

pro RESTO

horeca-alan ammattilehti

Viinikapinallinen Gottfried Lamprecht

Barista on tiedemies ja taiteilija

Matti Jämsenin missio



Suomut silmiltä

Kalalla ei mene hyvin



Yksinkertaista, turvallista, älykästä... ... se on älykäs myös sisältä

1. Yksinkertainen kahden tuotteen järjestelmä keittiöiden ja elintarviketilojen päivittäiseen ylläpitosiivoukseen.
2. Suma Multipurpose Cleaner D2.3:lla puhdistuvat niin astiat, lattiat kuin taso- ja lasipinnatkin.
3. Suma Bac D10:llä pinnat sekä puhdistuvat että desinfioituvat.
4. Ultratiivistetty puhdistusaine – enemmän käyttöliuosta ja varastotilaa, vähemmän pakkausjätettä ja kuljetuskustannuksia.
5. SmartDose-annosvalitsin takaa tarkan annostelun käyttöliuospulloon, sankoon tai pesualtaaseen.



Maito on sametin pehmeyttä kahvissa

Arla Café-maito on erikoiskahvien valmistukseen kehitetty maito. Se muodostaa kiinteän ja paksun vaahdon ja korostaa cappuccinon tai caffè latten täyteläisyyttä. Arla Café-maito on Into-vähälaktoosinen ja iskukuumennuksen ansiosta se säilyy myös huoneenlämmössä.

Talven uutuus Arla Laktoositon annosmaitojuoma sopii kaikille hyvän kahvin ystäville.

1029 Arla Café-maito 1 L (UHT)
Myyntierä 12
Säilyvyys 90 päivää



4743 Arla Annoskerma
10 % 1,5 cl (UHT)
Myyntierä 100 kpl
Säilyvyys 91 päivää



4898 Arla Laktoositon
annosmaitojuoma
1,5 % 2 cl (UHT)
Myyntierä 100 kpl
Säilyvyys 154 päivää



Tervetuloa osastollemme 4d16!



Lähempänä Luontoa™

Myyntipalvelu (09) 2720 0310 | myyntipalvelu@arlafoods.com | www.arlaingman.fi/foodservice

LÄHELLÄ ON KAUKANA

Sekä lähiruoaan että luomuruoan markkinoiden odotetaan kasvavan lähiaikoina. Esimerkiksi lähiruoan kulutuksen oletetaan lisääntyvän tasaisesti vuoteen 2015 saakka. Tällöin Suomen lähiruokamarkkinan koko olisi noin 100–200 miljoonaa euroa (vrt. 74 miljoonaa vuonna 2008). Myös lainsäätäjä nyökyttelee hyväksyvästi tiedostavalle kuluttajalle ja lähi/luomuliike seilaa myötätulessa läpi Euroopan unionin.

Hyvin koulutettu ja hyvin toimeentuleva kaupunkilainen toimii muutoksen ankkurikuluttajana, sillä tätä kohderyhmää puhuttelee lupaus puhtaammasta ja reilummasta tuotannosta. Edelläkävijöistä on myös aina hauska olla edelläkävijöitä.

Joka tapauksessa on selvää, että ympäristövaikutukset muodostuvat tulevaisuudessa yhä merkittävämmiksi kautta koko elintarvikeketjun ja lähiruoan ekologinen merkitys kasvaa entisestään.

Kuluttaja on kuitenkin hintaherkkä: lähiruoan tulee tarjota tuoreutta ja laatua tuotteiden (korkean) hinnan vastineeksi. Lisäksi lähiruoan tunnettuus on alamaissa ja markkina kaipaa kipeästi vahvoja brändejä. Toistaiseksi lähi/luomupuolella ei ole yhtäkään vahvaa, kansallista toimijaa. Tässä jos jossain olisi tilausta ruokabisneksen pikku-Nokialle, joka ampaisee kiertoradalle vetäen koko toimialan mukanaan.

Kolikon kääntöpuoli on kuitenkin se, että elintarviketuotanto on tiukasti säädeltyä, mikä vaikeuttaa sekä pienten lähiruokatoimijoiden tuloa alalle että näiden yritysten kasvupyrintöjä.

Sitran viimevuotisessa lähiruokaraportissa huomautetaan kuitenkin, että koska lähiruokamarkkina on elinkaarensa alkuvaiheessa, siellä on kosolti tilaa kilpailulle. Tällöin uusien vahvojen toimijoiden tulo markkinoille lisää kysyntää ja hyödyttää kaikkia markkinan toimijoita.

Veturiyritystä odotellessa pitäisi asennepuolella siirtyä tuottajalähtöisyydestä asiakaslähtöisyyteen. Läpimurtoa varten tuottajien, tukun ja kaupan on yhdessä nostettava asiakas toiminnan keskiöön ja tarjota heille yhdessä palvelua, jota ilman he eivät halua olla.

Pienten tuottajajalojen ja suurten etäisyyksien maassa lähiruoka tulee aina kohtaamaan myös logistisen haasteen, joka ei aivan pieni olekaan. Riittävä volyymi voidaan yrittää saavuttaa esimerkiksi pientilojen toimituksia ja jakelua yhdistelemällä. Todella tehokas ja välikäsien määrää vähentävä logistiikkajärjestelmä antaa kuitenkin vielä odottaa itseään.

Sitran raportin mukaan yksi mahdollisuus kustannustehokkaan logistisen ketjun aikaansaamiseen on lähiruoan tukkutoiminnan järjestäminen tai sen integroiminen olemassa olevien tukkuliikkeiden toimintaan. Tämä vaatisi rautaista tuottajayhteistyötä, jotta saavutettaisiin riittävä toimitusvarmuus ja kriittinen massa.

Raportissa puhutaan myös ”skaalautuvan lähiruokakonseptin” luomisesta ja jalkauttamisesta. Tilojen maajussit saattavat vierastaa moista konsulttikieltä, mutta brändäys ja markkinointi eivät voi olla kirosanoja, jos alaa halutaan aidosti kehittää. Olennaista on huolellinen konseptointi ja sen testaus, liiketilojen saanti (asiakkaiden kannalta!) parhailta paikoilta, henkilöstön rekrytointiin ja koulutukseen panostaminen sekä – kaikkein tärkeimpänä johtotähtenä – lähiruoa oikeanlainen asemointi asiakkaiden mielessä.

Leviäkö lähiherku sitten parhaiten Twitterissä tai Facebookissa, sitä on mainosgurujen syytä vielä tutkia. On kuitenkin ilmeistä, että lähiruoan tuottaja ja sen syöjä on saatava kommunikoimaan entistä paremmin.

Paremmat, puhtaammat ruoat esiinmarssi vaatii myös paljon taloudellisia voimavaroja. Erilaisten rahoittajien ja rahoitusmuotojen mukaantulo on välttämätöntä, mikäli peliä aiotaan pelata tosissaan.

JULKAISIJA

PubliCo Oy
Pätkäentie 19 A
00510 Helsinki
puh. 09 686 6250
faksi 09 685 2940
info@publico.com
www.publico.com

PROJEKTIPÄÄLLIKÖT

Mathias Kumlin
mathias.kumlin@publico.com
puh. 09 6866 2550

Paul Charpentier
paul.charpentier@publico.com
puh. 09 6866 2533

GRAPHIC DESIGN

A5 Plate Media Oy

TOIMITUKSEN KOORDINAATTORI

Mirkka Lindroos

ILMOITUSMYYNTI

Jaakko Kopperoinen
jaakko.kopperoinen@publico.com
puh. 09 6866 2553

Kim Korlin
kim.korlin@publico.com
puh. 09 6866 2521

TILAAJAPALVELU

tilaukset@publico.com

TOIMITTAJAT

Sami J. Anteroinen
Ari Mononen
Merja Kihl
Kenneth Nars
Arto Koskelo
Riku Rantala
Heikki Ruski

KANNEN KUVA

Paul Charpentier

PAINO

PunaMusta Oy

Huhtamäen

deli

Tervetuloa Take Away -kahville

Ihana kahvin tuoksu. Tuore rapeakuorinen patonki rapisevassa pussissa. Herkullinen Take away -välipala arvoisissaan puitteissa. Huhtamäen Deli-sarjassa on tyylikkää ja toimivat kuoret kaikelle maistuvalla sisällöllä, jonka Sinä asiakkaallesi tarjoat.

