajalle saakka, T = liha muut-tuu tavanomaiseksi jossakin ketjun vaiheessa.



Kysely lähetettiin 132 ravintolalle, joista 30 vastasi kyselyyn. Vastausaktiivisuus oli 23 %. Kahdella syventävällä teemahaastattelulla saatiin tarkempaa tietoa raaka-aineiden käytöstä. Syventävän haastattelun kohteina olivat Bistro Vilee Mikkelissä sekä Järvi-Saimaan Palveluiden Juvan koulukeskuksen ja Juva-kodin keittiöt.

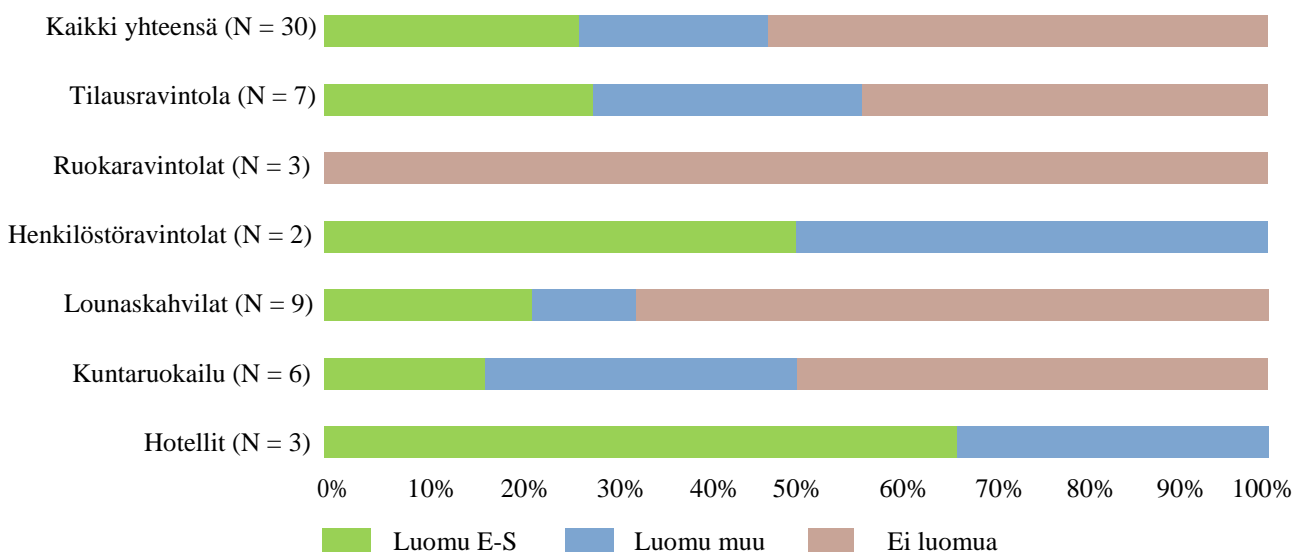
Kyselyn tuloksista käy ilmi, että 27 % vastaajista käytti Etelä-Savossa tuotettuja luomuraaka-aineita (kuva 2). Muualla tuotettuja luomuraaka-aineita käytti 47 % vastaajista. Luomuraaka-aineiden käyttö vaihteli suuresti ravintoloiden toimintaperiaatteen mukaan.

Ravintoloiden käyttämät raaka-aineet ovat enimmäkseen Suomessa tavanomaisesti tuotettuja. Yleisimpiä ravintoloissa käytettyjä Etelä-Savossa tuotettuja luomuraaka-aineita ovat kasvikset, joita käytettiin kuudessa eri ravintolassa, kun taas paikallista luomulihaa ja luomumylly- ja leipomotuotteita käytettiin kolmessa eri ravintolassa. Tämä selittyy luomukasvisien edullisemmalla hinnalla suhteessa muihin luomuraaka-aineisiin. Toiseksi eniten ravintolat käyttivät pai-

kallisia luomumylly- ja -leipomotuotteita sekä luomulihaa. Paikallisia luomumaitotuotteita ei ollut tarjolla. Etelä-Savossa ei tällä hetkellä ole meijeriä, joka tuottaisi luomumaitotuotteita. Pienen luomumeijerin lie-nee vaikea saada tuotteitaan myyntiin kaupan hyllyille. Myös luomumaidon saanti voi olla vaikeaa, kun lähes kaikki luomumaito myydään suurille meijeriyrityksille.

Syventävien haastattelujen perusteella ilmenee, että paikalliselle luomumeijerille olisi kuitenkin kysyntää.

Paikallisten luomukasvisien tarjontaa riittämättömänä piti 38 % (N = 29) ja luomulihan tarjontaa 59 % vastaajista (N = 28). Vastausten perusteella luotettavaa ja joustavaa toimittajaa oli vaikea löytää. Erästä suurkeittiötä edustava vastaaja puki tilanteen sanoiksi näin: ”Jatkuvaa saatavuutta suuremmissa ostomäärissä ei pystytä takaamaan, tosin hinta estää ostamasta muutenkin.” Myös jalostettujen lihatuotteiden tarjonta oli vastausten perusteella riittämätöntä. Liha- ja kasvis- tuotteiden toivottu jalostusaste vaihteli ravintolan toimintaperiaatteen mukaan. Suurkeittiöt halusivat liha-



Kuva 2. Luomuraaka-aineiden käyttö ravintolatyypeittäin. Luomuraaka-aineiden alkuperä on jaoteltu seuraavien alu-eiden mukaan: Etelä-Savo (E-S), muu alue kuin Etelä-Savo (muu) (N = 30).

RAVINTOLOIDEN YLEISIMMIN KÄYTTÄMÄT PAIKALLISET LUOMURAACA-AINEET

- luomukasvikset
- luomumylly- ja leipomotuotteet
- luomuliha

tuotteet kypsinä, paloitetuina tai jauhettuna. Kasvikset haluttiin kuorittuina, pilkottuina ja mahdollisuuksien mukaan pakastettuina. Pienemmät keittiöt halusivat lihatuotteet raakana ja heidän omien toiveittensa mukaan paloitetuina. Kasvikset haluttiin korkeintaan pestyinä. Eniten luomutuotteiden hankintaan vaikuttava tekijä oli hinta. Hinnan lisäksi hankintaan vaikuttavia tärkeitä tekijöitä oli luomuraaka-aineiden saatavuus ja laatu.

Etelä-Savon ravintoloiden joukosta löytyy luomu-

10 ruoasta kiinnostuneita ja luomuruokaa tarjoavia ravintoloita.

Toisaalta löytyy myös ravintoloita, jotka eivät koe luomuruoan tarjoamista heidän toimintatapsansa mukaiseksi.

Ravintoloilla on ollut sekä luomukasvisten että lihan suhteen saatavuusongelmia. Paikallisen luomulihan tarjontaa voisi lisätä pienteurastamon perustaminen, joka mahdollistaisi lihan säilymisen luomunaturastuksen jälkeen.

Etelä-Savon luomuraaka-aineiden tarjonta ravintoloille voisi kyselyn perusteella olla runsaampaa. Yksi havaittu ongelma oli alueella toimivien luomutuottajien heikko tunnettuus ravintolan pitäjien keskuudessa. Tätä asiaa voitaisiin parantaa tuottajien aktiivisemmalla mainostamisella tai järjestämällä yhteisiä tapahtumia, joissa ravintoloitsijoilla ja tuottajilla olisi mahdollisuus tavata toisiaan ja rakentaa suhteita. Tällaisessa tapaamisessa ravintoloitsijat voisivat tuoda esille erityisiä toiveita ja ideoita, joita heillä on raaka-aineiden suhteen.

Lisäksi olisi mielenkiintoista selvittää syventävien haastattelujen avulla ravintoloiden hankintaverkoston näin saataisiin selville, tilaavatko lähellä toisiaan sijaitsevat ravintolat raaka-aineita samoilta tuottajilta. Näin voitaisiin sopia yhteisistä kuljetuksista ja säästää ylimääräisiä kustannuksia. Myös tuottajien näkökulma olisi mielenkiintoinen. Kuinka paljon mahdollisuuksia ja halua on tuotannon laajentamiseen?

1.4 Luomutuotteiden pakkaamisen esiselvitys

Lappeenrannan teknillisen yliopiston osatehtävän tavoitteena oli selvittää luonnonmukaista tuotantotapaa noudattavien viljelijöiden tuotepakkaamiseen liittyvät haasteet ja pakkaustarpeet sekä valita tarve-

RAVINTOLOIDEN KRITERIT LUOMURAACA-AINEILLE

Pienet keittiöt

- toimittajan joustavuus
- korkea laatu
- lihatuotteet raakana, paloittelu toiveiden mukaan
- kasvikset käsittelemättöminä

Suuret keittiöt

- jatkuva saatavuus
- korkea laatu
- kohtuullinen hinta
- lihatuotteet kypsinä, paloitetuina tai jauhettuna
- kasvikset kuorittuina, pilkottuina, mahdollisesti pakastettuina

kartoituksen perusteella ekologinen, kuitupohjaisesta materiaalista valmistettu pakkausratkaisu tai pakkausratkaisut. Tarvekartoitus toteutettiin sekä lihatuotteita että vihanneksia tuottaville luomutuottajille. Kartoituksen perusteella valittiin vähittäismyyntiin ja suurta-louskäyttöön soveltuvat pakkausratkaisut molemmille tuottajaryhmille.

