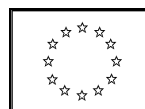


JÄRVIKEITTIÖ- JÄRVIKALAN REITTI AMMATTIKEITTIÖÖN HANKE- LOPPURAPORTTI

Tuen saaja Sisä-Savon Seutuyhtymä		Hankkeen nimi JÄRVIKEITTIÖ – Järvikalan reitti ammattikeittiöön	
Hankkeen toteuttaja Kalatietokeskus / FIC Oy			
Hankenumero 0822025		Hankkeen toteutusaika 1.3.2009 - 30.6.2009	
Yhteyshenkilö(t) Janne Turunen Kalatietokeskus / FIC Oy		Osoite Lohitie 701 72210 Tervo	Puhelinnumero 040-3563389
			Sähköpostiosoite janne.turunen@fic.fi
Toteutunut rahoitussuunnitelma			
Julkinen EU rahoitus € 13500€	Julkinen kansallinen rahoitus € 1500€	Yksityinen rahoitus €	
Tiivistelmä			
<p>Hankkeessa syntyi kalastuksen, kalatalouden asiantuntijoiden ja ammattikeittiön toimijoiden muodostama yhteistyöryhmä. Tämä yhteistyöryhmä pyrkii jatkossa edistämään lähellä tuotetun järvikalaraaka-aineen saatavuutta ammattikeittiöiden raaka-aineeksi ja tekemään järvikalasta varteenotettavan vaihtoehdon tuontikalalle. Ryhmän tavoitteena oli selvittää kalan kysyntään ja tarjontaan vaikuttavat seikat sekä luoda verkostoa toimitusketjun eri toimijoiden välillä. Hankkeen aikana esiteltiin ammattikeittiöiden edustajille uuden pakastustekniikan tuottamaa raaka-ainetta ja sen käyttömahdollisuuksia. Hankkeessa selvitettiin myös eri toimijoiden tarpeita niin tiedonsaannin kuin konkreettisten kehityspanosten osalta.</p> <p>Konkreettisimmat ongelmat liittyvät kalatuotteiden käytettävyyteen ja hankintamenettelyihin liittyviin kysymyksiin. Kalan hankintahinta ei ole ongelmista suurin vaan muikun ja kalojen ruodot yleensä ovat suurin kotimaisen kalan käyttöä rajoittava tekijä. Saatavuus on ollut toinen suuri ongelma ja tämä on suurelta osin johtunut tiedon puutteesta kalan toimittajien puolella. Tietoisuutta kalan toimitusmahdollisuuksista tai toimituskriteereistä ei ole ollut, eikä näin ollen innokkuutta kalan tarjoamiseen. Yleisenä käsityksenä on ollut, ettei pientoimijoilla ole mahdollisuutta tarjota tuotteitaan julkisten hankintojen piirissä oleviin keittiöihin. Myös Ammattikeittiön edustajilta puuttuu usein tieto niistä esikäsittely- tai logistiikkamahdollisuuksista, joita alueen lähituottaja voi tarjota.</p> <p>Pientoimijoilla on kuitenkin mahdollisuus saada tuotteitaan lähikeittiöiden käyttöön. Mahdollisuuksia voidaan parantaa seuraavilla tavoilla. Kalaraaka-ainehankintoihin osallistuvien henkilöiden tietoisuuden lisääminen lähikalan mahdollisuuksista ja hankintamenettelyiden järjestäminen siten, että myös pientoimijalla on mahdollisuus tarjota tuotteitaan. Pientoimijoille tarjotaan tietoa siitä, millaisia tuotteita keittiöt voivat käyttää ja mitä erikoishuomioita tarjoamiseen liittyy. Keittiöiden henkilökunnalle tarjotaan koulutusta lähikalatuotteiden käyttömahdollisuuksista ja kehitetään uusia reseptejä saatavilla olevista raaka-aineista. Kehitetään sesonkiajattelua, jolloin eri toimijat voivat hyödyntää saalissesongit omassa toiminnassaan parhaalla mahdollisella tavalla. Kehitetään kalaan ja kalatuotteiden hyötyihin liittyvää opetusta oppilaitoksissa vastaamaan nykyajan haasteita.</p>			
Avainsanat (asiasanat)			
Lähikala, julkiset hankinnat, ammattikeittiö, järvikala			



Sisältö:

Hankkeen tiedot ja tiivistelmä

Hankkeen tavoitteet ja toteutus s.3–5

Hankkeen tulokset s.5-7

Johtopäätökset ja tulevaisuuden tehtävät s.7-12

Liitteet:

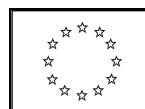
Liite 1 Toimintaryhmän kokoonpano s.15

Liite 2 Kyselykaavake ammattikeittiöiden edustajille s.16-20

Liite 3 Kyselykaavake ammattikalastajille ja pienjalostajille s.21-23

Liite 4 Tietoisku oppilaiden ruokailumahdollisuuksiin vaikuttaville tahoille s.24-27

Liite 5 Tietoisku kalastajille ja pienjalostajille s.27-31



Hankkeen tavoitteet ja toteutus

Hankkeen tavoitteena oli muikun menekinedistäminen ammattikeittiöiden raaka-aineeksi. Selvityksen yhteydessä tutkittiin myös muiden kalalajien ja niistä valmistettavien tuotteiden sopivuutta ammattikeittiöiden raaka-aineeksi. Selvitystyötä varten perustettiin toimintaryhmä, jonka tehtävänä oli selvittää kysyntään ja tarjontaan liittyvät ongelmat ja mahdollisuudet. Hanke toimii aluksi alueellisena soluna, jossa voidaan pohtia ryhmässä lähikalan toimitusmekanismeja alueen tuottajien ja ammattikeittiöiden edustajien kesken.

Toimintaryhmään kuului edustajia suurista ja pienistä hankintayksiköistä sekä kalastajien ja pienjalostajien edustaja. Hankkeen koordinoinnista ja ideoinnista vastasivat kalatalouskeskuksen ja FIC Oy:n asiantuntijat. (Toimintaryhmän kokoonpano Liite 1) Toimintaryhmän jäseniksi valittiin alueen toimijoista henkilöitä, joilla on laaja-alainen sekä käytännönläheinen näkemys oman alansa toiminnasta ja alan kehittymisestä tulevaisuudessa.

Ammattikeittiöalan osaajilla on näkemys kalaraaka-aineen käyttömahdollisuuksista eri tuotteissa ja niistä käyttöominaisuuksiin liittyvistä vaatimuksista, joita kalalta odotetaan. Heiltä saadaan koottua tietoa myös toimitusvarmuuteen ja kalan laatuun liittyvistä vaatimuksista. Kalastajilta saadaan vastaavasti tietoa eri kalalajien saatavuudesta, saalissesongeista sekä kalaraaka-aineen toimitusedellytyksiin liittyvistä asioista.

Haastattelut

Hankesuunnitelman mukaan toimintaryhmän oli määrä kokoontua kahteen otteeseen hankkeen aikana. Haastatteluiden suunnittelun aikana tuli kuitenkin esille ajatus siitä, että tulokset paremmin voisi olla hoitaa ensimmäinen tapaaminen henkilökohtaisena haastatteluna. Toimijakohtaisissa haastatteluissa saataisiin yhteistapaamista paremmin selville eri toimijoiden näkemykset ja ajatukset. Näin hankkeen tavoitteet ja toimet saataisiin heti alusta saakka vastaamaan kentän todellisia tarpeita ja yhteistä tapaamista voitaisiin valmistella paremmin.

Toimijakohtaiset haastattelut

Toimintaryhmään valitut henkilöt haastateltiin kertaalleen hankkeen alussa ja heille annettiin materiaali, jossa kuvattiin hankkeen sisältö ja tavoitteet sekä kysymykset joihin vastauksia olimme hakemassa (liitteet 2 ja 3). Haastatteluiden aikana kerrottiin ammattikeittiön edustajille uudella pakastustekniikalla tuotetusta muikku raaka-aineesta ja keskusteltiin kalaraaka-aineen käyttöön ammattikeittiöissä liittyviä mahdollisuuksista ja ongelmista. Haastatteluiden aikana käytiin läpi eri osapuolten näkemyksiä tämänhetkisestä muikun käyttö- ja saatavuus tilanteesta ja kartoittaa niitä ongelmakenttiä, joita nykyisessä toimintamallissa esiintyy.

Kysymysten pääpaino oli kalan toimitukseen, hankintaan, käytettävyyksivaatimukseen, yhteistyötapoihin ja laatuksiteereihin liittyvissä kysymyksissä. Haastatteluissa keskusteltiin myös siitä, mitä asioita tulee huomioida, kun kehitetään hankkeen aikana syntyvää materiaalia toimijoiden välisen yhteistyön helpottamiseksi ja lähikalan menekin edistämiseksi.



Haastatteluiden aikana saatiin paljon yksityiskohtaista tietoa hankintoihin liittyvistä ongelmista, mutta myös mahdollisuuksista. Kalan toimittajilla on mahdollisuus räätälöidä tuotteitaan vastaamaan asiakkaiden tarpeita ja keittiöillä on kova halu käyttää enemmän kotimaista kalaa ruoan valmistuksessa. Selväksi tuli myös se, että on tehtävä vielä paljon työtä, että muikku ja muut kotimaiset järvikalat kulkevat luontevasti ammattikeittiöiden kautta asiakkaille. Haastatteluiden tuloksena hankittua tietoa hyödynnettiin yhteisen tapaamisen valmisteluun ja toimijoille lähetettävän tietopaketin luomiseen.

Yhteistyö- forum Kalatietokeskuksessa

Toimintaryhmän yhteinen yhteistyö- forum järjestettiin hankkeen lopussa, noin kuukausi viimeisten haastatteluiden jälkeen. Tässä tapaamisessa arvioitiin hankkeen aikana kerätyn tiedon sisältöä ja sen hyödyntämiseksi niin ammattikalastajien kuin ammattikeittiöiden näkökulmasta. Tapaamisessa keskityttiin myös kartoittamaan yhdessä niitä tulevaisuuden toimintamalleja, joiden avulla järvikalaa saataisiin entistä useammin tarjolle.

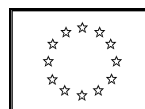
Ammattikeittiöiden edustajille suoritettiin Irtopakastetun muikun esittely toimintaryhmän yhteistyöfoorumissa yhteydessä. Esittelyn aikana tutustuttiin Vesannon Kalaosuuskunnan pakastamaan kokonaiseen hottamuikkuun (5-8cm) ja päällisenä perattuun muikkuun (15-18cm). Esittelyn aikana keskusteltiin tuotteen rakenteeseen, ulkonäköön ja muihin aistittaviin tuoteominaisuuksiin liittyvistä kysymyksistä sekä tuotteen saatavuuteen, säilyvyyteen, varastointiin ja käsittelyyn liittyvistä asioista.

Keittiöiden edustajien mukaan tuotteiden aistittava laatu niin jäisenä kuin sulatettuna oli hyvä, mutta päällisenä perattu muikku ei edusta nykypäivää, vaan kaikki toimijat vaatisivat kalan toimitettavan päättömäksi perattuna. Vesannon Kalaosuuskunnan mukaan, jotkin asiakkaat haluavat edelleen muikun päälliseksi perattuna ja näytekalat saattoivat edustamaan kyseistä jalostusastetta. Muikun perkaaminen päättömäksi onnistuu kuitenkin ilman ongelmia, jos asiakas niin haluaa.

Tapaamisen aikana mietittiin sitä, miten esite irtopakastetuista tuotteista ja hankkeen tuloksista sekä jatkosuunnitelmista saadaan tehokkaimmin ammattikeittiöiden tietoisuuteen. Esitteen valmisteluun saatiin arvokasta tietoa ammattikeittiöiden edustajilta, sillä heillä on tietoa siitä mitä tietoa alan ammattilaiset esitteestä tarvitsevat ja mitä kautta esite saadaan tehokkaimmin julkaistua. Hankkeen tulokset on tarkoitus saattaa ammattikeittiöhenkilöstön tietoisuuteen koko Suomessa. Tavoitteena onkin julkaista yhteenveto hankkeesta ruokatieto.fi palvelussa, joka tavoittaa suurimman osan alan ammattilaisista. Hankkeen alussa ajatuksena oli tehdä kalenteri, josta kävisi ilmi muikun saatavuuteen ja käytettävyyteen liittyviä seikkoja. Tästä ajatuksesta kuitenkin luovuttiin ja todettiin hyvän jutun oikeassa mediassa ajavan saman asian. Samalla tieto hankkeen tuloksista saataisiin yleiseen tietoisuuteen.

