

Lähiruoan tuottajat ja ostajat kaupantekoon -toimijatreffit 17.5.2023

Teuvo Kolmonen	ARCTINEN-HUNAJA Oy	Myyñ lähiruokaa
Minna Sipponen	Lapin AMK	Lehtori
Sini Viinikka	Ammattiopisto Lappia	oppilaitoksen edustaja, luonnontuoteala ja kokkikoulutus
Aki Karvonen	ikifood	Myyñ lähiruokaa
Mansikkasalo Pekka ja Ritva	Meän Liha	Myyñ lähiruokaa
Anna-Marja Nikkinen	Pohjois-Lapinruoka OY	Ostan lähiruokaa
Laura Aust	Santamus	ostan ravintolaan / myyñ asiakkaille

Lähiruoan tuottajat ja ostajat kaupantekoon -toimijatreffit toimivat todella hyvin Lapin ammattikorkeakoululla. Yllä olevat toimijat olivat ilmoittautuneet tapahtumaan, mutta tapahtumassa oli myös toimijoita, jotka eivät olleet enakkoon ilmoittautuneet. Alla on lista toimijoista, joita oli paikan päällä tilaisuudessa:

Aki Karvonen, Inari, Ikifood, lähiruoan myyjä

Anna-Marja Nikkinen, Utsjoki, Pohjois-Lapin ruoka Oy, lähiruoan ostaja

Rauno Kuha, Luonnonvarakeskus, lähiruokalähettiläs

Merja Ahola, Sodankylä, Pohjois-Lapin ruoka Oy, lähiruoan ostaja

Laura Aust, Santamus, lähiruoan ostaja ravintolalle/myyjä asiakkaille

Laura Hokajärvi, lähiruokalähettiläs, Kittilän REKO ylläpitäjä

Anna-Riikka Lavia, Lappia/Arctic Ice Cream Factory, lähiruoan ostaja/lähiruoan myyjä

Hajnalka Kiss-Herttua, Rovaniemen kaupunki, lähiruoan ostaja

Ritva Ojala, Rovaniemen kaupunki, lähiruoan ostaja

Markku Rauhala, Kittilä, Hunter of the North, lähiruoan myyjä

Hanna-Mari Romakkaniemi, Lapin AMK, lähiruokalähettiläs

Henna Kukkonen, Lapin AMK, lähiruokalähettiläs

Tanja Häyrynen, Tervolan kunta, Tervolan yhteistoiminta-alue, Rovaniemen REKOn ja Kemi-Tornion REKOn ylläpitäjä

Alapuolella on avattu tarkemmin toimijoita ja heidän tarpeitaan niin lähiruoan myyjinä, ostajina kuin lähiruoan lähettiläinä. Tarvittaessa voitte pyytää tarkempia yhteystietoja toimijoille saadaksenne heidät kiinni tulevaa kaupantekoa varten. Jos näette, että vastaavia tilaisuuksia olisi hyvä järjestää myös jatkossa, niin olkaa yhteydessä. Syksyksi 2023 ollaan miettimässä mahdollisesti seuraavaa vastaavaa tilaisuutta. Tilaisuus kaikkien paikalla olijoiden näkökulmasta oli positiivinen ja kauppaa tehtiin niin, että tilaisuuteen tuodut tuotteet lähtivät kaikki käsistä. Maistatuksia tehtiin tilaisuudessa ja sitä kautta avautui ihan uusia kauppakanavia niin myyjille kuin ostajille ja ajatukset lähtivät lentoon siitä, millaisia uusia tuotteita voitaisiin tehdä Lapissa.

Paikalla olijoiden esittelyt ja niiden anti

Merja Ahola, Sodankylä, Pohjois-Lapin ruoka Oy, toimitusjohtaja, lähiruoan ostaja

Pohjois-Lapin ruoka Oy edustaa viittä lappilaista kuntaa. Nämä kunnat ovat: Sodankylä, Utsjoki, Inari, Savukoski ja Pelkosenniemi. Pohjois-Lapin ruoka Oy hankkii mahdollisimman paljon lappilaisia elintarvikkeita ja on aina valmis markkinavuoropuheluihin lappilaisten yrittäjien kanssa. Jos siis myyt lappilaista lähiruokaa tai haluaisit laajentaa valikoimaasi julkisiin keittiöihin, niin ole yhteydessä Merjaan saadaksesi tietää miten seuraavat kilpailutukset menevät ja mihin myös sinun kannattaa osallistua ensimmäisen esittäytymisen ja mahdollisten maistiaisten jälkeen.