Pakkausasioista toteutettiin kysely. Lisäksi haasteita ja pakkaustarpeita selvitettiin puhelinhaastatteluilla, haastatteluilla työpajojen yhteydessä, yritysvierailuilla sekä tilavierailuilla. Tarvekartoituksen tulokset analysoitiin ja tulosten perusteella asetettiin tavoitteet pakkausratkaisuille. Päähuomiot haastattelujen tulok-sista olivat:

- *Tuottajilla / pakkaajilla olisi halua siirtyä ekologiseen ja enemmän luomua viestivään pakkaukseen.*
- *Tilausmäärät ovat monesti pieniä – monilla pien-yrityksillä ei ole varaa tilata tuhansia tai kymmeniä tuhansia pakkauksia ja tämä on osoittautunut ongelmaksi saada haluttuja pakkauksia.*
- *Esimerkiksi jauhelihan rasiointille olisi kysyntää. Se ei ole aina mahdollista muun muassa jalostajan laitteisiin liittyvien seikkojen vuoksi. Myös kaupan edustajan mielestä rasiointi on välttämätöntä, jos halutaan tuotteita myyntiin pysyvästi.*
- *Suurta-louspuolella GN-yhteensopivuus ja toimivuus (pinottavuus, höyrynkesto ym.) nykyisten pakkausten lailla on tärkeää.*

1.5 Tilavierailukonsepti

Tilavierailut ovat yksi tapa tehdä luomutuotantoa tutuksi kaikille ketjun toimijoille. Kuluttajat pää-sevät näkemään, mistä ruoka tulee ja mitä luomutuotanto käytännössä tarkoittaa. Myös jatko-

jalostajille, kaupan ja keittiöiden henkilökunnalle on avartavaa tutustua alkutuotannon toimintaan.

Tilavierailuja on toteutettu jo kauan niin, että luomutuottajat ovat käyneet ryhminä tutustumassa toisten luomutilojen toimintaan. Vierailijat ovat olleet saman alan ammattilaisia ja vierailujen tarkoitus on ollut lähinnä oppia uusia toimintatapoja ja saada hyviä vinkkejä omaan tuotantoon. Toinen vierailijaryhmä, jotka ovat paljon käyneet tutustumassa luomutiloihin, ovat olleet koululaisryhmät. Tosin nämä ryhmät ovat vierailleet vain maataloilla, jotka sijoittuvat koulujen läheisyyteen.

TAVOITTEET PAKKAUSRATKAISULLE

- ekologisuus ja sen viestintä
- pienten tilausmäärien mahdollisuus
- rasiointi (esim. jauheliha kaupassa)
- GN-yhteensopivuus suurkeittiöissä



2. TOIMENPITEET

2.1 Johdanto

Etelä-Savon luomuruokaketjun kehittämisen tueksi muodostettiin kolme ryhmää, joiden tavoitteena oli yhteistyössä tutkia eri ilmiöitä, löytää ratkaisuja ja innovoida todellisessa ympäristössä: hanketiimi, ideapaja sekä luomutila- ja yritysverkosto. Hanketiimi koostui hanketta toteuttavien organisaatioiden edustajista. Ideapajoissa kokoontui moniammatillinen eri organisaatioiden asiantuntijoista muodostuva TKI-ryhmä (tutkimus-, kehitys- ja innovaatio) keskustelemaan ja ideoimaan hankkeen tavoitteiden mukaisia toimenpiteitä. Luomutila- ja yritysverkosto rakennettiin luomutuotannon eri tuotantosuuntia ja arvoketjun kaikkia toiminta-

toimia edustavana Etelä-Savon luomuketjun kehittämisen tueksi.

Nämä yritykset tarjoavat laajan, koko ruokaketjun edustavan tutkimuskentän joko yksittäisessä yrityksessä, ketjun yhden osa-alueen tai koko ketjun tasolla tapahtuvaa tutkimus- ja kehitystoimintaa varten.

Ketjujen kehittämisen yhtenä välineenä oli työpajatoiminta. Työpajojen avulla mahdollistui vuorovaikut-

LUOMURUOKAKETJUN KEHITTÄJÄT

- hanketiimi
- TKI-ryhmä
- luomutila- ja yritysverkosto

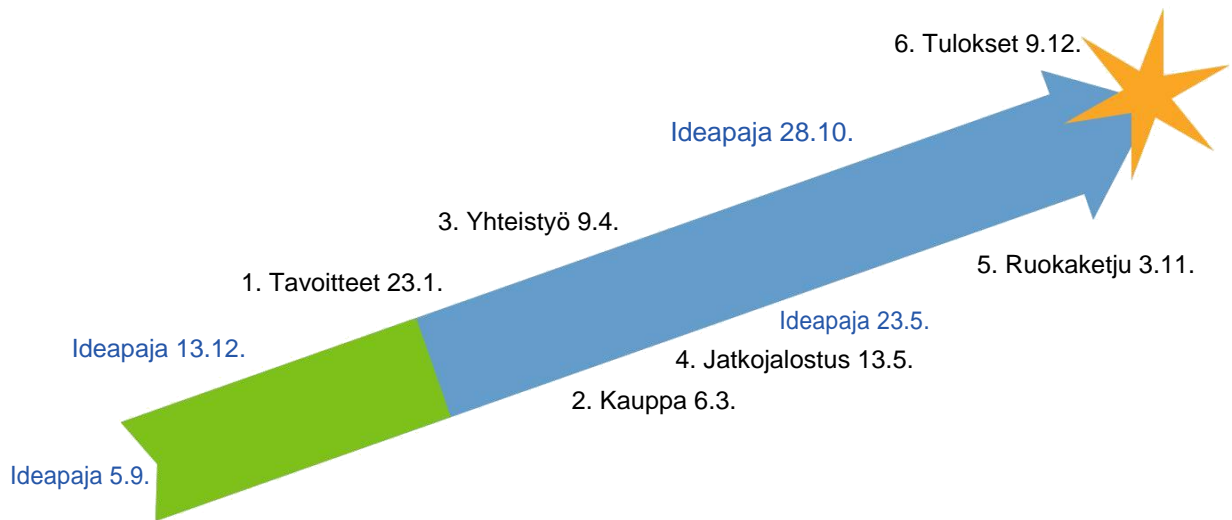
TOIMINTATAVAT

- hankekokoukset
- ideapajat
- työpajat

teisuus hankkeeseen osallistuneiden ruokaketjun toimijoiden sekä hanketyöntekijöiden välillä. Hankkeella oli selkeät tavoitteet, mutta se, miten niihin päästiin, rakentui mukana olleiden toimijoiden tarpeista. Työpajoissa todettujen haasteiden ratkaisemiseksi päätettiin testata käytännön tasolla liha- ja kasvisketjujen toimi-vuutta. Työpajoissa sovittiin

- *luomulihan suoramyntikokeilusta,*
- *luomuparsakaalin myyntikokeilusta ammattikeittiöön,*
- *luomukeräkaalin kauppaymyntikokeilusta,*
- *tilavierailukokeilusta sekä*
- *pakkauskehitystyöstä.*





Kuva 3. Hankkeen vaiheet.

Työpajat	Ajankohta	Sisältö	Osallistujat
	23.01.	Aloitukset sekä luomuliha- ja -kasvisketjujen haasteiden määrittäminen	52
	06.03.	Kaupan toiminta Etelä-Savon luomuketjussa	28
	09.04.	Yhteistyö ja verkostoituminen luomuarvoketjussa	16
	13.05.	Raaka-aineiden jatkojalostus, tilavierailukonseptin esittely	16
	03.11.	Luomuliha- ja -kasvisketjukokeilujen tulokset	19
	09.12.	Päätöstilaisuus: johtopäätökset ja jatkokehitystarpeet	19

Taulukko 5. Luomuliha- ja kasvisketjujen työpajat.

Työpajat olivat koko päivän pituisia (ohjelmat liitteissä 1 - 6). Taulukossa 5 on esitetty kunkin työpajan ajankohta, aihe ja osallistujamäärä.

