



LUONNONTUOTTEIDEN TALTEENOTON JA MYYNNIN EDISTÄMINEN ETELÄ-SUOMEN ALUEELLA

Kaisa Tolonen

Etelä-Hämeen Martat ry.

Hämeen Ammattikorkeakoulu



ruokaa ja luonnonvaroja

Sisällysluettelo

Sisällysluettelo.....	2
Johdanto.....	3
Selvitys luonnontuotteiden talteenoton ja myynnin edistämisestä Etelä-Suomessa	4
Verkosto ja sen mahdollisuudet.....	5
Talteenotto.....	5
Ensiosto-organisaatiot	7
Ammattikeittiöt luonnontuotteiden käyttäjinä.....	8
Osaaminen	9
Talteenotto ja ensiosto-organisaatiot.....	9
Ammattikeittiö.....	11
Luonnontuotealan yritysten haastattelut	11
Sopimus pohjaisen talteenoton kuvaaminen.....	13
Eteläsuomalaisten luonnontuotealan toimijoiden valinta	14
Verkoston toiminnan pääpiirteet	15
Viestintä ja tiedottaminen.....	16
Tulokset.....	16
Luonnontuotealan ketjun rakentaminen talteenotosta julkiseen ruokailuun ja ravintolakäyttöön	16
Suunnittelun aikaväli luonnontuotteiden hankinnassa	18
Rovaniemen 4 H-yhdistyksen keruumalli.....	19
Säädösten tuomat mahdollisuudet ja rajoitukset ratkaisuehdotuksineen	21
Jokamiehen oikeudet.....	21
Elintarvikelaki	21
Uuselintarvikeasetus.....	22
Luonnontuotteiden verotus	22
Arvonlisäverollinen luonnontuote	22
Työttömyysturvalaki	23
Osaamistarve ketjun eri vaiheissa ja koulutusmallit.....	23
Tiivistelmä	25
Lähteet	26
Liitteet.....	26
Keskeiset haastattelut.....	27
Haastattelut vuonna 2015.....	30

Johdanto

Luonto ja luonnontuotteet ovat vaikuttaneet perinteisesti suomalaisissa ammattikeittiöissä, mutta alan trendikkyys on juuri nyt näkyvämpää kuin koskaan aiemmin. Tuotteiden kysyntä on kasvanut parin viime vuoden aikana moninkertaiseksi niin uudempien tuttavuuksien kuten villivihannesten kuin ennestään tuttujen marjojen ja sienten osalta. Kuluttajien kiinnostus yleisesti ruokaan, sen alkuperään ja prosessointiin on kasvanut vuosi vuodelta. Suomalaiset luonnontuotteet ovat korkealaatuisia ja aromikkaita ja niiden ravintosisältö on hyvä. Marjoja, sieniä ja suurinta osaa villikasveista on saatavilla ilmaiseksi metsistä jokamiehen oikeuksien turvin. Luonnontuotteet ovat suomalaisen ravinnon perustaa ja monesti hyvinkin arkisia asioita. Kuitenkin ammattikeittiöt joutuvat usein turvautumaan tuontiin kotimaisen raaka-aineen puuttuessa markkinoilta. Ammattikeittiöissä luonnontuotteiden käytön lisääminen on mahdollista, mikäli huolehditaan tehokkaasta ja osaavasta keruusta sekä tuotteiden jatkojalostuksesta.

Osaaminen ja tieto luonnontuotteiden talteenotosta, säilönnästä ja käytöstä on siirtynyt perimätietona sukupolvelta toiselle. Keruupaikkatieto on pidetty tarkasti vain oman väen kesken, kun taas säilöntäreseptit ja käyttöosaaminen on jaettu auliisti kiinnostuneille. Alan keskeisiä osaamisalueita ovat tuotetuntemus ja tuotteiden käsittely sekä ruoan valmistus luonnontuotteista. Alan osaamisen kehittämistä tarjotaan ammatillisissa oppilaitoksissa, uusimpana villiruokakoulutus, jossa keittiöalan ammattilaiset opastetaan käyttämään luonnosta saatavia raaka-aineita ruoanlaitossa.

Toimiala on vakaa ja sen uskotaan olevan hienoisessa nousussa TEM-toimialapalvelun syksyllä 2015 tekemän suhdanneraportin mukaan. Mittareina on käytetty yritysten henkilökunnan määrän lisääntymistä ja yritysten kasvuhakuisuutta, jota on arvioitu uusien innovaatioiden ja tuotekehityksen kautta.

Tässä selvityksessä keskityttiin toimivan elintarvikeverkoston havainnointiin Pohjois-Suomessa, tarkoituksena tuottaa tietoa ja toimintamalleja Etelä-Suomeen toimialan kehittämiseksi. Tarkastelun kohteina olivat elintarvikkeina käytettävät marjat, sienet ja villivihannekset. Selvityksessä kuvataan toimintaketjua, verkostoa ja ammattikeittiön toimintaa sekä tehdään havaintoja toimintaa mahdollistavista että rajoittavista tekijöistä. Ratkaisuehdotuksia ja ideoita on koottu selvityksen loppuun. Selvityksessä arvioidaan myös toimialalla tarjottavaa osaamisen kehittämistä ketjun eri vaiheissa.

Selvitys luonnontuotteiden talteenoton ja myynnin edistämisestä Etelä-Suomessa

Etelä-Hämeen Martat ry ja maa- ja metsätalousministeriö solmivat ajalle 1.7.2015 - 31.1.2016 hankintasopimuksen selvityksestä, joka koskee luonnontuotteiden talteenoton ja myynnin edistämistä Etelä-Suomen alueella. Työssä selvitettiin luonnontuotealan ketjun rakentamista Etelä-Suomen tarpeita varten talteenotosta julkiseen ruokailuun ja ravintolakäyttöön, toiminnan vahvuuksia ja kehittämiskohtia sekä luotiin ratkaisuehdotuksia.

Selvitys kohdistuu jokamiehenoikeuksien turvin kerättäviin elintarvikkeina käytettäviin marjoihin, sieniin ja villivihanneksiin ja -yrtteihin. Osaamistarve ja osaamisen kehittämisen tarjonta kuvattiin ketjun eri vaiheissa. Ammattikeittiöiden hankintakanavia ja markkinatilannetta kartoitettiin puhelinkyselyllä loppusyksystä 2015. Tavoitteena oli luoda uutta verkostomallia luonnosta ammattikeittiöön. Kuvauksissa käsitellään sekä verkostomalleja että verkostoissa olevaa ja tarvittavaa osaamista sekä niiden kehittämistä. Lisäksi mukana on muutamia luonnontuotealaa koskevia säädöksiä, joita tarkastellaan niiden suomien mahdollisuuksien ja rajoitusten kannalta.

Selvityksen alkaessa oli oletus, että luonnontuotteiden kysyntä on suurta, mutta että alaa vaivaa talteenoton puutteet kerääjien ja tekniikan osalta, sekä tuotteiden saattaminen suurkeittiöille, kuten ravintoloille. Kiinnostus luonnontuotteisiin on herännyt ketjun loppupäässä, mutta kestävä ja markkinavetoinen raaka-aineen tuotanto ammattikeittiötarpeisiin ontuu vielä muutamien luonnontuotteiden osalta. Lisäksi toimialaa rajoittaa joukko säädöksiä, verotusperiaatteita ja käytäntöjä, jotka ovat ristiriidassa alalle tehtyjen edistämiseen tähtäävien strategioiden kanssa. Näitä strategioita on kuvattu laajasti Helsingin yliopiston Ruralia-instituutin teettämässä raporteissa. Niissä kuvataan perusteellisesti, kuinka Suomen luonnontuotteet olisivat hyvä vientituote ja valtti maamme taloudellisen tilanteen parantamiseksi kestäväällä tavalla.

Tässä työssä verkostojen malleja haettiin Lapin ja Ylä-Savon alueilta, missä luonnontuotealan toiminta on jo vakiintunutta ja kehitystyö jatkuu edelleen. Työ on tehty haastatteluin, niin puhelimitse kuin haastattelukäynnin. Lisäksi työtä varten tutkittiin alan keskeisiä raportteja ja selvityksiä. Myös alan kirjallisuutta käytiin läpi ja osallistuttiin lähiruoka- ja luonnontuotealan seminaareihin. Haastattelujen kohteena ovat olleet alan ammattilaiset, keittiömestarit, kokit, opettajat, yrittäjät, tutkijat ja kehittäjät, joilta tuli tukea, tietoja ja ohjausta työn edetessä. Tehtävän suorittaminen alkoi 1.7.2015, parhaaseen luonnontuotteiden keruu-aikaan. Taustaorganisaationa toimi Etelä-Hämeen Martat Hämeenlinnassa. Tiedon koontivaihe päättyi 30.11.2015, ja raportointi jatkui tammikuun 2016 loppuun asti.

Verkosto ja sen mahdollisuudet

Luonnontuotteiden kaupallisen käytön edellytys on, että koko ketju toimii laadullisesti moitteettoman ja riittävän raaka-ainemäärän eteen. Lisäksi kaupallisessa toiminnassa on otettava huomioon tuotteiden kestävyys ja houkuttelevuus markkinoilla. Luonnontuotteiden ja villiruoan käyttäjäkunta on kasvamassa, suuri osa käyttäjistä on Etelä-Suomessa ja erityisesti pääkaupunkiseudulla. Verkostoa tutkittiin kartoittamalla ammatillista keruutoimintaa, ensiosto-organisaatioiden tilannetta ja ammattikeittiöiden hankintakanavia.

Talteenotto hajautuu Etelä-Suomessa lähes ainoastaan yksittäisiin toimijoihin. Marjojen ja sienien osalta poiminta tapahtuu usein Itä- ja Pohjois-Suomessa, koska siellä vuosittainen sato on sääolojen vuoksi varmempi. Villikasvisten keruu on erittäin suppeaa, ja sitä tekevät ammattikeittiöille muutamat kerääjät, mutta myös ammattikeittiöiden henkilökunta itse.

Ensiosto-organisaatioita on marjoille ja sienille. Marjoja ostavat isommat yritykset, joiden marjahankinnat tehdään oman poimijaverkoston turvin. Ulkomaalaisten poimijoiden käyttö on erittäin tavallista näissä organisaatioissa. Marja-alalla toimivia isompia yrityksiä on parisen kymmentä, mutta sen lisäksi marjoja myydään paljon toreilla, kaupoissa ja ammattikeittiöiden kautta.

Sienten osalta poiminta tapahtuu yksittäisten henkilöiden toimesta, jotka myyvät saaliinsa joko paikalliselle tukkurille tai suoraan jatkojalostusyritykselle. Paikalliset, pienemmät tukut toimittavat sieniä jatkojalostukseen. Jotta sieniä valmistava jatkojalostaja voisi toimia, sen on varmistettava tuotteiden saatavuus ulkomaita myöten.

Villikasveja elintarvikkeiksi tuottavia ensiostoyrityksiä on noin 20. Ne toimivat usein myös hyvinvointialalla, eli tuottavat rohdoksia, voiteita ja muita hyvinvointia kohentavia tuotteita.

Luonnontuotealan verkostoissa on paljon mahdollisuuksia. Suomen luonto on puhdas, lähes ainutlaatuinen maailmassa, ja sieltä saatavat tuotteet ovat erittäin korkealaatuisia ja haluttuja vientikaupassa. Mahdollisuus rakentaa alalle lisää liiketoimintaa on olemassa, tarvitaan näkemystä ja kokemusta sen toteuttamiseksi.