2015 vuodesta lähtien Sodankylän kunta ryhtynyt hankkimaan elintarvikkeet itse. Yhteisiä kuntien välisiä elintarvikehankintoja on tehty vuodesta 2018, jolloin ensimmäiset leipähankinnat kilpailutettiin Inarin, Utsjoen ja Sodankylän kanssa. Yhteistyötä on sen jälkeen tehty leivän lisäksi myös kalan puitteissa myöhemmin. Pohjois-Lapin ruoka Oy aloitti toimintansa vuoden 2023 alusta sote-uudistuksen myötä. Kaikki elintarvikkeet kilpailutetaan tänä vuonna yhtiön omana toimintana alueellinen elintarvike huomioiden. Viiden kunnan elintarvikehankinnat ovat tällä hetkellä noin 2,5 miljoona euroa vuodessa. Kala, liha ja leipä on aiemmin ostettu Sodankylässä Lapista ja marjat on poimittu lähialueilta. Kausi- ja sesonkituotteet eivät ole mukana hankinnoissa, vaan niistä tehdään erillinen päätös, jonka mukaan tuotteet voidaan hankkia alueelta suoraan tehdyn päätöksen mukaisesti.

Markkinakartoitukset ja markkinavuoropuhelut on käynnistetty uudessa yhtiössä jo vuoden alusta lukien. Kesäkuussa on seuraava yhtiön hallituksen kokous. Hallituksen kokouksessa päätetään kausi- ja sesonkituotteiden hankinnoista. Kausi- ja sesonkituotteita ovat esimerkiksi marjat, sienet ja kalat. Joulujuhannus on myös sellaisia kausia, jolloin voidaan ostaa kausittaisia tuotteita. Julkisen hankkijan täytyy tehdä päätökset aina hankintalain mukaisesti. Kaikki yhtiön viisi kuntaa omistavat yhtiön yhdessä Lapin hyvinvointialueen kanssa, joka on yhtiössä 20%:n osuudella. Päätökset täytyy olla kaikista tuotteista, mutta tämä ei tarkoita, että kaikkia tarvitsisi kilpailuttaa, vaikkakin perusteluiden täytyy olla aina hankintalain mukaisesti. Hinnasta täytyy tehdä päätös aina, joka on tasapuolinen ja syrjimätön kaikkia kohtaan. Esimerkiksi voidaan maksaa tukun ALViton hinta poimijoille marjoista, jolloin kaikilla on tasapuolinen mahdollisuus tarjota poimimiaan marjoja yhtiön kunnille.

Pohjois-Lapin ruoka Oy:lle tuotteita tarjotessa, voi edelleen tarjota vain joko yhdelle tai useammalla yhtiön kunnista. Esimerkiksi kalatoimittaja tarjosi kaikille kunnille mutta yksi toimittaja tarjosi vain osalle kunnista. Tarjoajalle täytyy antaa myös mahdollisuus osittaa tarjoukset omien mahdollisuuksien mukaan. Merja muistuttaa, että keskuskeittiöihin ei osteta gourmet ruokaa vaan tavanomaista perusruokaa mitä Lapin alueella tuotetaan. Kaikki hankittavat elintarvikkeet pyydetään tuottajilta siinä jalostusasteessa mikä on keittiön tarve.

Anna-Marja Nikkinen Utsjoelta on Merja Aholan sijainen Pohjois-Lapin ruoka Oyssä.