2.2 Luomulihaketjukokeilu kaupan ketjumyymälässä

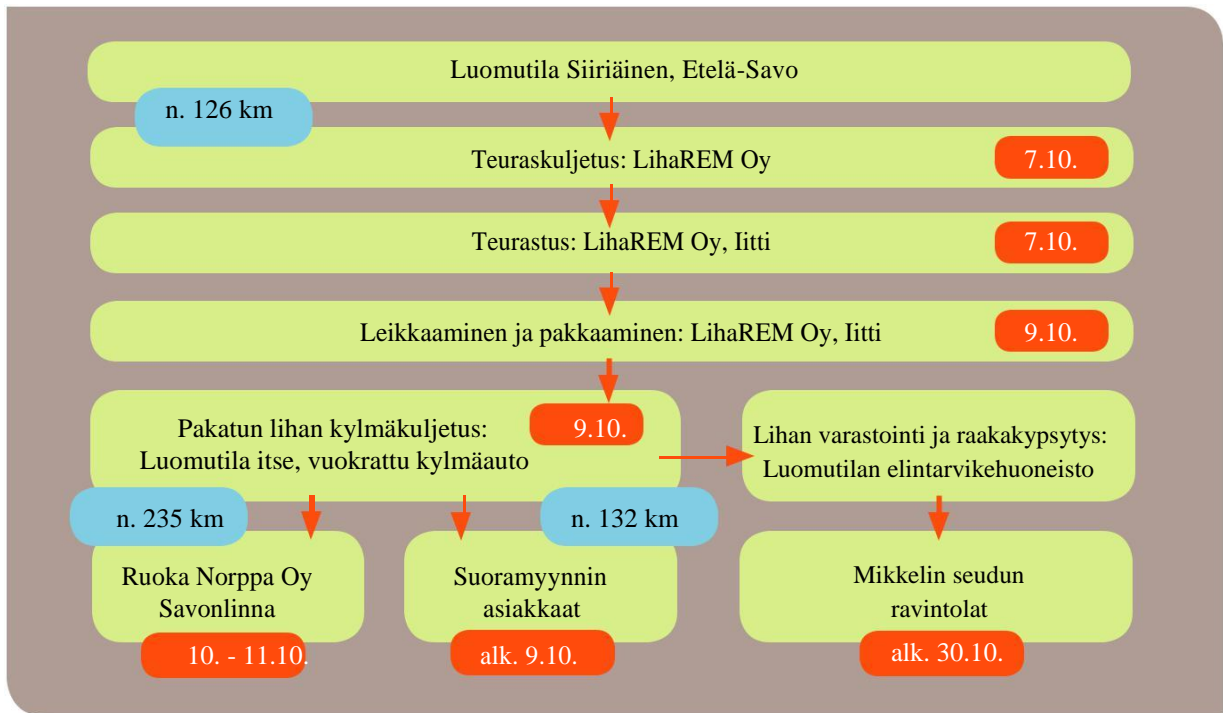
Hankkeen yhtenä keskeisenä tavoitteena on ollut kehittää eteläsavolaisten luomutuotteiden saatavuutta omassa maakunnassa. Luomunaudanlihan osalta tuotantoa maakunnassa on hyvin, mutta vain osa lihasta palaa tunnustettavasti takaisin kulutettavaksi Etelä-Savoon. Pääosa tästä luomulihasta myydään suoraan kuluttajille, eikä päivittäistavarakauppoihin tai ammattikeittäisiin saada juurikaan tarjolle omassa maakunnassa tuotettua luomulihaa. Haasteena on myös lihan saatavuuden kausiluontoisuus ja myyntiin tulevien erien pienuus.

Hankkeessa lähdettiin kokeilemaan käytännössä eteläsavolaisten luomunaudanlihan palauttamista myyntiin ja kulutukseen lihan tuotantomaakuntaan. Tavoitteena oli testata, voitaisiinko tuottajien yhteistyöllä ja mahdollisimman lyhyellä tuotantoketjulla parantaa lihan saatavuutta ja toimitusvarmuutta. Lisäksi pyrittiin selvittämään, kuinka eläimistä saatavat eri ruhonosat jakautuisivat myyntiin erityyppisille asiakkaille niin, että koko eläin saataisiin myytyä kannattavasti. Lihaketjun toimintamalli päätettiin testata toimintatavalla, jota eteläsavolaiset tuottajat voisivat hyödyntää myös jatkossa.

Alkukesän 2014 aikana kartoitettiin hankkeessa mukana olleiden toimijoiden joukosta halukkaat ketjumallin pilotointiin osallistujat. Yhteistyö käynnistyi kahden tuottajatilän Juvan Muumaan ja Luomu-

tila Siiriäisen sekä savonlinnalaisen päivittäistavara-
kauppa Ruoka-Norppa Oy:n ja Järvi-Saimaan Palvelut
Oy:n kanssa. Mukaan saatiin ammattikeittiöiden
ryhmästä myös ravintoloita. Kokeiluun valittiin suora-
myynnin malli, jossa lihantuottajat ostivat eläinten teu-
rastukseen, ruhojen leikkaamiseen ja tuotteiden pak-
kaamiseen liittyvät palvelut alihankintatyönä. Kumpi-

kin mukana ollut tila toteutti työn eri alihankkijaket-
kautta. Toimitusketjut on esitetty kuvissa 4 ja 5. Niissä
näkyvät myös eri vaiheiden toteutusajankohdat, sekä
teuraseläimen, ruhon tai pakatun lihan liikkuma matka
eri vaiheiden välillä. Maitorotuisen eläimen toi-
mitusketjukuvaus sisältää myös eri vaiheiden arvonlisä-
verottomat kustannukset.



Kuva 4. Luomuemolehmätilalla kasvatetun pihvirotuisen eläimen toimitusketju tilalta alihankkijoiden kautta asiakkaille.



Kuva 5. Luomumaitotilalla tuotannosta poistetun maitorotuisen eläimen toimitusketju tilalta alihankkijoiden kautta asiakkaille.



Kokeiluun haluttiin mukaan sekä pihvirotuisen että maitorotuisen naudan lihaa. Tavoitteena oli kerätä kokemusta, kuinka erirotuisten eläinten liha soveltuisi erilaisten loppukäyttäjääsiakkaiden tarpeisiin. Maitoti-loilta poistettavat lypsylehmät muodostavat myös kiin-nostavan potentiaalin luomulihaa, joka hintatasoltaan voisi paremmin vastata esim. kuntaruokailun alhaista kustannustasovaatimusta.

Käytännön kokeilun ajankohdaksi sovittiin alkusyösy, jolloin pihvirotuisen eläimen arvioitiin olevan teurastuspainoinen. Ruoka-Norppa Oy:n kanssa sovittiin myyntitapahtuma Savonlinnan K-citymarketiin 10.10. – 11.10. Päivien aikana Savonlinnan K-citymarketissa oli palvelutiskissä myynnissä sekä pihvi- että maitorotuisen eläimen lihaa. Osa arvo-osista (fileet/paistit) myytiin valmiiksi pakattuina, jolloin asiakkaan oli mahdollista jatkaa ostamansa lihan raakakypsyttämistä kotona. Vakuumpakkaaminen antoi lihalle myös pidemmän myynti- ja säilyvyysajan. Pääosa lihasta ja eläinten maksat kuitenkin leikattiin ja paloiteltiin palvelutiskillä asiakkaiden toiveiden mukaan. Myynnissä

oli myös paikan päällä kaupassa jauhettua luomunaudan jauhelihaa. Jauhelihaa oli palvelutiskin lisäksi myynnissä itsepalvelutiskissä valmiiksi rasioituna. Kah-

15 den

2.3 Luomukeräkaalin myynti- kokeilu kaupan ketjumyymälässä

Samassa yhteydessä luomulihaan kanssa kokeiltiin myös luomukeräkaalin suoramyyntiä kaupan ketjumyymälässä Savonlinnan K-citymarketissa. Tuottaja, Kalliolan luomutila, markkinoi normaalisti tuotteitaan Suvituore- (Tuoreverkko Oy) ja kaupan omilla tuotemerkeillä. Kaupan ennakkotilausmäärä oli 80 kg, mutta tuottaja arvioi menekin suuremmaksi ja toi myyntitapahtumaan tullessaan suoraan tilalta 150 kg luomukeräkaalia. Lisätilauksena tarvittiin vielä seuraavalle päivälle n. 100 kg. Keskon normaalin tilausjärjestelmän kautta saatiin suhteellisen vaivattomasti saman tuottajan Pirkka-tuotemerkin alle pakkaamaa luomukeräkaalia.



Luomukeräkaali oli Savonlinnan K-citymarketille uusi tuote eikä kaupassa ollut valmiiksi luomukeräkaalia hyllyssä. Myyntipäivinä tuottaja oli itse esittelemässä ja maistattamassa tuotetta. Maistatusta varten valmistettiin Helsingin yliopiston Ruralia-instituutin tuotekehityskeittiössä kaalisalaattia, jossa oli mukana myös luomupunasipulia ja mausteita, mm. chiliä. Salaattia varattiin n. 500 maistatusannosta varten.

Keräkaaleja oli kaupan ennakkotilauksen mukaan toimitettu myyntiin n. 80 kg sekä lisäksi tuottajan omana lisäarviona 70 kg. Heti alkuun oli kuitenkin selvää, että kaaleja täytyy tilata vielä lisää. Myyntipäivien kokonaismenekki oli n. 250 kg eli kolme kertaa enemmän kuin kauppa itse alun perin arvioi menekiksi. Tilaesitteistä ja ruokaohjeista piti myös ottaa uusintapainoksia. Keräkaalin menekkiä kaupassa lisäsi selvästi:

- *tuottaja paikalla esittelemässä tuotetta,*
- *hyvä paikka pääkäytävällä hevi-osaston vieressä,*
- *informatiiviset tilaesitteet ja reseptilehtiset ja*

- *maistatusannokset, salaattia olisi haluttu myös ostaa mukaan.*

Tuottajan kokemukset myyntikokeilusta olivat positiiviset. Markkinointitempaus suoraan kuluttajille koettiin innostavaksi ja samalla saatiin käytännön kuluttajainformaatiota. Kokeilu poiki tuotteelle uuden myyntipaikan sekä mahdollisesti myös uusia henkilöasiakkaita.