Talteenotto

Tässä selvityksessä raaka-aineen ajallisesti, määrällisesti ja laadullisesti koordinoitu hankinta nousi yhdeksi kriittisimmistä pisteistä. Tuotannon aloittaminen jalostavassa yrityksessä tai ammattikeittiössä on haasteellista ilman toimivaa keruuta. Useat ammattikeittiöiden kokit ja keittiömestarit hakevat itse

haluamansa raaka-aineet luonnosta, ainakin villivihannesten ja -yrttien osalta. Marjat ja sienet on helpompaa saada hankittua tukkutoimittajien kautta tai torimyyntistä.

Kerääjät ovat usein yksittäisiä henkilöitä, keski-ikäisiä tai vanhempia. Luonnontuoteala ja sen kehittäminen on kuitenkin alkanut kiinnostaa myös nuoria aikuisia. Järjestäytyntä keruuta tapahtuu marjayritysten toimesta. Nämä tuovat maahan ulkomaalaisia poimijoita, jotka tekevät keruuta määräajan ja saavat siitä korvauksen.

Kerääjä saa tuotteistaan paremman hinnan myydessään ne suoraan ostajalle, kun toimitusketju lyhenee. Ostaja voi silloin varmistua raaka-aineen tuoreudesta ja laadusta ostohetkellä. Viestit kerääjän ja käyttäjän välillä kulkevat sujuvasti ilman välikäsiä. Samalla ammattikeittiöön ostettavien tuotteiden tarina säilyy ehjänä loppuasiakkaalle asti.

Sienten keruu tapahtuu yksittäisten henkilöiden toimesta usein keruupisteisiin, ensiostajille, jotka myyvät sienet joko säilöntää varten tai tuoremyyntiin. Keruverkostot toimivat sienten ostajien taholta ilmoituksina lehdissä ja internetissä. Sienten keruu on erittäin riippuvaista säätiloista ja kausivaihtelut ovat jokavuotisia. Hyvinä sienivuosina voi sienten keruulla ansaita hyvin.

Villikasvien keruu on erikoistunutta toimintaa. Nyt sitä tekevät yksittäiset ammattilaiset ja ravintoloiden henkilökunta. Kasvintuntemus, paikkatieto ja keruusaaminen takaavat hyvän tuloksen. Villikasvien keruun haasteena ovat pienet keruumäärät, kuljetus- ja toimituskulut ja satovaihtelut. Luonnonolot asettavat haasteita keruuseen erityisesti alkukesällä. Ostajien tunteminen ja sopimus pohjainen toiminta auttavat pääsemään alkuun keruutyössä. Kannattavaan toimintaan pääseminen vaatii kerääjältä osaamista ja hyviä ostajasuhteita.

Villikasvien keruu säilöntää varten tulisi tehdä poutasäällä, mieluiten aamupäivällä. Mutta jos kyseessä on keruu ammattikeittiötä varten ja tuotteet käytetään tuoreena, hyvä kerääjä ei pelkkää huonoakaan säätä. Luonnontuotteiden kestävä talteenotto takaa sadon useammalle vuodelle. Keruu ja poiminta tulee mitoittaa luonnon tuotantokyvyn ja herkkyyden mukaan. Se edellyttää, että poimijalla, ostokanavalla ja käyttäjällä on hyvä käsitys siitä, miten, mistä ja millä tavoin tuotteet on kerätty.

Suomessa kerätään luonnontuotteita talteen vuosittain miljoonia kiloja. Poimintamäärät vaihtelevat varsin paljon vuosittain. Metsätalustollisen vuosikirjan mukaiset 2014 marjojen ja sienten myyntimäärät esitetään taulukossa 1.

	Puolukka	Mustikka	Lakka	Muut	yht.	sienet	Kaikkiaan
Ostomäärä 1000 kg							
Koko maa	10746	5008	146	67	15968	309	16277
Länsi-suomi	5605	720	1	8	6333	37	6370
Itä-Suomi	2490	1611	2	6	4109	264	4373
Oulun alue	1535	745	2	1	2283	7	2290
Lappi	1116	1933	142	52	3243		3244
Keskimääräinen ostohinta €/kg							
Koko maa	1,16	1,49	8,64	1,89	1,33	2,75	
Länsi-Suomi	1,12	1,5	10,86	4,38	1,16	2,96	
Itä-Suomi	1,21	1,51	12,02	4,06	1,34	2,72	
Oulun alue	1,22	1,46	11,02	6,96	1,31	2,8	
Lappi	1,18	1,48	8,56	1,13	1,68		
Poimintatulot 1000€							
Koko maa	12447	7460	1260	127	21294	850	22144
Länsi-Suomi	6259	1077	8	34	7377	110	7487
Itä-Suomi	3002	2436	21	26	5485	719	6204
Oulun alue	1871	1084	17	9	2981	20	3001
Lappi	1315	2863	1214	59	5451		5452

Taulukko 1. Marjojen ja sienien myyntimäärät ja niistä saadut poimintatulot vuonna 2014 (Metsätilastollinen vuosikirja)

Ensiosto-organisaatiot

Luonnontuotealan toimialapäällikkö Anne Ristioja antoi tietoja ensiosto-organisaatioista. Suomessa luonnontuotteiden ensiosto-organisaatioita ovat tukut, torimyyjät, kauppa, osuuskunnat, ammattikeittiöt ja tuotteita jalostavat yritykset. Marjojen ja sienien ensiostoa tehdään määrällisesti enemmän isoissa alan yrityksissä, pieniä ensiostoyrityksiä on joitain satoja koko Suomen alueella. Marja-alan isompia välitysfirmoja on noin parikymmentä, marjoja jalostavia yrityksiä on kaikkiaan pari sataa. Yrteihin erikoistuneita ensiostoyrityksiä on noin 20 kpl. Tässä selvityksessä ensiosto-organisaatioita olivat lähinnä tarkastelun kohteena olleet ammattikeittiöt.

Alan pienet ja keskisuuret toimijat saattavat ilmoittaa lehdistä vastaanottavansa sieniä tai marjoja tietyn ajan. Yrityksissä toimii usein asiantunteva sisäänostaja, jotta erityisesti sienilajikkeet pystytään tunnistamaan vielä sisään oston hetkellä. Luonnontuotteiden poimijat myyvät tuotteita myös toreilla, kauppoihin ja suoraan kuluttajille.

Tuotteiden saatavuuden varmistaminen edellyttää, että ammattikeittiö tai muu tuotteiden käyttäjä sitoutuu ostamaan kerättyjä tuotteita ja kerääjä sitoutuu niitä toimittamaan. Mikäli kotimaista raaka-ainetta ei saada riittävästi, joudutaan turvautumaan tuontitavaraan, jotta toiminta voisi jatkuu.

Marja-alan yritykset ovat jakaantuneet ulkomaisen raaka-aineen käyttäjiksi ja vain kotimaista tuotetta käyttäviksi. Kun kotimaisesta raaka-aineesta on tehty myyntivaltti ja asiakkaat vaativat ehdottomasti kotimaista marjaa, ei ole este, että tuotteen hinta saattaa olla kalliimpi kuin tuontimarjan. Ulkomaisen marjan ostajat tekevät hankintansa usein vain hinnan perusteella.

Villiyrttien hyödyntäminen jatkojalostusportaassa rajoittuu mausteisiin, yrttisuolaan ja yrttijuomiin.

Ammattikeittiöt luonnontuotteiden käyttäjinä

Selvityksessä tehtiin puhelinhaastattelu kuudelle ammattikeittiölle ja henkilökohtainen haastattelu kahdelle yritykselle. Haastattelujen mukaan ammattikeittiöt käyttävät useita erilaisia kanavia luonnontuotteiden hankintaan. Marjat ja sienet ostetaan pääsääntöisesti tukuista, villiyrtit ja villivihannekset kerätään luonnosta itse. Varmuus tuotteiden saatavuudesta ratkaistaan yrityksissä eri tavoin. Jos kotimaista tarjontaa ei ole, turvaudutaan ulkomaiseen raaka-aineeseen. Suunnittelun aikaväli ja ajoittaminen ovat keskeinen tekijä luonnontuotteiden saatavuuden takeeksi. Tilojen ahtaus ja kiire rajoittavat ammattikeittiöissä tapahtuvan säilönnän, jatkojalostuksen ja tuotteiden säilytyksen.

Marjat on keittiöiden mukaan helpointa hankkia torilta, tukusta tai kauppahalleista tuorekäyttöön. Marjojen tarjonta on hyvin runsasta: kotimaista mustikkaa, puolukkaa ja lakkaa saa lähes ympäri vuoden. Pakastemarjat ja -sienet sekä kuivatut tuotteet täydentävät marjasesongin jälkeistä aikaa. Niitä on saatavilla kaupoista ja tukuista. Marjoja on saatavilla eri muodoissa, pakasteina ja jalosteina. Sieniä on saatavilla pakastettuna ja kuivattuna ja valmiina seoksina.

Ammattikeittiöt hankkivat villikasveja pienemmissä erissä joko keräämällä itse tai käyttämällä luottokerääjiä. Eräässä lounasravintolassa, jossa tarjotaan 250 - 300 annosta päivässä, ravintolapäällikkö kerää kerran keväessä kolme muovikassillista nokkosta omalta takapihaltaan. Nokkosista valmistetaan yhtenä päivänä nokkoslettuja päivän lounasannokseksi.

Eryteisesti villikasvit tilataan juuri ennen kuin niitä käytetään. Luottokerääjä voi toimittaa tuotteita hyvinkin nopeasti - esimerkkinä ammattilaispoimija, joka toimittaa villikasveja keittiömestarille päivän varoitusajalla. Kyseessä saattaa olla esimerkiksi maitohorsman versot, jotka ammattimainen kerääjä poimii tuntemaltaan keruualueelta, jolle hän on saanut maanomistajan luvan talteenottoa varten. Toimitus ostajalle tapahtuu sovitussa paikassa ja maksu laskua vastaan, jotta toiminnasta jää tosite kummallekin.

Reko on lyhennys sanoista Rejal konsumtion, reilu kuluttaminen. Se on uusi jakelukonsepti, jossa tuottajat tarjoavat tuotteitaan Facebookin Reko-ryhmässä ja toimittavat sitten tilatut tuotteet sovittuun Reko-jakelupisteeseen sovittuun aikaan. Luonnontuotteet ovat tulossa mukaan Reko-toimintaan, ja hyviä päänavauksia on jo nähty yksittäisissä ryhmissä. Vuosi 2015 oli erinomainen marjavuosi, ja Rekon kautta tarjottiin marjoja mm. Varsinais-Suomessa. Ammattikeittiön ja Reko-renkaan välistä toimintaa ei ole toistaiseksi raportoitu, mutta se on aivan mahdollista tulevina kautena.

Taulukko 2. Ravintoloiden hankintapaikkakyselyn tulokset (8 ravintolaa)

Tuoteryhmä	itsepoiminta	luottopoimija	Tukku	Kauppa
marjat	x	xx	xxx	x
sienet	x	xx	xxx	
Villiyrtit	xxx	xx	xx	

Keittiöammattilaisten tulevaisuuden näkymät luonnontuotteiden käytön osalta ovat positiivisia. Haastatelluista kahdeksasta keittiöosaajasta jokainen piti tavoitteena käyttää ainoastaan kotimaista raaka-ainetta. Erityisesti sienten osalta saatavuus arvelutti; tukusta tai jalostajalta tilattujen sienten alkuperästä ei heidän mukaansa voinut olla varma.