Aki Karvonen, Inari, Ikifood, lähiruoan myyjä

Aki on toiminut yrittäjänä kaksi vuotta. Ikifood -yrityksen Instagramiin pääset [tästä linkistä](#). Aiemmalta taustaltaan Aki on ollut kokki. Hän on käynyt luonnontuotejalostaja koulun Muoniossa, ja sitä kautta myös kehittänyt myyntiin muutaman tuotteen. Näitä tuotteita oli myös maistiaisina tilaisuudessa. Tilaisuuden maistiaistuotteet olivat hillasta ja puolukasta tehdyt tahnat eli kurdi. Nämä kurdit toimivat hyvin riistaruoerien lisukkeena ja samalla tavalla myös juustojen ja leivonnaisten kanssa. Näitä tuotteita ei mene ravintoloihin vielä kovin paljon, mutta kysyntä on hiljalleen kasvava. Kurdit säilyvät noin 4,5kk tekoherkettä.

Tarvittaessa onnistuu myös tehdä isompina pakkauksina asiakkaan tarpeiden mukaisesti, esimerkiksi puolen litran pakkauksina.

Muoniossa Akilla on nyt tilat vuokralla Kalottikeskukselta huhtikuun alusta lähtien. Tilat ovat isot ja mahdollistaa myös isomman tuotannon tarpeen vaatiessa. Tällä hetkellä yrityksellä on ollut kauppaa niin vähittäiskauppojen kuin ravintoloiden kanssa. Kuusenkerkkää myydään myös jauheena muutamien marjajauheiden lisäksi. Aki on todennut, että pienemmissä kaupoissa hänen tuotteet, menevät parhaiten kaupaksi.

Tilaisuudessa tuli esille, että kuivatut marjatuotteet kiinnostaisivat Pohjois-Lapin Ruoka Oy:n kuntia. Kuivatut marjatuotteet toimisivat parhaiten vanhempien ihmisten puurojen päällä tai lasten välipaloihin lisättynä. Tästä asiasta on tarkoitus käydä tarkemmin markkinavuoropuhelua suoraan Pohjois-Lapin Ruoka Oy:n kanssa, jotta tiedetään millaisista määristä, rakenteesta ja tuotteiden koosta on kyse. Yrittäjä tekee myös yhteistyötä Kittilässä toimivan yrittäjän kanssa, jonne menee hillan siemen ja kuori kuivattuna ja näitä hyödynnetään saippuoihin. Tilaisuudessa tuli esille, että hillan siementä kannattaa hyödyntää myös elintarvikkeissa jo sen vuoksi, että niillä on huomattavia myönteisiä terveydellisiä vaikutuksia.

Toinen asia mikä keskustelutti kovasti, oli sienisäilykkeet ja kuivatut sienet. Näitä voisi hyödyntää niin päivällisruokaan kuin kastikkeisiin. Sieniä voisi myös toimittaa pakastettuna vakuuimissa.

Aki halusi tietää lähiruoan ostajilta, että onko jotain mitä luonnontuotealalla puuttuu. Haluja Akilla on kehittää tuotteita ja tuotantoa luonnontuotealalta siihen suuntaan mikä on kysyntä. Jos siis mietit, että tarvitset joitakin tuotteita luonnontuotealalta tietyssä muodossa niin käynnistä ihmeessä markkinavuoropuhelu Akin kanssa. Kaikki tuotteet, mitä Akilla oli tilaisuudessa mukana, myytiin eteenpäin. Aki hoitaa myös cateringin-toimintaa omien tuotteiden valmistamisen lisäksi.