2.4 Kuluttajakysely luomukaalista ja lihasta

Savonlinnan K-citymarketissa tehtiin myynnin yhteydessä kysely paitsi paikallista luomulihaa myös luomukaalia ostaneille henkilöille. Osalle kyselyyn vastanneista tehtiin lisäksi puhelinhaastattelu seuraavalla viikolla. Kaupassa kyselyyn vastasi 86 henkilöä ja puhelinhaastatteluun vastasi 10 henkilöä.

Luomukaalin hinnasta kysyttäessä 78 % kuluttajista oli sitä mieltä, että hinta oli sopiva. Luomulihaa

ostaneista 87 % oli sitä mieltä, että luomulihan hinta oli sopiva.

Luomukaalia ostaneista kuluttajista 98 % (N = 43) ostaisi kyseistä kaalia uudelleen, jos sitä olisi tarjolla. Luomulihaa ostaneista kuluttajista kaikki (N = 62) ostaisivat lihaa uudemman kerran, olettaen että sitä olisi tarjolla.

KULUTTAJIEN LUOMUKAALIN JA LIHAN OSTOON VAIKUTTAVIA SEIKKOJA

- luomuraaka-aine puhtas
- ei ylimääräisiä aineita
- maku hyvä
- kotimaisuus
- tuote-esittely – helppo ostaa

Luomuraaka-aineiden ostamiselle löytyi useita eri syytä. Kysymykseen vastanneista 26 % (N = 85) perus-teli valintaansa sillä, että luomuraaka-aine on puhtas, eikä sisällä ylimääräisiä aineita. Vastaajista 16 % osti luomutuotteita, koska niitä oli hyvin tarjolla. Hyvän maun vuoksi luomuraaka-aineita osti 11 % vastaajista, ja saman verran vastaajista osti luomua koska se oli kotimaista.

Puhelinhaastattelussa kysyttiin kuluttajien tyytyväisyyttä luomulihan ja -kaalin makuun ja laatuun. Raaka-aineen valmistamisen ja syömisen jälkeen kuluttajat olivat erittäin tyytyväisiä lihan makuun ja laatuun. Erittäin tyytyväisiä oltiin myös kaalin makuun ja laatuun. Kaikki puhelinhaastatteluun vastanneista olivat raaka-aineen syömisen jälkeen sitä mieltä, että ostaisivat uudelleen luomukaalia tai luomulihaa, jos sitä olisi tarjolla.

Puhelinhaastattelun myötä selvisi, että tuoretta pakkaamatonta jauhelihaa arvostetaan kovasti, ja sen myyntiä toivottiin jatkossakin. Tämän lisäksi eräs vastaaja toivoi, että luomutuotteet ja etenkin kotimaiset luomutuotteet merkittäisiin selkeämmin, jotta kuluttajien olisi helpompaa löytää kyseisiä tuotteita. Tärkeäksi koettiin myös se, että tuottajat olivat paikan päällä kertomassa omista tuotteistaan.

2.5 Luomuparsakaalin myynti- kokeilu julkisille ruokapalveluille

Lähtökohtana luomuparsakaaliketjun kokeilulle ja testaukselle oli ammattikeittiöiden tuotetarpeita koskeva selvitys ja samalla ammattikeittiöiden kiinnostus kokeiluun. Ammattikeittiöiden toive saada lisää luomutuotteita, etenkin pidemmälle jalostettuja, tuli selkeästi esille. Yhdessä pohdittiin eri vaihtoehtoja ja päädyttiin kokeilemaan valmiiksi leikattua luomuparsakaalinuppua. Parsakaali on yleisesti käytetty lämmin lisäke lounaalla. Julkisella puolella käytetään useimmiten pakastettua parsakaalia. Luomuparsakaalia viljellään Etelä-Savossa valtakunnan tasolla merkittävällä hehtaarialalla (33,6 ha). Siten pilotoitavaksi tuotteeksi parsakaali oli hyvä valinta ja kiinnostavaa oli kehittää tämän alueellisen sesonkituotteen ketjua ammattikeittiöihin. Ketjukokeilu tehtiin yhteistyönä Maukas-hankkeen kanssa.

PAIKALLIS- JA LUOMURUOKAKETJUJEN HAASTEITA JA ONGELMIA

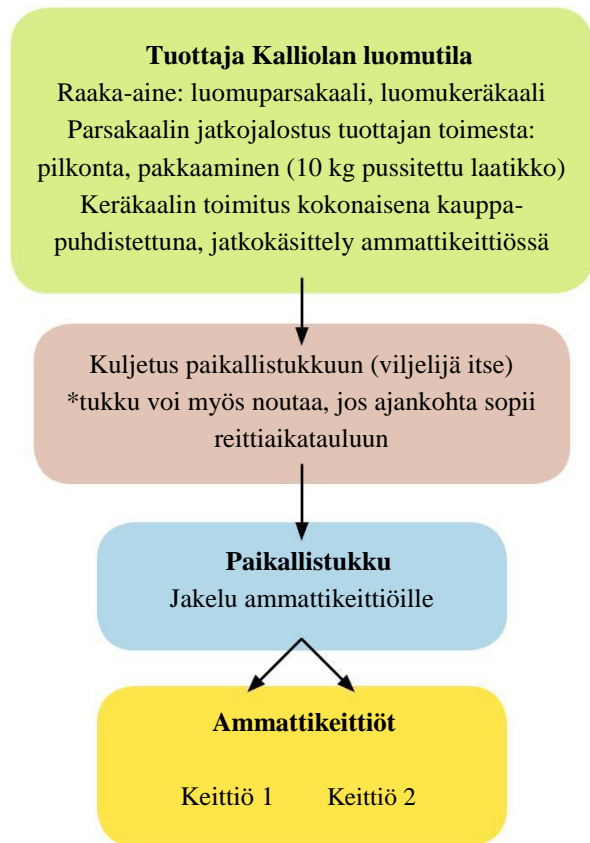
- alhainen jalostusaste
- hinta
- pienet ja satunnaiset toimituserät
- tiedonsaanti lähi- ja luomutuotteiden saatavuudesta

Keittiöiden kanssa sovittiin toimitusajankohta ja tarvittavat määrät. Pilotointia varten oli jo aikaisemmin tehty selvityksiä maakunnan eri toimijoista ja mahdollisuuksista erityisesti luomuketjua varten. Ketjukokeilun toteuttamista varten otettiin yhteyttä luomuparsakaalin tuottajaan, Kalliolan luomutilaan, ja selvitettiin, miten parsakaali saataisiin prosessoitua nupuksi. Mukaan kokeiluun ilmoittautuneiden ammattikeittiöiden hankintakanavana toimi paikallinen palvelutukku. Tuote ei tarvinnut varsinaisesti tuotekehitystä, vaan sen sijaan joitain esikäsittelyvaiheita. Seuraavassa vaiheessa sovittiin kaikkien toimijoiden kanssa toimenpiteet ja aikataulut kokeilun toteuttamiseksi.

Parsakaaliketju oli seuraava: tuottaja valmisti ja toimitti tuotteen tukkuun, niin että se oli jaettavissa paikallisjakelun kautta keittiöihin. Tuottaja toimitti parsakaalit paikallisjakeluna edeltävänä päivänä tukkuun. Nuput pakattiin irtona 10 kg:n pussitettuun laatikkoon. Kaikkiaan parsakaalin nuppuosaa meni kahdelle keittiölle yhteensä 50 kg. Toinen keittiö osti myös parsakaalin varsiosat. Paikallistukku jakeli tuotteet kahdelle eri keittiölle. (Kuva 6.)

Ammattikeittiöissä parsakaali höyrytettiin ja tarjoiltiin lämpimänä kasvislisäkkeenä. Ammattikeittiöiden palautteen mukaan parsakaalin nuput olivat hyvän kokoisia ja sopivia käyttötarkoitukseen. Varsiosasta tehtiin kuutioterällä kuutioita ja ne paistettiin uunissa mausteiden ja öljyn kanssa. Toinen käyttötapa oli suikalointi suikaleterällä ja kypsentäminen porkkanan kanssa wokin tyyliin. Varsiosa oli helppo hyödyntää eikä sitä tarvinnut kuoria ollenkaan.

Nupuista ja varsista ei tullut siten lainkaan hukkaa. Asiakkaat vastaanottivat tuotteen hyvin. Keittiöt olivat tyytyväisiä toimitukseen, koska tavara tuli heidän normaalin hankintakanavansa kautta.



Kuva 6. Luomuparsakaali- ja -keräkaaliketjun vaiheet.

Muita pilotoinneista esiin nousseita huomioita:

- *Ammattikeittiöt ovat kiinnostuneita uusista tuotteista ja yleensä ne ovat innostuneita olemaan mukana pilotoinneissa.*
- *Yksinkertainenkin tuote voi olla haluttu.*
- *Tuote (yksikertainenkin) voi nykytilanteessa kulkea pitkiä matkoja tuottajalta keittiöön.*
- *On tärkeää saada ammattikeittiö tutustumaan tuotteeseen, hyvät kokemukset auttavat "keittiöiden ovien aukeamisessa".*
- *Ammattikeittiöt eivät tunne alueen tuotantoa eivätkä jalosteita, joten tuottajien ja jalostajien tulisi olla aktiivisia ottamaan yhteyttä ammattikeittiöihin.*
- *Tuotteen käyttömahdollisuudet eroavat ammattikeittiöiden kesken (esim. luomuparsakaalikokeilussa: toinen julkinen keittiö voi ottaa varren ja hyödyntää sen, vaikka toinen keittiö ei ota sitä vastaan).*

JULKISEN RUOKAPALVELUN HAASTEITA LUOMUPARSAKAALIN KÄYTÖSSÄ

- korkea hinta
- kyky käyttää koko kasvi hyväksi
- keskitetty toimitus
- isot kertaerät



Luomuparsakaalin pilotoinnissa esiin tulleet haasteet ja niiden ratkaisuvaihtoehdot:

HAASTE: Hinta ja hinnoittelu: Tuore luomuparsakaali on lähtökohtaisesti julkiselle keittiölle kallis raaka-aine ja jalostettuna (nuppuna) hinta nousee korkeaksi. Miten hinta saadaan kohtuulliselle tasolle?