Osaaminen

Talteenotto ja ensiosto-organisaatiot

Luonnontuotealan koulutus on muuttumassa. Aiemman, osittain vielä käytetyinkin koulutusjärjestelmän mukaan keruutuotetarkastajat kouluttavat alan neuvojat ja nämä edelleen poimijoita. Ylimmälle asteelle eli ns. keruutuotetarkastajaksi pääseminen on edellyttänyt alan erikoisammattitutkinnon suorittamista. Uusi koulutusmalli perustuu luonnontuotealaan valmistavaan koulutukseen ja näyttöihin. Näitä tutkintoihin johtavia koulutuksia on tarjolla luonto- ja ympäristöalan perustutkintotasolla, luonnontuotealan ammattitutkintona ja luonnontuotealan erikoisammattitutkintona. Koulutuskokonaisuudet on rakennettu niin, että niissä otetaan huomioon henkilön aiempi osaaminen ja kokonaisuus voidaan räätälöidä soveltamalla omaan tutkintoon toisen tutkinnon osia täydentämään ammattitaitoa.

Luonto- ja ympäristöalan perustutkinnon kautta voi pätevoityä ympäristöneuvojaksi, luonnonvaratuottajaksi, poronhoitajaksi, ympäristöhoitajaksi tai luonto- ohjaajaksi. Perustutkintoon valmistavaan koulutukseen voi liittyä myös poimijakorttitasoinen tunnistamiskoulutus tai luonnontuotealan neuvokoulutus.

Luonto- ja ympäristöalan ammatillisia tutkintoja ovat erä- ja luonto-opas, porotalouden ammattitutkinto, luonnontuotealan ammattitutkinto ja vesihuoltoalan tai ympäristöalan ammattitutkinnot. Luonnon- tuotealan erikoisammattitutkintoja ovat luontokartoittajan tai riistamestarin erikoisammattitutkinnot sekä luonnontuotealan erikoisammattitutkinto.

Luonto- ja ympäristöalan perustutkintoa (mm. luonnonvaratuottajan osaamisala) on tarjolla Suomessa useilla paikkakunnilla joko nuorisosteella tai näyttöperustaisesti. Perustutkintoa voidaan pitää alan sisään- tulotutkintona. Ammattitutkinto on tarkoitettu alan aiempaa osaamista hankkineille. Luonnontuotealan ammattitutkinnon suorittaminen on mahdollista vain parilla paikkakunnalla. Toistaiseksi koulutustarjontaa on ollut riittävästi.

Suomessa on järjestetty jo 1960-luvulta lähtien koulutusta ja opastusta luonnontuotteiden talteenottajille. Poimijakortin voi suorittaa päivän mittaisessa koulutuksessa, jossa käydään läpi 2-4 kasvia, marjaa tai sienilajia. Korttiin merkitään ne lajit, jotka poimija on näytössä koulutuksen päätteeksi tunnistanut. Kursseja järjestetään nykyisin hankkeiden, ammatti- ja kansalaisopistojen sekä yhdistysten kautta luonnontuotteiden keruuajankohtina, koska oppiminen perustuu lajitunnistamiseen luonnonoloissa. Poimijakortti on poimijalle erinomainen tapa osoittaa lajituntemuksensa ja varmistaa näin tuotteittensa myynti ostajalle. Useat alan osto-organisaatiot kouluttavat itse poimijansa poimijakorttitasolle. noin yhden päivän mittainen koulutus teoria- ja maasto-osuuksineen on kustannustehokasta ja tähtää tarkasti ostajan tarpeisiin.

Koulutusjärjestelmä on vastikään uudistettu. Edellä mainittuja uudenmuotoisia koulutuksia järjestetään luonnontuotealan ammattitutkinnon osalta useilla paikkakunnilla, mutta luonnontuotealan erikoisammattitutkintoon tähtäävä koulutus on tätä selvitystä tehdessä vielä oppilaitoksissa suunnitteluvaiheessa. Poimijakoulutukset pyörivät keruutuoteneuvojien vetäminä edelleen hankkeiden tarjoamilla kursseilla. Koulutuksessa hankittu tai toteen näytetty keruuosaaminen takaa sen, että kerääjä todella tietää mitä kasveja on keräämässä ja mistä hän niitä löytää. Poimijakortin haltija voi täydentää osaamistaan osallistumalla uusiin korttikoulutuksiin ja tenttimällä uudet kasvit kurssilla. Osaamisen kehittäminen jatkuu yleensä harrastuksen ja innostuksen myötä.

Aiempi koulutusjärjestelmä on ollut erittäin toimiva ja tehokas. Uudistetustakin tutkinnon perusteista (luonto- ja ympäristöalan perustutkinto, luonnontuotealan ammattitutkinto ja luonnontuotealan erikoisammattitutkinto) toivotaan uutta pontta toimialan kehittämiselle. Työelämän ja koulutusten muuttuessa vaatimustaso kasvaa myös alalla toimivien henkilöiden ja kouluttajien suhteen.

Ammattikeittiö

Osaamisen painopiste ammattikeittiöissä on aina ollut ruoan valmistuksessa. Raaka-aineiden tuoreus ja alkuperä ovat osaamisen kulmakiviä. Lähiruoka, luomu- ja nyt luonnontuotteet ovat ammattikeittiöiden uusia valloittajia. Kiinnostus on nostanut esiin myös osaamisen, sen vajeen ja tarpeen.

Villiruokaosaamiseen ja kestävään gastronomiaan liittyvän koulutuksen ja kurssien tarjonta aloitettiin ELO-säätiön ja Ravintolakoulu Perhon toimesta vuonna 2015. Hankkeen nimi on 100 Villiruokakokkia Suomen 100 -vuotisjuhliin. Ensimmäiset opiskelijat valmistuivat syksyllä 2015. Koulutus sovitetaan tulevaisuudessa osaksi keittiöosaajien ammattitutkintoja ja täydennyskoulutuksia. Viralliset villiruokakouluttajat saavat oikeuden antaa villiruokaosaaja-tunnuksen koulutuksen hyväksytysti läpikäyneille. Villiruokakoulutuksessa perehdytään suomalaisen vuodenkierron mukaan villiyrteihin ja kaloihin sekä marjoihin, sieniin, riistaan ja poroon. Koulutuksessa painotetaan sitä, että ammattilaiset sisäistävät kestäväen gastronomian ja tarinankerronnan merkityksen. Myös villiruoan valmistaminen luonnossa on osa koulutusta.

Villiruokakokkikoulutus on tervetullut täydennyskoulutus alan ammattilaisille. Se vie keittiöasiantuntijan luontoon, sinne missä tuotteet syntyvät ja kasvavat. Koulutuksen myötä ammattilaiset oppivat arvostamaan luonnonraaka-aineita omassa työssään ja käyttämään niitä luovasti ruoka-annosten tekemisessä.

Luonnontuotealan yritysten haastattelut

Haastattelujen tavoitteena oli selvittää, miten luonnontuotealan yritykset toimivat ja kuvata niiden pääpiirteet Etelä-Suomen mallia varten. Yrityshaastattelut tehtiin joko paikan päällä tai puhelimitse. Lapin Ely-keskuksen luonnontuotealan toimialapäällikkö Anne Ristioja auttoi haastateltavien hankinnassa ja kertoi itse toimialan toiminnan olennaisia piirteitä.

Yksittäisten yritysten toiminta ja luonnontuotealan monimuotoisuus kävivät selville keskusteluista alan ihmisten kanssa. Toimiala on sirpaleinen ja luonnontuotteita jatkojalostetaan usein yrityksissä, joissa on muutakin toimintaa. Toimijat sijoittuvat hyvin hajanaisesti ympäri Suomen, tiheytymänä Lappi ja Koillismaa.

Luonnontuotealalla nähdään paljon potentiaalia. Tärkeimpiä tehtäviä on yritysten ja kerääjien välisen toiminnan kehittäminen, koko toimialan yhteistyön nostaminen uudelle tasolle, sekä markkinointiin panostaminen. Mahdollisuudet vientiin ovat hyvät ja vientitoiminnan kehittäminen muidenkin kuin marjatuotteiden osalta tulisi aloittaa.

Luonnontuotteita keräävät henkilöt ovat usein eläkeläisiä tai ulkomailta varta vasten tuotettuja poimijoita. Yksittäiset ihmiset voivat poimia tuotteita myös myyntiin. Ammattikeittiöillä on luottopoimijoita, joiden kautta raaka-aineen hankinta tapahtuu sujuvasti. Keittiömestarit toivoisivat tahoja, jotka ostaisi tuotteita, erityisesti villikasveja, ja jatkojalostaisi tai säilöisi niitä ammattikeittiöiden tarpeisiin.

Rovaniemen 4H-yhdistyksen käyttämä keruumalli on osoittautunut toimivaksi. Yhdistyksen toimihenkilö vastaa keruuluvan hankinnasta ja sopimuksesta ostavan yrityksen kanssa.

Koulutustarjontaa on runsaasti toimialalle aikoville. Luonnontuotealan tutkintoja voi suorittaa usealla eri paikkakunnilla. Tarjolla on perustutkintoja, ammattitutkintoja ja erikoisammattitutkintoja. Harrastelijoille ja yritysten poimijoille kohdistetaan poimijakorttikoulutuksia. Luonnonvaratuottajan perustutkinto yhdistää opintojen aikana luonnonvaratuottajaopiskelijan ja yritykset, jotka tarvitsevat luonnontuotteista kehitettyjä tuotteita myyntiin.

Luonnontuotealalle toivotaan yritysneuvontaa, eli toimijoita, jotka tuntevat hyvin luonnontuotealaa, mutta pystyvät auttamaan yrittäjiä myös liiketaloudellisissa kysymyksissä. Luonnontuotealan yritykset kasvavat hienoisesti ja tarvitsevat kasvuyrityksille suunnattua tietoa sovellettavaksi omassa toiminnassaan. Yrityksissä kerätään itse luonnosta raaka-ainetta, valmistetaan tuotteita ja kehitetään palveluita. Ammattikeittiöiden säilytyskapasiteetti on rajallinen ja siksi olisi hyvä, jos tuotteita voisi tilata tarpeen mukaan toiselta toimijalta, esim. tukusta. Myös ajankäytön kannalta ammattikeittiöt tarvitsisivat välikäden, joka vastaisi tuotteiden saatavuudesta, ettei tuotteita tarvitsisi kerätä itse.

Luonnontuotteet ovat trendikkäitä ja kysytyjä ravintoloissa. Niistä opetellaan valmistamaan moderneja aterioita, ja luonnontuotteiden käyttöä lisätään osaamisen kasvamisen myötä.

Luomukeruualueiden määrän ja pinta-alan kasvattaminen Suomessa on mahdollisuus, johon kannattaa tarttua. Luomusertifioitujen luonnontuotteiden kysyntä on kasvamassa, erityisesti Aasian suunnalla. Suomen luonto on ainutlaatuinen ja puhdas. Suomalaisesta metsäluonnosta voisi sertifioida n. 90 %, koska käytettyjen lannoitteiden ja kasvinsuojeluaineiden määrä suhteessa metsäpinta-alaan on häviävän pieni.

Yhteydenotto Lapin TE-toimistoon selvitti, miten viranomaiset suhtautuvat työttömiin, jotka myyvät luonnontuotteita. Työvoimaneuvonnassa vastattiin kysymykseen ”miten suhtaudutte työttömään työnhakijaan, joka poimii marjoja tai sieniä myydäkseen niitä” seuraavalla tavalla:

- ”Me kiinnitämme huomiota ainoastaan siihen, että työtön voi ottaa vastaan tarjottua työtä, vaikka hän on keräämässä myyntiin tuotteita. Meille ei kuulu se, mitä hän niillä tekee, ellei katsota, että ansiot ovat niin suuret, että hänen katsotaan työllistyneen omassa työssään.”