Kalan kulutus- ja saatavuuskalenterit

Hankkeen käytännön tavoitteena oli luoda räätälöidyt kalan kulutus- ja saatavuuskalenterit, joiden avulla alkutuottajien ja ammattikeittiöiden välistä raaka-ainevirtaa voitaisiin optimoida tulevaisuudessa. Keittiöpuolen asiantuntijoiden mukaan tehokkaampaa voisi kuitenkin olla



kotimaiseen kalaan ja kalatuotteiden käytön hyötyihin liittyvän koulutuksen kehittäminen ja yhdistäminen opintojen eri vaiheisiin. Toisena tärkeänä tehtävänä nähtiin tarve kehittää uusia ammattikeittiöiden käyttöön sopivia lähikalatuotteita sekä järjestää keittiöhenkilökunnalle koulutusta tuotteiden valmistukseen liittyvissä kysymyksissä. Ammattikeittiöiden edustajien toiveena oli, että kalastajille ja pienjalostajille suunnattu kalan kulutuskalenterit muotoiltaisiin enemmänkin tietoisuuden muotoon. Tässä tietopakettissa keskityttäisiin niihin seikkoihin, joita tulee ottaa huomioon kun tuotteita tarjotaan ammattikeittiöille. Tavoitteena olisi lisätä pientoimijoiden tietoisuutta toimitusmahdollisuuksista ja näin rohkaista heitä tarjoamaan tuotteitaan lähialueen kulutuspaikoihin.

Tietoisku toimijoille

Haastatteluiden ja yhteisen tapaamisen aikana todettiin, että yhtenä esteenä kotimaisen järvikalan käytön vähyyteen on osaltaan se, etteivät toimijat tiedä toistensa olemassaolosta. Tuottajan ja hankkijan kohtaamisen helpottaminen voisi virittää yhteistyötä ja luoda pohjaa pientoimijoiden liiketoimintamahdollisuuksille. Kalastajia hyödyttäisi tieto lähialueen keittiöiden hankintamahdollisuuksista (mitä, missä muodossa, kuinka paljon, kuka vastaa hankinnoista ja miten voin tarjota tuotteitani) Keittiöiden hankinnoista vastaavia taas helpottaisi tieto alueen toimijoista ja heidän toimitusmahdollisuuksistaan. Lähtökohtana voidaan kuitenkin pitää, että kalan toimittajat ovat aktiivisia tuotteiden tarjoamisessa. Heidän tietoonsa täytyy kuitenkin saattaa se mitä tuotteita keittiöt voivat hyödyntää ja miten hankintaprosessiin voi osallistua.

Tietoisuuden lisääminen molempien toimijoiden puolella olisi ehkä nopein tie kehittää yhteistyötä sekä luoda ja vastata kysyntään.

Kalan toimittajille

Kalastajille ja pienjalostajille suunnatussa tietoisuudessa tarjotaan tietoa siitä, mitä tuotteita keittiöt voivat käyttää raaka-aineina (teemapäivät, sesonkituotteet, jalostusaste, sopimukset), mitkä tekijät vaikuttavat kalatuotteesta maksettavaan hintaan ja kulutukseen, kuinka osallistua tarjouskilpailuihin, kuinka paljon tuotetta tai raaka-ainetta kuluu kerrallaan ja miten toimitukset voidaan järjestää, kuka vastaa hankinnoista ja miten häneen kannattaa ottaa yhteyttä, mitä tietoja hankintavastaavat tarvitsevat tarjouspyynnön perustaksi, mitä seikkoja täytyy huomioida ennen omien tuotteiden tarjoamista.

Näiden tietojen avulla kalastajat ja pienjalostajat voivat arvioida paremmin omia toimitusmahdollisuuksiaan ja mahdollisesti yhdessä keittiöiden tai muiden kala-alan toimijoiden kesken kehittää uusia tuotteita ja toimintamalleja. Näin pyritään tuomaan esille tulevaisuuden mahdollisuuksia ja antaa pientoimijoille rohkeutta katsoa avoimesti eteenpäin.

Kalastajille ja pienjalostajille lähetettävä tietoisku (liite 4)

Ruokahuollosta vastaaville

Oppilaiden ruokailumahdollisuuksiin vaikuttaville tahoille lähetettävä tietoisuudessa tarjotaan yleistä tietoa lähialueen kalatuotteiden hankintamahdollisuuksista ja hankintoihin liittyvistä erityiskysymyksistä. Lisäksi varsinkin Keittiöpäälliköille ja hankintavastaaville tarjotaan ns.



vertaistukea ja tuodaan esille case- esimerkkejä siitä miten muualla on onnistuttu ja luodaan pohjaa uudelle toimintamallille

Lähikalan toimittajien tietoja hyödyntämällä hankinnoista tai ruokailun suunnittelusta vastaavat henkilöt voivat suunnitella ruokalista ja niihin sisältyviä teemapäiviä. Lähikalatoimittajilta voi myös hankkia erikoistuotteita juhliin tai vieraskattauksiin ja näiden käytöllä voidaan tukea paikallista liiketoimintaa ja perinteitä. Kuntapäätäjille painotetaan, että julkisten keittiöiden tulee olla esimerkillisiä toimijoita, jolloin tavoite ei voi olla pyrkiminen säästötavoitteisiin, vaan tulevien kansalaisten perehdyttäminen turvallisiin, vastuullisiin ja terveellisiin ruokailutottumuksiin. Tilaaja ei ole kunnan toimielin, vaan palvelusta maksava kuntalainen ja sitä kautta elinvoimainen tulevaisuuden kansalainen. Kalan osuus kunnan julkisen hankinnan kustannuksista on erittäin pieni, ja elintarvikkeissakin vain murto-osa. Pienten kuntien päättäjien ja miksi ei suurempienkin pitäisi nähdä kotimaisen kalan käyttö enemmän imagoarvona, kuin kulueränä.

Kaikille lasten ja nuorten ruokailumahdollisuuksiin vaikuttaville tahoille tarjotaan myös tietoa siitä, miksi järvikalaa tulisi suosia lasten ja nuorten ruokavaliassa. Kala tulee entistä merkittävämmäksi raaka-aineeksi, mutta samalla myös vaihtoehtojen määrä lisääntyy. Vaihtoehtojen ja tarjonnan lisääntyessä myös riskit kasvavat: kalaa tuotetaan entistä kauempaa ja kuluttajalle tulee entistä tärkeämmäksi olla tietoinen siihen sisältyvistä riskeistä, kuten vieraskemikaaleista, kuljetuspäästöistä, hygieniariskeistä ja tuotelaadusta

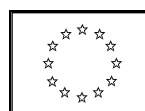
Paikallisten toimijoiden tuotteita voidaan saada paremmin käyttöön, jos tarjouspyynnöt muotoillaan joustavimmiksi ja valintakriteereitä painotetaan oikein. Toimitusajalle, tuoreudelle ja jäljitettävyydelle voidaan antaa suuri painoarvo, jolloin pelkästään edullisin hinta ei ratkaise hankintaa.

Oppilaiden ruokailumahdollisuuksiin vaikuttaville tahoille lähetettävä tietoisuus (liite5)

Hankkeen tulokset

Järvikalatoimitusten ongelmat ja syyt käytön vähyydelle

Suurimpia esteitä järvikalan menekien lisäämiselle on ollut tuottajien passiivisuus ja kalatoimituksiin liittyvät kustannustekijät, kuten pienet toimitusmäärät ja pitkät kuljetusmatkat. Tuottajien passiivisuus johtuu usein pienen toimijan epävarmuudesta omista mahdollisuuksistaan tai markkinointiprosessin vieraudesta. Pienillä toimijoilla ei ole myöskään mahdollisuutta toimittaa isoihin kulutuspaikoihin suuria kertaeriä, jolloin kuljetuskustannukset tulisivat katettua. Pienten keittiöiden kertakulutusmäärät ovat vastaavasti sen verran pieniä, ettei tavarantoimitus ole järkevää kuljetuskustannusten / työntekijän menetysten vuoksi. Niissä tapauksissa, joissa keittiö sijaitsee normaalin jakelu/ asiointireitin varrella tai lähetys voidaan hoitaa jouhevasti rahtiyhtiön kautta, tavaratoimituksia tehdään.



Pientoimijoilla olisi kuitenkin mahdollisuus räätälöidä lähialueen keittiöiden tarpeisiin sopivia raaka-aineita ja tuotteita. Toistaiseksi tietämättömyys siitä, mitä voidaan tarjota ja pienet kertatoimitusmäärät eivät ole aktivoineet tavarantoimittajia vaikka kysyntää olisikin.

Kalantoimittajien edellytykset

Perinteisesti kalan tuotanto on ollut tuotantolähtöistä, vaikka nykyään sen pitäisi olla asiakaslähtöistä. Tulee tietää, mitä asiakas haluaa. Jos asiakas haluaa ruodotonta kalaa, tuottajan tehtävä on miettiä, kuinka sitä saisi: poistamalla ruodot, tekemällä erottelun helpoksi, hauduttamalla ne pehmeiksi vai massaamalla ne havaitsemattomaksi – vaihtoehtoja riittää.

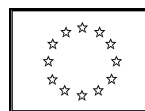
Kalastajilla, pienjalostajilla ja tukuilla on erilaiset valmiudet käsitellä ja toimittaa kalaa. Kalastajalle kalan toimittaminen perattuna tai fileenä lähikeittiöön on mahdollista, mutta vain kohtuullisessa määrin. Jos hyödynnetään irtopakastustekniikkaa, voidaan kertamääriä kasvattaa. Rajoittava tekijä on usein alhainen jalostusaste, joka rajoittaa tuotteiden käyttäjäkuntaa (vain aikuiset ja nuoret osaavat tai voivat erottaa ruodot valmiista ateriasta)

Suurilla tukuilla ja jalostajilla on logistiikan osalta parempi mahdollisuus lähettää tuotteita asiakkaille pienempinäkin määrinä ja kehittää tuotteita pidemmälle. Volyymituotteiden- ja reseptiikan kehittämisen vastuu onkin pääosin suurilla toimijoilla. Suuret tuotantovolyymit ja riittävä henkilöstö sekä laitekapasiteetti luo pohjan pitkäjänteiselle kehitystyölle.

Vaatimukset tuotteille

Ruodottomuus on ehkä tärkein kriteeri, kun tarkastellaan kalatuotteille asetettuja vaatimuksia keittiöissä. Esimerkiksi perattua muikkua voidaan tarjota vain nuorille ja aikuisille, sekä palvelutaloissa eläville vanhuksille. Kriteerinä on, että asiakas osaa ja voi erotella ruodot pois kalasta. Ruotojen poistaminen tai häivyttäminen tuotteesta siten, ettei siitä ole haittaa ruokailijalle laajentaa tuotteen käyttömahdollisuuksia lähes rajattomaksi. Näin ollen kalamassojen tai ruodottomien suikaleiden käyttömahdollisuudet ovat hyvät. Ruotojen häivyttäminen hauduttamalla on myös hyvä menetelmä, mutta tämä vaatii pitkäaikaista kypsentämistä, johon keittiöillä ei pääsääntöisesti ole mahdollisuutta. Pientoimijat voisivatkin kehittää omaan tuotantoon ja lähikeittiön tarpeisiin sopivia tuotteita mm. kalakukon valmistusmenetelmää soveltamalla.

Toinen suuri vaatimus liittyy kalaraaka-aineen valmistettavuuteen ja helppokäyttöisyyteen. Nykyaikaisissa keittiöissä, aivan pienimmissäkin kunnissa valmistetaan ruokaa useille sadoille ihmisille. Tästä johtuen raaka-aineen käsittelyyn ei ole enää keittiöillä aikaa tai tilaa. Raaka-aineiden tulee olla mahdollisimman pitkälle jalostettuja ja ns. valmiiksi pataan pantavia. Kalatuotteiden kohdalla keittiöillä tehdään yleensä enää maustamista ja kypsentämistä. Raaka-aineen käsittelyyn ja kypsentämiseen on käytettävissä keskimäärin aikaa noin kaksi tuntia. Pienjalostaja voi räätälöidä omat tuotteensa juuri lähikeittiön tarpeita vastaavaksi ja esimerkiksi kalamassan maustaminen valmiiksi ja pakastaminen suoraan kypsennysvuoissa mahdollistaa huomattavasti paremman katteen omalle työlle. Tuotteen korkea hygieeninen laatu on itsestään selvyyttä ja tuotteen alkuperän jäljitettävyyttä arvostetaan korkealle.