RATKAISUVAIHTOEHTO: Myös parsakaalin varsiosa hyödynnetään. Keittiölle voidaan myydä nappu joko varsiosan kanssa tai ilman. Nupun hinta on edullisempi, jos ostaa myös varsiosan.

HAASTE: Pienet ja satunnaiset tilauserät: yleensä pienten erien kuljetus ei ole tehokasta ja tämä lisää kuljetuskustannuksia.

RATKAISUVAIHTOEHTO: Tuottajan ja jalostajan näkökulmasta oleellista olisi saada riittävän iso määrä jalostukseen ja kuljetukseen/tilauskerta, vaikka määrä jakautuisi lopulta useaan keittiöön. Periaatteena on: mieluummin yksi iso erä viikossa kuin kolme pientä erillistä erää. Riittävän kertatilauksen aikaansaamiseksi voisi selvittää, olisiko samalla jakelualueella sijaitsevien keittiöiden mahdollista tilata tiettyjä tuotteita samoille viikoille tai samaan ajankohtaan.

Päätelmiä ketjukokeiluista

Pilotoinneissa mukana olleilta keittiöiltä tullut palaute oli, että tuotteet olivat hyvälaatuisia ja toimitukset onnistuivat hyvin. Lisäksi hävikin määrä oli lähes olematon. Luomutuotteet ovat lähtökohtaisesti kalliimpia kuin tavanomaisesti tuotetut. Useat välivaiheet ja kuljetukset voivat nostaa entisestään hintaa. Lisäksi erikoisempien ja arvokkaampien luomukasvisten kuten parsakaalin käyttö edellyttää, että koko kasvi olisi pyrittävä käyttämään hyväksi. Pelkän nuppuosan hinta

nousee muutoin liian korkeaksi ammattikeittiöille. Toinen asia, jolla hintaan voitaisiin jossain määrin vaikuttaa, on kiinteät tilaus- ja toimituspäivät. Tällöin tuottaja voi yhtenä päivänä toimittaa tai toimituttaa keskitetysti isomman erän kerralla. Erä jakaantuisi kuitenkin useampaan keittiöön. Toimituksien onnistumisen edellytyksenä näyttäisi olevan paikallistukkuri (tai muu keittiöille vakiintunut tukkutoimittaja), jonka kautta luomukin toimitetaan muiden tuotteiden mukana.

JULKISEN RUOKAPALVELUN HAASTEITA LUOMUNAUDANLIHAN KÄYTÖSSÄ

- lihan raakakypsytytys ja varastointi
- toimitusmäärien muutokset
- pidemmälle jalostettujen

2.6 Luomunaudanlihan logistiikka- ja myyntikokeilu paikalliselle julkiselle ruokapalvelulle

Maitorotuisesta naudasta toimitettiin lihaa Järvi-Saimaan Palvelut Oy:n kahdelle ammattikeittiölle Juvalla. Pääosa lihasta oli jauhelihaa, mutta lisäksi kokeiltiin myös lavan ja kulma- sekä ulkopaistin käytettävyyttä kuntaruokailussa. Pihvirotuksen eläimen lihasta toimitettiin sisäpaisteja ja luullista rintaa mikkeliäisille ravintoloille.

- alihankintaketju
ssa ajoituksen
onnistuminen
- lihan leikkaaminen ja
pakkaaminen
nostavat kustannuksia
- koordinoitu yhteistyö
ketjussa

Kokemukset/havainnot:

- *Alihankintaketjussa haasteellisinta on ajoituksen onnistuminen. Asiakkaille luvatussa toimituspäivästä ei voida pitää kiinni, jos esim. eläimen nouto- tai teurastuspäivä vaihtuu.*
- *Leikkaamot pystyvät palvelemaan entistä joustavammin. Ruhosta voidaan leikata ja pakata laaja valikoima*

raakalihatuotteiden tarve

- selkeät lähetteet lihaerien mukana

LUOMULIHANTUOTTAJAN HAASTEITA

- lihan raakakypsytytys ja varastointi

myyntituotteita. Lihan leikkaamisen ja pakkaamisen kustannus
toki kasvaa, mitä enemmän tuotetta leikkaamossa
prosessoidaan.

- *Kuinka ratkaistaan lihan raakakypsytytys ja varastointi, jos tilalla ei ole olemassa omaa elintarvikehuoneistoa tätä varten? Useimmilla kaupoilla ja ammattikeittiöillä ei ole tiloja tai halukkuutta lihan varastointiin.*
- *Eläimestä saatava tarkka lihamäärä on arvoitus leikkausvaiheeseen asti. Tämä vaatii ostaja-asiakkaalta joustavuutta toimitusmäärissä.*
- *Päivittäistavarakauppa ja ammattikeittiö tarvitsevat nykyistä selkeämmät lähetteet toimitettujen lihaerien mukana.*
- *Suosittelumyynnillä ja erilaisia ostaja-asiakkaita yhdistämällä kaikille ruhonosille löytyi ostaja, eikä hävikkiä syntynyt.*
- *Ammattikeittiöt arvostivat luomunaudanlihan alhaista kypsennyshävikkiä, makua ja lopputuloksen mureutta.*
- *Ammattikeittiöt tarvitsevat pidemmälle jalostettuja raakalihatuotteita, kuten suikaleita ja patakuutiota.*
- *Koordinoidulla yhteistyöllä toimijaketju voisi taata jatkossa loppuasiakkaalleen jatkuvan ja kattavamman maakunnallisen luomulihaan saatavuuden.*

2.7 Pakkausratkaisuehdotukset

luomutuotteille

Kyselyn ja haastattelujen tulosten perusteella uudeksi pakkausratkaisuksi ehdotetaan suojakaasutiivistä kar-tonkivuokaa. Pakkausten minimi-tilausmäärät yleispai-natuksilla ovat n. 200 kpl. Omalla, räätälöidyllä pai-natuksella tilausmäärä on huomattavasti suurempi – vähintään 50 000 kpl. Etuna vuokamallisilla karton-kipakkauksilla on soveltuvuus monenlaisen tuotteen pakkaamiseen sekä mahdollisuus suojakaasun käyt-

töön. Tämä mahdollistaa kaupan vähittäismyynnin vaa-timan pidemmän hyllyajan ja käytön itsepalvelumyynnissä. Lisäksi kartonki tarjoaa hyvän painopinnan jolla saadaan pakkaus erottumaan hyllyssä. Tarkemmat tie-dot pakkausten mitoista sekä hintatiedot löytyvät liit-teestä 7.

Hankkeen yhteydessä suunniteltiin ja valmistet-tiin demopainatukset ja painetut materiaalit prässät-tiin vuokamuotoon LUT:lla. Kartonkivuoka mahdollis-taa laajan painopinta-alan. Yksi vaihtoehto Etelä-Savon luomutuotteiden pakkaamiselle on yleispätevä ”Luomua Etelä-Savosta”- tai vastaava painatus, josta valmistet-tuja vuokia voisi yksilöidä tuottajakohtaisesti kanteen liimattavilla etiketeillä. Etikettien personointi on help-poa ja niiden tilaus onnistuu pienissäkin erissä.

PAKKAUSRATKAISUJA

- kartonkivuoka
- yleispainatus: minimimäärä 200 kpl
- räätälöity painatus:
minimi-määrä 50 000 kpl
- mahdollisuus suojakaasun käyttöön

Pakkausvaihtoehtoja vuokamallisten rasioiden suojakaasupakkaamiseen löytyy useita ja pakkausko-keen valinta on tehtävä tuotantomäärien mukaan. Pie-nemmille tuotantomäärille (n. alle 500 kpl viikossa) sopiva laitevaihtoehto on käsikäyttöinen, puoliauto-maattinen suljentakone. Suuremmille tuotantomäärille löytyy erikokoisia automaattisia/puoliautomaattisia



konevaihtoehtoja. Eräs vaihtoehto on harkita osuus-kuntatyypistä pakkauslaitetta, joka voisi sijaita esi-merkiksi teurastajan ja/tai jalostajan tiloissa ja jota voisi käyttää tarpeen mukaan. Tällaista laitetta voisi hyödyntää myös sopimuspakkaaja-toimintamallissa. Jos suojakaasu ei ole vaatimukseen, on vaihtoehtona täysin käsikäyttöinen laite, jonka hinta on muutamia tuhansia euroja. Tarkemmat tiedot rasiapakkausvaihtoehdoista löytyvät liitteestä 8.