TE-toimisto arvioi työttömän toimintaa omassa työssä työllistymistä koskevien työttömyysturvalain (1290/2002) säännösten perusteella. Jos toiminta estää kokoaikatyön vastaanottamisen, henkilön katsotaan työllistyvän omassa työssään päätoimisesti, eikä hänellä ole oikeutta työttömyysetuuteen. Tuloilla tai niiden puuttumisella ei ole merkitystä arvioinnissa. Jos toiminnan vaatima työmäärä ei estä kokoaikaisen työn vastaanottamista, katsotaan omassa työssä työllistymisen olevan sivutoimista, eikä se estä työttömyysetuuden saamista. Työttömyyskassa tai Kansaneläkelaitos ratkaisee, vaikuttaako saatu tulo työttömyysetuuden määrään.

Sopimus pohjaisen talteenoton kuvaaminen

Luonnontuotealalla sopimus pohjaista toimintaa on olemassa lähinnä erikoisluonnontuotteiden kuten mahlan, pakurin tai luonnonyrttien keräämisessä yritysten tarpeita varten. Sopimuskäytäntöä esiintyy yritysten ja alihankkijoiden välillä. Marjanpöiminnässä ostava yritys tekee aiesopimuksen pöimijöiden kanssa. Aiesopimuksissa kuvataan mitä olisi tarkoitus kerätä, kuinka paljon ja miten toimitettuna. Sopimustoimintaa yritetään levittää laajemmalle ja saada useammat osapuolet tekemään sopimuksia keskenään, koska se toisi molemminpuolista varmuutta toimintaan.

Ulkomaisten pöimijöiden kutsuja sitoutuu ostamaan pöimitut tuotteet, mutta pöimijällä on oikeus myydä tuotteet muullekin taholle. Luonnontuotteiden pöiminnässä ulkomaiset pöimijat eivät ole työsuhteessa, koska toiminta ei yleensä täytä työsuhteen edellytyksiä.

Sopimustoimintana voidaan myös pitää sitä, että kerääjä sopii maanomistajan kanssa tuotteiden keruusta hänen maillaan. Myös laajamittaiseen keruuseen, joka ei varsinaisesti vaadi maanomistajan lupaa, kannattaa pyytää maanomistajan lupa ja sopia mitä kerätään ja miten.

Marjasadon kypsyessä tutkitaan, miten lähialueiden, kuten Valkovenäjän ja muiden Balkanin maiden sato on kypsynyt ja mihin hintaan marjat liikkuvat tuotemarkkinoilla. Sopimushinnoittelu vaihtelee kausien välillä ja kauden sisällä paljonkin riippuen satoennusteista ja saadusta sadosta. Sopimus pohjaista toimintaa on yleisesti isommilla yrityksillä. Sopimukseen sisällytetään tuote, jota ostetaan, sen hintahaitari ja aikaväli jolloin tuotteen toivotaan olevan saatavilla.

Eteläsuomalaisten luonnontuotealan toimijoiden valinta

Selvityksen tavoitteena oli luoda luonnontuotealan verkostoja Etelä-Suomeen. Selvitys toteutettiin haastattelemalla alan yrittäjiä ja kiinnostuneita osapuolia aiheesta. Yritysten valinta perustui internetin kautta saatuihin ensikäden tietoihin, puhelinsoittoihin ja yritysten kiinnostuksen heräämiseen. Toinen valintatilanne oli marraskuussa järjestetty verkoston tapaamispäivä Ravintolakoulu Perhossa, minne kutsuttiin kaikki Etelä-Suomessa toimivat haastatellut tahot. Jotta toiminnasta tulisi kestäväää ja realistista, päätettiin varsinainen, konkreettinen verkoston rakentamistyö aloittaa vuoden 2016 aikana.

Toimialasta kiinnostuneille kerääjille, käyttäjille, ostajille ja kehittäjille järjestettiin tilaisuus Helsingissä 18.11.2015. Tilaisuuden tavoitteena oli tuoda alan toimijat tietoiseksi toisistaan, luoda uusia kontakteja ja kertoa, missä toimialalla ollaan menossa. Osallistujia oli reilut 20, ja kaikki olivat kiinnostuneita pääsemään eteenpäin luonnontuotteiden keruussa ja käytössä. Tarkoituksena on jatkaa verkostoitumista ja järjestää vastaavanlaisia tilaisuuksia Etelä-Suomen alueella jatkossakin.

Halukkaita toimijoita löytyi niin keräilyn kuin ravintolamaailman puolelta. Tärkeänä osana kokonaisuutta on Ravintolakoulu Perhon Villiruokakokkikurssit, joita tullaan järjestämään lisää. Kurssilta valmistuu luonnontuotteisiin erikoistuneita ammattilaisia, jotka ovat olennainen osa luonnontuotealan verkostoa ja sen kokoamista.

Kiinnostus toiminnan kehittämiseen Etelä-Suomessa on kiirinyt pohjoiseen asti. Luonnontuotealan toimialapäällikkö on kiinnostunut olemaan mukana verkostojen kehittämisessä ja antamaan käyttöön omat verkostonsa.

Seuraavat tahot ovat osoittaneet kiinnostuksensa verkoston kehittämisessä:

- Kerääjä Liisa Uusitalo on toiminut harrastuspohjalta keruumailmassa. Hän on erä- ja luonto-opas ja keruutuoteneuvoja ja tuntee hyvin pääkaupunkiseudun maastot. Liisa toimittaa villikasveja alan keittiöammattilaisille tilauksesta ja toimii itsekin välillä keittiöissä avustavissa tehtävissä.
- Lounasravintola Antell Espoon Otaniemessä haluaa olla mukana ja päästä kehittämään omaa toimintaansa verkoston kautta.
- Ravintola Turengin Asema on ollut mukana selvityksessä ja jakanut omaa tietouttaan ja toimintatapaansa auliisti muille.

- Laurea Ammattikorkeakoulun opetuskeittiön Bar Laurean keittiömestari Ilari Paananen ja ravintolapäällikkö Teemu Sirainen sekä Laurean lehtori Ritva Jäättelä ovat kiinnostuneita luonnontuotealan verkostojen kehittämisestä.
- Luontokeskus Haltian keittiömestari Juho Suhonen haluaa kehittää ravintolan toimintaa villiruokamaailman suuntaan.
- Keittiömestari, villiruokalähettiläs Sami Tallberg on mukana toiminnassa auttamassa, ohjaamassa ja kouluttamassa kiinnostuneita toimintaan.
- Etelä-Hämeen Martat ry tarjoaa omaa osaamistaan ja apuaan verkoston luomiseksi ja ihmisten kiinnostuksen herättämiseksi villiruoka-asiaa kohtaan.
- Helsinki Wild Foods on kiinnostunut toiminnan jatkamisesta ja kehittämisestä yhdessä muun toimialan kanssa. HWF:n erikoisosaamisalueet ovat markkinointi ja aktivointi.

Verkoston toiminnan pääpiirteet

Verkostot toimivat jokainen omien tavoitteidensa ja tarpeittensa mukaisesti. Ammattikeittiöt joko määrittelevät etukäteen haluamansa tuotteet, joita sitten tilataan soveltuvilta tahoilta eli tukuista tai poimijoilta tai poimitaan itse. Joissain tapauksissa ammattikeittiöt hankkivat erikoistuotteita kaupoista tai torilta.

Kerääjä voi tarjota keräämiään tuotteita torille, ammattikeittiöille, tukkureille tai jatkojalostajille.

Isoilla marjoja jalostavilla yrityksillä on omat poimijaverkostonsa, jotka tuottavat marjoja eri yritysten käyttöön maksua vastaan. Marjastaja voi myydä marjat haluamalleen taholle, vaikka olisikin tietyn yrityksen toimesta tullut maahan ja poimisi yrityksen osoittamasta marjastuspaikasta.

Selvitys toi esiin asiakkaan näkökulman tärkeyden tilaajaketjussa. Asiakas voi olla ammattikeittiö tai ensiosto-organisaatio. Jos haluamme lisää luonnontuotteita myyntiin ja ammattikeittiöiden käyttöön, asiakkaan tulisi ensin määritellä mitä, miten ja kuinka paljon hän tarvitsee tiettyjä tuotteita. Kerääjien etsiminen tai ensiostajan löytäminen juuri tarvittavalle tuotteelle voi olla haaste. Tällöin ammattikeittiö on kuitenkin antanut signaalin tarpeesta, ja sen välittäminen eri välikäsien kautta kerääjälle on helpompaa.

Mallit:

- Kerääjältä – ammattikeittiö
- Kerääjä -kuluttaja

- Kerääjä – ensiosto-organisaatio – ammattikeittiö
- Kerääjä – ensiosto-organisaatio – jatkojalostaja - ammattikeittiö
- Kerääjä – Jatkojalostaja – ammattikeittiö
- Ammattikeittiö kerää ja käyttää itse tuotteet

Viestintä ja tiedottaminen

Selvitys on ollut esillä Luonnontuotealan päivillä Kuusamossa 11. - 13.11.2015, missä Kaisa Tolonen esitteli tehtävän noin 80-päiselle yleisölle. Lisäksi selvitykselle on perustettu Facebook -sivu, jonka kautta toimintaa on tarkoitus jatkaa, kun selvityksen tulokset on julkaistu.

Facebookissa esitellään alan ajankohtaisia näkymiä, markkinoidaan mahdollisuuksia liiketoimintaan ja tuodaan alan tutkimustuloksia julki.

Selvitys julkaistaan valmistuttuaan MMM:n Verso-julkaisussa ja selvityksen pohjalta tehtävänä opinnäytetyönä Hämeen Ammattikorkeakoulun Theseus-tietokannassa. Lisäksi selvityksestä kirjoitetaan artikkeli Elintarvike ja Terveys-lehteen.

Selvitys on kokonaisuus, josta viestiminen kesken työn on ollut haasteellista. Tulokset näkyvät tässä raportissa ja niitä tullaan esittelemään alan tilaisuuksissa ja tulevilla hankkeilla.

Tulokset

[Luonnontuotealan ketjun rakentaminen talteenotosta julkiseen ruokailuun ja ravintolakäyttöön](#)

Tuotteiden järjestelmällinen talteenotto osoittautui selvityksessä heikoksi lenkiksi. Suomessa kerätään luonnontuotteita paljon omaan käyttöön, reilut 70 % väestöstä hankkii marjat, sienet ja villikasvit keräämällä ne itse. Kaupalliseen poimintaan erikoistuneita henkilöitä on olemassa jonkin verran, mutta selkeä tarve keruuorganisaatiolle on olemassa.

Ehdotus: Etelä-Suomen alueelle poimijaverkostojen kokoaminen tehdään yhteistyössä ammattikeittiöiden ja ensiostoja tekevien yritysten kanssa yhteisen hankkeen kautta. Hankkeen suunnittelua tekevät luonnontuotealan toimialapäällikkö Anne Ristioja ja selvityksen tekijä Kaisa Tolonen. Hankerahoitusta haetaan Maaseutuohjelmasta tai Leader-ryhmästä.

Talteenotosta kiinnostuneet henkilöt saatetaan yhteen esimerkiksi Facebookin ryhmän kautta, heille järjestetään yhteisiä tilaisuuksia ostavien tahojen kanssa sekä yhteisiä keruutilaisuuksia. Kiinnostuneiden joukko koostuu jo osaavista, kokeneista kerääjistä, mutta myös aloittelevista henkilöistä. Keruutilaisuuksiin järjestetään opastusta ja tarpeen mukaan poimijakorttikoulutuksia.