Vaatimukset toimituksille

Vakituiset toimitukset keittiöille edellyttävät yleensä toimitussopimusten tekoa, sillä keittiöt suunnittelevat ruokalistat jopa vuodeksi kerrallaan. Ruokalistat menevät yleensä kuuden, seitsemän viikon rytmissä ja kalatuotteet ovat usein samana viikonpäivänä. Toimitusvarmuus on tärkein kriteeri ja ruoan valmistajan pitää olla täysin varma siitä, että tilattu raaka-aine on käytettävissä kun kyseistä ruokaa ryhdytään valmistamaan. Toimitusvarmuuden takaamiseksi kalaraaka-aine voidaan toimittaa pakasteena, eikä keittiöillä ole ongelmia sen käytön suhteen.

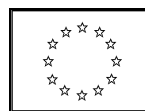
Keittiöt suosivat pääsääntöisesti kiinteitä toimitusaikoja. Tämä tarkoittaa tiettyä viikonpäivää, jolloin kalatuotteet toimitetaan keittiölle. Toimitusaika on yleensä sovittavissa tapauskohtaisesti, mutta yleensä pyritään siihen että toimitukset hoidetaan keittiöhenkilökunnan ollessa paikalla. Keittiöillä ei enää nykyisin ole mahdollisuutta varastoida suurempia määriä esimerkiksi pakastetuotteita, vaan toimitukset pyritään ottamaan ns. ruokailukohtaisesti. Kuitenkin pienemmillä keittiöillä on yleensä mahdollisuus varastoida pakastettuja kalatuotteita vähintään kahden ruokailukerran tarpeisiin. Tämä mahdollistaa suuremmat kertatoimitukset ja parantaa toimitusten kannattavuutta.

Pakkausjäte on ongelma keittiöille ja varsinkin kalatoimitukset styroks- laatikoissa ovat ei toivottuja. Pakkausmateriaali joudutaan lähes aina pesemään ennen sen laittamista jätteisiin. Myös jätteiden käsittelystä aiheutuu kuluja, joita pyritään tulevaisuudessa minimoimaan. Lähitoimittaja voikin tarjota huomattavaa etua toimittamalla kalatuotteet esimerkiksi ns. kovamuovisissa toimittajapakkauksissa. Pakkaukset varastoidaan keittiöllä ja noudetaan seuraavan toimituksen yhteydessä. Pakkausjätettä on vain HD-pussi, joka suojaa kalatuotteita.

Kalatuotteesta maksettavaan hintaan vaikuttavat tekijät

Jalostusaste vaikuttaa paljon siihen, millaista hintaa kalatuotteesta voidaan maksaa. Käsittelyasteen oletetaan olevan automaattisesti ruodottoman fileen tasolla ja tästä voidaan maksaa kyselyiden mukaan noin 6-8€/kg. Tämä hintataso on haastatteluiden mukaan julkisten hankintojen piirissä olevien keittiöiden keskimääräinen hankintahinta. Yleisesti ottaen mitä suurempi keittiö sitä alhaisempaa hintaa kalasta voidaan maksaa. Toisaalta suuremmat toimitusmäärät kompensoivat eroa pieniin keittiöihin. Hinta voi olla korkeampi, jos kalaraaka-aine on kokonaisuudessaan käytettävissä ravinnoksi ja sen käytettävyyttä on parannettu jalostamalla tuotetta edelleen. Tuotteen jalostaminen keittiön tarpeita vastaavaksi tarkoittaa vähäistä työmäärää keittiöillä ja näin ollen tehokkuutta ja pienempiä henkilöstökustannuksia. Hyviä esimerkkejä ovat valmiiksi maustetut, paistovalmiit massat, pihvit ja ruodottomat suikaleet.

Hinnan muodostukseen vaikuttaa myös se miten suuri osa lopputuotteesta eli asiakkaalle tarjottavasta ateristiasta on kalaa. Kalatuotteelle sopivien ja aterian mukana tarjottavien lisukkeiden (peruna, riisi, vihannekset) määrä suhteessa kalaan vaikuttaa myös siihen, paljonko kalatuotteesta voidaan maksaa. Kalaruoka on ruokalistan kallein ruoka ja sen kustannus on yleensä lähes kaksinkertainen muihin ruokalajiin verrattuna. Käytettävää kalaraaka-ainetta valittaessa tarkastellaankin annoksen kokonaishintaa, joka on yleensä ratkaisevin tekijä. Kuten toimituksiin vaikuttavissa tekijöissä oli mainittu, pakkausjätteen määrä vaikuttaa myös hintaan. Keittiöiden on



yleensä pestävä pakkausjätteet ja hoidettava ne eteenpäin. Tästä aiheutuu kuluja, jotka alentavat hintaa, joka kalatuotteista voidaan maksaa toimittajalle.

Kalan kulutukseen vaikuttavat tekijät

Selvää on että laitoksen koko vaikuttaa kulutusmääriin, mutta suuri vaikutus on myös yleisillä ruokalistojen suunnittelua ohjaavilla ravitsemussuosituksilla. Kalaa pyritään tarjoamaan vähintään kerran viikossa, tulevaisuudessa mieluummin kahdesti viikossa. Kalatuotteet tarjotaan usein samoina viikonpäivinä. Kalan saatavuus vaikuttaa oleellisesti sen käyttöön. Jos luonnon kalaa ei ole varmasti saataville niin silloin valitaan yleensä se varmempi vaihtoehto eli viljelty tai pakastettu raaka-aine. Kotimaisen kalan toimittajien olisikin mietittävä toimitusmahdollisuutensa siten, että toimitusvarmuus voidaan taata sillä aikajaksolla, jolle kalaa ollaan tarjoamassa. Muita kalan kulutukseen vaikuttavia tekijöitä ovat lomat, juhlapyhät, erilaiset teemat yms. Kotimaisen kalan kohdalla sesonkiajattelun sisäistäminen keittiöiden puolella ja toimitusvarmuuden takaaminen toimittajapuolella olisivat tärkeimpiä askeleita kohti kotimaisen kalan kulutuksen lisäystä.

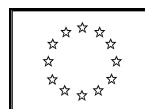
Johtopäätökset ja tulevaisuuden tehtävät

Hankintojen joustavuuden lisääminen

Keittiöiden kalahankintojen keskittäminen hankintarenkasiin on aiheuttanut pientoimijoiden väliinpuotoamisen, sillä heillä ei ole mahdollisuutta tarjota tuotteitaan tarjouspyynnön mukaisesti. Tarjouspyynnössä toimijalta vaaditaan yleensä kolmen vuoden sopimusta ja säännöllisiä usean eri kalatuotteen toimituksia. Nämä pitkät hankintasopimukset toimivat hyvänä perustana ruokalistojen suunnittelulle ja varmistavat raaka-aineen saannin syrjäisemmälläkin alueella, jos paikallisessa tarjonnassa tapahtuu yllättäviä muutoksia tai sitä ei jostain syystä ole. Pitkät toimitussopimukset eivät ole yleensä ongelma pientoimijoille, mutta useiden eri kalatuotteiden toimittaminen on. Usein kalastajat ja pienjalostajat ovat erikoistuneet käsittelemään sekä jalostamaan vain luonnonkalaa, eikä heillä ole mahdollisuutta toimittaa esimerkiksi kirjolohijalosteita kilpailukykyiseen hintaan.

Hankintajärjestelmiä pitäisi kehittää joustavammiksi ja paikallisille pientoimijoille pitäisi tarjota mahdollisuus osallistua oman alueen ruokahuoltoon. Tämä toimintamalli on erittäin hyvin linjassa ministeriön uusien tavoitteiden kanssa, jossa lähellä tuotetun suomalaisen kalaraaka-aineen käyttöä tulisi lisätä merkittävästi suhteessa tuontikalaan. Toimintamalli tukisi ekologista kehitystä vähentämällä edestakaisia kuljetuksia. Samalla se vähentäisi kuljetuskustannuksia suurilta yritysiltä, sillä pienten määrien toimittaminen syrjäisille seuduille ei ole kannattavaa, mutta kuitenkin tehtävä hankintasopimuksen määrittämän hinnan puitteissa. Tämä vaikuttaa hintojen kokonaistason, koska kauas tehtävät pientoimitukset on otettava huomioon hinnoittelussa. Paikalliset pientoimijat voivat tarjota tuotteitaan vastaavalla hintatasolla, mutta valikoiman pienuus estää osallistumasta tarjouskilpailuihin

Lähikalatuotteet joita kalastajat ja pienjalostajat voivat toimittaa ja jotka soveltuvat keittiöiden tarpeisiin tulee kartoittaa ja nimetä. Kartoitustyön yhteydessä ja keskustelun sekä tiedotuksen lisääntymisen johdosta voi esille tulla alueellisesti myös uusia tuotteita jotka sopivat lähikeittiöiden tarpeisiin. Nämä erikoistuotteet ja ns. vakiotuotteet voitaisiin sitten kilpailuttaa



yhdessä muiden hankintojen kanssa. Paikalliset pientoimijat saivat tällöin mahdollisuuden tarjota tuotteitaan julkisten hankintojen piirissä oleviin keittiöihin. Samoin hankinnoista ja ruokahuollosta vastaavat henkilöt saivat tarjouksia silloin myös lähitoimittajilta ja voisivat ottaa nämä tuotteet huomioon suunnitellessaan ruokalista ja hankintoja.

Hankintojen toteuttaminen paikallisten hankintayksiköiden toimesta olisi suositeltavaa. Paikallinen hankintayksikkö tietää tarkalleen tarvittavat hankintamäärät sekä tarjolla olevat tuotteet ja voi ilmoittaa hankinnoista esimerkiksi kunnan omilla internet sivuilla. Kun keittiöille sopivat tuotteet on selvitetty ja pientoimijoita informoitu hankintoihin liittyvistä seikoista voi pientoimija rajata tarjouksensa tietylle alueelle tai tiettyihin hankintapisteisiin, että toimitusvarmuus säilyy.

Pientoimijoiden saaminen mukaan alueelliseen ruokahuoltoon lisää syrjäisten alueiden elinvoimaisuutta ja työllisyyttä sekä kehittää paikallista identiteettiä perinteitä säilyttäen.

Kalastajien ja pienjalostajien toimintaedellytysten parantaminen

Kalastajien ja pientoimijoiden osalta kävi selväksi se, ettei mahdollisuutta julkisiin hankintoihin osallistumiselle juuri ole tällä hetkellä. Suurimmat ongelmat liittyvät hankintoihin liittyviin tarjouspyynnöihin, jotka edellyttävät tavarantoimittajilta suurta tuotevalikoimaa sekä toimitusvolyymia. Toinen ongelma liittyy logistiikan järjestämiseen, sillä pienten kertatoimitusten kuljettaminen useille keittiöille ei ole taloudellisesti kannattavaa. Myöskään hankintasopimusten edellyttämä ympärivuotinen toimitussitoumus ei paranna pientoimijan osallistumismahdollisuuksia, sillä toimitettavaa raaka-ainetta olisi usein varastoitava suuria määriä ja pitkiä aikoja. Tämä aiheuttaa ongelmia pientoimijan taloudelliseen tilanteeseen, sillä liiketoiminnan pyörittämiseen tarvittavat varat ovat kiinni raaka-ainevarastoissa.

Positiivisina kehitysnäkyminä todettiin, että pientoimijoilla on mahdollisuus tuottaa lähikeittiöiden tarpeisiin räätälöityjä tuotteita. Tuotteiden kehitystyö tulee tehdä toimijoiden välisenä yhteistyönä, jolloin tilaajan tarpeet ja toimittajan mahdollisuudet saadaan sovitettua yhteen. Kehitettävät tuotteet ovat usein sellaisia, joita suurten jalostajien ei kannata tehdä. Näistä esimerkkejä voisivat olla ruodottomat suikaleet ja asiakkaiden toiveiden mukaan maustetut, paistovalmiit raakamassat. Näiden tuotteiden valmistaminen suurten jalostajien toimesta ei ole järkevää sillä suurissa laitoksissa pyritään pitkiin tuotantosarjoihin ja suuriin kertaeriin. Pienillä toimittajilla olisi myös mahdollisuus toimittaa paikallisia erikoistuotteita ja muita erikoiskalatuotteita erilaisiin juhliin tai vieraskattauksiin. Hankintalaki ei koske näitä pienhankintoja ja näin voitaisiin lisätä lähellä tuotetun kalaraaka-aineen kulutusta ja tukea paikallisia elinkeinotoimijoita.