2.8 Tilavierailukonseptin kehittäminen

Ongelmana tilavierailuissa on koettu lähinnä se, että kohteita on ollut vaikea löytää. Hankkeessa haluttiin

22 luoda luomutilavierailuille konsepti, joka helpottaa kullekin ryhmälle sopivien tilojen löytymistä. Samalla haluttiin laajentaa tilavierailuja niin, että mahdollisimman monenlaiset ryhmät voivat käydä tutustumassa tiloihin. Hankkeessa mukana olevilta tiloilta tiedusteltiin halukkuutta tulla mukaan tilavierailukokeiluun. Kaikkiaan viisi tilaa ilmaisi kiinnostuksena. Ne olivat:

- Wehmaan Kartano
- Luomutila Siiriäinen
- Kalliolan luomutila
- Hyvätuuli Highland
- Juvan Muumaa

Vierailutilojen löytämisen helpottamiseksi kustakin tilasta tehtiin Internetiin tuotekortit, joissa on tilan yhteystiedot, tuotantosuunta, tilaesittelyn sisältö lyhyesti, vierailun kesto ja hinta sekä mahdolliset lisäpalvelut. Osalle tiloista tuotettiin myös lyhyt esittelyvideo, jonka tarkoituksena on houkutella ryhmiä tulemaan tilalle ja samalla esittelyn sisältö aukenee paremmin.

Tiloille tuotettiin myös esitemateriaalia tukemaan tilan pitämää esittelyä. A5-kokoisen esitteen toiselle puolelle kuvattiin 'Mitä luomu on' sen neljästä eri näkökulmasta: viljely, eläimet, ruoka ja luonto. Toisella puolella esitettä on kuvattu tilan toimintaa ja kerrottu tuotantoa kuvaavia numerotietoja. Näin vierailijoille jää tietoa tilasta eikä tarvitse esimerkiksi tehdä muistiinpanoja. Luomutuotannosta vähemmän perillä oleville luomun periaatteiden kuvaus on tärkeää, jotta tiedetään, mihin koko toiminta perustuu.

TILAVIERAILUJEN TUKIMATERIAALEJA

- Internet-tuotekortit
- Esittelyvideoita
- Esitemateriaalia

Vierailutiloilla toteutettiin ammattilaisryhmälle testiretki, josta palaute oli erinomaista. Retkeä pidettiin hyvänä kokonaisuutena ja Etelä-Savon katsottiin olevan edistynyt luomutuotannossa. Ostosmahdollisuudet tiloilla osoittautuivat tärkeäksi osaksi vierailua; niitä olikin neljässä kohteessa. Myös kaalinkerä olisi haluttu saada kainaloon! (Liite 9, tilavierailuohjelma)



3. Yhteenveto hankkeen kehittämistoimenpiteiden tuloksista

Luomuketjun kehittämishanke oli noin puolitoista vuotta kestänyt operaatio. Lyhyt toteuttamisaika rajoitti toimenpidevalikoimaa. Toisaalta se pakotti priorisoimaan ja arvioimaan ajallisesti mahdolliset toimenpiteet.

Ensimmäisenä päätettiin hankkeen ideointi- ja arviointityöskentelystä toteuttajaorganisaatioiden kesken. Toimintatavaksi valittiin **ideapajat**, joihin osallistui asiantuntijoita kaikista hankkeen toteuttajaorganisaatioista. Ratkaiseva työtapa päätös hankkeessa oli **yrittäjätyöpajatyöskentelyn** käyttöönotto. Hankkeen työpajoihin kutsuttiin ja osallistui toimijoita ketjun kaikista osista: tuottajia, jalostajia, ammattikeittiötoimijoita, ravintoloitsijoita ja kaupan toimijoita.

24 Ensimmäisessä ideapajassa arvioitiin, että on tehtävä

tilannekartoitus luomukasvisten ja luomulihan tuotannosta Etelä-Savossa. Esiselvitykset loivat yleiskuvan kasvisten, juuresten, marjojen sekä luomunaudan- ja -lampaanlihan tuotannosta ja jalostuksesta maakunnassa.

Luomujuuresten ja -kasvisten tuotantoeselvitys antoi ennakkokäsityksistä poikkeavan tuloksen, että maakunnassa ei tuoteta riittävästi luomujuureksia ja -kasviksia. Puutetta on erityisesti luomuna tuotetusta perunasta, erikoiskasviksista ja marjoista. Vain luomuporkkanaa, luomusipulia ja luomukaalia tuotetaan yli maakunnan tarpeen, mutta sopimusten ja kaupan ketjujen kautta sekin toimitetaan pääosin myyntiin maakunnan ulkopuolelle. Tunnistettiin tarve maakunnan luomukasvisten myyntikokeilusta omassa maakunnassa.

Esiselvityksessä kävi myös ilmi, että luomunaudan- ja -lampaanlihaa tuotetaan riittävästi, mutta se toimitetaan jalostukseen maakunnan ulkopuolelle ja että osa

luomulihasta kadottaa luomustatuksensa ennen markkinoille tuloa. Maakunnassa myytävä ja julkisten ruokapalvelujen käyttämä luomunaudanliha on joko ”pitkän matkan vaeltaja” tai muussa maakunnassa tuotettua. Tunnistettiin tarve lyhyen jakeluketjun kokeilusta omassa maakunnassa tuotetun lihan osalta.

Esiselvitys tuotti myös oleellista tietoa julkisten ruokapalvelujen toimijoiden ja luomutuottajien välisestä suhteesta: he eivät tunne toisiaan. Lisäksi kävi ilmi, että maakunnassa sijaitsevat ravintolat ja tuottajat tekevät vain vähän yhteistyötä ja vakiintuneita asiakassuhteita on vähän. Tunnistettiin tarve kokeilla luomutuottajien suoria raaka-ainetoimituksia sekä julkisille ruokapalveluille että ravintoloille.

Yrittäjätyöpajoissa sovittiin hankkeen kokeilutoimenpiteet, jotka olivat:

1. *luomunaudanlihaketjun lyhentäminen: teurastus-, kuljetus- ja tuoreena myynnin kokeilu kaupan ketjumyymälän kautta,*
2. *luomukeräkaalin myyntikokeilu suoraan tuottajalta kaupan ketjumyymälässä,*
3. *luomuparsakaalin myyntikokeilu suoraan tuottajalta julkisille ruokapalveluille,*
4. *luomunaudanlihan logistiikka- ja myyntikokeilu tuottajalta samassa kunnassa sijaitsevalle julkiselle ruokapalvelulle,*
5. *pakkausratkaisujen valinta luomutuotteille tuottajien, kuluttajien ja suurkeittiöiden tarpeeseen sekä*
6. *luomutuotannon tunnetuksi tekeminen tilavierailujen avulla.*

Päädettiin toteuttamaan yllä mainitut kokeilut.

Tuoreen, maakunnassa tuotetun naudanlihan ja keräkaalin myyntikokeilu Savonlinnan K-citymarkettissa onnistui hyvin. Kaikki osapuolet: kauppias, kuluttajat ja tuottajat, olivat tyytyväisiä kokeiluun. Tuot-

tajien paikalla olo, tuote-esittelyt ja maistatus olivat tärkeä osa myyntitapahtumaa. Kuluttajatutkimuksen mukaan myös käyttäjäkokemukset olivat erittäin positiivisia. Tulokset vahvistivat kaikkien osapuolten uskoa ja kiinnostusta lyhyiden toimitusketjujen mahdollisuuksiin: liha ja kasvikset voidaan myydä tuoreena, paikallinen tuottaja ”antaa kasvot” tuotannolle ja tuotteelle ja myyntitapahtuma on vuorovaikutteinen.

Kokeilussa 3 onnistumisen edellytys oli tuotteen käyttöönnovaatio, joka teki tuotteesta kustannuksiltaan kilpailukykyisen ja luomuparsakaalista ”arjen herkun”.

Kokeilu 4 osoitti, että nykyisin yleisesti käytössä olevassa mallissa liha kiertää pitkän matkan ennen kuin se palaa tuottajatilän kanssa samassa kunnassa sijaitsevan julkisen ruokapalvelun käyttöön. Kokeilu kuitenkin osoitti, että rahtiteurastaminen mahdollistaa lihan luomustauksen säilymisen koko matkan ajan ja haluttu tuote-erä päätyy määrätulle asiakkaalle.

Pakkaustarvekartoitus oli tuottanut tuloksen, että luomutuottajilla on tarve tilausmäärältään pientuottajalle mahdollisista ekologisesti kestävästä pakkausvaihtoehdoista. Samoin oli käynyt ilmi, että tarvitaan erikoisia pakkauksia kotitalouksien kulutukseen ja suurkeittiöille. Pakkaustarvekartoituksen perusteella valittiin ehdotukset sekä kuluttaja- että suurkeittiökäyttöön soveltuvista pakkausratkaisuista. Valitut pakkausratkaisut sisältävät ehdotuksen sekä pakkauksista, että pakkaamiseen käytettävistä laitteista.

Luomutuotannon tunnetuksi tekemiseksi kehitettiin tilavierailukonsepti. Kävi ilmi, että vain muutamalla luomutilalla oli tilaesite ja joillakin kotisivut, mutta yhdelläkään tilalla ei ollut esittelyvideota.

Kehitettiin viiden luomutilan tilavierailukonsepti, yhtenäinen tilaesiteilme, tuotettiin kolme esittelyvi-

deota ja tuotekortit esittelytiloista. Ammattilaisryhmä testasi tuotteen ja se osoittautui toimivaksi.