Tervetuloa messukahvilaamme tutustumaan monipuolisiin kahvila- ja Deli -ratkaisuihimme.





SISÄLLYSLUETTELO

02 Esipuhe

06 Ei kultaa, mutta kunniaa

10 Matin tie Lyoniin

11 Matin menestys avaa ovia

12 Riku Rantalan kolumni

14 Itä-Uudellamaalla tuotetaan monen tyyppistä lähiruokaa
Lähiruoka kiinnostaa nykyisin yhä useampia kuluttajia.
Jo muutamien kymmenien kilometrien päässä
pääkaupunkiseudulta tuotetaan lähiruoan raaka-aineita
joka lähtöön.

19 Luomuruokatukku vannoo reilun maun nimeen

20 Chili vei miehen

Ammattikeittiöissä chilistä tunnetaan yhä vain polte, harmittelee chiliguru Jukka Kilpinen. Kilpisen mukaan Suomi on kuitenkin chiliharrastuksen ehdoton edelläkävijämaa väkilukuun suhteutettuna.

24 Erikoismateriaalit yleistyvät hotelli- ja ravintolateksteileissä

26 Perinteisiä mausteita ja TexMexiä suositaan suomalaiskeittiöissä

26 Elintarvikeeturvallisuus on hyvää liiketoimintaa

28 Rakkaudesta kalaan

Kalastaja Klaus Berglund ei väsy puhumaan laatukalan puolesta. Berglund harmittelee, että ihmiset eivät enää osaa valmistaa kalaa.

32



40



56

32 Suomet silmiltä

Kala ei varsinaisesti elä kulta-aikaansa kalatiseillä tai ihmisten sydämissä. Kaupunkilaiset ovat vieraantuneet kalan valmistuksesta melko totaalisesti ja vain viimeisen päälle käsitelty kala kelpaa.

38 Arto Koskelon kolumni

40 Aikansa tuote: viinikapinallinen Gottfried Lamprecht

Gottfried Lamprecht ei ole tyypillinen itävaltalainen viinintekijä. Hän toteaa saavansa parhaat ideat parin viinipullon jälkeen ja tuottaa viininsä niin luonnonmukaisesti kuin on mahdollista.

46 Täydellisen kahvikupin metsästys

48 Asiakkaan ehdoilla

50 Sisustusmateriaaleja tulee myyntiin kahdessa uudessa verkkokaupassa

52 Hyvissä liemiaineiksissa ei tarvita lisäaineita

54 HR House houkuttaa työnantajia ja -tekijöitä

56 Kohti kuplivaa elämää

Kirkkonummen Tanskarlassa sijaitseva Långviken hotelli- kylpylä tähtää Suomen parhaaksi kansainvälisen tason kokous- ja kylpylähotelliksi keskittymällä asiakkaiden kokonaisvaltaisen hyvinvoinnin edistämiseen.

66 Uutispuuroa



EI KULTAA, MUTTA KUNNNIAA

TEKSTI: KENNETH NARS

KUVAT: TIMO KAUPPILA

Toimittaja Kenneth Nars tapasi Matti Jämsenin viikko Bocuse d'Or -kilpailun jälkeen. Matti Jämsenin viides sija Bocuse d'Or -kilpailussa oli kokille suuri pettymys. Suomen ensimmäisestä Bocuse d'Or -mitalista on tullut Matti Jämsenin missio.

Matti Jämsen istuu K17-ravintolan salissa viikko kisojen jälkeen. Onnitteluja on tullut miehelle runsaasti, vaikka hän itse on selvästi pettynyt sijaansa. Mutta Jämsen on päättänyt nostaa Suomen menestykseen maailman kovimmassa kokkilpailussa, Bocuse d'Orissa. Siksi hän päätti heti kisojen jälkeen yrittää vielä kerran päästä mitalisijalle Bocuse d'Orissa. "Ja jos se ei onnistu, niin on vain yritettävä uudestaan", miettii Matti Jämsen.

Kenneth Nars: Millä fiiliksillä olet taas kotona arjessa?

Matti Jämsen: Ihan hyvillä fiiliksillä. Viikko kisojen jälkeen mökötin enkä halunnut vastata puhelimeen, kun harmitti niin pahasti. Mutta nyt tuntuu paremmalta ja mennään eteenpäin uusilla suunnitelmilla.

KN: Mikä sai sinut lähtemään Bocuse d'Or -kilpailuun kaksi vuotta sitten?

MJ: Ensinnäkin olen kilpailhminen. Pidän kilpailemisesta, se on minulla lähellä sydäntä ja sen lisäksi inhoan häviämistä. Kokkina olen aina seurannut Bocuse-kilpailua ja myös ollut katso-massa finaalia Lyonissa. Kun mahdollisuus kilpailuun tuli, en epäröinyt lähteä yrittämään.

KN: Miten harjoittelit kisaa varten?

MJ: Harjoittelussa pitää olla realisti ja katsoa tarkkaan läpi käytettävät resurssit. Tavallisen päivätyön sivussa tehty harjoittelu ei vain onnistu, vaan aikaa ja työrauhaa pitää olla riittävästi ja se taas vaatii sen miljoonan rahaa. Puoli miljoonaa, mikä meillä tänä vuonna oli budjettina ei tahdo riittää, jos halua toimivan kilpajärjestön ja tarpeeksi harjoittelua.

KN: Miten itse kilpailu onnistui?

MJ: Viides sija oli minulle suuri pettymys. Pahiten harmitti neljän pisteen ero Ranskaan, joka tuli neljänneksi. Monien mielestä hävisimme Ranskalle vain siksi, että meidän piti hävitä Ranskalle. Sen lisäksi Ranskalle jätettiin tänäkin vuonna protesti kun Ranskan ehdokkaalle tuotiin kesken kilpailun raaka-aineita rullakoissa, mikä tietysti on sääntöjen vastaista. Tuomari-risto kokoontui mutta jätti kuitenkin asian sikseen, syynä varmaan se, että noin puolet tuomareista oli ranskalaisia. Jos minä olisin jäänyt sellaisesta kiinni, suomalaisena minut olisi hylätty heti.

KN: Mitä olisit tehnyt harjoittelussa ja kilpailussa toisin?

MJ: Itse harjoittelin alussa älyttömän paljon, ehkä liikaakin. Opin sen että seuraavan kerran harjoittelisin yhtä paljon, mutta välillä, jos asia ei suju, on pystyttävä ottamaan vapaa-päivä.

Itse kilpailutilanteessa ei mielestäni ole mitään jännitettävää, minulle se oli yksi monesta harjoittelutilaisuudesta. Lyonin finaali on yksi kilpailu monesta. Siinä vaiheessa on turha jännittää, koska enempään siinä vaiheessa ei pysty. Koko prosessi on niin tarkkaan suunniteltu presentaatiota myöten, että se menee jo rutiinilla. Kasasin finaaliissa itse annokset vadilta lautaselle, mikä on äärimmäisen tärkeää siinä vaiheessa. Koska muutenkaan en ole jännittäjätyyppiä, niin Lyonin kisassa en oikeasti ollut stressaantunut.

KN: Mikä on mielestäsi suhtautuminen kokkikisailuun Suomessa?

MJ: Suomessa kilpailukokkeja arvostetaan ehdottomasti alalla.

Ja kun pärjää lajissa kuin lajissa, niin yleinen kiinnostus kasvaa heti. Silloin kun itse olin kokkikoulussa, minua ei juuri kiinnostanut kilpaileminen. Kun kokit nykyään menevät kokkikouluun, niin tavoitteena on joko ryhtyminen tv-kokiksi tai kilpailukokiksi. Ei siinä mitään, kokkilpailut kehittävät nuoria kokkeja todella paljon. Vaikka kilpailukokki usein eroaa hyvästä ravintolakokista, niin koen itse olevani hyvä molemmissa.

KN: Miten Bocuse-verkosto sponsoreineen toimii mielestäsi Suomessa?

MJ: Kaikki perustuu uskottavuuteen, joka taas perustuu hyvään harjoitusorganisaatioon ja kilpamenestykseen. Tänä vuonna asiat ovat kerrankin toimineet meillä suhteellisen hyvin. Se pohja minkä olemme luoneet yhteistyökumppaneiden ja sponsoreiden kanssa on ollut vahva. Ja hyvän sijan jälkeen he ovat tietysti tyytyväisiä.

KN: Miten verkostoa pystyisi parantamaan?