Anna-Marja Nikkinen, Utsjoki, Pohjois-Lapin ruoka Oy, lähiruoan ostaja

Anna-Marja tutummin Annukka edustaa Pohjois-Lapin ruoka Oy:tä (ruokapalvelupäällikkö) Utsjoen suunnalta. Utsjoki on Euroopan Unionin pohjoisin kunta. Annukka kertoi erityisesti siitä, millaisia lähiruokatuotteita on Utsjoella käytetty. Viime vuonna syksyllä on Utsjoella esimerkiksi ostettu mustikkaa 200 kg ja puolukkaa saman verran. Annukka toteaa, että tilojen pienuus on suurin haaste lähiruoan vastaanottamisessa. Marjojakin otettaisiin enemmän vastaan, jos olisi tiloja mihin niitä varastoi. Poronlihaa hyödynnetään paikallisilta tuottajilta siten, että kuuden viikon listalla on kolme kertaa pororuokaa eri muodoissa. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että listalla olisi kolme kertaa poronkäritystä vaan sitä, että poronlihaa käytetään pataruokiin, laatikkona tai keittoruokana. Kerran vuodessa hyödynnetään poroa myös kärityksen muodossa. Inarista tulee tällä hetkellä Utsjoelle kalajalosteet. Kirjolohta otetaan kerran kuuden viikon jaksossa. Muuten kalaa käytetään esimerkiksi haukimurekkeena ja tomaatti-kalapastana. Siikaa ja haukimassaa tulee kerran kuudessa viikossa. Haukimassaa on myös porkkanalla värjätty punaisemmaksi koska Utsjoella on totuttu syömään niin sanottua punaista kalaa enemmän kuin valkoista, joten tällä tavalla haukimassasta tulee siistimmän näköinen syöjien näkökulmasta. Tomaattisiika tuotteen kehitti Arctic Fish yritys, tuotekehittelyä on tehty yhdessä sopimuksen teon jälkeen ja markkinavuoropuhelu on jatkunut eri muodossa.

Ehdottomasti kannattaa olla yhteydessä myös Utsjoen keittiöön Pohjois-Lapin ruoka Oy:n kautta. Uusia elintarvikeyrittäjiä haetaan tällä hetkellä, kun kilpailutukset avautuvat pian ja lähiruokaa toivotaan saatavan.

Laura Aust, Santamus, lähiruoan ostaja ravintolalle/myyjä asiakkaille

Laura on toiminut muutaman vuoden ravintolapäällikkönä Santamuksella. Santamus on keloravintola Napapiirillä. Tavoitteena on, että Santamus on napapiirin lappilaisin ravintola. Asiakkaille tarjottavista elintarvikkeista pitää pystyä kertomaan mistä ne ovat ja tavoite on, että huomattava osa tarjolla olevasta

ruoasta on alueella tuotettu ja jalostettu. Laura on töissä Santamuksessa, mutta samalla yrittäjällä on myös viisi muuta ravintolaa, jossa jokaisessa on omat ruokalistansa. Lauralla on taustalla niin kokin kuin myös myyjän taustaa. Ravintolaan ostetaan elintarvikkeita niin raaka-aineina kuin valmiina tuotteina. Santamuksella on suhteellisen rajoitetut tilat, joten sen vuoksi mielellään ostetaan myös jalosteita. Pääasiassa marjat ja sienet, joita käytetään ravintolassa, ovat henkilökunnan keräämiä ja sitä kautta niistä pystytään kertomaan tarinoita asiakkaille.

Kumppanuusmaatila -konsepti kiinnosti Lauraa ja tästä keskustelut jatkuvat myöhemmin yhdessä Anna-Riikan ja Hanna-Marin kanssa. Ajatuksena kumppanuusmaatilassa on se, että voidaan ostaa jokin sato-osuus maidosta, lihasta, kasvista tai muusta tuotteesta ja samalla kannatetaan ja autetaan maatilaa kustannuksissa jo tuotantovaiheessa. Tämä antaa maatilalle varmuutta omien tuotteiden menekille. Tätä mallia ei ole vielä ottanut yksikään ravintola käyttöön, joten nyt olisi ensiluokkainen mahdollisuus lähteä mukaan. Tässä olisi esimerkki myös yhteiskuntavastuusta, kun kannattavuus on heikkoa, niin voidaan kantaa yhdessä riskiä. Maatilojen kautta voi myös saada erilaisia jalosteita. Keskusteluissa oli puhetta myös Meän Liha nimisestä yrityksestä, jossa Pekka Mansikkasalo on yhtenä yrittäjänä. Pekalle tuli este tulla tilaisuuteen, joten siksi hän ei itse ollut esittelemässä omaa toimintaansa. Meän Lihasta kannattaa katsoa tämä meidän työstämä video heidän toiminnastaan – [linkki videoon](#).