Pientoimijoiden välisen yhteistyön kehittäminen

Ammattikalastajien ja pienjalostajien yhteistyö olisi erittäin kannattavaa ja sitä kautta olisi mahdollista tuottaa juuri keittiöiden tarpeisiin räätälöityjä erikoistuotteita. Yhteistyön avulla voidaan varmistaa myös toiminnan kannattavuus ja toimitusvarmuus sopimukseen. Kalastajien ja pientoimijoiden tiiviimpi yhteistyö ei ole pois tukkujen tuloksesta vaan vastaavasti tehostaa näiden toimintaa, sillä suuri osa pienistä ja kannattamattomista toimituksista voisi jäädä pois. Lisäksi ammattikalastuksen liiketoimintaedellytysten parantaminen kannustaa toimijoita investointeihin



ja houkuttelee uusia toimijoita alalle. Tämä ja kalastuksen sesonkiluonteisuus pitävät huolen siitä, että suurillekin toimijoille riittää kalaraaka-ainetta myös tulevaisuudessa.

Toimivan ja tehokkaan ammattikalastajaverkoston olemassaolon turvaamiseksi tarvitaan kuitenkin päättävien tahojen tukea ja järvikalan prosessointitekniikan kehittämistä. Tavoitteena olisi, että tulevaisuudessa jokaiselta toimintatasolla on mahdollista tuottaa korkealaatuista raaka-ainetta sekä valmiita tuotteita keittäjien ja kuluttajien tarpeisiin.

Saalissesonkien hyötykäytön tehostaminen

Sesonkiluonteisen kalan kulutuksen lisääminen parantaisi lähikalan toimittajien asemaa. Erilaisten teemojen ja uusien keittiöille sopivien raaka-aineiden ja niistä valmistettavien lopputuotteiden kehittämällä voidaan vastata kysyntään ja tarjota kuluttajille turvallista ja kotimaista kalaa.

Kalojen saalissesonkien yhteyteen tulisi pyrkiä kehittämään kausituotteita, joiden avulla saalis saadaan mahdollisimman suurelta osin käytettyä tuoreena tai muuten lyhyellä aikajaksolla. Kalan tai kalatuotteiden varastointi pitkän aikaa koko vuoden tarpeisiin aiheuttaa turhaan kuluja ja heikentää pientoimijan liiketoimintaedellytyksiä. Saaliista saatava tulo olisi oltava käytettävissä yritystoiminnan pyörittämiseen mahdollisimman nopeasti. Tarvittaessa toimitukset voidaan varmistaa pakastamalla tuotteet, jolloin toimitukset ovat varmoja sesonkien ja tarvittaessa niiden ulkopuolellakin. Pakastaminen on muutamien tuotteiden osalla myös ainoa vaihtoehto varastoida toimitettava tuote tai tuottaa se kustannustehokkaasti.

Tavoitteena on, että tulevaisuudessa suurin osa pienkeittiöiden tarvitsemasta kalaraaka-aineesta tulee lähialueen toimittajilta. Sesonkien vaihtuminen tuo vaihtelua myös ruokalistaan ja lisää näin tarjottavan ruoan monipuolisuutta. Siinä tapauksessa jos paikallisilta toimittajilta ei saada riittävää raaka-ainevalikoimaa monipuolisen ruokalistan perustaksi, voidaan suurten tukkujen valikoimia käyttää apuna listojen suunnittelussa.

Lähikalasta valmistettavat sesonkituotteet suunnitellaan käyttäjä ja asiakaslähtöisesti eri kalalajien käyttöominaisuudet huomioiden. Keittiö tarvitsee raaka-aineen, josta on nopea ja helppo valmistaa erilaisia ruokia. Tuotteen on oltava myös turvallinen, kalan tapauksessa ruodoton. Näin sitä voidaan tarjota suurelle yleisölle. Asiakkaat taas haluavat maistuvia, näyttäviä ja vaihtelevia ruokalajeja. Tässä riittääkin haastetta, mutta esimerkiksi haukimassasta on mahdollisuus tehdä hyvin erityyppisiä tuotteita, pihvit, murekkeet, kastikkeet, keitot yms. Samoin ruodottomasta haukisuikaleesta voidaan tehdä samoja ruokia.

Kalastajien ja pienjalostajien toimintaedellytysten kehittämiseksi olisi tehtävä tiivistä kehitystyötä yhdessä keittiöiden kanssa. Ruokalistojen suunnittelu vastaamaan kalojen saalissesonkeja ja puolivalmiiden erikoistuotteiden suunnittelu juuri keittiöiden tarpeisiin nähdään parhaina kehitysmahdollisuuksina. Uusien raaka-aineiden ja tuotteiden käyttöönotto, reseptiikka ja esittely vaativat koulutusta ja tuotteiden tulee vastata hyvin nykyajan käytettävyyttä ja ravintovaatimuksia. Uutuuksien hyödyntämiseksi tarvitaan myös suunnitelmallisuutta, että loppukäyttäjät kiinnostuvat uusista tuotteista tai resepteistä. Mainokset, teemapäivät, palautekyselyt yms. toimet ovat tärkeitä huomion herättäjiä. Pientoimijat on pidettävä tiiviisti mukana kehitystyössä, sillä heidän edellytyksensä tarvittavien raaka-aineiden tuottamiseen pitää varmistaa myös. Raaka-aineiden



vaatimuksiin (laatu, turvallisuus, käytettävyys, toimitusvarmuus) liittyvät seikat tulee välittää toimijoiden tietoon. Pientoimijoilta voidaan suunnittelutyön aikana saada myös arvokasta tietoa eri raaka-aineiden valmistusmenetelmistä, jotka voisivat hyödyttää kehitystyötä ja laajentaa keittiöille tarjottavaa tuotevalikoimaa.

Pääasia on, että reseptiikkaa ja tuotteen ulkonäköä muuttamalla voidaan sesonkien aikaista kalatarjontaa välittää kuluttajille mahdollisimman paljon. Sesonkien välissä voidaan turvautua viljeltyyn kotimaiseen raaka-aineeseen tuoreena tai pakasteena kotimaisen kalaraaka-aineen saannin turvaamiseksi.

Teemaviikot

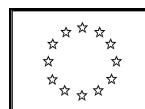
Teemaviikot itsessään ovat vakiinnuttaneet paikkansa eri keittiöiden ruokalistasuunnittelussa ja niitä hyödynnetään tuomaan vaihtelua ruokalistojen toistuvaan tarjontaan. Kalatuotteiden kohdalla teemaviikoilla voidaan kalan hetkittäistä kulutusta kohdentaa tietyllä aikajaksolla kotimaiseen kalaan ja näin edesauttaa sen kalan käytön lisäämistä suhteessa tuontikalaan. Ruokalistat voidaan tarvittaessa suunnitella siten, että teemaviikkojen ulkopuolella villin kalan käyttö on vastaavasti vähäisempää, jolloin kalatuotteisiin käytettävät hankintavarat pysyvät sovituisissa rajoissa.

Suunniteltaessa teemoja eri sesonkeja varten tulee miettiä eri vaihtoehtoja, jotka voisivat luontevasti tukea kyseisen kalalajin tai kalatuotteen imagoa. Reseptiikalla voidaan vaikuttaa suuresti annoksen ulkonäköön ja makuun sekä siihen mielikuvaan, joka välittyy ruokailijalle. Jokaiselle lähikalaraaka-aineelle onkin kehitettävä omat reseptinsä, joiden pohjalta samasta raaka-aineesta voidaan valmistaa useita erilaisia ja maistuvia ruokalajeja. Tarkoituksenmukaista olisi myös pyrkiä kehittämään ainakin yksi resepti tukemaan suoraan käytettävän kalalajin parhaita ominaisuuksia. Näin tuettaisiin kyseisen kalalajin imagoa ja alennettaisiin kuluttajien kynnystä valmistaa myös itse ruokaa kyseisestä lajista.

Varsinaista TEEMA –nimitystä tulisi kuitenkin lopullisessa markkinoinnissa välttää, sillä siitä on muodostunut varsinkin keittiöillä ajatus teollisuuden bulkki -tuotteiden kulutusviikoista. Sen sijaan erilaiset aihekokonaisuudet, joihin kala tavalla tai toisella liitetään toimivat hyvänä ”alustana” uusille kalatuotteille. Monikulttuurisuus Kestävä kehitys, lähiruoka sesonki, perinneruokakulttuuri, tulevaisuuden perinneruoat ja suomen kalaisin koulu yms. toimintakokonaisuudet ovat hyviä aihekokonaisuuksia.

Teemaviikkojen kautta tapahtuva järvikalan käyttöön perehdyttäminen sisältää seuraavia hyviä ominaisuuksia:

- Kalantuottajat voivat hyödyntää saalissesongit, jolloin toiminta on taloudellisesti tehokasta
- Ruokahuoltovastaavat voivat ottaa huomioon myös lähikalan tarjoamat mahdollisuudet suunnitellessaan ruokalistoja
- Hankintavastaaville voidaan välittää tietoa tarjolla olevista lähikalatoimittajista ja heidän sesonkituotteistaan. Tarjouspyynnöt voidaan suunnitella siten, että kyseiset tuotteet ja niiden toimittajat ovat mukana kilpailutuksessa.



- Asiakkaille voidaan tarjota kausituotteita, joka on kuljetusten, tuoreuden, laadun, varastoinnin, tehokkuuden ja kustannusten kannalta paras vaihtoehto
- Teemaviikkojen aikana oppilaille jaettava tieto tukee kestävän kehityksen mukaisten arvojen opetusta
- teemaviikkojen toteutus lisää kausituotteisiin perustuvien tuotantoprosessien hallintaa hankintapäätöksenteossa, alkutuotannossa, jalostuksessa, jakelussa ja keittiön toiminnassa
- Ruokailutapahtumista kehittyä odotettu ja miellyttävä, sopivasti uutta tarjoileva elämys

Esimerkkejä toimintakokonaisuuksista:

Monikulttuurisuus:

Suomalaista kalaa voidaan käyttää raaka-aineena vaikka kyseessä olisi täysin eri kulttuurin ”perinnekalaruoka” Valtaosa näistä kalaruoista on tehty vaaleasta kalasta ja useat kotimaiset lajit soveltuvat tähän tarkoitukseen. Punalihaisen raaka-aineen tarpeeseen on jo kauan ollut tarjolla hyvää kotimaista kirjolohta. Kokeilemalla rohkeasti eri kulttuurien kalaruokia voidaan löytää nykykuluttajia puhuttelevia reseptejä ja lisätä kotimaisen kalan arvostusta sekä osuutta kalan kokonaiskulutuksesta.

Kestävä kehitys:

Läheltä pyydetty kala, joka on käsitelty ja valmistettu ruoaksi paikallisten toimijoiden työnä tukee vahvasti kestävän kehityksen ajatusta. Vajaasti hyödynnettyjen kalalajien hyötykäytön tehostaminen tukee puolestaan vesiympäristön tilan suotuisaa kehittymistä.

Lähiruoka sesonki:

Eri kalalajien sesongit jakautuvat melko tasaisesti ympäri vuoden ja kotimaista kalaraaka-ainetta voitaisiin näin ollen hyödyntää paljon laajemmin. Jokaiselle lajille ja saalissesongille voidaan kehittää omat kalalajiin sopivat tuotteet ja reseptit. Eri kaloista saatavat raaka-aineet jalostetaan keittiöiden tarpeisiin sopiviksi. Näiden avulla voidaan sesonkien saalishuiput hyödyntää täysipainoisesti.

Perinneruokakulttuuri ja tuunatut perinneruoat

Yksi kotimaisen kalan käytön perusta voisi olla perinneruoat, jotka yleensä jakautuvat alueellisesti. Tämä palvelee hyvin lähiruoka-ajatusta ja pientoimijoilla voisi olla hyvät mahdollisuudet valmistaa näihin erikoistuotteisiin sopivia raaka-aineita. Perinneruoissa on yleisesti käytetty hyväksi myös vajaasti hyödynnettyjä lajeja ja niiden käytön lisääminen olisikin suositeltavaa. Myös raaka-aineen tuoreudella on eräiden ruokien kohdalla suuri merkitys, eikä useamman päivän vanhasta kalasta voi tiettyjä ruokia edes valmistaa esim. rantakala. Perinneruokien nykyaikaistaminen voisi olla mielenkiintoinen ajatus ja voisi saada nuorisoa innostumaan perinteistä ja niistä tavoista joilla ruoka on ennen valmistettu. Tuunatuista ruoista voitaisiin järjestää alueellisia kilpailuja ja näin saada esille uusia potentiaalisia reseptejä.