MJ: Oma näkemykseni on se, että tarvitsemme lisää muiden alan ammattilaisia, kuten sihteerit ja managereita Bocuse d'Or -tiimiin. Kokkihan ei yleensä ole paras ihminen neuvottelemaan esimerkiksi sponsorisopimuksia. Tällä kertaa jouduin usein keskittymään väärin asioihin, koska istuin itse puhelimessa puoli päivää ja lähettelin sähköpostia samalla, kun jauhoin lihamassaa. Mutta kuten aina, vertaamme toimintaamme Ruotsiin ja siellähän resurssit ovat aivan toista tasoa, mikä viime vuosina selvästi on vaikuttanut maan hyvään kilpamenestykseen.

KN: Olet ilmoittanut lähteväsi vielä kerran Bocuse d'Or -kisaan. Miksi?

MJ: Juttelin heti kisojen jälkeen vuoden voittajan, Tanskan Rasmus Kofoedin kanssa. Hän on laittanut kahdeksan vuotta elämästään Bocuse d'Or -kisailuun ja saavuttanut kilpailussa kaiken. Hän on voittanut pronssin, hopean ja kullan. Jos me Suomen tiimissä pääsimme näin pitkälle kahden vuoden treeneillä ja näillä pienillä resursseilla, niin olisi harmi tuhjata kaikki se minkä olemme oppineet. Miksen siis voisi laittaa vielä kaksi vuotta seuraviin kisoihin? ■





MATIN TIE LYONIIN

2009

29. toukokuuta: Matti voittaa Suomen Bocuse d'Or -karsinnat.

Kesäkuu: Matin harjoittelutiimi kootaan. Valmentajaksi valitaan Pekka Terävä ravintola Olost.

2010

Tammikuu: Matti jättää työnsä Die Quadriga -ravintolassa Berliinissä.

Maaliskuu: Suomen Bocuse-tiimin treenit alkavat. Matin assistentiksi tulee Ismo Sipeläinen Ravintola Olost.

7.-8. kesäkuuta: Matti sijoittuu Bocuse d'Or Europe 2010 -karsinnoissa kuudennelle sijalle ja jatkaa Lyonin finaaliin.

Heinäkuu: Muutaman viikon loma.

Elokuu: Harjoittelu Lyonin kisaa varten alkaa.

Syyskuu: Kilpa-annosten valmistaminen tehdään kolme kertaa viikossa tammikuuhun 2011 saakka.

Lokakuu: K17-ravintolan remonttityöt antavat Matin Bocuse-treeneihin tervetullutta vaihtelua.

1. marraskuuta: Ravintola K17 avaa, Matti vastuussa ruoka-puolen suunnittelusta.

2011

14. tammikuuta: Matti aloittaa automatkansa Lyoniin Ismon kanssa.

17.-23. tammikuuta: Lyonissa, tutustuminen raaka-ainetuottajiin ja viimeiset harjoittelut kisaa varten.

25. tammikuuta: Klo 9:50–15:25. Matti ja Ismo kilpailevat Bocuse d'Orin ensimmäisenä päivänä.

26. tammikuuta: Toinen kilpailupäivä. Palkintojenjaossa Matti petty pahasti viidenteen sijaansa.

27. tammikuuta: Matti ja Ismo jättävät Lyonin.

1. helmikuuta: Matti saapuu takaisin Helsinkiin.



KUVA: MARIANA NEIMARKKA

Pekka Terävä on maan tunnetuimpia, arvostetuimpia ja persoonallisimpia ravintola-ammattilaisia.

KUVA: JUHA-PEKKA LAAKIO



MATIN MENESTYS AVAA OVIA

Matti Jämsenin valmentajana toimi ravintola Olon Pekka Terävä, joka myös valmensi viime Bocuse d'Or -kisojen Suomen edustajaa Filip Langhoffia. Terävän mukaan nämä kisat erosivat kaikista muista sillä, että Suomella oli kerrankin siedettävät mahdollisuudet hyvään sijaan.

"Opimme näissä kisoissa paljon, mistä on kiittäminen hyvää kisajärjestöä ja Matin pitkäjänteistä treenitahtoa. Mutta taloudelliset resurssit ovat olleet niukkoja tälläkin kertaa", toteaa Terävä.

Terävän mielestä suurin muutos Suomen Bocuse d'Or -kisailussa tapahtui vuoden 2009 jälkeen, Filip Langhoffin edustettua Suomea Bocuse d'Or -kisoissa. Matti Jämsenistä tuli maamme ensimmäinen edustaja, joka pystyi harjoittelemaan rauhassa ja kunnolla kisoja varten. Ratkaiseva tekijä oli tässäkin tapauksessa raha.

Suomen edellytykset harjoitteluun ovat vieläkin aivan toista luokkaa kuin muissa Pohjoismaissa. "Kun meillä Bocuse-tiimi toimii r.y.-hengessä, naapurimaan Ruotsin hyvin sponsoroidussa kilpatoiminnassa on isompi ryhmä täyspäiväisesti palkattu- ja henkilöitä", toteaa Terävä.

Kokeneena kokkina ja ravintoloitsijana Pekka Terävä nostaa hattua kaikille kokkilopailuun pyrkiville.

"Itse en koskaan pystyisi näin kovaan suoritukseen, melkein kahden vuoden pituisella, keskittymistä vaativalla harjoitusjaksolla. Siihen minä olen liian vanha", myöntää Terävä.

Terävä toteaa Suomen tason olevan tällä hetkellä hyvä ja ainoa tapa lisätä sekä sponsoreiden että tavallisten suomalaisten kiinnostusta kisaan on jatkuva hyvä menestys ja siitä tiedottaminen yleisölle.

"Yksi asia on aivan varma. Matin menestys tänä vuonna tulee selvästi avaamaan monia ovia Suomen tuleville Bocuse d'Or -kilpailijoille", arvelee Terävä. ■



Yksilölliset kahviratkaisut!

- ERIKOISKAHVILAITTEET
- CAFE SOLO -KAHVIT
- PIENPAAHTIMET
- MYYNTI, HUOLTO, KOULUTUS

Solo Trading Oy | puh. 0400 324 315 | www.cafesolo.net



SOLO
TRADING



**Raikkaasti
parempaa
tuoremehua.**

Kysy lisää!

zumex®

FARAON KOSTO

TEKSTI: RIKU RANTALA

Viikon Thaimaan- tai Egyptin-turistimatkalta osallistuvista suomalaisista jopa 20–60 prosenttia sairastuu ripuliin. Se on hämmästyttävän suuri luku.

Vielä hämmästyttävämpää on se, että tropiikissa lomailevia varoitellaan syömästä ”katukeittiöissä” niiden ”epähygieenisyyden” vuoksi, koska niissä saa vatsansa takuuvarmasti sekaisin. Tähän lausun karkean, mutta aiheeseen osuvan tyrmyksen: paskan marjat!

Sielläkö ei saisi syödä, missä paikallisia asiakkaita on paljon, missä raaka-aineiden kierto on nopeaa ja tuoreet täydennykset lähellä? Juuri niissä huono ruoka johtaisi välittömään askaspalautteeseen ja liiketoiminnan kuihtumiseen. Syön koska tahansa kadulla mieluummin kuin hotellin ravintolassa, jonka turistimuona on monesti olosuhteisiin soveltumatonta ja kiertää hitaasti.

Väitän, että useimmat turistiripulit johtuvat juuri entuudestaan tutujen lomaruoien – salaattien, majoneesilla maustettujen purilaisten, puoliraakojen pihvien, jäätelöiden ja katkarapucocktailien – varomattomasta syömisestä.

Kirjoitin äskettäin kollegani Tunna Milonoffin kanssa Mad Cook –nimisen ruokakirjan, jossa käsitellään myös omia kulinaariseikkailujamme. Niissä torisapuskalla on merkittävä osa. Esimerkiksi myanmarilaista, kadulla grillattua siankohtua parempaa oluen kyytipoikaa en ole kohdannut. Silti toiseksi yleisin minulle esitetty kysymys (sen jälkeen, kun on tiedusteltu maailman pahimman makuista aterian) on, kuinka monta kertaa olen sairastunut.