Hankkeen kautta tarjotaan luonnontuotealaan aktivoivaa toimintaa yrityksistä juuri irtisanotuille henkilöille. Yritykset järjestävät usein tilaisuuksia irtisanotuille, joissa esitellään uusia mahdollisuuksia työllistyä. Tilaisuudessa ovat läsnä keruuammattilaiset ja keruutuoteneuvojat sekä mahdollisimman moni ostavan yrityksen edustaja. Tällaiseen tilaisuuteen pääseminen olisi erittäin tärkeää, jotta irtisanotut henkilöt pääsisivät heti mielenkiintoiseen toimintaan mukaan.

Esimerkki: Brittiyritys Forager Ltd toimii yhdistäen ihmiset ja kasvit ja se voisi olla esimerkkinä keruuorganisaatiolle. Forager Ltd on Kentissä toimiva yritys, jonka ideana on esitellä, opastaa käyttöön ja myydä luonnonyrttejä ja -kasveja niitä kaipaaville ja tarvitseville tahoille. Tuotevalikoimassa on mukana 150 kasvilajia. Yrityksessä työskentelee ammattikerääjiä, ja heillä on apuna sesonkiluontoisesti yrityksen kouluttamia sopimuskerääjiä. Toiminta perustuu luonnon kiertokulun ja sesonkien mukaiseen järjestykseen, eli tarjolla on aina vuodenaikaan nähden ajankohtaisia kasveja. Osa tuotteista jatkojalostetaan yrityksessä, mutta kaikki tarkastetaan ja pakataan ennen toimittamista asiakkaalle. Kasvilajitelmat ovat nähtävinä nettikaupassa, mistä niitä voi tilata. Forager Ltd kouluttaa kerääjiä ja sillä on asiakkaina useita suosittuja ravintoloita Lontoossa ja sen ympäristössä, jonne tuotteet toimitetaan.

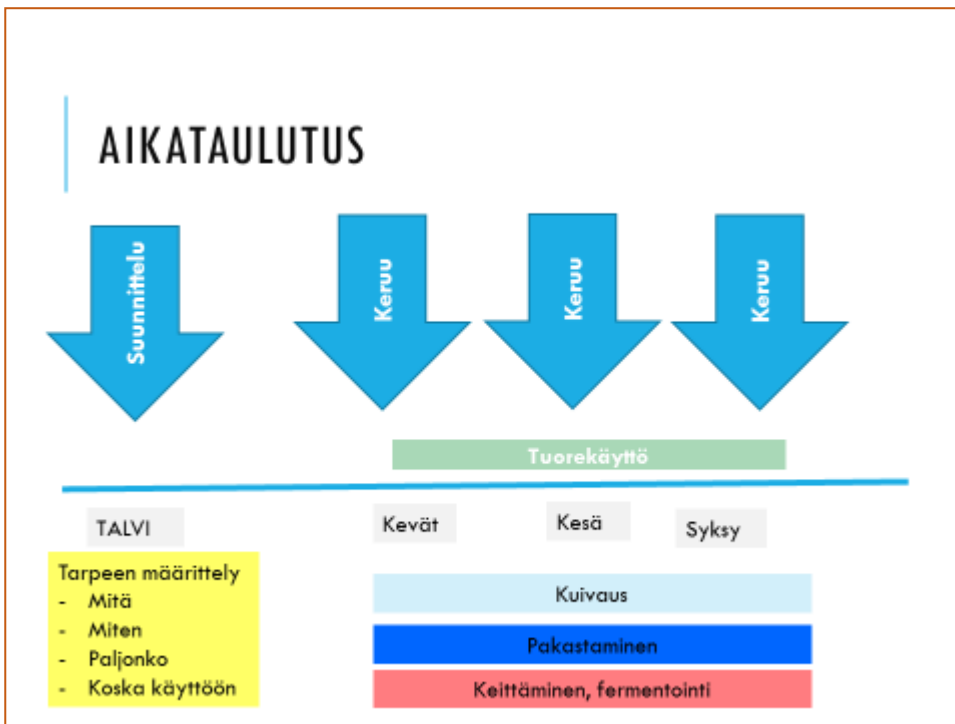
Suomessa toiminnan kehittäminen ammattikeittiölähtöisesti edellyttää tiivistä yhteistyötä ammattikeittiöiden ja kerääjien kesken. Ammattikeittiö voi hankkia luonnontuotteensa suoraan poimijalta. Poimijan ja keittiön välinen toimintamalli voisi olla sellainen, että ammattimainen kerääjä informoi keittiötä siitä, mitä on saatavilla ja koska. Suomen luonnon aikataulu on jokseenkin selkeä ja kunkin tuotteen keruu voidaan suunnitella lähes viikon tarkkuudella. Tässä asiassa poimija voi valistaa ammattikeittiötä, jos tuotteiden saatavuuden aikataulut eivät ole selvillä.

Kun ammattikeittiö on harjoitellut hankintaa muutaman kasvukauden, toiminta kääntyy toisin päin. Keittiö suunnittelee raaka-aineen tarpeensa hyvissä ajoin etukäteen ja tekee paimijoille tilauksen. Tilaajakohtaisia paimijoita tulisi olla useampia, jotta saatavuus voidaan varmistaa.

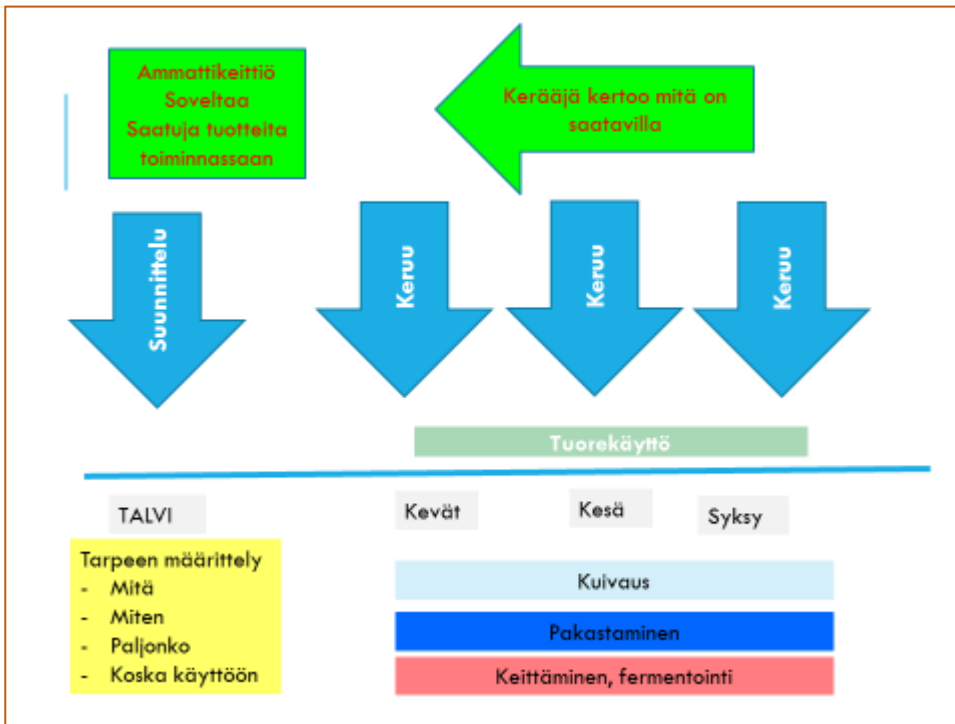
Aikataulutus eli suunnitteluosaaminen ja tuotteiden tunnistaminen ovat keskiössä, kun luonnontuotteita käytetään ammattikeittiöissä. Tuotteiden tunnistamisen lisäksi keittiöhenkilökunnan tulee tietää, mitä tuotteita on milloinkin tarjolla tuoreena, mitä säilötään tai jatkojalostetaan itse tai tilataan toimittajilta. Suunnitteluvaihe tulisi aloittaa hyvissä ajoin ennen sesonkia ja suunnitteluperiodin tulisi mennä aina seuraavaan sesonkiin asti riippuen siitä, käytetäänkö keittiön valmistamissa aterioissa säilöttyjä luonnontuotteita. Ruokalistojen laadinta ja raaka-aineiden hankinta tehdään hyvissä ajoin ja pohditaan, mitä aineksia ja mistä hankittuna tullaan käyttämään. Tarinan säilyttäminen ja faktojen kertominen tuotteista on asiakkaalle olennaista tietoa ja edellyttää ammattikeittiöiltä laajaa osaamista.

Suunnittelun aikaväli luonnontuotteiden hankinnassa

Kuva 1. Toiminnan aikatauluttaminen ammattikeittiön tarpeesta lähtien.



Kuva 2. Toiminnan aikatauluttaminen kerääjän tuotetiedoista lähtien.



Kerääjien ja ammattikeittiön väliin kaivattiin toimijaa, jolla olisi mahdollisuus ostaa ja säilöä, säilyttää ja tehdä pienimuotoista jatkojalostusta tuotteille. Tuotevalikoimassa voisi olla marjat, sienet ja muutaman villiyrtilin kokonaisuus. Villiyrtiltejä otetaan mukaan vähitellen ja opetellaan ensin niiden käyttö keittiössä.

Rovaniemen 4 H-yhdistyksen keruumalli

Toimintamalli on kehitetty Lapin 4H -piirissä, ja sitä sovelletaan mm. Rovaniemen 4H-yhdistyksessä. Yhdistyksen toimihenkilö solmii tuotantosopimuksen luonnontuotteita jalostavan yrityksen kanssa. Sopimuksessa on tuotteiden laji, määrä ja poimintalaatu eriteltyinä hinnan lisäksi. Sopimuksessa on hinnan lisäksi sovittu toimitusaika ja -tapa. Yhdistyksen puolesta sovitaan myös maanomistajan kanssa luonnontuotteiden keruusta maanomistajan mailla. Maanomistajat ovat pohjoisessa useimmiten kunta, seurakunta tai valtio. Kyseessä voi olla esimerkiksi yrttien keruu kosmetiikkateollisuutta varten tai elintarvikekäyttöön. Yrttien keruu tapahtuu sellaisena ajankohtana, jolloin ne ovat parhaimmillaan ja poimittavissa.

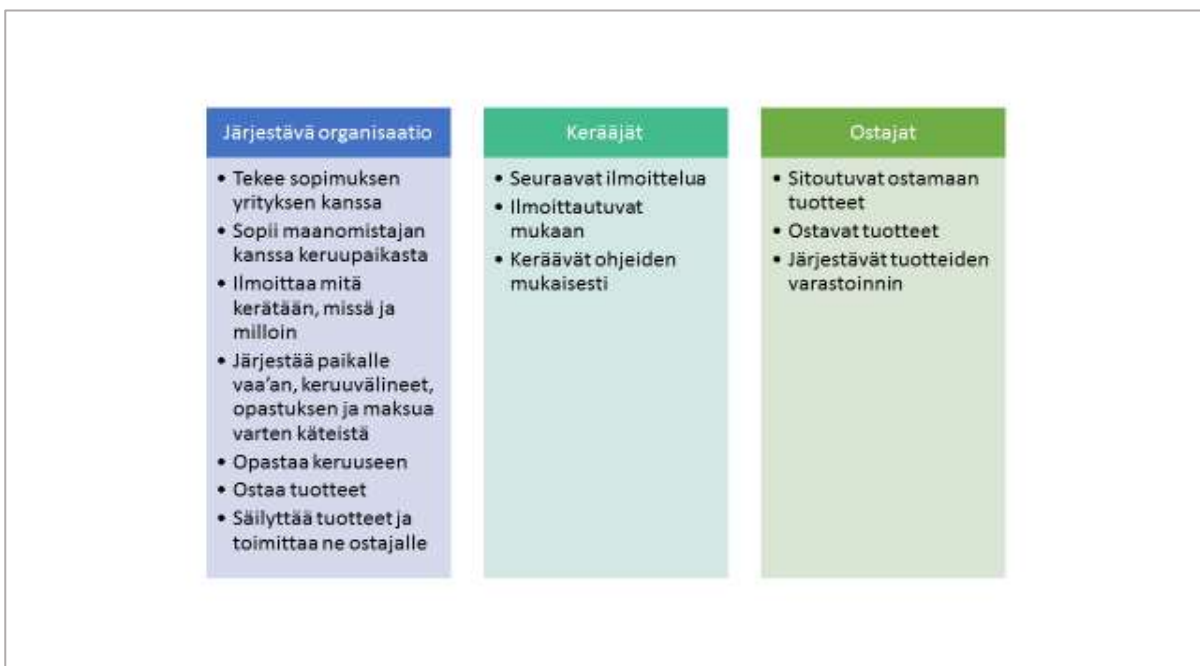
Järjestävästä yhdistyksestä on oltu yhteydessä paikalliseen Monitoimikeskussäätiöön, jonka toimintaan kuuluu mm. maahanmuuttajien aktivointi ja toiminnallisuuden järjestäminen. Säätiön toimihenkilöt kertovat omille asiakkailleen mahdollisuudesta osallistua keruuseen ja ansaita rahaa.