Lisäksi osoittautui, että Mikkelin matkailutoimi on kiinnostunut markkinoimaan luomutilavierailuja erilaisille kohderyhmille.

4. Tästä jatketaan eteenpäin

Hanke osoitti merkittäviä luomuliiketoiminnan kehittämistarpeita. Päällimmäisenä voi todeta tarpeen luomuketjun toimijoiden yhteistyön lisäämisestä, tuottajien keskinäisen yhteistyön kehittämistä ja tarpeen suoriin asiakaskontakteihin tuottajien, julkisten ruokapalvelujen, ravintoloiden, kaupan ja kuluttajien kesken. Tuottajien kannattaisi muodostaa tuottajarenkaita isompien tuote-erien toimittamiseksi suurasiakkaille. Tällä tavoin toimitusten säännöllisyys ja tuotteiden tasainen saatavuus voitaisiin varmistaa.





Merkittävä kehittämisalue on julkisissa ruokapalveluissa. Jos maakunnalliset luomutuotteet saadaan julkisten ruokapalvelujen arkipäivään, voi toiminnalla olla huomattavia aluetaloudellisia vaikutuksia.

Luomutuotevalikoimaa on laajennettava. Maakunnasta on tullut raaka-aineen tuottaja ja jalostusarvo siirtyy muihin maakuntiin. Etelä-Savosta puuttuvat kokonaan luomumaitojalosteet. Osa luomumaitotaloustuotteista voi olla tilatason yrityksissä tuotettuja, kuten tilajuustot ja luomujäätelö. Maakunnassa on myös tarvetta luomuleipomotuotteista, luomuliha-

jalosteista ja luomukasvisjalostuksesta. Vajavainen luomutuotevalikoima tarjoaa lukuisia liiketoimintamahdollisuuksia.

Myös luomutuotannon, luomutilojen ja -yritysten näkyvyyttä on parannettava. Tarvitaan luomutuottajien yhteisiintymisiä, messutapahtumia, tuote-esittelyjä, yhteisesitteitä ja luomutuotannon tunnetuksi tekemistä tuottajien ja tilojen kautta.

Luomu voi olla myös matkailullisesti merkittävä tekijä. Siksi luomutilaverkoston kannattaa kehittää myös matkailutuotteena.

LIITE 1. Aloitus-työpaja 23.1.2014

Ohjelma:

- 9.30 Aamukahvi
 - 10.0 Tilaisuuden avaus ja esittäytyminen
 - 10.15 Etelä-Savon luomuvihannes- ja marjaketju
 - 10.45 Etelä-Savon luomulihaketju
 - 11.15 Uutta pakkausteknologiaa luomuruoalle
 - 11.45 Lainsäädännön asettamat vaatimukset luomuketjulle
 - 12.30 Lounas
 - 13.30 Työpajatyöskentelyä: toimialakohtaiset haasteet Kahvitauko työskentelyn lomassa
 - 14.30 Päivän yhteenveto ja sopiminen jatkotyöskentelystä
Tilaisuus päättyy n klo 15.30.
-

LIITE 2. Kaupan toiminta Etelä-Savon luomuketjussa 6.3.2014

Ohjelma:

- 9.0 Aamukahvi Tuorepuodissa ja Tuorepuodin esittely
 - 10.15 Tilaisuuden avaus, edellisen kerran yhteenveto
 - 10.30 Kaupan toimijoiden esittäytyminen ”Kaupan näkökulma luomuruokaketjuun”
 - Mikkelin Vihannes, Tarja Kankkunen
 - K-citymarket Savonlinna, Lassi Kinnunen
 - 11.10 Etelä-Savon luomulogiikan nykyinen malli, Suvi Leinonen
 - 11.45 Lounas
 - 12.45 Etelä-Savon luomulogiikan tavoitetila, Suvi Leinonen
Kahvitauko työskentelyn lomassa
 - 14.0 Ketju- ja toimialakohtaiset tavoitteet hankkeelle, ryhmätyöskentelyä, hanketoimijat
 - 15.00 Ryhmätöiden purkaminen ja sopiminen seuraavasta
tapaamisesta Tilaisuus päättyy n klo 15.30.
-

LIITE 3. Yritysyhteistyö ja verkostot 9.4.2014

(Yhteistyössä Luomulla Etumatkaa Etelä-Savolle-hankkeen kanssa)

Ohjelma:

- 09.30 Ilmoittautuminen ja kahvi
- 10.0 Tervetuloa! Miten käytän yrityksen ulkopuolisia resursseja?
Markku Virtanen, Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu, Pienyrityskeskus
- 10.30 Elinkeinolähtöinen luomututkimus
Jaakko Nuutila, Luomuinstituutti
- 11.0 Yhteistyö ja verkostoituminen osana maatilayritysten liiketoiminnan kehittämistä Pasi Rikkinen, MTT
- 11.30 Lounas
- 12.30 Yritys- ja yhteisöesimerkit
- 12.30 Kankaisten Öljykasvit Oy, Perttu Korolainen
- 13.0 Sunspelt Oy, Kari Kaipainen
- 13.30 Herttoniemen ruokaosuuskunta, Olli Repo
- 14.0 Roinilan Aromiliha, Sami Ohra-aho
- 14.15 Kahvi
- 14.30 Yhteistyö ja verkostoituminen –
työpaja Omat kokemukset ja haasteet
- 15.30 Yhteenveto

LIITE 4. Raaka-aineiden jatkojalostus, tilavierailukonsepti 13.5.2014

Ohjelma:

- 8.30 Aamukahvi (luennon alussa), Lönnrotinkatu 7, lk 1003
 - 9.0 ”Tutkittua tietoa luomusta” -aamuluento aiheesta Kierrätysravinnelähteet, MMM Miia Kuisma, MTT/Luomuinstituutti
 - 9.30 Työpajan avaus, edellisen kerran yhteenveto, Lönnrotinkatu 5, auditorio Luomujatkojalostus
 - 9.40 - Kasvisten ja marjojen jatkojalostus, FF Food Concept, Heikki Lindfors
 - 10.10 - Teurastus: LihaREM Oy, Hyvä Sikala XO Oy, Benjamin Maatilatori, Ismo Eerola
 - 10.50 Jatkojalostus ja markkinointi, Roinilan Aromiliha oy, Sami Ohra-aho
 - 11.20 Lounas
 - 12.0 Logistiikka, Jari Kortelainen, MAMK
 - 12.15 Ryhmätyöt logistiikasta ja ryhmätöiden purku
 - 13.30 Kahvi ja kyselyihin vastaaminen
 - 14.0 Vierailumaatilakonsepti
 - 14.30 Terveisiä Saksanmatkalta, Pirjo Siiskonen, Luomuinstituutti
 - 15.00 Päivän yhteenveto, toiminta kesällä ja seuraavan tapaamisen ajankohta n. 15.30 Työpajan päätyminen
-

LIITE 5. Luomuliha- ja kasvisketjukokeilujen tulokset 3.11.2014

Ohjelma:

- 9.00 Aamukahvi
 - 9.30 Tilaisuuden avaus, edellisen kerran yhteenveto, Jaakko Nuutila, Luomuinstituutti
 - 9.40 Luomulihaketjun testaaminen, Kirsi Mutka-Paintola
Tuottajat Heli Ahonen, Juvan Muumaa ja Anna Siiriäinen, Luomutila Siiriäinen
Ruokapalvelupäällikkö Annikki Tarvainen, Järvi-Saimaan palvelut Oy
Myyntipäällikkö Lassi Kinnunen, K-citymarket Savonlinna
 - 10.30 Luomukasvisketjun testaaminen, Marjo Särkkä-Tirkkonen
Tuottajat Elina ja Antti Vauhkonen, Kalliolan luomutila
Ruokapalvelupäällikkö Annikki Tarvainen, Järvi-Saimaan palvelut Oy
 - 11.20 Kuluttajatutkimusta liha- ja kasvisketjun kokeiluista, Juha-Pekka Järvinen, Luomu-instituutti
 - 11.40 Luomulounas Bistro Vileessä, lounaan ja yrityksen toimintatavan esittely, yrittäjä Ilkka Arvola
 - 13.00 Luomu ja julkiset hankinnat, kehityssuunnittelija Mia Hassinen, Mikkelin ruoka- ja puhtauspalvelut
 - 13.30 Ruokaketjun vastuullisuudesta, Juha-Matti Katajajuuri, MTT
 - 14.10 Luomu Etelä-Savon ravintoloissa, Juha-Pekka Järvinen, Luomuinstituutti
 - 14.30 Ahvenanmaalla monipuolista avomaankasvituotantoa luomuna, matkakertomus, Arja Nykänen, ProAgria, Etelä-Savo
 - 15.00 Päivän yhteenveto, Jaakko Nuutila n. 15.30 Työpaja päättyy
-

LIITE 6. Päätöstilaisuus: johtopäätökset ja jatkokehitystarpeet 9.12.2014

Ohjelma:

- 9.0 Aamukahvi
- 9.30 Tilaisuuden avaus, Jaakko Nuutila, Luomuinstituutti
- 9.40 Lihaketjun kehittäminen, Kirsi Mutka-Paintola, ProAgria Etelä-Savo
- 9.55 Kasvisketjun kehittäminen, Jaakko Nuutila
- 10.5 Pakkausehdotukset, Mika Kainusalmi, LUT
- 10.15 Tilavierailukonsepti, Arja Nykänen, ProAgria Etelä-Savo
- 10.30 Suomalaisia kehitystarinoita: luomuteurastamo, luomuleipomo ja luomujuustola, Jaana Elo, Koko-palvelut
- 11.30 Luomulounas Kodassa
- 12.30 ”Luomua Etelä-Savosta” -ideoiden esittely ja arviointi, Ilpo Aalto, Mainostoimisto Aalto Oy,
- 13.30 Hankkeessa opittua ja tarve jatkohankkeelle, Pirjo Siiskonen, Luomuinstituutti
- 14.0 Iltapäiväkahvi
- 14.30 Tilaisuus päättyy

LIITE 7. Pakkaus- ja pakkauskonetietoja

Tuotantomäärä viikossa (suuruusluokka)	Laite-esimerkki Rasiansuljentakone	Hintaluokka sisältäen kahdet työkalut (alv 0 %)	Kartonkivuokamalli	Kokoluokka	Vuoan+kannen hintaluokka (sis. painatuk- sen, alv 0 %)
Alle 500 kpl	Ilpra Foodback Basic (puoliauto- maattisuljentakone)	20 000 - 25 000 €	1/6 GN 178x154x45 mm (DS 850)	400g (vähittäis- myynti)	19 snt/kpl + 4 snt/kpl
			262x163x43 mm (DS 1280)	700g (vähittäis- myynti)	24 snt/kpl + 4 snt/kpl
			1 G/N 314x244x62 mm (DS3000)	Suurtalous	42 snt/kpl + 7 snt/kpl
Alle 5 000 kpl	Ilpra Foodpack Speedy (puoliau- tomaattinen sul- jentakone)	60 000 - 70 000 €	1/6 GN 178x154x45 mm (DS 850)	400g (vähittäis- myynti)	17,5 snt/kpl + 4 snt/kpl
			262x163x43 mm (DS 1280)	700g (vähittäis- myynti)	22 snt/kpl + 4 snt/kpl
			1 G/N 314x244x62 mm (DS3000)	Suurtalous	39,5 snt/kpl + 7 snt/kpl
Yli 5 000 kpl	Ilpra Foodback 1402 (täysautomaatti- nen suljentakone)	135 000 - 145 000 €	1/6 GN 178x154x45 mm (DS 850)	400g (vähittäis- myynti)	16,5 snt/kpl + 3 snt/kpl
			262x163x43 mm (DS 1280)	700g (vähittäis- myynti)	21 snt/kpl + 3 snt/kpl
			1 G/N 314x244x62 mm (DS3000)	Suurtalous	38,5 snt/kpl + 6 snt/kpl

LIITE 8. Liha ja kasvistuotteiden pakkausvaihtoehtoja ja -laitteita

HEVI-tuotteet

Nykyinen hallitseva ratkaisu:

- Muovivuoka tai rasia, muovipussi



Vaihtoehtoinen ratkaisu:

- Biohajoava muovirasia tai kartonkivuoka hengittävällä läpinäkyvällä kalvolla



Vähittäismyynti

- Esim. 262x163x43 mm (DS 1280)



Suurtalous

- Esim. n. 1/2 GN kokoinen, 314x244x62 mm (DS 3000)



Lihatuotteet (jauheliha, suikaleet, makkarat yms. jalosteet) - pakkausratkaisut

Nykyinen hallitseva ratkaisu: Muovivuoka tai vakuumpakkaus

Vaihtoehtoinen ratkaisu:

- Muovipinnoitettu kartonkivuoka ruiskuvaletulla muovikauluksella sekä tiiviillä muovikannella
- Saatavilla yleispainatuksella pienemmissä erissä alkaen n. 200 kpl laatikoista – etiketit personoitavissa
- Kustomoitu painatus mahdollista suuremmilla erillä, alkaen 50 000 kpl

Vähittäismyynti:

- 1/6 GN kokoinen (DS850), 178x165x45 mm
n. 400g vuokapakkaus

Suurtalouspuoli:

- N. 1/2 GN kokoinen (DS3000), 314x244x62 mm
- Vuokapakkausten etuna soveltuvuus monenlaisen, vaihtelevan tuotteen pakkaamiseen, mahdollisuus käyttää suojakaasua



Pakkauskonevaihtoehdot vaihtoehtoisille pakkauksille:

Pientuottaja (alle 500 kpl viikossa)

- Puoliautomaattinen suljentakone

Suuremmat tuotantomäärät (alle 5000 kpl viikossa)

- Puoliautomaattinen suljentakone syöttökuljettimella

Suurtuottaja / sopimuspakkaaja (yli 5000 kpl viikossa)

- Automaattinen suljentakone syöttökuljettimella

CASE 1: Pienpakkaaja, alle 500 kpl / viikko

Laite-esimerkki:

- Ilpra Foodpack Basic, puoliautomaattinen suljentakone - Hintaluokka (sis. kahdet työkalut) 20 000 – 25 000 €€ Vuokamallit (sis. painatus):
- 1/6 GN, 178x154x45 mm (DS850)
 - N. 400 g (vähittäismyynti)
 - Hintaluokka 19 snt / kpl + 4 snt / kpl (vuoka + kansikalvo)
- 262x163x43 mm (DS1280)
 - N. 700 g (vähittäismyynti)
 - Hintaluokka 24 snt / kpl + 4 snt / kpl (vuoka + kansikalvo)
- 1 GN, 314x244x62 mm (DS3000)
 - Suurtaloukoko
 - Hintaluokka 42 snt / kpl + 7 snt / kpl (vuoka + kansikalvo)



CASE 2: Pakkaaja, alle 5000 kpl / viikko

Laite-esimerkki:

- Ilpra Foodpack Speedy, puoliautomaattinen suljentakone
- Hintaluokka (sis. kahdet työkalut) 60 000 – 70 000 €
- Vuokamallit (sis. painatus):
- 1/6 GN, 178x154x45 mm (DS850)
- N. 400 g (vähittäismyynti)
- Hintaluokka 17,5 snt / kpl + 4 snt / kpl (vuoka + kansikalvo)
- 262x163x43 mm (DS 1280)
- N. 700 g (vähittäismyynti)
- Hintaluokka 22 snt / kpl + 4 snt / kpl (vuoka + kansikalvo)
- 1 GN, 314x244x62 mm (DS3000)
- Suurtaloukoko
- Hintaluokka 39,5 snt / kpl + 7 snt / kpl (vuoka + kansikalvo)



CASE 3: Pakkaaja, yli 5000 kpl / viikko

Laite-esimerkki:

- Ilpra Foodpack 1402, täysautomaattinen suljentakone
- Hintaluokka (sis. kahdet työkalut) 135 000 – 145 000 €
- Vuokamallit (sis. painatus):
- 1/6 GN, 178x154x45 mm (DS850)
- N. 400 g (vähittäismyynti)
- Hintaluokka 16,5 snt / kpl + 3 snt / kpl (vuoka + kansikalvo)
- 262x163x43 mm (DS 1280)
- N. 700 g (vähittäismyynti)
- Hintaluokka 21 snt / kpl + 3 snt / kpl (vuoka + kansikalvo)
- 1 GN, 314x244x62 mm (DS3000)
- Suurtaloukoko
- Hintaluokka 38,5 snt / kpl + 6 snt / kpl (vuoka + kansikalvo)



LIITE 9. Luomuretki Etelä-Savoon 14.-15.8.2014

Ohjelma:

Torstai 14.8.2014

- 9.0 Lähtö yhteiskuljetuksella Mikkelistä Sokos hotelli Vaakunan edestä Haukivuorelle
- 10.0 Kalliolan luomukasvintuotantotila, <http://kalliolanluomu.fi>
- 12.0 Hyvätuuli Highland, luomulihakarjatila ja tilamyymälä, Jäppilä, <http://hyvatuuli.fi> Retkiloungas tilalla
- 15.0 Ruokatehdas Krunex, Juva, <http://kruunuherkku.fi>
- 16.0 Teahouse of Wehmais, Juva, iltapäivätee & kahvit, <http://teahouse.fi> Wehmaan Kartanon maitotilan esittely
Butiken på landet – Wehmaan Kartano
- 18.0 Siirtyminen ja majoittuminen Anttolanhoviin, <http://anttolanhovi.fi>
- 20.0 Illallinen Rantaravintolassa. Illallisen ohessa Anttolanhovin luomu- ja lähiruokatoimintatavan esittely Saimaan Juomatehtaan esittely, <http://saimaanjuomatehdas.fi>
Analyysi päivän retkikohteista

Perjantai 15.8.2014

- 7.30 Aamiainen Anttolanhovissa
- 9.0 Lähtö yhteiskuljetuksella Mikkelin yliopistokeskukselle
- 9.30 Luomuinstituutin esittely, <http://luomuinstituutti.fi>
Kävely Tuorepuotiin
- 11.0 Tuorepuoti, Mikkelä, <http://tuorepuoti.fi>
Vavesaarentilan ja tuotteiden esittely, <http://vavesaarentila.fi>
- 12.30 Yhteinen lounas luomu- ja lähiruokaravintola Bistro Vileessä, <http://vilee.fi>
- 13.30 Kotimatka tai omatoiminen retkeily Mikkelissä



Vipuvoimaa
EU:lta