Vastaus: en kertaakaan. Olen joutunut vakavan ruokamyrkytyksen vuoksi tiputukseen kahdesti. Kambodzhassa syynä eivät olleet paistetut hämähäkit, ampieiset tai kojunuudelit vaan kaljapäissään tilattu pitsa. Kiinassa ruikuli taas peräytyi sipsinhi-mooni, tai oikeammin laiskuuteeni käsihygieniassa. Siinä toinen suurin matkamiehen ribbentropin aiheuttaja.

Vaikkei ripuli kovin rakas lapsi olisikaan, on sillä monta nimeä: Delhi-belly, jalla jalla ja Faraon kosto. Delhi-belly rimmaa, mutta etymologia juontanee juurensa myös Intian pahamaineisuudesta ripulitarinoissa. Nokkela jalla jalla taas tarkoittaa arabiaksi halvatunmoista kiirettä – tässä tapauksessa vessaan.

Ehkäpä Faraon kosto on oikeutettu rangaistus sille, joka suhtautuu ennakkoluuloisesti aitoihin paikallisherkakuihin ja pitää maailmallakin kiinni omista luutuneista atriointirutiineistaan, vaikka juuri matkailun tulisi avartaa. ■



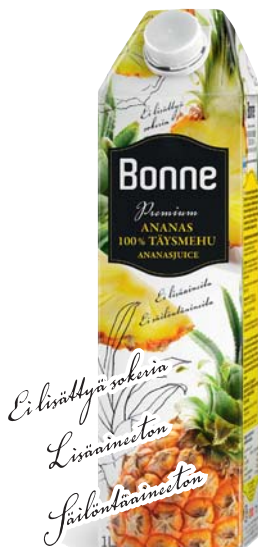
Bonne Premium mehu-uutuudet

– Juomia hyvällä tavalla –

Parhaista luonnon marjoista ja hedelmistä valmistetut
Bonne Premium mehut uusissa kätevissä korkkipakkauksissa.



Bonne Premium
100 % omenatäysmehu 1 L
ME 6420610111790



Bonne Premium
100 % ananastäysmehu 1 L
ME 6420610111813



Bonne Premium
100 % monihedelmatäysmehu 1 L
ME 6420610111899



Bonne Premium
100 % appelsiinitäysmehu 1 L
ME 6420610111776



Bonne Premium
Karpalomehujuoma
ME 6420610111851



Bonne Premium
Puolukkamehujuoma
ME 6420610111837



Bonne Premium
Kirsikkanektari
ME 6420610111875



ITÄ-UUDELLAMAALLA TUOTETAAN MONEN TYYPPISTÄ LÄHIRUOKAA

TEKSTI: MERJA KIHLE JA ARI MONONEN

KUVA: LAURI OLANDER

Lähiruoka kiinnostaa nykyisin yhä useampia kuluttajia. Jo muutamien kymmenien kilometrien päässä pääkaupunkiseudulta tuotetaan lähiruoan raaka-aineita joka lähtöön. Erilaisten lähiruokien tarjonta ja valikoimat myös lisääntyvät, sekä tiloilla että lähialueen myymälöissä.

Yleisen määritelmän mukaan lähiruoka tarkoittaa omassa pellossa tai lähitilalla kasvatettuja marjoja, hedelmiä, kasviksia, perunoita ja viljaa. Niin ikään kyse voi olla lihasta, makkarista, juustoista, kananmunista, kalatuotteista, hunajasta, makeisista, hilloista, hyytelöistä tai mehuista.

Pihvejä Bosgårdista

Itäisen Uudenmaan lähiruokatiloihin kuuluu Bosgårdin kartano Porvoon itäpuolella, Pikku-Pernajanlahden rannalla. Tilan historia alkaa 1610-luvulta, mutta sen herraskartanotyylinen päärakennus on peräisin 1800-luvulta.





Schildtin suvun omistukseen tila siirtyi vuonna 1953, kun agronomi Wolmar Schildt osti sen. Nykyään Bosgårdissa kasvatetaan Burgundista peräisin olevia Charolais-lehmiä, joista saadaan oivallista pihvilihaa. Lisäksi tilalla viljellään vehnää, ohraa ja rypsiä sekä hoidetaan metsää.

"Kartano toimi aiemmin pelkästään viljatilana. Lihantuotanto alkoi vuonna 1991", tilan isäntä Kaarlo Schildt kertoo.

Bosgårdissa on keskimäärin parisataa nautaeläintä – tällä hetkellä 180. Ne elävät vapaina suurimman osan vuodesta.

Charolais-lehmien ruokavalio sisältää syksystä kevääseen



kartanon tilalla kasvatettua heinää, kauraa ja panimoilta ostettavaa mäskiä. Viimeksi mainittua saadaan Bosgårdiin Kervan olutpanimolta.

Charolais-rotu tunnettiin jo 800-luvulla.

”Ranskalaiset ovat jalostaneet Charolais-rotua pitkään juuri sen erinomaisen lihan laadun takia.”

Internet-sivusto lisäsi myyntiä

”Viime vuosina nimenomaan internet on lisännyt lähiruoan kysyntää. Lähiruoan tuottajien näkyvyys on parantunut”, Schildt pohtii.

”Myymme kaiken lihan itse. Ostajat hakevat sitä joko suoraan meiltä tai kahdelta lihaleikkaamolta, jotka sijaitsevat Porvoossa ja Kehä III:n varrella Espoossa.”

Bosgårdin lihantuotantoa laajennettiin vuonna 2008.

”Rakensimme uuden navetan. Emolehmät synnyttävät yhden vasikan vuodessa, ja jälkikasvu myydään keuhällä. Odo-

tamme, että maaliskuussa 2011 myyntimme kaksinkertaistuu entisiin aikoihin verrattuna”, Schildt toteaa.

Bosgårdin laitumet ovat mukana Euroopan Unionin hankkeessa, jolla edistetään ympäristön monimuotoisuutta. Tavoitteena on, että lehmät pitävät vanhat hakamaat avoimina.

Tuottajan näkökulmasta Schildt ei pidä EU:n byrokratiaa ylitsepääsemättömänä ongelmana.

”Loppujen lopuksi EU on osa toimintaympäristöä. Toki eläinten korvamerkintöjen kanssa on oltava tarkkana, mutta sitten ainakin eläimet pysyvät järjestyksessä”, lihantuottaja katsoo valoisia puolia.

Malmgårdissa iso luomutila

Porvoon naapurissa Pernajassa – joka nykyisin on osa Loviisaa – on useita historiallisia kartanoita ja tiluksia, joista osalla on hyvinkin monipuolista lähiruoan tuotantoa.

Selvää kärkipäätä edustaa Malmgårdin kartanotila, jonka

maat ovat olleet Creutzin suvun hallussa vuodesta 1614. Kartanon nykyinen päärakennus, uusrenessanssityylinen kivilina, rakennettiin 1882–1885. Tätä nykyä kartano on erikoistunut luonnonmukaiseen viljelyyn noin 500 hehtaarin suuruisilla pelloillaan.

Myös hedelmäpuita ja marjapensaita on. Lisäksi kartanolat toimivat muun muassa olutpanimo, vesivoimalaitos, pienmyymälä ja kahvila.

”Tämä on viljatilatila. Strategiamme on jalostaa lopputuotteiksi tilan omia raaka-aineita omilla resepteillämme. Haluamme ylläpitää Malmgårdin brändiä ja yhdistää sen korkeaan laatuun ja tuoreuteen”, kreivi Johan Creutz tiivistää tavoitteet. Hän on tilanomistaja jo 12. sukupolvessa.

”Lisäämme tuotteisiin aina ‘parasta ennen’ -leimat. Varsinkin viljan on tärkeää olla tuoretta.”

Muinaisviljat kysyttyjä

Luomuviljely tuli Malmgårdissa kuvioihin vuonna 1995. Tilan erilaisia tuotteita on jo toistasataa, mutta lisää kehitellään koko ajan. Suuresta osasta tuotekehitystä vastaa omistajan puoliso, kreivitär ja filosofian tohtori Kristina Creutz.

”Viljelemme vehnää, ohraa, ruista, kauraa, hennettä, spelttiä, emmervehnää, Öölannin maalaisvehnää ja kohta myös Kaskis-ruista”, Kristina Creutz luettelee.

”Kaskis-ruis on muinaisviljalaji, joka aikanaan vietiin Suomesta Ruotsiin ja joka nyt tulee takaisin Suomeen. Se on hyvin vanha ja hyvin kasvava lajike, jossa on voimakas maku.”