4H -yhdistys kertoo poimintatapahtumasta internet-sivuillaan ja Facebookissa. Osallistujat ilmoittautuvat etukäteen tilaisuuteen netissä olevan lomakkeen kautta. Ilmoituksesta selviää keruupaikka, aika ja kerättävän tuotteen tiedot. Kukin saapuu paikalle omalla kyydillään ja 4H:n asiantuntija on paikalla jakamassa keruuvälineet osallistujille, opettamassa työskentelytavat ja ohjaamassa keruuta.

Keruu kestää yleensä noin 2-3 tuntia. Keruutuotteet punnitaan ja tutkitaan laadun varmistamiseksi. Järjestäjä on huolehtinut siitä, että tuotteet saadaan talteen oikein, eli ne laitetaan kylmälaukkuihin, joissa tuotteet pysyvät viileänä kuljetuksen ajan. Maksu tuotteista suoritetaan paikan päällä; hyväksytyt tuotteet punnitaan ja tilitetään kerääjälle käteisellä. Tuotteet kuljetetaan välivarastoon, joka on ollut ammattikoulun tiloissa oleva pakastin. Välivarastosta tuotteet toimitetaan sovittuna aikana ostajalle, joka suorittaa maksun 4H -yhdistykselle. (Kuva 3.)

Tätä mallia voisi käyttää muuallakin, yhdistysten ja yksityisten toiminnan kehittäjänä. Mallin ja verkoston kehittämiseksi ja soveltamiseksi etsitään tahoja, joka voisi hakea hankevaroja joko Maaseutuohjelmasta tai Leader-ryhmältä. Mallin toimivuuden takaamiseksi tarvitaan mukaan sekä oppilaitos tai oppilaitoksia, että yrityksiä ja ammattimaisesta keruusta kiinnostuneita henkilöitä. Hankkeen takana ovat luonnontuotealan toimialapäällikkö ja selvityksen kirjoittaja.

Kuva 3. Keruumallin osapuolet tehtävineen, Rovaniemen 4H -yhdistys.



Säädösten tuomat mahdollisuudet ja rajoitukset ratkaisuehdotuksineen

Selvityksen edetessä kävi ilmi, että luonnontuotteita keräävän, niitä myyvän tai niitä jalostavan tulee tuntea hyvin useita eri säädöksiä. Luonnossa liikkujaa määrittelee ympäristölainsäädäntö, elintarvikekauppaa tekevää elintarvikelainsäädäntö. Mikäli työtön haluaa ansaita poiminnalla, hänen pitää tutustua työttömyyslainsäädäntöön.

Jokamiehenoikeudet

Suomen luonnossa liikkumisen tekevät mahdolliseksi jokamiehenoikeudet. Se tarkoittaa, että luonnon virkistyskäyttö, luontomatkailu ja luonnontuotteiden keruu on pääpiirteissään sallittua kaikkialla Suomen luonnossa ja ovat kaikkien Suomessa asuvien ja oleskelevien oikeuksia. Niiden käyttöön ei tarvita erillistä lupaa tai suostumusta, eikä niiden käyttöä saa perusteettomasti estää tai saa periä maksua. Käyttäessään jokamiehenoikeuksia kulkija ei saa aiheuttaa vähäistä suurempaa haittaa tai häiriötä. Oikeudet ovat käytettävissä kaikkialla, riippumatta siitä, kuka alueen omistaa. Jokamiehenoikeudet eivät koske pihajonoja, viljelyksiä ja muita erityiseen käyttöön otettuja alueita. Yksityisillä teillä saa kulkea jokamiehenoikeuksien turvin.

Luonnontuotteiden keruu jokamiehenoikeuksien turvin sallii metsämarjojen, sienten, rauhoittamattomien kasvien ja maahan pudonneiden oksien, käpyjen ja terhojen keruun. Luonnonsuojelualueilla voi olla keruuta rajoittavia sääntöjä. Mikäli keruu tapahtuu laajassa mittakaavassa järjestelmällisesti, on syytä joko ilmoittaa siitä tai kysyä maanomistajan lupaa keruuseen. Puuvartisen kasvinosien keruussa hankitaan aina lupa maanomistajalta, kuten myös ruohovartisten kasvien ammattimaiseen keräämiseen.

Maanomistajan suostumus tarvitaan aina, kun keruukohteena on sammal, jäkälä, sora tai kivet. Myös puista kerättävät oksat, kävyt, puun kuori tai esimerkiksi kuusenkerkät vaativat maanomistajan luvan. Moottoriajoneuvolla ei saa ajaa maastossa maa-alueella ilman maanomistajan lupaa.

Tämän selvityksen aikana tuli ilmi, että tietyissä tilanteissa maanomistajat voivat perivä maksua keruuluvista. Tällaisia tilanteita on ollut esimerkiksi puuperäisten raaka-aineiden ammattimaisessa keruussa.

Elintarvikelaki

Luonnontuotteita keräävä ja myyvä henkilö harjoittaa alkutuotantoa, mutta hän voi toimia ilman erillistä ilmoitusta alkutuotannosta tai elintarvikehuoneistosta, jos hän itse käsittelee ja myy tuotteita kotona, torilla tai vähittäiskauppaan. Kun yritys tuottaa tuotteita elintarvikkeiksi, sovelletaan luonnontuotealalla elintarvikelainsäädäntöä elintarvikkeisiin ja niiden käsittelyolosuhteisiin, elintarvikealan toimijoihin sekä elintarvikevalvontaan kaikissa elintarvikkeiden tuotanto-, jalostus- ja jakeluvaiheissa.

Uuselintarvikeasetus

Luonnontuotealaa koskee myös Uuselintarvikeasetus, mikä tarkoittaa, että kasvilla on oltava käyttöhistoriaa elintarvikkeena ennen asetuksen voimaantuloa, v. 1997, jotta sitä ei luokitella uuselintarvikkeeksi. Uuselintarvikkeilta vaaditaan markkinointilupa ennen kaupallisen hyödyntämisen aloittamista, sillä vain hyväksytyjä uuselintarvikkeita saa saattaa markkinoille. Luonnonyrtejä koskee uuselintarvikeasetuksen mukaan samanlainen selvitysvaatimus kuin kaikkia elintarvikkeina markkinoitavia tuotteita. Elintarvikehyväksynnän voi saada osoittamalla kasville merkittävä käyttöhistoria ennen vuotta 1997 tai hakemalla tuotteelle toimijakohtainen markkinointilupa.

Luonnontuotteiden verotus

Ihmisravintona, lääkkeenä tai lääkeaineen valmistuksessa käytetyistä luonnonvaraisista kasveista tai niiden osista saatu myyntitulo on verovapaata. Palkkatulona se kuuluu normaalin ansiotuloverotuksen piiriin. Jos tuotteiden myyjä on tukku tai vähittäismyyjä, tulo on verotettavaa. Verovapaus koskee ainoastaan luonnonvaraisesti kasvavia tuotteita. Verottomuuteen kuuluu kevyt keräämismenetelmä, käsin tai poimurilla suoritettu toimenpide. Joitain keräyslaitteita hyväksytään verovapaan keruun piiriin, mutta raskaammat työkoneet rajautuvat verottomuuden ulkopuolelle. Keruunäkökuilmasta kannattaa keskustella verottajan kanssa etukäteen, jos aikoo käyttää keruussa keräyslaitetta.

Verovapaus koskee jalostamattomia tuotteita. Tuotteiden jalostamista ovat soseuttaminen, mehustaminen, pakastaminen, kuivaaminen, ryöppääminen, makeuttaminen, tuotteiden pakkaaminen myyntiä varten lahjapakkauksiin tai tuoteselostusten lisääminen tuotteeseen jolloin tuotteiden myynti on verotettavaa tuloa. Verovapaasta myynnistä johtuvat kustannukset eivät ole verovähennyskelpoisia. Työsuhteinen luonnontuotteiden keruu ja jalostaminen ovat verotettavaa toimintaa, niin tulo kuin kustannuspuolella.

Esimerkki: Henkilö kerää villiyrtejä ja sieniä myydäkseen ne ravintolalle. Toiminta on satunnaista, mutta kesäaikaan melko aktiivista. Kerääjä poimii ja puhdistaa tuotteet, osan jo metsässä, mutta viimeisin puhdistus tapahtuu kotona. Toiminta katsotaan verovapaaksi kerääjälle. Jos kerääjä kuivaisi osan villiyrteistä ja myisi ne ostajalle, kannattaisi seurata tuloja, koska 10 000 euron tulojen jälkeen tuotteet ovat arvonlisäveron piirissä.

Arvonlisäverollinen luonnontuote

Luonnonvaraiset marjat ja sienet eivät ole arvonlisäverollisia, jos ne myydään sellaisenaan torilla, levähdyspaikalla tai tilapäisestä kojusta. Arvonlisäveroa aletaan kantaa vasta, kun toiminnan liikevaihto ylittää 10 000 €/vuosi. Summan alle jäävä liikevaihto katsotaan olevan vähäistä toimintaa, eikä siitä peritä

arvonlisäveroa. Summa lasketaan kaikista tilikauden aikana myydyistä verollisista ja tietyistä verottomista tuotteista.

Esimerkki: Kerääjä myy tuotteet yritykselle, joka jatkojalostaa, pakkaa tai pakastaa tuotteita myydäkseen niitä eteenpäin. Yritys on arvonlisäverovelvollinen, jos toiminta ylittää 10 000 euron rajan.

Työttömyysturvalaki

Luonnontuotteiden poimijan, kerääjän tai talteenottajan tulee tiedostaa oma tilanteensa myyjänä. Mikäli talteenottaja on työtön, hänen pitää huomioida, että laajamittainen keruu ja myynti voi vaarantaa työttömyysturvan.

Ehdotus: Verovapaus on erittäin kannatettavaa ja se on pidettävä kaikissa luonnontuotteissa. Veroa ei pitäisi kantaa myöskään koristeiksi kerättävistä tuotteista.

Ehdotus: Jotta luonnontuoteala pääsisi kasvuun, työttömiä pitäisi innostaa alalle talteenottajiksi ja sitä kautta ostavien organisaatioiden alihankkijoiksi. Työttömyyslainsäädäntöä tulisi uudistaa niin, että työllistyminen luonnontuotteiden parissa osaksi vuotta ei veisi työttömyys- tai sosiaalietuuksia. Tällöin systeemi kannustaisi toimimaan, eikä olisi vaaraa, että työkykyiset ihmiset jäisivät toimeettomiksi.