Santamuksessa järjestetään myös Artesaaniruoan SM-kisojen gaalailta. Artesaanikisoista lisäinfoa saat [tästä linkistä](#).

Laura Hokajärvi, lähiruokalähettiläs, Kittilän REKO ylläpitäjä, Likiruoka -hanke

Lapinruokapiste -alusta on uudistunut, joten siihen kannattaa ehdottomasti käydä tutustumassa. Pääset kurkkaamaan sivua [tästä linkistä](#). Alustalla pääsevät lähiruoan tuottajat ja ostajat kohtaamaan, joten ehdottomasti kannattaa syöttää sivuille omat tiedot. Sivuille ollaan miettimässä myös logistiikkayhteistyötä, joka tulee Vaste-alustan kautta. Laura vaikuttaa alueilla: Enontekiö, Kolari ja Kittilä.

Laura toimii myös yhtenä Kittilän REKO:n ylläpitäjistä ja keskusteluista kävi ilmi, että avut markkinointiin REKO:lle ovat aina tervetulleita ja sitä on myös saatu muun muassa Rovaniemeltä, jota lähdetään nyt testaamaan. REKO:t ovat aina avoinna kaikille lähiruoan tuottajille tai niiden tuotantoa testaaville. REKO:t toimivat Facebook alustalla. Tässä [linkki Kittilän REKOon](#). Ole ihmeessä yhteydessä Lauraan, jos haluat mukaan REKO:n toimintaan myymään lähiruokatuotteita.

Lauran mies Markku Rauhala poikkesi myös toimijatrefeillä. Markku toimii yrityksessä *Hunter of the North* ja häneltä voi ostaa erilaisia lähiruokatuotteita kuten poroa, kalaa, hirveä, sieniä ja marjoja. Pääset tutustumaan Markkun yritykseen lähemmin [tämän linkin](#) kautta.

Anna-Riikka Lavia, Lappia/Arctic Ice Cream Factory, lähiruoan ostaja/lähiruoan myyjä

Anna-Riikka on monessa mukana ja hänellä riittää vastuita niin hankerintamalla kuin yrittäjyydessä. Esiselvityshankeessa, jossa Anna-Riikka on mukana, kerätään toimijoita yhteen. On tehty selvitystä siitä miten Louen tontilla voisi toimia elintarvikealan toiminta ja yrittäjyys. Jos on tarvetta yhteistyölle niin aina voi ottaa Anna-Riikkaan yhteyttä, niin katsotaan millaiset, on tarpeet. Louelta löytyy tilaa myös muille yrittäjille ja ajatuksena on, että myös muita tuotantotiloja voi hyödyntää, jos on tarvetta. Yritysten ei tarvitse tehdä kaikkea itse vaan voimia voidaan myös yhdistää. Kaikkien kannattavuutta saadaan siten parannettua. Verkostoajattelu Louella on erittäin vahva. Tällä hetkellä Louen Lappian toimipisteessä toimii muun muassa Meänliha, Arctic Ice Cream Factory – Lapin lehmän maidosta jäätelöä, sekä monet muut toimijat.

Anna-Riikalla on paljon tietoa eri jakelukanavista, joissa lähiruokaa kannattaa myydä. Jakelukanavista lyhyesti oman yrityksen näkökulmasta: jäätelötoimintaa ravintoloille suoramyyntinä, jäätelökioskina, paikallisiin kauppoihin, sopimusvalmistusta Ketomo -jäätelöt valmistajina. Tällä hetkellä Arctic Ice Cream

Factoryn tuotantokapasiteetti on 110% käytössä. Sopimusvalmistuksesta tai siitä miten jakelukanaviin pääsee, voidaan aina keskustella Anna-Riikan kanssa. Pienten elintarvikeyritysten verkosto on se mitä kannatetaan ja kannatellaan.