Tulevaisuuden perinneruoat ja suomen kalaisin koulu

Perinneruoat eivät välttämättä innosta kaikkia ja mielikuva kokonaisuina keitetystä



**Suomen elinkeinokalatalouden
toimintaohjelma
2007-2013**



muikusta tai nahkoineen keitetystä mateesta voi olla aika vahvana mielessä. Uutena ajatuksena kotimaisen kalan käytön lisäämiseen voitaisiin lanseerata ajatus tulevaisuuden perinneruoista, joita kehitetään nyt. Jokaisella on omat mieltymyksensä kalaruokien suhteen ja nämä voivat olla juuri niitä joita pidetään perinneruokina 40 vuoden kuluttua. Suomen kalaisimman koulun / kunnan titteli puolestaan voidaan jakaa sille koululle tai kunnalle joka käyttää eniten villiä kotimaista kalaa suhteessa kalan kokonaiskulutukseen

Koulutuksen kehittäminen

Mitä ruuasta tulee tietää? Terveellisyys, läpinäkyvyys ja vastuullisuus: kalan terveellisyys perustuu keveyteen ja sulavuuteen, toimitusketjun läpinäkyvyys paljastaa ruokaturvallisuuden ja alkuperän ja vastuullisuuteen kuuluvat vastuu lähiympäristöstä ja tulevaisuuden turvaamisesta myös tuleville sukupolville.

Koulujen kotitaloustunnit voisivat olla oiva paikka tutustuttaa koululaiset rauhassa kotimaisiin kaloihin ja niiden käytettävyyteen. Reseptiikkaa ja tuotteita tulee kehittää oppilaiden omien makutottumusten pohjalta ja näin tarjota nuorille mahdollisuus itse vaikuttaa. Tätä kautta voisi olla mahdollisuus tarjota positiivisia elämyksiä ja parantaa kalaruokien mainetta. Kalan terveysvaikutuksiin liittyviä seikkoja voitaisiin käydä läpi terveystiedon opetuksen yhteydessä ja kalan alkuperään tutustuminen voitaisiin sovittaa vaikka liikuntatunnin tai retkipäivän yhteyteen. Kuvaamataidon tunneilla voidaan luoda esittelymateriaalia eri sesonkien tarpeisiin. Yhdistämällä biologian ja talousopin tunnit voidaan välittää tietoa vastuulliseen kalavesien hoitoon ja kalatalouden mahdollisuuksiin liittyvissä asioissa. Tärkeintä olisi, että nuorille muodostuisi kokonaisvaltainen kuva siitä mistä kotimainen kala tulee ja miten paljon terveellisempi ja ekologisempi vaihtoehto se on ulkomaiseen kalaan verrattuna.

Hyvin alkanutta työtä kotimaisen järvikalan käytön lisäämiseksi on tavoitteena jatkaa yhdessä toimintaryhmän ja muiden yhteistyöstä kiinnostuneiden sidosryhmien kanssa. Laajemman jatkohankkeen tavoitteena on etsiä käyttökelpoisimmat ratkaisut niihin ongelmiin, jotka rajoittavat kotimaisen järvikalan käyttöä ammattikeittiöissä. Luomalla uusia toimintamalleja, tuotteita ja parantamalla pientoimijoiden toimintaedellytyksiä, voidaan tulevaisuudessa lisätä järvikalan käyttömahdollisuuksia merkittävästi.

Seuraavassa vaiheessa on tavoitteena keskittyä kartoittamaan ne järvikaloista valmistettavat erikoistuotteet, joiden laajamittainen hyödyntäminen ammattikeittiöissä on mahdollista. Tämä tarkoittaa eri kalasesonkien mukaan suunniteltavien kalatuotteiden ja teemojen kehittämistä yhdessä pientoimijoiden ja keittiöiden kanssa. Pientoimijoiden välisen yhteistyö ja logistiikka järjestelmän alueellista kehittämistä sekä sesonkilähtöisen kulutusmallin rakentamista ammattikeittiöiden tarpeisiin, johon pientoimijat voivat vastata tarpeeseen räätälöidyillä erikoistuotteilla.

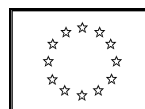
Avointa mieltä uusia tuotteita ja toimintamenetelmiä kohtaan tarvitaan niin kuluttajilta, keittiöhenkilökunnalta kuin kuntapäätäjiltäkin. Vain näin voidaan varmistaa kotimaisen korkealaatuisen kalan pääsy kuntalaisten lautasille



Liite 1 toimintaryhmän kokoonpano

Toimintaryhmän kokoonpano:

- EkoCentria, Irma Kärkkäinen
- Kuopion Ateria, Sari Karttunen
- Ammattikeittiö Rautalampi, Ritva Pöntinen
- Ammattikeittiö Tervo, Irma Martikainen
- Markkasen Kala, Kari Markkanen
- FIC Oy, Markku Tuomainen
- Kalatietokeskus, Janne Turunen
- Vesannon Kalaosuuskunta, Pietari Puranen



Liite 2 Kyselykaavake ammattikeittiöiden edustajille

JÄRVIKEITTIÖ- Järvikalan reitti ammattikeittiöön

Kysymyksiä ammattikeittiöiden henkilökunnalle ja edustajille kalaraaka-aineen hankintaan liittyen.

AIKA, MIHIN SE RIITTÄÄ?

Toimintaympäristön seuranta, mitä ympärillä tapahtuu?, mitä tulevaisuus tuo tullessaan?, mitä asiakkaat tahtovat?, ajan käytön jakaantuminen?, mitä muut alan toimijat tekevät?, mitä raaka-ainepuolella tapahtuu?, kannattaako kala hankkia oman alueen kalastajalta vai isolta tukulta, jos molemmat toimijat voivat taata toimitusvarmuuden?

Henkilöstön asenteet nykyisin?

- Kokeiluhaluus, uudet raaka-aineet tai toimintatavat?
- Ennakkokäsitykset, uusista raaka-aineista tai toimintamalleista?
- Ajankäyttövalmius uuden etsimiseen ja kokeiluun?

Toimijoiden seuranta

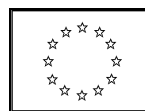
- Oman alan toimijat - muiden toimien ja kehittymisen seuraaminen?
- Tavarantoimittajat - toimitusvarmuuden ja laadun kehittyminen?
 - suuret toimijat, kokemuksia?
 - pienet toimijat, kokemuksia?
- Asiakkaat – asiakaspalaute kalaruokiin liittyen?, kehityssuunnitelmat?

Tuotantotehokkuus

- Aika ja resurssirajat mihin ollaan menossa?
 - kuka vastaa hankinnoista tulevaisuudessa ja onko keittäjän ja kalaraaka-aineen hankkijan välillä riittävä yhteys?

Hankintojen suunnittelu

- Tarjouspyynnöt
 - tietoisuus tarjolla olevista raaka-aineista ja toimittajista?
 - ovatko tarjouspyynnöllä vaikuttamisen mahdollisuudet tiedossa?
 - käytettävissä oleva aika tarjouspyynnön suunnitteluun?



- Tarjousten käsittely

tarjousten vertailun tasapuolisuus - saadaanko riittävästi tietoa, onko osaamista?

tarjousten vertailuun käytettävissä oleva aika?

Hankintojen suoritus

- Luontevin yhteydenpitotapa tavarantoimittajiin, sp , puhelin, muu tapa?

toimitusten varmistus, tilaukset, muutokset ja palaute

RAHA

Budjetti asettaa rajat raaka-ainehankinnoille, mutta hyvin suunnitellulla toiminnalla ja oikealla reseptiikalla saadaan ihmeitä aikaan. Kannattaako tehdä itse kaikkia työvaiheita keittiöllä? voisiko raaka-ainetoimittaja tehdä jonkin asian valmiiksi pienellä lisäkululla ja näin säästää reilusti omaa työaikaan tärkeämpiin töihin? Olisiko mielessä jokin kalaraaka-aineeseen liittyvä tuoteominaisuus, jota parantamalla kalan käyttöä voisi lisätä. Raaka-ainetoimittajalla voisi olla valmius toimittaa sopivaa raaka-ainetta, jos vain tietäisi mitä tarvitaan.

Kustannusbudjetointi

- Raaka-aineen hankintaresurssit, vaikutus raaka-aineen valintaan?

- Oman työajan hinta, paljonko kannattaa tehdä itse?

- Raaka-aineiden vertailu, kiinnitetäänkö huomiota ja miten vaikuttavat?

jalostusaste - oman työajan säästöä hankkimalla pidemmälle jalostettua

säilyvyys ja hyg laatu - hävikin määrä

toimitusaika – varastointitarve tuoreelle raaka-aineelle

pakkaustapa - jätekustannukset

ekologisuus - kuljetusmatkat

toimitusvarmuus - oman työajan säästö

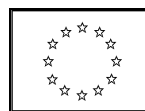
Tehokkuus

- Sopimuskauden pituus

toiminnan luonteeseen sopiva, pituus?

työaika säästävä, ei jatkuvia kilpailutuksia

kausivaihtelun huomioiminen kilpailutuksessa, tiedon tarve?



joustopmahdollisuudet?

vaihtoehto / pakasteraaka-aine, onko tiedossa mitä järvikalaa saatavilla?

sesonkituotteiden käyttömahdollisuus / halukkuus?

MÄÄRÄYKSET

- Hankintalaki

hankintalain tuntemus - koulutuksen tarve?

hygieniamääräykset

vaikutus tarjouspyyntöjen tekoon?

vaikutus tarjousten vertailuun?

KALARAACA-AINE

Millainen kalaraaka-aine sopii keittiösi tarpeisiin?, mitkä asiat toimivat hyvin?, mitä pitäisi kehittää?, onko uudentyypisille raaka-aineille kysyntää?, kulutuksen kasvuun vaikuttavat tekijät?,

- Käyttöarvon tärkeys? - rasvaisuus, kiinteys, pehmeys,

- Olomuodon merkitys? - tuore, pakaste

- Jalostusasteen merkitys? - ruodoton, annospala, suikale, file,

- Kulutusmäärät? - päivä, kuukausi, vuosi

- Käyttötottumukset? - reseptiikka, jalostusaste, käytettävyyys

VARASTOINTI

- Varastointikapasiteetti? - tuore kg/vrk, pakaste kg

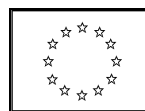
- Toimitusaika

oltava viimeistään käytettävissä raaka-aineena?

voidaan ottaa vastaan keittiölle aikaisintaan x vrk ennen valmistusta?

- Vastaanotto - työaika, työajan ulkopuolella?

- Käytettävyyysaika toimituksesta - säilyvyysaika vaatimus toimitettaessa?



VALMISTUS

- Raaka-aineen valmistelu-aika aterian raaka-aineeksi
käytettävissä oleva aika?
esivalmisteluiden siirtäminen toimittajalle, aikaa vievät työvaiheet?
- Reseptiikka - vaatimukset raaka-aineelle?
- Valmistusaika - vaatimukset raaka-aineelle?
- Kypsymisaika - vaatimukset raaka-aineelle?
- Pakkausmateriaalin hävitys - jätekustannukset, hävitysmenetelmä?

RAAKA-AINEEN HANKINTASOPIMUKSET

Toimitusvarmuus on tärkeä, mitä muuta arvostetaan?, kalaraaka-aineen toimittaja tarvitsee riittävästi ja oikea-aikaista tietoa kalan kulutuksesta, onko sitä mahdollisuus tarjota? Järvikalan käyttöön ja hankintaan liittyvät kokemukset, hankintasopimusten toimivuus?

- Toimitusvarmuus
raaka-ainetarpeen oikea-aikainen arviointi ja tilaukset
tietoisuus toimittajan mahdollisuuksista ja tarpeista
- Korvaava raaka-aine tuoreen tilalle – pakaste?
- Sitoutuminen - toimitussopimukset usein pitkiä 1-3v, yleinen sopimuksen kesto?

LAATUVAATIMUKSET

- Turvallisuus ja riskinarviointi - tarkastusmahdollisuus keittiöllä esim. ruodottomuus, vierasaineet ja esineet?
- Tuoreus - aistinvarainen arviointi osaaminen, koulutustarve?
- Hygieeninen laatu - oikea käsittely ja varastointi?
- luottamus tavarantoimittajaan?- iso vs. pieni



TULEVAISUUS

- Kalan käytön lisäismahdollisuudet

suurin vaikuttava tekijä?

- laatu
- saatavuus
- toimitusvarmuus
- muu?