Edellä kuvattujen rajoitusten purku loisi yrityksiä ja yrittämistä ja edesauttaisi Suomea profiloitumaan luonnonkauniiksi, puhtaaksi ja käyttökelpoiseksi maaksi.

Osaamistarve ketjun eri vaiheissa ja koulutusmallit

Selvityksen aikana oli tarkoitus järjestää poimijakoulutuksia pääkaupunkiseudulla. Ohjelmaa piti muuttaa, koska luonto oli rutikuiva suunniteltuun kurssiin. Suunnitelmaa muutettiin yhteispalaverissa rahoittajan kanssa ja päädyttiin kuvaamaan hyviä olemassa olevia ja kehitettäviä uusia toimintamalleja.

Luonnontuotealan koulutusta on kehitetty aivan viime aikoina vastaamaan nykyisen yritysmaailman ja viennin tarpeita. Ammattitutkintoihin johtavat koulutusmallit ovat hyviä ja tarpeellisia. Riittävät taustatiedot ja syventyminen oleelliseen osaamiskenttään varmistavat opetusohjelman mielekkyyden. Koulutusten ja kurssien markkinointiin kannattaisi panostaa enemmän, niin kiinnostuneet saisivat paremmin ja nopeammin tiedon avoimista tilaisuuksista.

Innostuksen herättäminen luonnontuotteiden keruuseen pitäisi aloittaa jo peruskoulussa. Eri oppiaineita yhdistellen ja luonnossa raaka-ainetta keräten tuodaan varmuutta osaamisesta ja lisää kiinnostusta myös luonnontuotteita kohtaan. Luonnonraaka-aineista itse valmistettu maukas välipala tai jopa aterian osa innostaa alalle.

Yksi aktivointimalli voisi olla yritysten työkyvynylläpitotoimintaan (tyky-päivät) räätälöivät luonnontuotealan luennot ja retket. Luonto- ja metsäliikunta vähentää tutkitusti stressiä, ja tässä mallissa yhdistyisivät sekä hyvinvointi että keruutoimintaan aktivointi ja uuden oppiminen.

Poimijakorttikoulutuksia pitäisi jatkaa olemassa olevalla kevyellä kaavalla, jolloin jokainen asiasta kiinnostunut voisi varmistaa oman osaamisensa helposti. Yritykset kouluttavat omat kerääjänsä poimijakortti-mallilla ja pitävät heistä luetteloa. Yleinen poimijakorttiluettelo pitäisi uudistaa nykyaikaiseksi: digitaalseksi ja helposti päivitettäväksi. Korttiketju, jossa tarkastaja kouluttaa neuvojan ja neuvoja poimijan, jäljitettävyyttä ja varmuutta osaamisesta. Kortti on myös ostavan organisaation omavalvonnan varmistava väline.

Jo ennestään kortin tai neuvoja- tai tarkastajapätevyyden omaaville olisi hyvä tarjota jatkokoulutusta, jolla ylläpidetään ja päivitetään osaamista, innostetaan uudelleen luonnontuotealalle, jos se on jäänyt taakse, ja tuodaan koulutukseen viimeisin tieto alalta ja laajennetaan osaamisalueita vastaamaan nykypäivän haasteita. Poimijakortin omaavat voivat pätevöityä uusiin kasveihin ja sieniin jatko-opintojensa kautta.

Keruutoiminnasta ja myynnistä voitaisiin koota koulutuskokonaisuus, jota tarjotaan työvoimapoliittiseksi koulutukseksi. Koulutusosio olisi luonnontuotealan ammattitutkinnon mukainen tai se voisi ainakin osin mukaila sitä. Koulutuksessa kehitettäisiin valmiuksia keruuosaamiseen, jatkojalostukseen ja toimimiseen yritysten kanssa. Koulutuksen käyneet saisivat valmiudet tehdä luonnontuotealan ammattitutkintoon johtavat näytöt. Tavoitteena on saada uusia toimijoita alalle sekä keruuseen, että tuotteiden käsittelyyn ja jatkojalostukseen. Mielenkiintoisen toiminnan tarjoaminen työttömille on tärkeää, varsinkin työttömyyden alkumetreillä, ettei työtön masennu ja lamaannu toiminnan puutteeseen.

Osaamisen kehittämisen ja toimintaan aktivoinnin voisi aloittaa kevyesti pitämällä TE- toimistoissa tiedotustilaisuuksia yhdessä ostajien kanssa. Tilaisuuksiin olisi vapaa pääsy kaikilla kiinnostuneilla. Niissä kerrottaisiin, mitä kannattaa kerätä ja miten myynti järjestetään sekä annettaisiin yhteystietoja poimijakorttikoulutuksista ja ostajista.

Luonnontuotealalle ohjaaminen kannattaisi tehdä lisäämällä koulutusohjelmien välistä yhteistyötä. Jotta luonnontuoteala tulisi tutuksi mahdollisimman monelle opiskelijalle, voitaisiin koota muutamia luonnontuotealan moduuleja, joiden avulla eri alojen opiskelijat saisivat tutustua oman ammattinsa luonnontuotealan rajapintaan. Tämä voisi olla esimerkiksi yhden opintoviikon kokonaisuus. Opintoviikko tulisi tuotteistaa ja tarjota kaikille oppilaitoksille valinnaiseksi aineeksi. Tavoitteena on saada poikkitieteellistä osaamista eri toimialojen kesken.

Tiivistelmä

Selvityksessä luotiin ensin kuva luonnontuotealan verkostojen toiminnasta Pohjois-Suomessa, jota mallinnettiin Etelä-Suomeen. Pohjois-Suomen luonnontuotealan yritykset ovat toimineet pitkään, ja siellä on saatavissa alan osaamista kaikilla tasoilla niin koulutuksen kuin yritysvalmennuksen ja sparrauksen suhteen. Etelä-Suomessa kartoitettiin kiinnostuneita tai jo toimivia yrityksiä, jotka voisivat osallistua luonnontuotealan verkostoon. Kiinnostusta asiaan riittää etenkin ammattikeittiöissä, kun taas järjestäytynyt keruu ja ensiostoihin erikoistuneet yritykset ovat jääneet taka-alalle. Eri portaissa toimivat tahot esittivät olevansa jatkotoiminnasta kiinnostuneita.

Luonnontuotteiden, erityisesti villikasvien, saaminen ammattikeittiöihin edellyttää keittiötoiminnassa sekä suunnittelu-aikataulun tarkistamista että tuotteiden käytön osaamisen lisäämistä. Tuotteiden tilaaminen normaalista järjestelmästä ei ole aina mahdollista, ja siksi täytyy tuntea suomalaisten luonnonkasvien kysymisaikataulu ja kasvien käyttömahdollisuudet. Ammattikeittiöillä on hyvä olla myös luottokerääjiä, jotka pystyvät toimittamaan tuotteet nopeasti.

Etelä-Suomen verkoston kehittämiskohteeksi nousi järjestäytynyt keruu. Etelästä puuttuu keruuorganisaatio tai tukku, joka sitoutuisi ostamaan kerääjien tuotteet. Yhtenä ongelmana koettiin aikataulus: ammattikeittiöhenkilökunnan aikataulut ovat riittämättömiä siihen, että voisi sekä kerätä että käyttää tuotteita. Tarvitaan lisää aktiivisia kerääjiä ja keruuorganisaatio, jossa pystytään ostamaan, säilyttämään, säilömään ja jatkojalostamaan luonnontuotteita. Rovaniemen 4H -yhdistyksen keruujärjestelmämalli on toimiva kokonaisuus ja sopisi myös Etelä-suomeen. Yhdistys huolehtii luvista ja sopimuksista yritysten kanssa, järjestää keruutapahtuman ja ilmoittaa siitä internetsivuillaan. Paikalle saapuvat opastetaan keruuseen. He saavat tuotteista käteismaksun, ja yhdistys toimittaa tuotteet ostajalle.

Osaamistaan luonnontuotteista, niiden keruusta ja käytöstä voi kohentaa harrastelijana poimijakorttikoulutuksissa. Ammattiin tähtäävä voi hakeutua opiskelemaan luonnonalan perus-, ammatti- tai erikoisammattitutkintoja, joista valmistuu alalle erilaisiin tehtäviin. Luonnontuoteala sivuaa useaa eri ammattikuntaa, ja olisi hyvä, jos luonnontuotealasta koottaisiin opintokokonaisuus valinnaiseksi esimerkiksi keittiöammattilaisten, maatalous- ja luonnonvara-alan ja hyvinvointialan koulutuksiin.

Säädökset tekevät toiminnan mahdolliseksi tai toisaalta rajoittavat sitä kriittisissä pisteissä. Jokamiehenoikeudet luovat hyvän ja mahdollistavan pohjan toiminnalle. Työttömyysturvalainsäädäntö ei rohkaise työtöntä toimimaan luonnontuotealan kerääjänä tai muuna työntekijänä. Verotus puolestaan on reilu ja kohtelee kaikkia samalla tavalla.

Lähteet

- Luonnontuotteet monipuolistuvissa arvoverkkoissa – Luonnontuotealan toimintaohjelma 2020. Juha Rutanen, Helsingin Yliopisto, Ruralia-instituutti Raportteja 145. 29 s. 2014.
- Laadukasta liiketoimintaa luonnosta. Poimintoja luonnontuote- ja elintarvikealan koulutuksista. Birgitta Partanen, Helsingin yliopisto, Ruralia-instituutti Raportteja 154. 72 s. 2015
- No saako sitä väinönputkea käyttää vai ei? Luonnontuotealan yrittäjien haasteita. Susanna Keskinarkaus, Johanna Kinnunen, Jenni Kämäräinen ja Carina Tikkanen-Kaukanen, Helsingin Yliopisto, Ruralia-instituutti Raportteja 146. 106 s. 2014.
- Luonnontuotealan ennakointi, Matti Vaara ja Saija Miina, Helsingin Yliopisto, Ruralia-instituutti, Raportteja 144. 27 s. 2014
- Luonnontuotteet elintarvikealalla. Antti Väliäho, Ruusa Kangas ja Kaisa Penttilä, Helsingin Yliopisto, Ruralia -instituutti Raportteja 141. 59 s. 2014
- Yleinen elintarvikeasetus (EY) N:o 178/2002, 3 art.
- Metsätilastollinen vuosikirja 2014. Skogsstatistisk årsbok. Finnish Statistical Yearbook of Forestry, s.206.
- Marsi 2014 -raportti, Luonnonmarjojen ja –sienten kauppantulomäärät vuonna 2014
- Maa- ja metsätalousministeriön asetus elintarvikkeiden alkutuotannon elintarvikehygieniasta (MMM 1368/2011)
- www.tyosuojelu.fi
- Keskisuomalainen <http://www.ksml.fi/uutiset/kotimaa/ministerio-linjasi-marjastus-voi-vieda-tyottomyyystuen/2174933>
- Luonnonkasvien elintarvikekäyttöselvitys ja kasvien status uuselintarvikeasetuksen kannalta. Johanna Kinnunen, Oulun seudun ammattikorkeakoulu, Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma 2013

Liitteet

Liite 1. Keskeiset haastattelut

Liite 2. Haastattelut ja kokoukset

Keskeiset haastattelut

Yrityshaastattelut tehtiin joko paikan päällä tai puhelimitse. Keskeinen henkilö haastateltavien hankinnassa ja haastateltavien joukossa oli luonnontuotealan toimialapäällikkö Anne Ristioja Lapin Ely-keskuksesta.