Lähirookamyymälä käynnistyi Louella perjantaina 26.5.2023. **Louen taimi ja lähirookapuoti** on tämän lähirookamyymälän nimi. Puotia pidetään auki, kun on erilaisia tilaisuuksia. Myymälä on osan aikaa viikosta auki myös silloin kun on tapahtumia. Lähirookatuotteita otetaan puotiin vastaan aina. Tarkoituksena on, että puoti on yhteisöllinen tila. Jos ei esimerkiksi halua ottaa asiakkaita vastaan kotona niin voi käyttää lähirookamyymälää showroomina ja myyntipisteenä. Puodin tilassa onnistuu myös esimerkiksi verkkokaupan noutomyymälä siten, että sieltä saa noutaa tuotteita.

Keskusteluissa nousi esille Likiruoka – boksit, joita on olemassa sekä ruoka-automaatit samalla periaatteella kuin postin automaatit toimivat. Louella voisi olla kaappi, josta voisi käydä hakemassa tuotteensa, mutta haaste on se, että millaiset tuotteet kaapissa säilyvät ja voiko esimerkiksi Likiruoka bokseja käyttää kylmätuotteiden säilytykseen.

Louelta on hyvät logistiset yhteydet myös Rovaniemelle ja Kemiin päivittäin. Anna-Riikka ostaa myös raaka-aineita jäätelöfirmalle. Kumppanuusmaatila on todella hyvä ajatus – Anna-Riikka on tehnyt nyt oman yrityksen ja tervolalaisen luomumansikan viljelijän kanssa sopimuksen, että tietyllä hinnalla saa tervolalaista luomumansikkaa, kun sato valmistuu. Kumppanuusmaatilalla kanssa voi tehdä sopimuksen kuka tahansa toimija, myös kunta tai kaupunki. Kun kumppanuusmaatilasopimuksen tekee, on tärkeää muistaa, että sinne maatilalle voi sitten viedä tutustumaan toimijoita ja näkemään mistä ruoka tulee.

Anna-Riikan mielestä marjojen myyntiä ja ostoa Lapissa eri toimijoiden välillä tulisi olla enemmän. Esimerkiksi jos on jokin toimija sitoutunut ostamaan puolukkapyreetä 2 kg, niin uskaltaa kasvattaa ja ammattimaistaa. Kaikki ruokkivat toisiaan. Tämä tarkoittaa sitä, että mitä paremmin tiedetään menekki, niin sitä paremmin osataan myös valmistautua siihen mitä tarvitaan. Nyt siis on tärkeää olla avoin siitä, millaisia elintarviketarpeita löytyy, jotta yrittäjät pystyvät ennakkoon valmistautumaan tuleviin kilpailutuksiin myös oikealla tuotantokapasiteetilla.

Hanna-Mari Romakkaniemi, Lapin AMK, lähirookalahettiläs

Hanna-Mari puuhailee Lapin ammattikorkeakoululla erilaisissa lähirookaa tukevilla hankkeissa. Ajatuksena hänellä on kaikessa se, miten saataisiin tuotteet pelloilta pöytään. Hanna-Marin miehellä on emolehmätila, joten voidaan sanoa, että he ovat yleisesti alkutuottajia, joita meidän täytyy eri tavoin tukea ja auttaa, jotta saadaan pidettyä omavaraisuus ja huoltovarmuus vahvempana. Hanna-Marin puoleen voi kääntyä kaikissa hankeideoita koskeissa asioissa tai jos tarvitsee asiantuntemusta alalta, niin hän tietää parhaiten kenen puoleen voi kääntyä.

Hajnalka Kiss-Herttua, Rovaniemen kaupunki, lähirooan ostaja, Ritva Ojala, Rovaniemen kaupunki, lähirooan ostaja

Rovaniemen kaupunki tekee ruokaa arkisin varhaiskasvatukselle, päiväkoteihin ja koululaisille. Tämä tarkoittaa sitä, että 10 000 annosta tehdään joka arkipäivä. Toiveena on, että saataisiin lisättyä lähirooan käyttöä. Lähirooan määritelmä koettiin moninaiseksi ja mietityttämään jäi, että pitäisikö lähirookaa mieltää Lapin ulkopuolelta saatavasta ruoasta myös ja puhuttaisiin enemmän suomalaisesta lähirooasta eikä niinkään lappilaisesta lähirooasta. Kotimaista ruokaa Rovaniemellä käytetään lähes 80% verran (Suomen omavaraisuusaste). Liha ja maito on täysin kotimaista. Leipä tulee Rovaniemelle kaupungista, vaikka vilja niihin tuleekin Pohjanmaalta (huom: jalostuksen lisäarvo jää maakuntaan). Kasvikset ja juurekset jalostetaan Rovaniemellä mutta nämäkin kasvikset tulevat pääosin muualta Suomesta (huom: sama kuin edellä).