Viljaa myydään eri muodoissa: leipänä, jauhoina, myslinä, hiutaleina, korppuina, näkkileipänä...

”Varsinkin speltti ja muinaisviljat ovat kysyttyjä. Korput ovat olleet meille merkittävä tuote jo luomuviljelyn alkua ajoista lähtien”, Johan Creutz mainitsee.

”Viime vuoden uusi tuotteemme oli emmervehnä ja sen viljely onnistui hyvin. Olemme tosin emmerin viljelyalueen pohjoisrajalla. Sitä viljellään pääasiassa etelämpänä Euroopassa. Italiassa siitä tehdään spagettia, ja siihen se soveltuukin hyvin. Emmer on varsin vähägluteeninen.”

”Kehitteillä on myös rypsiöljytuote. Viime kesänä rypsisato oli huono, mutta meillä on rypsiä edelliseltä vuodelta jäljellä. Siitä voisi tulla terveellinen ruokalaji.”

Juomia ja hilloja eri raaka-aineista

Malmgårdin tilalta saadaan myös marjatuotteita: mehuja, hilloja, viinietikkaa ja erikoismausteita.

”Täällä on paljon omenapuita. Saamme myös vadelmaa, mustaherukkaa, karviaista, kriikunaa, karhunvatukkaa, tyrniä, seljaa ja aroniaa”, Kristina selostaa.

Juuri kehitetty uutuustuote ‘Final Touch’ on kriikunapohjainen kastikkeiden lisämauste.

”Jos kastike tarvitsee jotain uutta makua, sitä voi lisätä pienen lusikallisen.”

”Myös viinietikat ovat aika uusi tuote. Niihin makua antavat vadelmat, puolukat, kriikunat, luumut ja muutkin puutarhan antiimet, oman reseptin mukaan.”

Juomia syntyy myös tilan viljatuotteista. Nykyinen olutpanimo toimii kartanon vanhassa lypsylehmien navettarakennuksessa. Olutta valmistetaan siellä 2 – 3 päivänä viikossa.

Oluita on nyt noin 15 erilaista, ja panimomestari Tuomas Markkula suunnittelee ensi kesäksi uusia. Kahta vahvaa olutta – X-Porter ja Arctic Circle – viedään myös Yhdysvaltoihin. Joitakin merkkejä on jo myös Suomen valtion juomamyymälöiden hyllyillä.

”Jakelua hoidamme jonkin verran ihan itse lähialueille ja ravintoloihin. Helsingissä meillä on juomatukku hoitelemassa pääkaupunkiseudun jakelua, ja huhtikuusta 2010 meillä on ollut Olvin kanssa jakeluyhteistyötä muualla Suomessa”, Markkula selittää.

”Teemme nyt olutta noin 150 000 litraa vuodessa, josta kolmasosa on tynnyriolutta.”

Johan Creutzin mukaan vuoden 2011 tuotanto on todennäköisesti jo 200 000 litraa olutta.

”Joissakin oluissa on mukana spelttiä, joka antaa oluelle speltin tyyppillisen pähkinäisen maun. Vaaleassa Blond Alessa sen sijaan käytetään raaka-aineena Öölannin maalaisvehnää, joka on muinaisvehnälajike.”

Tuotevalikoimassa on myös omenasiideri. Luomuoluen valmistusta suunnitellaan.

”Lähiruokatutannossa logistiikka on kaikkein vaikein ongelma”, Johan Creutz arvioi.

Marjat pääosassa Hommanäs Gårdissa

Hilloja tuotetaan Itä-Uudellamaalla myös Hommanäs Gårdissa, Porvoon saariston Vessössä.

”Aloitimme hillojen ja hyytelöiden tuotannon 1997. Alkuvaiheessa äitini myi niitä toreilla ja markkinoilla”, tilanomistaja Magnus Andersson toteaa.

”Tuotanto alkoi pihlajanmarjoista ja metsämarjoista, joita kerättiin kartanon ympäristöstä. Toiminnan laajennuttua käytämme raaka-aineena myös lähialueilla tuotettuja ostomarjoja.”

”Kaikki tuotteemme ovat lisäaineettomia ja säilöntäaineettomia. Teemme hillot ja hyytelöt omilla resepteillämme. Myyntituotteemme ovat lisääntyneet koko ajan.”

Hommanäs Gårdin tuotteita ovat muun muassa vadelmahillo, musta- ja punaviinimarjahyytelöt, sinappi, puolukkahillo, pihlajanmarjahyytelö, minttuhyytelö, kotisima, raparperi-minttu-mehu, glögi sekä vihreät tomaatit inkivääriiliemessä.

”Minttuhyytelössä ei ole väriaineita, joten se on oikeasti mintun väristä”, Andersson korostaa.

”Uusi tilan tuote on inkiväärijuoma, jollaista kukaan muu Suomessa ei valmista.”

Sonninlihaa Liljendalista

Liljendalin kirkolta noin kahdeksan kilometrin päässä sijaitsee Hultgårdin sonnitila. Siellä on nykyisin 160 sonnia ja viitisentoista emolehmää.

”Ostimme tilan vuonna 2001, ja sonneja on ollut vuodesta 2005. Kysyntä kasvaa koko ajan, kun ihmiset ovat innostuneita lähiruoasta”, Hultgårdin lihantuottajat Natalia ja Pieter van den Hoek iloitsevat.

”Haemme lihat suoraan teurastamon lihanleikkaamosta ja pakkaamosta ja toimitamme ne suoraan asiakkaan kotiovelle tai lähialueen ravintoloiden takaovelle. Liha on sitten tosi tuoretta.”

”Kaikki sonnit ovat ostovasikoita, eli me ostimme maitotiloilta ympäri Etelä-Suomea ne, joita siellä ei käytetä. Koska sonnit eivät ole syntyneet tällä tilalla, ne eivät ole varsinaises-

ti luomueläimiä eikä niitä voi myydä luomulihana, vaikka ne syövät luomurehua koko ikänsä.”

Heinää karjalle saadaan omilta 75-hehtaarisilta ja läheisiltä 50 ha:n pelloilta: heinää, härkäpapua ja spelttiä. Osa speltistä myydään asiakkaillekin.

Sonnit edustavat useita rotuja: friisiläisiä, ayshireläisiä, simmedalia ja Charolais-rotua.

”Olemme pikku hiljaa käynnistämässä luomulihatuantoa ja erikoistumassa mustaan Aberdeen Angus -rotuun. Ne ovat sarvettomia ja niiden lihanlaatu on hyvä. Lehmävasikat jäävät tänne lisäämään emolehmämäärää, ja sonnit menevät aina teuraaksi noin 16–20 kuukauden ikäisinä”, Pieter selostaa.

”Jauhelihan rasvaprosentti on Lihateollisuuden Tutkimuskeskuksen (LTK) suorittamien tutkimusten perusteella matala, alle kymmenen prosenttia”, Natalia täsmentää.

Tuotannon laajentamista varten uuden rehusiilon ja eläinsuojan perustukset on jo kaivettu. Rakennustyöt alkavat kevätkaudella. ■



LUOMURUOKATUKKU VANNOO REILUN MAUN NIMEEN

TEKSTI: SAMI J. ANTEROINEN

Luomuruoka on aihepiiri, johon liittyy paljon voimakkaita mielikuvia. Organic Health Oy:n slogan "Herkullista Luomua" viestii juuri siitä, mistä markkinointipäällikkö Sami Kortevaaran mukaan asiassa pohjimmiltaan on kysymys: aidon asian yksinkertaisesti paremmasta mausta.

Kortevaara mainitsee, että esimerkiksi yrityksen maahan-tuomaa Himalajan Ruususulaa maistaneet kehuvat, että ruoka ei maistu enää samalta ilman sitä. OH:n pieteetillä ka-saamista joulupaketeista löytyi luomuriisipuuron kuivaraaka-aineet: luomuriisiä, Himalajan ruususulaa, luomukanelia, luomumanteleita ja luomutäysruokosokeria. Tukkuri sai jouluylläristään paljon jopa suoria kuluttajakommentteja, joissa ylis-tettiin aineksista tehdyn puuron taivaallisuutta. "Tällaiset pie-net raaka-aineiden muutokset maksavat toki hiukan enemmän, mutta maku ja laatu paranee selkeästi."