- Yhteistyöverkosto - toimijat?

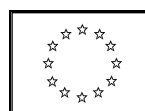
- Vuoropuhelu - kanavat?

- Tulevaisuuden skenaarioihin valmistautuminen

toimintaympäristön muutos - ympäristöongelmat

tavarantoimittajan ongelmat - pienen toimittajan joustomahdollisuus
erikoistilanteissa korvaavana toimittajana

muu uhka?



Liite 3 Kyselykaavake ammattikalastajille ja pienjalostajille

JÄRVIKEITTIÖ- Järvikalan reitti ammattikeittiöön - hanke

Kysymyksiä ammattikalastajille, kalaosuuskunnille sekä pienjalostajille liittyen kalaraaka-aineen toimittamiseen ammattikeittiöille (ravintolat, lounaspaikat, henkilöstöruokat, yms.) tai julkisten hankintojen piirissä oleville keittiöille (koulut, päiväkodit, kunnat, yms.)

RAAKA-AINETOIMITTAJAN AKTIIVISUUS

Millaisena koet mahdollisuutesi toimittaa kalaraaka-ainetta julkisten hankintojen piirissä oleviin keittiöihin tai muihin ruokapaikkoihin?, mitä tietoa tarvitset?, miten markkinoisit osaamistasi raaka-aineen hankkijalle?, miten yhteydenpito raaka-ainetoimittajien ja hankkijoiden välillä olisi luontevinta suorittaa?, mitä kautta tietoa kalan toimitusmahdollisuuksista ja tarjolla olevista toimitussopimuksista olisi luontevinta jakaa?

- Myyntimahdollisuuksien seuraaminen – internet, muu kanava?
- Tarjouskilpailuihin osallistuminen – osaaminen, koulutuksen tarve?
- Yhteydenpito asiakkaisiin - tilausjärjestelmä, sähköposti / puhelin?
- Markkinointi asiakkaiden saamiseksi, miten toteutettu?
- Jälkimarkkinointi asiakkaiden pitämiseksi, tehdäänkö sitä?

LIIKETOIMINTAOSAAMINEN

Onko sinulla riittävästi tietoa julkisten keittiöiden hankintaresursseista ja raaka-aineen hankintapäätöksiin vaikuttavista seikoista?, oletko valmis sitoutumaan toimitussopimukseen?, onko sinulla valmiuksia mukauttaa toimintaasi asiakkaan tarpeita vastaavaksi (toimitusaika, jalostusaste)?

- Kalan menekin raja-arvojen tuntemus?

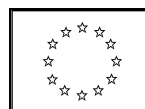
asiakslähtöisyys – asiakkaan toiveiden ja tarpeiden kuuntelu ja mahdollisuus vastata tarpeeseen?

Kalan kysyntään vaikuttavat seikat?

Kalaraaka-aineen ostokykyyn vaikuttavat seikat?

- Kustannusrakenteen hallinta -oikea hinnoittelu tarjouksiin?
- Sitoutuminen -pitkäjänteisyys?

TAVARANTOIMITTAJAN OSAAMINEN, TIEDON HANKINTA, KOULUTUS



Tiedätkö miten hankintalaki vaikuttaa keittiöiden raaka-ainehankintoihin, mitä vaatimuksia määräykset asettavat hygieniosaamiselle?, mitä tuoteominaisuuksia asiakas arvostaa?, mitä tietoa voit tarjota keittiöille

- Hankintalaki - osaaminen, koulutuksen tarve?
- Hygienialaki - vastaako osaamistaso vaatimuksia?
- Tarjottavan kalaraaka-aineen tuoteominaisuuksien kuvaaminen -kyky tarjota oikea tuote?
- Vuodenaikavaihtelun hallinta - vaikutuksista tiedottaminen ja toimitusten suunnittelu?

tarjolla olevat kalamäärät, lajit, aikajaksot?

- Toimitusmahdollisuuden ylläpito - korvaavat tuotteet ja yhteistyö muiden kalantoimittajien kanssa?
- Yhteistyömahdollisuudet - verkostoituminen toimitusmahdollisuuksien ylläpitämiseksi tarve/kyky?

YHTEISTYÖKYKY JA JOUSTAVUUS

- Tehokkuus ja synergia - päällekkäisten toimien karsiminen, yhteisen edun ymmärtäminen?
- Mitä ongelmia kalantoimittajien välisessä yhteistyössä on ollut ja onko niitä saatu ratkottua?
- Minkä tekijöiden ansiosta kalantoimittajien välinen yhteistyö on toiminut tähän asti?

TOIMINNAN KEHITTÄMINEN

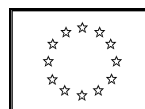
Voisiko raaka-ainetta jalostaa hieman pidemmälle ja näin lisätä tuotteen käytettävyyttä keittiöissä?, onko jalostustyöhön aikaa tai edellytyksiä, lyhyet toimitusmatkat mahdollistavat asiakkaan paremman palvelun, osataanko kaikki hyödyt huomioida?

- Jalostusasteen lisäysmahdollisuudet - lisää aikaa saaliin jalostukseen?
- Tuotteen elinkaari (pakkaus, ympäristövaikutukset)
 - kevyemmät pakkaukset, kilpailuetu?
 - nopeampi toimitus, pidempi käyttöaika ja pienempi hävikki
 - raaka-aineen ekologisuus, lyhyt toimitusketju

PITKÄJÄNTEISYYS

Toimitussopimukset vaativat sitoutumista, raaka-aineen toimitusvarmuus on asiakkaalle tärkein asia. Miten voit taata toimitusvarmuuden?

- Tavarantoimittajan uskottavuus? - pystyttävä perustelemaan tarjouksen yhteydessä



- Varastointimahdollisuus?

vaihtoehto /varatuotteen (pakaste) varastoinnin järjestäminen

tuoreen sopimusraaka-aineen varastoinnin järjestämismahdollisuus (sumppu tai rypä)

- Sitoutumisvalmius?

mahdollisten toimitusongelmien aktiivinen selvittäminen

toimitussopimukset usein pitkiä 1-3v

asiakkaalla oltava aina 100% raaka-ainevarmuus (pakaste)

VASTUULLISUUS

Keittiöille päätyvä raaka-aine valmistetaan nopeasti ruoaksi ja asiakkaita on paljon. Toimitussopimuksissa täytyy huomioida myös toimitettavan raaka-aineen turvallisuus kaikilta osin.

- Aistinvarainen arviointi - koulutus ja kokemus?

- Ammattimaisuus - toiminnan kokonaislaatu?

oman toimituskyvyn totuudenmukainen arviointikyky?

- Raaka-aineen toimituslaatu

turvallisuus ja riskinarviointikyky? luvatut tuoteominaisuudet esim. ruodottomuus, vierasaineet ja esineet

tuoreus - kalastuksen ja logistiikan järjestäminen, ammattitilpeys?

hygieeninen laatu - oikea käsittely, pakkaus ja varastointikyky?

TULEVAISUUS

Miltä tulevaisuus näyttää?, jos kalan kysyntä lisääntyy, voidaanko siihen vastata?, onko uusien yhteistyömallien käyttöönottoon valmiuksia?

- Kalastuksen lisäys

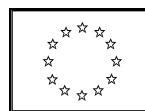
kysyntään vastaaminen, kalastusalueet,?

taloudelliset resurssit?

yhteistyön kehittäminen?

- Yhteistyön lisääminen - yhteistyövalmius?

- Asiakaslähtöisyys - yhteistyön kehittäminen ja asiakkaan toiveisiin vastaaminen?



Liite 4 Tietoisku oppilaiden ruokailumahdollisuuksiin vaikuttaville tahoille

TIETOISKU OPPILAIEN RUOKAILUMAHDOSSUUSSIIN VAIKUTTAVILLE TAHOILLE

Ruokahuoltoapäälliköt, hankintavastaavat, opettajat, vanhemmat sekä kunnan päättäjät

Tämän tietoiskun tavoitteena on tarjota tietoa kotimaisen järvikalan käyttömahdollisuuksista mm. kouluruokailussa sekä muissa julkisten hankintojen piirissä olevissa kulutuspisteissä.

Kotimaisen järvikalan käyttöön ammattikeittiöissä liittyy edelleen paljon haasteita. Näitä ongelmia ja vastaavasti mahdollisuuksia on kartoitettu Kalatietokeskuksen koordinoimassa ja keväällä 2009 toteutetussa Järvikeittiö- hankkeessa. Hankkeen loppuraportti on luettavissa kokonaisuudessaan Kalatietokeskuksen sivuilta osoitteessa www.fic.fi ja myöhemmin Maa- ja Metsätalousministeriön sivuilta osoitteesta www.mmm.fi/fi/index/ektr/Loppuraportit.html

Lähellä tuotettu järvikala ja siitä valmistettu ruoka olisi terveellinen ja ekologinen vaihtoehto korvaamaan esimerkiksi kouluruokailussa paljon käytetyt vaalealihaiset tuontikalat. Osa käytetystä kalasta on villiä merikalaa, jonka kalastus ei ole enää pitkään aikaan ollut ekologisesti kestävällä pohjalla. Paljon käytetään myös toisella puolen maapalloa makeassa vedessä viljeltyä kalaa, jonka ravintoarvot ovat olemattomat kotimaisiin kalalajeihin verrattuna. Näiden lajien kasvatusolosuhteet ja menetelmät aiheuttavat usein riskejä tuotteen laadulle eikä tuotteen tarkasta alkuperästä ole aina tarkkaa tietoa saatavilla. Näistä todisteena ovat useat valvovien viranomaisten tekemät ilmoitukset vierasaine- ja lääkejäämistä sekä raaka-aine-erien palauttamiset takaisin alkuperämaahan.

Kotimaisen kalan kohdalla edellä mainittuja ongelmia ei esiinny. Kalastusta, kalan jalostusta ja vesiviljelyä ammattimaisesti tekeviä valvotaan erittäin tarkasti ja näin ollen tuotteiden laatu ja jäljitettävyyden onkin huippuluokkaa. Lisäksi vesistöjen tilan jatkuva seuranta lisää luonnon kalan turvallisuutta.

Julkisten keittiöiden tulisi olla esimerkillisiä toimijoita kansalaisten ravitsemuksellisessa ohjauksessa. Tällöin tavoite ei voi olla pyrkiminen säästötavoitteisiin, vaan tulevien kansalaisten perehdyttäminen turvallisiin, vastuullisiin ja terveellisiin ruokailutottumuksiin.

Hankintoja ei toteuteta hankintatoimelle tai kunnan toimielimelle, vaan palvelusta maksavalle kuntalaiselle. Näin hankintoja tulisi ajatella enemmän satsauksena tulevaisuuteen ja sitä kautta varmistaa elinvoimaisten kansalaisten pysyminen omassa kunnassa. Kalan osuus kunnan julkisen hankinnan kustannuksista on erittäin pieni, ja elintarvikkeissakin vain murto-osa. Pienten kuntien päättäjien ja miksi ei suurempienkin pitäisi nähdä kotimaisen kalan käyttöä enemmän imagoarvona, kuin kulueränä.



Lähikalatuotteet ja julkiset hankinnat

Suuri osa kunnista ja kaupungeista on liittynyt johonkin hankintarenkaaseen. Tällä tavoitellaan tehokkuutta ja kustannussäästöjä. Useimpien hankintojen osalla tämä menetelmä tuokin selviä säästöjä. Kuitenkin esimerkiksi elintarvikkeiden kohdalla menettely voi jopa lisätä kuluja pienissä kunnissa ja suunnata hankintoja tuotteisiin, jotka eivät vastaa ravitsemussuosituksia. Hankintamenettelyt sulkevat usein paikalliset pientoimijat ulos kilpailusta mahdollomien toimitusehtojen kautta.

Hankkeen aikana tehtyjen selvitysten perusteella pientoimijoilla olisi kuitenkin potentiaalia ja halua toimittaa järvikalatuotteita lähialueiden keittiöihin. Nykyisen hankintamenettelyt eivät kuitenkaan tee toiminnasta kannattavaa tai mahdollista ja tuotteita ei näin ollen edes tarjota keittiöille. Lähikalatuotteiden saaminen keittiöiden käyttöön ja sitä kautta kuluttajien lautaselle lisäisi huomattavasti pientoimijoiden liiketoimintamahdollisuuksia ja syrjäisten alueiden elinvoimaisuutta.