Rovaniemen keittiö kokee olevansa suuri toimija. Rovaniemellä on yhteensä 13 kuumennuskeittiötä, jotka kypsäntävät ruoan omille käyttäjille. Ruoka menee esivalmistettuna osittain ja osa valmistaa

kokonaisuudessaan itse. Esimerkiksi tarvitaan 460 kg kalakuutiota, että saadaan tarvittava määrä kalaa kalakeittoon. Tässä kaupungissa on tullut sellainen olo, että lapset eivät osaa syödä ruodollista kalaa. Jos tehdään kalamassasta ruokaa niin tarvitaan 400 kg kalamassaa yhteen ruokaan. Puolukoita tarvitaan kerralla 200 kg ja esimerkiksi poronlihakeittoon tarvitaan joka toiseen kiertoona kypsänä 300 kg poronlihaa. Määrät ovat aika isoja, joten ei myöskään voida ostaa koko talven ostoja sisään. Tarvitaan vähintään 10 viikon välein tietoa, että jos ei saakaan tuotteita, joita on tilannut. Ei voi sanoa, että ei voi tehdä mitään ruokaa, vaan aina pitää olla varasuunnitelma mitä tehdään. Aina voi tapahtua kaikenlaisia katastrofeja kuten vaikka rekka voi kaatua tai muuta vastaavaa.

Keskusteluissa nousi esille, kuinka tärkeää on se, että jos pieni tuottaja pääsee vaikka yhdellä tuotteella kuuden viikon listaan niin se on todella iso asia. Kylmäsäilytys ja varastointitila on haaste myös Rovaniemen kaupungilla. Louella onneksi nyt pyritään siihen, että sinne tulee erikseen kylmä- ja pakastesäilytystä, jota voi hyödyntää laajemmin. Tästä Rovaniemen kaupunki on haaveillut vuosia, joten hienoa, että nyt on paikka, johon voidaan kerätä tuotteet ja ottaa vastaan myös isompia tilauksia.

Tärkeää Rovaniemen kaupungille on se, että tuotteet tulee ajallaan ja siinä muodossa missä tarvitaan. Ritvan mies on myös maanviljelijä Ranualla. On hienoa, että tässäkin porukassa oli useita alkutuottajia joko läsnä tai sivullisesti läsnä.

Kumppanuusmaatila jäi myös mietityttämään Rovaniemen kaupungilla, että miten tätä voisi hyödyntää tulevaisuudessa. Keskustelut jatkuvat tästä Anna-Riikan kanssa.

Tanja Häyrynen, Tervolan kunta, Tervolan yhteistoiminta-alue, Rovaniemen REKOn ja Kemi-Tornion REKOn ylläpitäjä

Tanja edustaa laajasti seitsemän kunnan alkutuottajia. Maaseutuelinkeinoviranomaisena hän on vastuussa siitä, että tuet maksetaan ajallaan yrittäjille, että saataisiin pidettyä alkutuottajat edelleen tuottajina.

Tanja toimii myös Rovaniemen REKO:n ja Kemi-Tornio REKO:n ylläpitäjänä, joten häneen voi olla yhteydessä, jos haluat omia tuotteitasi myydä REKO:n kautta. Tässä linkki [Rovaniemen REKOon](#) ja [Kemi-Tornion REKOon](#).

Tämän koosteen tilaisuudesta kirjoitti Tanja Häyrynen

Toivottavasti jatketaan hyviä keskusteluita myös jatkossa ja syksyille oli mietinnässä yhteistyössä vastaavaa tilaisuutta, joten huikkaa jos olet innokas tulemaan mukaan, niin laitetaan viestiä tarkemmin, kun päivä varmistuu!