Asenteet murroksessa

OH:n väen on helppo seisoa tuotteidensa takana, kun itse tie-tää makumaailman erinomaiseksi. Hyvä omatunto on siinäkin mielessä, että luomutuotteet ovat usein myös reilun kaupan periaatteiden piirissä.

Maailmalla puhutaan LOHAS-kuluttajista (Lifestyle of Health and Sustainability), jotka peilaavat valintojaan maail-mankuvansa arvoihin. Makumaailmoista etsitään aitoutta ja lisäaineille sanotaan "ei kiitos". Esimerkiksi luomuhedelmiä ei käsitellä rikillä tai pähkinöitä homeenestoaaineilla. "Luomu ja LOHAS-ajattelu on tulossa vahvasti myös tänne. Saamme vii-koittain useita yhteydenottoja sekä uusista perustettavista yri-tyksistä että vanhoista yrityksistä, jotka laajentavat valikoi-maansa luomu-suuntaan", Kortevaara iloitsee ja lisää, että myös elintarviketeollisuus ja ravintolat ovat nyt liikkeellä ja

mielenkiintoisia uusia luomutuotteita on tulossa pian markki-noille. "Osallistumme mielellämme asiakkaidemme tuotekehi-tykseen ja valikoimasuunnitteluun suosittelemalla ja etsimällä oikeita raaka-aineita."

Kotimaista lisää!

Organic Health Oy:n valikoimissa on yli 1 000 tuotetta (tuoteryhmiä on 30) ja Kortevaara sanoo että tällä hetkellä haetaan aktiivisesti uusia kotimaisia luomutuotteita valikoimiin.

"Suurin osa valikoimastamme on itse maahantuotuja luomu-tuotteita, joita ei Suomessa luonnostaan edes kasva: esimerkik-si ruokosokeria, teetä, hedelmiä, pähkinöitä, mausteita, jyviä, riisejä, siemeniä, linssejä ja papuja." Yritys hoitaa kaiken maa-hantuonnin itse.

Organic Health on pieni yritys, jolle on mielekästä kasvaa tekemällä yhteistyötä muiden samankokoisten toimijoiden kans-sa. OH:n myynti onkin kasvanut rajusti viime vuosina, Korte-vaara kertoo. "Erityisen mukavaa on tehdä yhteistyötä asiak-kaiden kanssa, jotka käyttävät meidän raaka-aineita tuottei-densa valmistukseen ja joiden valmiita tuotteita me jakelemme edelleen kauppoille ja ravintoloille, näin syntyy hienoa win-win yhteistyötä." ■

Pro Resto-lehden lukijoille Organic Health Oy / Luomuruoka-tukku tarjoaa herkullisia tarjouksia ja lisätietoa luomutuotteista osoitteessa: www.luomuruokatukku.fi/resto

**Tuoreita kala- ja riistatuotteita
Lapin puhtaasta luonnosta!**



**ARCTIC CIRCLE
delight**

Arctic Circle Delight Oy | 045 125 5064 | arcticcircle.delight@gmail.com

Ovskött  *Sonninliha*

HULTGÅRD

LÄHIRUOKAA PARHAIMMILLAAN
Suoraan tuottajalta - laatulihaa kotiovelle
www.hultgard.fi
Pub. Pieter 040 525 6356 / Natalia 040 525 1053





CHILI VEI MIEHEN

AMMATTIKEITTIÖISSÄ CHILISTÄ TUNNETAAN YHÄ
VAIN POLTE, HARMITTELEE CHILIGURU JUKKA KILPINEN

TEKSTI: SAMI J. ANTEROINEN

Jukka "Fatalii" Kilpinen uskoo, että vuodesta 2011 tulee kaikkien aikojen chilivuosi Suomessa. "Kiinnostus on valtavaa!" mies hehkuttaa. Kilpisen vasta viime toukokuussa perustettu yritys Fatalii Gourmet on saanut lentävän lähdön, sillä chileillä on nyt kuumottavaa nostetta. Eikä lähtötasokaan ollut huono: Kilpisen mukaan Suomi on chiliharrastuksen ehdoton edelläkävijämaa väkilukuun suhteutettuna. "Missä toisessa maassa voit ostaa maailman tulisinta chiliä eri muodoissaan paikallisesta marketista? Kun kyseessä on vieläpä kaiken lisäksi täysin kotimaassa kasvatettu chili", Kilpinen perustelee.



Kilpisen omalla kohdalla ”chiliherätys” lähti kodin ikkunalaudalta, jossa kasvateltiin kaikenlaisia hedelmiä mangosta avokadoon. Chili oli ensimmäinen kasvi, joka tuotti kotikasvatuksessaakin hyvää satoa – ja pian multasormelle selvisi, että chilikasveja on tuhansia erilaisia.

”Sain vaihtokaupalla pikkuhiljaa kasvatettua kokoelmaa niin, että chilejä oli jo lukuisia erilaisia lajikkeita ikkunalaudalla. Pian muut kasvit väistyivät chilien tieltä”, Kilpinen muistelee 1990-luvun lopun kiihdytysvaihetta.

Maalle mars

Lopulta kerrostaloasunto täyttyi chileistä parveketta myöten. Niinpä veri alkoi vetää maalle, mikä taas mahdollisti oman kasvihuoneen sekä pihakasvatuksen. Samalla harrastus muuttui ei ainoastaan ammatiksi vaan elämäntavaksi.

2000-luvulla kierroksia on tullut koko ajan lisää, samalla kun kansainvälisiä kontakteja on kertynyt matkan varrella. Kilpinen on huomannut, että ammattikokitkaan eivät chilin päälle oikein vielä ymmärrä.

”Kokit käsittävät miltei poikkeuksetta chilin ominaisuudet pelkkänä tulisuuksena, vaikka tuhansista olemassa olevista lajikkeista löytyy kerta kaikkiaan käsittämätön makujen kirjo”, Kil-

pinen maalailee. Esimerkki: tulettomat chilit eli maustepaprikat ovat huomattavasti makeampia ja hedelmäisempiä kuin tavalliset paprikat.

Liian monelle kokille chiliä on kahta laatua, punaista ja vihreää, ja sillä sipuli. Kilpisen mukaan tilanne on absurdi – aivan kuin Alkosta saisi kahta viiniä, punaista ja valkoista.

”Harva ihminen tietää, että chileissä on erilaisia tulisuusprofiileja, esimerkiksi nopeasti hyökkäävä, pistävä tulisuus tai sitten melko tulin miellyttävä lämpö – esimerkiksi rocotojen hyvinkin voimakas kokonaisvaltaisen pehmeä tulisuus.”

Kun polttaa liekit rovion

Alan suurin legenda on maailman tulisimman chilin soitua yleisenä kantava Naga Morich -lajike. Mestari harhauttaa mieltoudella alussa ja kasvattaa poltetta pieteetillä. Lopulta suussa riehuu Kilpisen mukaan todellinen ”infernaalinen tulihelvetti”. Poltekin voi kohdistua eri tavalla. Osa tuntuu kitlaessa, osa kielessä, osa taas kurkun eri osissa.

Kilpisen mukaan extreme-puolelle ei kaikkien suinkaan tarvitse rynnätä, vaan esimerkiksi liekki-vapaat maustepaprikat ovat ruuanlaittoon kelpo valinta. Fatalii Gourmet’n väki opastaakin rohkeasti kokeilemaan erilaisia chilejä eri ruokiin. ”Esi-



merkiksi ripaus savuchiliä kalakukkoon nostaa makuelämyksen aivan uudelle tasolle”, Kilpinen vinkkaa.

Kilpisen mukaan chili mielletään usein itämaisiin ruokiin, vaikka sitä kannattaa ehdottomasti kokeillaan lähes kaikkeen ruuanlaittoon – sulkematta pois jälkiruokia. ”Esimerkiksi Aji Cristal -jauheella höystetty suklaakakku on erinomaista herkkua. Suklaan ja chilin liitto on siunattu taivaassa ja helvetissä”, Kilpinen veistelee.

Makuboosteri

Kilpinenkin tosin tietää koulukunnan, jonka mukaan chiliä runsaasti lisäämällä ruoka menee pilalle, kun itse ruuan maku katoaa. Todellisuudessa chili korostaa ruuan makua, eikä suinkaan turmele sitä, Kilpinen argumentoi. ”Chili lisää makuun uuden vaihteen.”