2.7.2015 Toimialapäällikkö Anne Ristioja ja luonnontuotetoimialan kehittäjä Irja Mäkitalo, Rovaniemi.

Keskustelussa painottui toimialan pienimuotoisuus luonnonyrtytien osalta ja se, että marja- ja sienitoimialat ovat kehittyneet pitemmälle tuotteiden saatavuuden, osaamisen ja kysynnän mukaisesti vuosien varrella. Pullonkauloina Ristioja ja Mäkitalo pitävät alan sirpaleisuutta, säädöksiä ja yhteistyön kehittymättömyyttä. Sirpaleisuus tarkoittaa toimialan yritysten pienimuotoisuutta ja hajaantuneisuutta maantieteellisesti. Luonnontuoteala saattaa olla jonkin yrityksen pieni osa, jonka tulovirta on vaatimaton. Säädöksissä on vielä yrittäjälle kompastuskiviä ja niiden tulkinta saattaa lopettaa koko toiminnan. Yritysyhteistyö on haasteellista yritysten maantieteellisen hajautuneisuuden vuoksi. Toimimalla samaan suuntaan ja yhdessä, tekemällä yhteisiä markkinointiponnisteluja, toimiala saisi enemmän näkyvyyttä ja uusia asiakkaita. Vahvuuksia ovat koulutusjärjestelmä ja sen kehittäminen, kasvava kysyntä luonnontuotteista ja -valmisteista sekä innokkaat yrittäjät, jotka omalta osaltaan vievät alaa eteenpäin. Kehitettäväksi jäivät keruutoiminnan organisointi, olemassa olevan osaamisen käyttöönotto ja kehittäminen sekä tuoteosaamisen kehittäminen. Tavoitteena on saada poikkitieteellistä osaamista eri toimialojen kesken.

Mia Setälä, Rovaniemen 4 H –yhdistys ry

4H -järjestön piirissä on tehty pitkään laadukasta työtä luonnontuotealalla. Järjestön toimesta organisoidaan edelleen poimintaa yritysten tarkoituksiin. Rovaniemen 4H- yhdistys järjestää mm. mesiangeron kukan massakeruutapahtumia, joihin kerääjät saadaan ilmoituksella yhdistyksen facebook- ja nettisivuilla.

4H:n asiantuntijat ovat yhteydessä paikallisiin luonnontuotteita hyödyntäviin yrityksiin kerättävistä kasveista ja sopivat maanomistajan kanssa keruusta. Kerääjät saapuvat ilmoitettuun keruupaikkaan omatoimisesti. Yhdistyksen asiantuntijat ovat paikalla opastamassa poimintaan ja jakavat tulijoille työvälineet; korin, veitsen ja mahdollisesti hansikkaat. Poiminta jatkuu muutaman tunnin ja kukin tuo saaliinsa punnittavaksi ja saa maksun tuotteistaan. Yhdistys vastaa maksuista, tuotteiden laatutarkastuksista ja pakkaamisesta.

Tuotteet on kuljetettu paikallisen oppilaitoksen käsittelyasemalle. Usein tuotteet pakastetaan, tarvittaessa murskataan tai kuivataan, jonka jälkeen toimitetaan ostavalle yritykselle.

Eija Vuorela ja Anu Tossavainen

Eija Vuorela toimii Suomen 4H-liitossa luomukeruusertifiointin asiantuntijana ja vastaa vuosittaisesta selvitystyötä. Toimien myös samalla Osuuskunta Kaamoskehrän osakkaana. Anu Tossavainen on luonnontuotealan kouluttaja ja kehittäjä Lapin Ammattiopistosta.

Keskustelussa käytiin läpi Lapin Ammattiopiston luonnonvaratuottajan osaamisalaan liittyvää luonto- ja ympäristöalan perustutkintoa, sen toteuttamisperiaatteita ja opintojen kulkua. Lisäksi sivuttiin toimialan mahdollisuuksia ja kehittämistarpeita.

Luonnonvaratuottajan tutkinto tehdään näyttöinä. Taustalla on työelämälähtöinen toiminta, tapa toimia ja asiakkaan tarpeista lähtevä tuotekehitys. Tärkein oppimisympäristö on luonto ja keittiö, missä luonnontuotteita jatkojalostetaan. Lapin Ammattiopistolla on uudet tilat tuotteiden testaamiseen ja kehittämiseen, mikä on loistava asia, sillä yrittäjillä ei yleensä ole tiloja, joissa voisi tehdä tuotekehitystä.

Eija Vuorela on luomukeruualueiden erikoisasiantuntija ja toiminnan pioneeri Suomessa. Haastattelussa nostettiin esiin useita kertoja Suomen erityinen asema luomukeruualueena. Suomen metsäluonnosta voisi helposti sertifioida luomukeruualueiksi lähes 99 %. Luomusertifioidun alueen edut tulevat parhaiten esiin vientitoiminnassa, jossa erityisesti Aasian maat ovat hyvin kiinnostuneita pohjoisen alueen luomusertifioiduista luonnontuotteista.

Toimialalle kaivataan Vuorelan ja Tossavaisen mukaan rajoja rikkovaa toimintaa niin, että kasvuyrittäjyys ja liiketoiminta luonnontuotealalla tulisivat mahdolliseksi. Potentialiaa toimialalla on jo nyt, mutta esimerkiksi toiminta viranomaisten kanssa pitäisi luoda mahdollisuuksia toimintaan. Osa yrittäjistä lähtee muihin EU maihin harjoittamaan yritystoimintaa, koska se on helpompaa muualla. Lisäksi toimialalle kaivataan neuvontaa luonnontuotealan yrittäjiä varten.

Jaana Sara, Ylläksen Pihvikeisari

Jaana Sara on luonut oman ravintolakonseptin jo lähes kaksikymmentä vuotta sitten Ylläksen Ylläsjärvelle. Ylläksen Pihvikeisarin ruokalistalla on runsaasti luonnontuotteita marjoista aina karhunlihaan asti. Myynnissä on itse tehtyä yrttisuolaa, yrtti- ja marjasiirappeja, yrtti- ja marjamehuja, riistaa, sienivalmisteita ja yrtti- ja pihkavoiteita.

Luonnontuotteet kerätään ravintolan omistajien ja henkilökunnan toimesta sekä paikallisten kerääjien avulla. Ne jatkojalostetaan joko ravintolan omaan käyttöön tai sitten erilaisiksi tuotteiksi, joita voi ostaa ravintolasta mukaansa. Sienet, tatit ja matsutake-sienet poimitaan itse. Niiden menekki on ravintolassa n. 200 kg/ vuosi. Ainoastaan osa marjoista tilataan toimittajalta (tukku), koska niiden itsepoimintaan ei aika riitä. Omistajat viljelevät itse mm. maariantuoksuheinää ja muita yrtejä ravintolan käyttöön.

Vihannestukku Öberg, Kalle Öberg, Salo

Tukku ilmoittaa paikallislehdessä mitä tuotteita he ovat valmiit ostamaan ja milloin tuotteita voi tuoda myyntiin. Tukulla on asiantunteva sisäänostaja, joka tarkistaa tarjottavan tuotteen laadun, mittaa määrän ja maksaa asiakkaalle. Erityisesti sienten kohdalla on tärkeää, että ostaja tunnistaa toivotut sienilajit ja voi samalla valvoa tuotelaadun. Ostaja opastaa samalla poimijoita sienten lajin ja laadun tunnistamisessa. Tukkuun toimitetaan marjoista lähinnä mustikkaa Salon seudulta, mutta puolukka tulee pääasiassa Pohjois-Savosta. Sienet poimitaan myös Salon seudulta. Poimijakunta on pääasiassa yli 60- vuotiasta. Kerääjät ovat parhaimpina vuosina päässeet jopa 10 000 euron tuloihin, mikä on hyvä lisätulo vuositasolla kelle tahansa.

Marja-Liisa Jäntti, Ravintola Turengin Asema

Ravintola on ollut mukana selvityksessä ja jakanut omaa tietouttaan ja toimintatapaansa auliisti muille. Kyseisen ravintolan omistajat ovat itse innokkaita luonnontuotteiden kerääjiä, uusien tuotteiden kokeilijoita ja osaavia alkutuotannon ja jalostuksen ammattilaisia. Ravintolan arvomaailma perustuu aitouteen ja perinteisiin uudella tavalla tehtynä. Ruokalistalla on tarjolla marjoja, sieniä ja villivihanneksia, kauden mukaan. Oman keruutoiminnan lisäksi ravintola käyttää muutamia luottokerääjiä saadakseen riittävästi ja oikeaan aikaan luonnontuotteita keittiöönsä. Ravintolan henkilökuntaa koulutetaan luonnontuotteiden käyttöön ja tarjoilussa huolehditaan, että asiakkaat saavat sekä tietää tuotteiden alkuperän hauskan tarinan kera, että varmistetaan mahdolliset yliherkkyydet esimerkiksi salisyyliä sisältävien kasvien osalta.

Liite 2.

Haastattelut vuonna 2015

1.7. Eija Vuorela ja Anu Tossavainen, Lapin Ammattiopisto

2.7. Anne Ristioja ja Irja Mäkitalo

2.7. Mia Setälä, Rovaniemen 4H

15.7. Marja-Liisa Jäntti, Ravintola Turengin Asema

14. Ja 16.7. Birgitta Partanen, HY Ruralia Mikkeli, puhelinhaastattelu

21.7. Pirkko Haikkala, Uudenmaan Martat

24.7. Kalle Öberg, Öbergin Vihannestukku Salo, puhelinhaastattelu

27.7. Sauvon Säilyke, Tom Sauren

4.8. Jarmo Åke, Ravintolakoulu Perho

4.8. Seija Kurunmäki, Elo-Säätiö

5.8. Mirja Hellstedt, Maa- ja kotitalousnaisten keskus

18.8. Santamus, Matti korva

19.8. Jaana Sara, Ylläksen Pihvikeisari

14.8. Rainer Peltola, Luke Rovaniemi

17.8. Kuusamo, useita yrittäjiä ja asiantuntijoita

21.8. Esa Huttu, Sky Hotel Ounasvaara, Rovaniemi

2.9. Sakari Kotka, Espoo

8.9. Juha Rutanen, Helsingin yliopisto, Ruralia-Instituutti

12.9. Sami Tallberg, Helsinki

5.9. Tommi Kangas, puhelin

15.9. Toini Kumpulainen, puhelinhaastattelu

22.9. Arja Pehkonen, Hämeenlinna

23.9. Heidi Valtari, Helsinki

23.9. Markus Maulavirta, Helsinki

4.11. Ritva Jäättelä, Laurea AMK, Espoo

4.11. Teemu Sirainen ja Ilari Paananen, Bar Laurea, Espoo

18.11. Mari Lukkariniemi
Elintarviketeollisuusliitto, Helsinki

6.11. Kati Parviainen, Antell-ravintolat, Otaniemi
Espoo

5.11. Marjex, puhelinhaastattelu

20.11. Haltia

19.11. Pauliina Toivanen, Annika Hannus ja Anna Nyman Helsinki
WildFoods

17.11 Liisa Uusitalo, Espoo

Kokoukset:

7.8. Taustaryhmän kokous Kaisa Tolonen, Marja-Liisa Jäntti, Ravintola Turengin Asema, Anne Ristioja Lapin Ely-keskus, Jouko Lindroos Hamk ja Seija Ahonen-Siivola ja Petri Koskela, MMM

13.10. Seija Ahonen-Siivola ja Petri Koskela, MMM