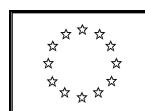
Paikallisten toimijoiden tuotteita voidaan saada paremmin käyttöön, jos tarjouspyynnöt muotoillaan oikein. Toimitusajalle, tuoreudelle ja jäljitettävyydelle voidaan antaa suuri painoarvo, jolloin pelkästään edullisin hinta ei ratkaise hankintaa.

Käytön ongelmat

Järvikalan laajamittaista käyttöä on rajoittanut kalan rakenteeseen liittyvät seikat. Ruodot aiheuttavat ongelmia kalan käytölle ja päiväkodit, ala-asteet, sairaalat sekä vanhusten hoitopaikat eivät voi käyttää järvikalaa laajamittaisesti juuri ruotojen takia. Järviemme ammattikalastuksen kannalta arvokkaimman kalan, muikun käyttö on vain muutama prosentti kalan kokonaiskulutuksesta. Perattua muikkua voidaan tarjota vain sellaisille ruokailijoille, jotka osaavat ja voivat erotella ruodot kalasta.

Ongelmaan on kuitenkin mahdollisuus kehittää ratkaisuja ja esimerkiksi muikun osalta sen käyttö pitäisi voida moninkertaistaa kehittämällä tuotteiden valmistusmenetelmiä sekä reseptiikkaa. Myös muiden järvikalojen osalta kehitysmahdollisuuksia on paljon ja tuotteet voidaan valmistaa vastaamaan nykyajan vaatimuksia. Suurten elintarvikevalmistajien ja pienten paikallisten jalostajien tehtävänä onkin kehittää omaan tuotantoon ja keittiöiden tarpeisiin sopivia tuotteita.

Toinen suuri ongelma liittyy logistiikkaan. Kalatuotteiden toimittaminen pienissä erissä keittiöihin ei ole kannattavaa edes pientoimijoille elleivät keittiöt sijaitse normaalien jakelu / kulkureittien varrella. Suuretkin tukut ja jalostajat joutuvat ottamaan huomioon tarjouksissaan pienistä toimitusmääristä aiheutuvat kuljetuskustannukset. Suurilla tukuilla on mahdollisuus toimittaa tuotteitaan suuriinkin kulutuspisteisiin, jolloin pienistä toimituksista aiheutuvat suhteellisesti suuremmat kulut saadaan katettua. Pientoimijoille lähialueen keittiö olisi sopivan kokoinen toimitusmääriltään, mutta tuotteiden kulutus näissä pisteissä tulisi vastata paremmin pientoimijoiden toimitusmahdollisuuksia.



Suuret toimijat ovat perustaneet tuotteensa ja tuotantonsa viljeltyyn raaka-aineeseen, jota on saatavilla suuria määriä tasaisesti ympäri vuoden. Järvikalan osalta raaka-aineen saatavuus on sesonkiluonteista ja saaliit jakautuvat lisäksi hyvin laajalle alueelle. Tämän vuoksi järvikalan hyödyntäminen mahdollisimman lähellä pyyntialuetta olisi taloudellisesti ja ekologisesti järkevin vaihtoehto. Järvikalan varastoiminen pienjalostajien toimesta koko vuoden tarpeisiin ei kuitenkaan ole taloudellisesti kannattavaa ja paras toimintamalli olisikin se, että kulutusta voitaisiin ohjata sesonkien mukaan. Näin järvikala saataisiin hyödynnettyä tehokkaasti sesonkien aikana ns. lähikalana ja pientoimijat saisivat tuloa liiketoiminnan pyörittämiseen. Viljeltyä raaka-ainetta käytettäisiin sesonkien ulkopuolella varmistamaan kotimaisen kalan jatkuva saatavuus ja kalaruoan monipuolisuus.

Mahdollisuudet

Joissain kunnissa kala ja monet muut elintarvikkeet (vihannekset, kananmunat, juurekset, marjat yms.) on eriytetty julkisista hankinnoista. Näin voidaan oman alueen tuotteita saada paremmin hyötykäyttöön ja samalla tuetaan paikallisia elinkeinoja. Kala soveltuisi mitä parhaiten lähikalatuotteeksi, sillä pitkät kuljetus ja varastointiajat eivät paranna tuotteen laatua. Myöskin kotimaisen kalan tarjonta pysyy hyvin kapeana ja perustuu vain viljeltyyn raaka-aineeseen jos hankintamenetelmistä ei tehdä joustavampia. Paikalliset toimijat voivat usein tarjota tuotteitaan yhtä kilpailukykyiseen hintaan suurten tukkujen kanssa, mutta edellytykset tuotteiden järkevälle hyödyntämiselle on ensin rakennettava. Viljelty raaka-aine tarjoaa kuitenkin hyvän perustan kotimaisen kalan kulutukselle ja sen avulla kalan monipuolinen tarjonta on mahdollista ympäri vuoden.

Hyödyllistä tietoa eri mahdollisuuksista löytyy Lähiruokaa Suomen Kunnissa- selvityksestä. Selvitystyön toteutti Savon Ammatti- ja Aikuisopiston EkoCentria, joka on erikoistunut lähiruoan käytön edistämiseen ja kotimaisiin raaka-aineisiin liittyvään tutkimukseen. Tästä tutkimuksesta löytyy hyviä käytännön esimerkkejä siitä, miten esimerkiksi lähialueelta pyydetyn järvikalan käyttöä on voitu lisätä suhteessa tuontikalaan. Paikallisilla pientoimijoilla on mahdollisuus jalostaa tuotteensa juuri lähikeittiön tarpeita vastaavaksi. Paikallisten toimijoiden yhteistyöllä voidaan myös varmistaa raaka-aineen riittävä saatavuus. Lähikalan toimittajien tietoja hyödyntämällä hankinnoista tai ruokailun suunnittelusta vastaavat henkilöt voivat suunnitella ruokalistoja sekä niihin liittyviä teemapäiviä tai kausia. Lähikalatoimittajilta voi myös hankkia erikoistuotteita juhliin tai vieraskattauksiin ja näiden käytöllä voidaan tukea paikallista liiketoimintaa ja perinteitä.

Hyvin alkanutta työtä kotimaisen järvikalan käytön lisäämiseksi on tavoitteena jatkaa yhdessä toimintaryhmän ja muiden yhteistyöstä kiinnostuneiden sidosryhmien kanssa. Laajemman jatkohankkeen tavoitteena on etsiä käyttökelpoisimmat ratkaisut niihin ongelmiin, jotka rajoittavat kotimaisen järvikalan käyttöä ammattikeittiöissä. Luomalla uusia toimintamalleja, tuotteita ja parantamalla pientoimijoiden toimintaedellytyksiä, voidaan tulevaisuudessa lisätä järvikalan käyttömahdollisuuksia merkittävästi.

Seuraavassa vaiheessa on tavoitteena keskittyä kartoittamaan ne järvikaloista valmistettavat erikoistuotteet, joiden laajamittainen hyödyntäminen ammattikeittiöissä on mahdollista. Tämä tarkoittaa eri kalasesonkien mukaan suunniteltavien kalatuotteiden ja teemojen kehittämistä yhdessä pientoimijoiden ja keittiöiden kanssa. Pientoimijoiden välisen yhteistyö ja logistiikka



järjestelmän alueellista kehittämistä sekä sesonkilähtöisen kulutusmallin rakentamista ammattikeittiöiden tarpeisiin, johon pientoimijat voivat vastata tarpeeseen räätälöidyillä erikoistuotteilla.

Avointa mieltä uusia tuotteita ja toimintamenetelmiä kohtaan tarvitaan niin kuluttajilta, keittiöhenkilökunnalta kuin kuntapäätäjiltäkin. Vain näin voidaan varmistaa kotimaisen korkealaatuisen kalan pääsy kuntalaisten lautasille.

Liite 5 Tietoisku kalastajille ja pienjalostajille

TIETOISKU KALASTAJILLE JA PIENJALOSTAJILLE

Keväällä 2009 toteutetussa Järvikeittiö- hankkeessa etsittiin ratkaisumahdollisuuksia niihin ongelmiin joita liittyy kotimaisen järvikalan laajamittaiseen hyödyntämiseen julkisten hankintojen piirissä olevissa keittiöissä.

Tämä tietoisku sisältää tietoa siitä, mitä kalatuotteita ammattikeittiöt (koulut, päiväkodit, henkilöstöravintolat, palvelutalot yms.) voivat käyttää raaka-aineina ja mitä seikkoja tulee ottaa huomioon jos aikoo tarjota omia kalatuotteitaan näille keittiöille

Hankkeen loppuraportti on luettavissa kokonaisuudessaan Kalatietokeskuksen sivuilta osoitteessa www.fic.fi ja myöhemmin Maa- ja Metsätalousministeriön sivuilta osoitteesta www.mmm.fi/fi/index/ektr/Loppuraportit.html

Vaatimukset tuotteille

Ruodottomuus on ehkä tärkein kriteeri, kun mietitään kalatuotteille asetettuja vaatimuksia keittiöissä. Esimerkiksi perattua muikkua voidaan tarjota vain nuorille ja aikuisille, sekä palvelutaloissa eläville vanhuksille. Kriteerinä on, että asiakas osaa ja voi erotella ruodot pois kalasta. Ruotojen poistaminen tai häivyttäminen tuotteesta siten, ettei siitä ole haittaa ruokailijalle laajentaa tuotteen käyttömahdollisuuksia lähes rajattomaksi. Näin ollen kalamassojen tai ruodottomien suikaleiden käyttömahdollisuudet ovat hyvät. Ruotojen häivyttäminen hauduttamalla on myös hyvä menetelmä, mutta tämä vaatii pitkäaikaista kypsentämistä, johon keittiöillä ei pääsääntöisesti ole mahdollisuutta. Pientoimijat voisivatkin kehittää omaan tuotantoon ja lähikeittiön tarpeisiin sopivia tuotteita mm. kalakukon valmistusmenetelmää kehittämällä.

Toinen suuri vaatimus liittyy kalaraaka-aineen valmistettavuuteen ja helppokäyttöisyyteen. Nykyaikaisissa keittiöissä, aivan pienimmissäkin kunnissa valmistetaan ruokaa useille sadoille ihmisille. Tästä johtuen raaka-aineen käsittelyyn ei ole enää keittiöillä aikaa tai tilaa. Raaka-aineiden tulee olla mahdollisimman pitkälle jalostettuja ja ns. valmiiksi pataan pantavia. Kalatuotteiden kohdalla keittiöillä tehdään yleensä enää maustamista ja kypsentämistä. Raaka-aineen käsittelyyn ja kypsentämiseen on käytettävissä keskimäärin aikaa noin kaksi tuntia.



Pienjalostaja voi räätälöidä omat tuotteensa juuri lähikeittiön tarpeita vastaavaksi ja esimerkiksi kalamassan maustaminen valmiiksi ja pakastaminen suoraan kypsennysvuoissa mahdollistaa huomattavasti paremman katteen omalle työlle. Tuotteen korkea hygieeninen laatu on itsestään selvyyys ja tuotteen alkuperän jäljitettävyyttä arvostetaan korkealle.

Vaatimukset toimituksille

Vakituiset toimitukset keittiöille edellyttävät yleensä toimitussopimusten tekoa, sillä keittiöt suunnittelevat ruokalistat jopa vuodeksi kerrallaan. Ruokalistat menevät yleensä kuuden, seitsemän viikon rytmissä ja kalatuotteet ovat usein samana viikonpäivänä. Toimitusvarmuus on tärkein kriteeri ja ruoan valmistajan pitää olla täysin varma siitä, että tilattu raaka-aine on käytettävissä kun kyseistä ruokaa ryhdytään valmistamaan. Toimitusvarmuuden takaamiseksi kalaraaka-aine voidaan toimittaa pakasteena, eikä keittiöillä ole ongelmia sen käytön suhteen. Pakastettu raaka-aine voidaan jopa lähettää kylmäkuljetuksessa, jolloin se sulaa sopivasti ennen käyttöä. Tästä menettelystä tulee kuitenkin aina sopia erikseen tilaajan kanssa.

Keittiöt suosivat pääsääntöisesti kiinteitä toimitusaikoja. Tämä tarkoittaa tiettyä viikonpäivää, jolloin kalatuotteet toimitetaan keittiölle. Toimitusaika on yleensä sovittavissa tapauskohtaisesti, mutta yleensä pyritään siihen että toimitukset hoidetaan keittiöhenkilökunnan ollessa paikalla. Keittiöillä ei enää nykyisin ole mahdollisuutta varastoida suurempia määriä esimerkiksi pakastetuotteita, vaan toimitukset pyritään ottamaan ns. ruokailukohtaisesti. Kuitenkin pienemmillä keittiöillä on yleensä mahdollisuus varastoida pakastettuja kalatuotteita vähintään kahden ruokailukerran tarpeisiin. Tämä mahdollistaa suuremmat kertatoimitukset ja parantaa toimitusten kannattavuutta.