Ennakkoluulojen takana Kilpinen arvioi olevan voimakkaita suolaisia, etikkaisista chilisäilykkeistä, tahnat ja kastikkeet. ”Ennakkoluuloihin ei kannata jumittua. Säilykechili ei välttämättä tarkoita enää myrkkysuolattuja etikkaisia jalapenoja”, Kilpinen toteaa ja lisää, että kaupoissa alkaa olla enemmän ja enemmän chilivalikoimaa.

Myös maailmalla chili on kovassa kurssissa. Luonnonkansat ovat käyttäneet chiliä tunnetusti jo tuhansia vuosia, mutta chilin todelliset terveysvaikutukset alkavat varsinaisesti vasta nyt. Vastoin yleistä luuloa chiliä käytetään mm. vatsahaavojen torjuntaan – eli chili ei suinkaan vahingoita vatsaa (vaikka se saattaa suurina määrinä tyhjässä mahassa poltella). Lisäksi chilin polte saa aivot erittämään elimistön omaa kipulääkettä ja mielihyvähormonia endorfiinia.

Luottopuutarhuri

Fatalii Gourmet Oy:n chilit kasvatetaan Kylmälässä sijaitseva Hagelbergin puutarha. Kilpisen mukaan chileistä kiinnostunut, tuttu kauppapuutarhuri oli luonteva valinta. Edistyneiden kasvatustietojen avulla chileihin loihditaan haluttua makua ja luonnetta.

Kilpinen on valinnut kaupalliseen kasvatukseen sopivat lajikkeet yli kahden tuhannen kasvattamansa chililajikkeen joukosta. ”Tarkoituksenamme on tuoda joka vuosi markkinoille uniikkeja, itse jalostamiamme chililajikkeita. Myös tälle kaudelle on tulossa uutuusia”, Kilpinen lupaa. ■

Chilistä lisää: fatalii.net



ERIKOISMATERIAALIT YLEISTYVÄT HOTELLI- JA RAVINTOLATEKSTIILEISSÄ

TEKSTI: MERJA KIHLE JA ARI MONONEN

Siisteys ja puhtaus ovat hotelleissa ja ravintoloissa keskeisiä kysymyksiä. Import Numero 1 Oy:n maahantuomat No Problem -pöytäliinat ovat likaa hylkiviä. "Olemme tekstiilien kokonaistoimittaja, joten valikoimastamme löytyy myös perinteisiä puuvillatekstiilejä", myyntipäällikkö Nina Lauhaluoma kertoo.

Ammatti- ja kuluttajatekstiileitä maahantuova perheyrittys Import Numero 1 Oy perustettiin 1984.

"Tuotteitamme valmistetaan yli 20 maassa, pääosin Euroopan talousalueella. Päämiehemme ovat ammattisektorin tuotteisiin erikoistuneita tekstiilivalmistajia", toimitusjohtaja Esa Lauhaluoma mainitsee. Import Numero 1:llä on pitkä kokemus yhteistyöstä valmistajien ja asiakkaiden kanssa. Monet valmistajat ovat olleet yrityksen yhteistyökumppaneina jo 10–20 vuoden ajan.

Monenlaisia käyttökohteita

Suomalaiset ravintola-asiakkaat tuntevat Import Numero 1:n tuotteista parhaiten No Problem -pöytäliinamalliston. Siihen kuuluu likaa hylkiviä pöytäliinoja, jotka ovat olleet markkinoilla jo parikymmentä vuotta. "Aikaisemmin ravintoloissa oli pääasiassa puuvillapöytäliinoja, joita jouduttiin pesettämään usein. Uusista pöytäliinoista tahrat voidaan yleensä puhdistaa paikan päällä, joten pesulalaskuista kertyy merkittäviä säästöjä", Esa Lauhaluoma korostaa.

Viime vuosina yritys on laajentanut toimintaansa ja tarjoaa nyt hotelli- ja ravintola-alalle kokonaisvaltaisia ratkaisuja. Noin 70 prosenttia yrityksen tuotteista menee ammattikäyttöön. Tekstiilien vuokrauskin onnistuu yhteistyöpesuloiden kautta. "Voimme esimerkiksi toimittaa ravintolalle pöytäliinat, servietit, buffet-liinat, verhot ja tuolien verhoilukankaat. Väri vaihtoehtoja on pitkälti toistasataa", luettelee Nina Lauhaluoma.

"Vastaavasti valikoimamme kattaa hotellien kaikki huone-tekstiilit."

Usein tarvitaan asiakaskohtaisia ratkaisuja. Esimerkiksi loigoilla varustettuja ja muita 'räätälöityjä' malleja on tarjolla.

Tuotteilla on tiukat laatu- ja turvallisuusvaatimukset. Hotellitekstiilit ovat palonkestäviä. Uutuustuotteena on tyynyn- ja patjansuoja, joka valmistetaan hengittävästä ja nesteenpitävästä erikoismateriaalista.

Viime aikoina Import Numero 1:n liikevaihto on kasvanut vuosittain 20–40 prosenttia.

"Tämä on pitkäjännitteistä työtä. Kun asiakkaat ovat tyytyväisiä, niin asiakaskunta kasvaa", Nina Lauhaluoma uskoo. ■

SISUSTUSRATKAISUT
SUORAAN
MAAHANTUOJALTA



KALUSTEET



TEKSTIILIT



SUUNNITTELU



PROMAKERS

p.09 6831 3831 info@promakers.fi www.promakers.fi

Fatalii Gourmet
NAGA MORICH
MAAILMAN TULISIN CHILI

Powered by
fatalii.net

**Saisiko olla
kotimaista chiliä?**

www.fataliigourmet.net

**KOKIN-
VAATTEET**

TAKIT • HOUSUT • ESILIINAT
NIMIKOINNIT • BRODEERAUKSET
EDUSTUSASUT
MYÖS SUOMI-KAULUKSELLA

Sievi KOTIMAISET
TURVA- JA
TYÖJALKINEET

PUTSIINI OY

Mannerheimintie 19
00250 Helsinki
puh 09-857 4767
fax 09-857 4929
putsiini@putsiini.fi
www.putsiini.fi

PERINTEISIÄ MAUSTEITA JA TEXMEXIÄ SUOSITAAN SUOMALAISSKEITTIÖISSÄ

TEKSTI: MERJA KIHIL JA ARI MONONEN

Pohjoismaiden johtavan maustevalmistajan Santa Marian historia alkoi sata vuotta sitten.

Frans Leon Berg avasi pienen tee- ja maustepuodin Göteborgissa vuonna 1911.

Bergin maustepuodin omistajiksi tulivat myöhemmin Nordlundin ja Falkin perheet, jotka antoivat yritykselle nimen Nordfalks. Vuonna 1946 se perusti Santa Maria -mausteita valmistavan tehtaan. Pian se alkoi kasvaa Ruotsin suurimmaksi mausteyhtiöksi.

Suomessa Santa Maria -mausteita markkinoi alkuvuosina Paulig-yhtiö ja nytemmin Paulig Groupiin kuuluva Santa Maria Finland Oy.

”Toimintamme on kehittynyt voimakkaasti. Vuodesta 2004 Santa Maria Finland Oy:n liikevaihto Suomessa on kaksinkertaistunut”, myyntipäällikkö Pasi Jokinen kertoo.

Pakkauksia joka lähtöön

Jokisen mukaan Santa Maria Finland Oy keskittyi alkuvaiheissa selkeästi maustemyyntiin.

”TexMex-ruokien ja -mausteiden myynti alkoi vuonna 1991 – ja nyt siitä on tullut myyntimääriltään suurin tuoteryhmämme vähittäiskaupassa. Sen osuus on noussut jo 70 prosenttiin koko Santa Marian liikevaihdosta”, Jokinen mainitsee.

”Sen sijaan Food Service -toimialalla eli suurkeittiösektorilla tärkein tuoteryhmämme ovat edelleen mausteet.”

Pohjoismaiden välillä on Jokisen mukaan selviä eroja mausteiden kulutustottumuksissa.

”Norjassa käytetään Pohjoismaista eniten rahaa mausteisiin asukasta kohti, Suomessa taas vähiten. Täällä ihmiset ovat tottuneet käyttämään lähinnä perusmausteita.”

Tämän asiointilan muuttamiseksi Santa Maria jakaa kuluttajille uusia reseptejä niin kaupoissa kuin internet-sivuillaankin.