Pakkausjäte on ongelma keittiöille ja varsinkin kalatoimitukset styroks- laatikoissa ovat ei toivottuja. Pakkausmateriaali joudutaan lähes aina pesemään ennen sen laittamista jätteisiin. Myös jätteiden käsittelystä aiheutuu kuluja, joita pyritään tulevaisuudessa minimoimaan. Lähitoimittaja voikin tarjota huomattavaa etua toimittamalla kalatuotteet esimerkiksi ns. toimittajapakkauksissa jotka ovat kovamuovia. Pakkaukset varastoidaan keittiöllä ja noudetaan seuraavan toimituksen yhteydessä. Pakkausjätettä on vain HD-pussi, joka suojaa kalatuotteita.

Mikä vaikuttaa kalatuotteesta maksettavaan hintaan

Jalostusaste vaikuttaa paljon siihen, millaista hintaa kalatuotteesta voidaan maksaa. Käsittelyasteen oletetaan olevan automaattisesti ruodottoman fileen tasolla ja tästä voidaan maksaa kyselyiden mukaan noin 6-8€/kg. Tämä hintataso on julkisten hankintojen piirissä olevien keittiöiden keskimääräinen hankintahinta. Yleisesti ottaen mitä suurempi keittiö sitä alhaisempaa hintaa kalasta voidaan maksaa. Toisaalta suuremmat toimitusmäärät kompensoivat eroa pieniin keittiöihin.

Hinta voi olla korkeampi, jos kalaraaka-aine on kokonaisuudessaan käytettävissä ravinnoksi ja sen käytettävyyttä on parannettu jalostamalla tuotetta edelleen. Tuotteen jalostaminen keittiön tarpeita vastaavaksi tarkoittaa vähäistä työmäärää keittiöillä ja näin ollen tehokkuutta ja pienempiä henkilöstökustannuksia. Hyviä esimerkkejä ovat valmiiksi maustetut, paistovalmiit massat, pihvit ja ruodottomat suikaleet.



Hinnan muodostukseen vaikuttaa myös se miten suuri osa lopputuotteesta eli asiakkaalle tarjottavasta ateristiasta on kalaa. Kalatuotteelle sopivien ja aterian mukana tarjottavien lisukkeiden (peruna, riisi, vihannekset) määrä suhteessa kalaan vaikuttaa myös siihen, paljonko kalatuotteesta voidaan maksaa. Kalaruoka on ruokalistan kallein ruoka ja sen kustannus on yleensä lähes kaksinkertainen muihin ruokalajiin verrattuna. Käytettävää kalaraaka-ainetta valittaessa tarkastellaankin annoksen kokonaishintaa, joka on yleensä ratkaisevin tekijä. Kuten toimituksiin vaikuttavissa tekijöissä oli mainittu, pakkausjätteen määrä vaikuttaa myös hintaan. Keittiöiden on yleensä pestävä pakkausjätteet ja hoidettava ne eteenpäin. Tästä aiheutuu kuluja, jotka alentavat hintaa, joka kalatuotteista voidaan maksaa toimittajalle.

Mitkä tekijät vaikuttavat kalan kulutukseen

Selvää on että laitoksen koko vaikuttaa kulutusmääriin, mutta suuri vaikutus on myös yleisillä ruokalistojen suunnittelua ohjaavilla ravitsemussuosituksilla. Kalaa pyritään tarjoamaan vähintään kerran viikossa, tulevaisuudessa mieluummin kahdesti viikossa. Kalatuotteet tarjotaan usein samoina viikonpäivinä. Kalan saatavuus vaikuttaa oleellisesti sen käyttöön. Jos luonnon kalaa ei ole varmasti saataville niin silloin valitaan yleensä se varmempi vaihtoehto eli viljelty tai pakastettu raaka-aine. Kotimaisen kalan toimittajien olisikin mietittävä toimitusmahdollisuutensa siten, että toimitusvarmuus voidaan taata sillä aikajaksolla, jolle kalaa ollaan tarjoamassa. Muita kalan kulutukseen vaikuttavia tekijöitä ovat lomat, juhlapyhät, erilaiset teemat yms. Kotimaisen kalan kohdalla sesonkiajattelun sisäistäminen keittiöiden puolella ja toimitusvarmuuden takaaminen toimittajapuolella olisivat tärkeimpiä askeleita kohti kotimaisen kalan kulutuksen lisäystä.

Mitä tietoja omasta toiminnasta kannattaa selvittää ennen yhteydenottoa

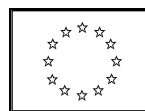
Mitä kalaa ja milloin. Eri kalalajien sesonkien ja toimitusjaksojen määrittäminen on tärkeää ruokalistojen tai erilaisten teemojen suunnittelun kannalta. Ruokalistat suunnitellaan yleisesti vähintään vuodeksi eteenpäin, joissakin tapauksissa jopa kolmeksi vuodeksi.

Jalostusaste, miten pitkälle jalostettua kalaa voin toimittaa ja kuinka paljon kerrallaan. Tämä vaikuttaa oleellisesti kalan käyttö- ja toimitusmahdollisuuksiin. Perattu muikku on jalostettua, mutta sen käyttömahdollisuudet ovat kuitenkin varsin rajalliset ruotojen vuoksi. Vastaavasti ruodottomalla kalamassalla käyttömahdollisuuksia rajoittaa vain keittäjien mielikuvitus.

Milloin voin kalaa toimittaa ja miten se on pakattu. Tuonko sen itse vai tuleeko se kuljetusliikkeen kyydissä. Miten voin varmistaa toimituksen saapumisen ja toimitanko kalat pakasteena vai tuoreena.

Jos jalostaa tuotteita omissa tiloissa ja kuljettaa kalatuotteita omalla kalustolla kannattaa näiden hyväksymistodistukset elintarvikekäyttöön saattaa asiakkaan tietoon.

Näiden tietojen perusteella keittiön hankinnoista vastaava henkilö voi helposti arvioida tuotteiden käyttömahdollisuudet ja vastauksena on usein odotettavissa hintatiedustelu koskien jotain tiettyä tuotetta / tuotteita. Tästä eteenpäin kyse onkin normaalista kaupankäynnistä.



Kuinka ottaa yhteyttä keittiöön

Kuka vastaa hankinnoista ja miten häneen kannattaa ottaa yhteyttä. Julkisten hankintojen piirissä olevien keittiöiden ja vastuuhenkilöiden yhteystiedot löytyvät internetistä. Tietoja voi kysyä myös suoraan kunnan tai kaupungin neuvonnasta. Yhteyttä kannattaa ottaa sähköpostilla sillä asioiden selvittäminen puhelimesta jää yleensä vajavaiseksi. Lisäksi pienissä kunnissa hankinnoista ja ruokahuollosta vastaava henkilö on usein myös yksi keittäjistä ja näin ollen puhelimen tavoittamattomissa.

Osallistuminen tarjouskilpailuihin

Kunnat ja kaupungit ovat solmineet ahkerasti hankintasopimuksia erikokoisten hankintarenkaiden kanssa ja tämä on tuonut tarkkoja säännöksiä siihen, mitä tuotteita keittiöt voivat käyttää. Usein on tilanne, että kalatuotteet hankitaan yhdeltä toimittajalta, joka voi tarjota kaikki tarjottavat kalatuotteet. Tämä on vaikeuttanut tai tehnyt mahdottomaksi tuotteiden tarjoamisen kalastajien ja pientoimijoiden puolelta. Kaikki kunnat eivät kuitenkaan kuulu hankintarenkasiin tai kalatuotteet on voitu eriyttää julkisista hankinnoista. Myös erilaisten teema- ja juhlakalatuotteiden hankkiminen on edelleen mahdollista vaikka kunta olisikin julkisten hankintojen piirissä.

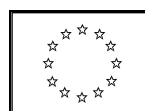
Tarjouspyynnöt julkistetaan HILMA- järjestelmässä (www.hankinnat.fi) ja usein myös hankkijan omilla internet- sivuilla. Tarjous tulee jättää tarjouspyynnön mukaisena ja niitä menetelmiä käyttäen, jotka on mainittu tarjouspyynnössä. Huomioitavaa on, että tarjouksia pyydetään usein jopa vuosi ennen sopimusten alkamista. Näin tarjouspyyntöjen seuraaminen internetistä kannattaa tehdä helpoksi erilaisten ilmoitusvahtien avulla, jolloin tarjouspyynnöt voi rajata tuotteen ja alueen mukaan. Oman alueen hankinnoista saa hyvin tietoa myös suoraan hankintayksiköstä.

Ohjeita tarjouskilpailuihin osallistumisesta ja tarjouksen laatimisesta sekä sen yhteydessä huomioon otettavista seikoista löytyy hankinnat.fi sivustolta. Näiden ohjeiden perusteella ja tapauskohtaisesti soveltamalla voi luonnostella tarjouksen hankinnoista vastaavan henkilön arvioitavaksi. Yleinen käytäntö on se, ettei yksittäisiäkään raaka-ainehankintoja voida suorittaa niihin keittiöihin, jotka ovat julkisten hankintojen piirissä ellei tarjouta tuotteista ole tehty. Tämä koskee niin erikoistuotteiden hankintaa erilaisiin juhliin tai vierailuihin, kuin pitempiaikaisia hankintasopimuksiakin. Pienissä tai julkisten hankintojen ulkopuolella olevissa kunnissa voidaan olla joustavampia, mutta useimmiten tarjous on vaadittu myös näissä tapauksissa.

Tulevaisuuden suunnitelmia

Kotimaisen järvikalan käytön lisäämistä ammattikeittiöiden raaka-aineena halutaan lisätä ja kaikilla osapuolilla on selkeä tahtotila asian eteenpäin viemiseksi.

Kalan käyttötottumuksia tai hankintamenetelmiä ei voida kuitenkaan muuttaa hetkessä vaan yhteistyötä on tehtävä monella eri tasolla. Kunnan päättäjille ja hankinnoista vastaaville henkilöille tulee jakaa tietoa kotimaisen kalan käyttömahdollisuuksista ja niistä hyödyistä jota käytöllä voidaan saavuttaa. Hankintamenetelmien joustavuuden lisäämisellä voidaan helpottaa pientoimijoiden edellytyksiä tarjota kalatuotteitaan ja näin edistää kotimaisen kalan käyttöä. Keittiöiden henkilökunta tarvitsee opastusta ja tukea uusien kuluttajalle sopivien tuotteiden kehittämisessä ja esilletuonnissa.



Tämän tietopaketin tavoitteena on tarjota kalastajille ja pienjalostajille tietoa niistä mahdollisuuksista, joita julkisten hankintojen piirissä olevat keittiöt voivat tarjota. Erikoistumalla keittiöiden tarpeisiin räätälöityihin tuotteisiin ja tekemällä yhteistyötä alueen muiden pientoimijoiden kanssa voi kalatuotteiden toimitus ammattikeittiöihin tarjota lisää liiketoimintamahdollisuuksia tulevaisuudessa.

Hyvin alkanutta työtä kotimaisen järvikalan käytön lisäämiseksi on tavoitteena jatkaa yhdessä toimintaryhmän ja muiden yhteistyöstä kiinnostuneiden sidosryhmien kanssa. Laajemman jatkohankkeen tavoitteena on etsiä käyttökelpoisimmat ratkaisut niihin ongelmiin, jotka rajoittavat kotimaisen järvikalan käyttöä ammattikeittiöissä. Luomalla uusia toimintamalleja, tuotteita ja parantamalla pientoimijoiden toimintaedellytyksiä, voidaan tulevaisuudessa lisätä järvikalan käyttömahdollisuuksia merkittävästi.

Seuraavassa vaiheessa on tavoitteena keskittyä kartoittamaan ne järvikaloista valmistettavat erikoistuotteet, joiden laajamittainen hyödyntäminen ammattikeittiöissä on mahdollista. Tämä tarkoittaa eri kalasesonkien mukaan suunniteltavien kalatuotteiden ja teemojen kehittämistä yhdessä pientoimijoiden ja keittiöiden kanssa sekä pientoimijoiden välisen yhteistyön ja logistiikkajärjestelmän alueellista kehittämistä. Sesonkilähtöisen kulutusmallin rakentamista ammattikeittiöiden tarpeisiin, johon pientoimijat voivat vastata tarpeeseen räätälöidyillä erikoistuotteilla.