”Vähittäiskaupoissa Santa Maria -mausteita myydään sekä lasipurkeissa että pusseissa. Valikoimista löytyy myös myllyjä ja erilaisia eksoottisia maustesekoituksia. Suurasiakkaille on myös isompia 1–2 litran pahvikotelopakkauksia”, Jokinen luettele vaihtoehtoja.

Loppuvuodesta 2010 yhtiö toi suosituimpia maustelajeja myyntiin myös paperisissa suurpusseissa. ■

Lisätietoja: www.santamaria.fi

ELINTARVIKETURVALLISUUS ON HYVÄÄ LIKETOIMINTAA

Diversey Consulting auttaa elintarviketoimijaa kehittämään elintarviketurvallisuutta kokonaisvaltaisesti.

Diversey Consultingin palvelut kattavat kaikki hygieniaan ja elintarviketurvallisuuteen liittyvät palvelut saman katon alta. Näin pystytään elintarviketurvallisuutta kehittämään yhtenä kokonaisuutena ja yhden osaavan kumppanin avulla.

Diversey Consulting auttaa suurkeittiöitä ja elintarviketeollisuutta muun muassa selvittämään ongelmapalautteiden syitä tai kytkemään elintarviketurvallisuuden kiinteäksi osaksi organisaation arvoja. Tavoitteena on parantaa laatua ja kustannusten hallintaa, edistää työhyvinvointia ja työturvallisuutta sekä kartoittaa henkilöstön osaamista ja prosessien toimivuutta. Samalla kun prosesseja arvioidaan ja mitataan pystytään myös toiminnan ympäristövaikutuksia optimoimaan.

Silmien avaamista

Tyypillisesti ongelmat liittyvät tehokkuuteen ja omavalvontaan. Elintarviketurvallisuuden palveluista vastaava elintarvikeinsinööri Kai Ahlgren tietää lukuisia keittiöitä, joissa omavalvontaa tehdään, koska laki sitä vaatii, mutta valvonnan merkitystä ei loppuun asti ymmärretä.

”Näissä keittiöissä merkataan lämpötiloja ja jäähdytysaikoja ylös orjallisesti ja sokeasti. Kun raja-arvot ylittyvät tai alittuvat, mitään ei tapahdu, koska ei tiedetä, mitä pitää tehdä. Tässä kohtaa voimme auttaa kouluttamalla ja motivoimalla työntekijöitä.”

”Oman haasteensa tuovat yritysten omavalvonta- ja laatusuunnitelmat, joihin on saattanut kertyä pitkän ajan kuluessa useita eri versioita, jolloin niiden lukeminen ja päivitys on hirmuinen urakka. Meillä on kokemusta näiden päivityksistä ja testauksesta käytännössä.”

Yhdessä viranomaisten kanssa

Diversey Consulting toimii puolueettomana elintarviketurvallisuuden asiantuntijana tiiviissä yhteistyössä asiakkaiden ja viranomaisten kanssa. Ahlgrenin mukaan yhteistyö viranomaisten kanssa on pääsääntöisesti sujunut hyvin.

”Kun olemme ottaneet esimerkiksi ruokanäytteet ja sopineet asiakkaan kanssa, että raportit toimitetaan myös viranomaiselle, on viranomaisen järkevää jättää oma näyte seuraavalla viikolla ottamatta.”

Ahlgren toivoo, että yhteistyö viranomaisten kanssa tiivistyy nykyisestä.

”Yhteistyö hyödyttää asiakkaitamme, koska sen tuloksena saadaan aina turvallista ruokaa ja saavutetaan säästöjä tai lisätuottoa.”

Vuonna 2009 perustettu Diversey Consulting on kansainvälisen Diversey-konsernin osasto. ■

TEX MEX
Santa Maria

GO:
MEXICAN

MEXICAN
NACHO
BURGER

SANTA MARIA
ON MUKANA
FAST FOOD-
MESSUILLA.
TERVETULOA
OSASTOLLEMME!



PIKARUOKAMAAILMAN KUUMIN TRENDI!

Nappaa osasi nopeasti kasvavista meksikolaisen ruoan markkinoista tuottoisan Go: Mexican -pikaruokakonseptin avulla. Erotu joukosta lisäämällä ruoka-annoksiin ripaus Meksikon makua helpokäyttöisillä tuotteillamme!

GO: MEXICAN - KAIKKI MITÄ TARVITSET
PIRISTÄÄKSESI PIKARUOKARAVINTOLASI
ASIAKKAITA.

Resptejä ja inspiraatiota löydät osoitteesta:

www.santamariafoodservice.fi



– Food for professionals –



RAKKAUDESTA KALAAAN

KALASTAJA KLAUS BERGLUND

EI VÄSY PUHUMAAN LAATUKALAN PUOLESTA

TEKSTI: SAMI J. ANTEROINEN

KUVAT: GUY SVANBÄCK

Ammattikalastaja Klaus Berglund harmittelee, että ihmiset eivät enää osaa valmistaa kalaa.

Koska etenkin kaupunkilaiset ovat perin neuvottomia veitsi kädessä, he maksavat kymmenen kertaa kovempaa hintaa lohifileestä – joka laadullisesti ei ole juuri parempaa.

”Kun kalaa käsitellään ja siltä viedään ruodot, siitä tulee yksinkertaisesti huonompi tuote. Avattu kala on alttiimpi bakteereille.” Berglundin mukaan kaikki nykyajan kaasut ja erikoispakkaukset kuljettavat aitoa asiaa vain kauemmaksi siitä, mitä sen pitäisi olla. ”Meistä on tullut aika uusavuttomia monessa suhteessa, mutta tietenkin aina on mahdollista taas parantaa ja alkaa opetella uudelleen unohtuneita taitoja.”

Lahnalla lamontappoon

Berglund on käynyt yhden miehen sissisotaa kalan puolesta jo vuosia. Aina välillä saavutetaan odottamattomia voittoja: Berglundin myytyä muutaman tonnin lahnaa pienelle kaupparetjulle, kala katosi käsistä nopeasti.

”Lehdessä mainosteltiin lamalahnaa eurolla kilo, ja etenkin maahanmuuttajat innostuivat”, Berglund kertoo ja lisää, että



porukkaa saapui busseillakin kilpaa kalasaalista kantamaan. Kalastajalle ei ole yllätys että kansainvälisempi porukka hankkii kalahommat paremmin: ”Esimerkiksi ukrainalaiset tekevät pikkulahnoista eräänlaisia kuivattuja suolachipsejä.”

Berglund näki mielellään Suomessakin ranskalaisen mallin, jossa perhe ostaa arkenakin kotiin oikein ison kalan ja kaikki perheen jäsenet osallistuvat ruuanlaittoon. Toistaiseksi tästä idyllistä ollaan vielä kaukana, hän myöntää.

Ravintolassa Berglund on päässyt säilyttämään useampaankin kertaan – muistissa on vielä pyörähdykset kalakärryjen kera ravintoloiden käytävillä, jolloin tuoreen kalan ystävät saivat poimia mieleisen heti kärryistä. Yhteistyö ravintoloiden kanssa on ollut kelpo show’ta ja PR:ää kalakulttuurin puolesta, mutta bisneksenä se ei ole parhaasta päästä, Berglund myöntää. ”Logistiikka muodostaa siinä ongelman, koska ravintolat ostavat niin pieniä määriä.” Liian usein tämä tarkoittaa sitä, että kalastaja istuu pakettiauton ratissa ja ajaa hiki hatussa saalista Helsinkiin.

Akateeminen kalamies

Keväällä 50 vuotta täyttävä Berglund on kalastanut nelivuotiaasta pojanvesselistä asti. Harrastuneisuus on aina ollut vahva, mutta ensin mies luki itsensä yliopistossa viittä vaille kalatalouden MMK:ksi. Mitä enemmän hän perehtyi tieteelliseen kalastukseen, sitä enemmän alkoivat käytännön ”real-life” sovellutukset kiehtomaan, kuten gradun jälkeinen elämä sitten osoittikin.

”Gradu syntyi lohen siimakalastuksen säätelystä, ja saimme ihan oikeasti paremmat lohisaaliit Itämerellä, siirtymällä isompaan syöttikokoon – silloin nimittäin alamittaisten lohien määrä pieneni lähes nollaan ja siimat kalastivat paremmin isompia vonkaleita,” Berglund kertoo. Tämän asian hän oli itse asiassa kuullut puolivahingossa erään vanhan kalastajan kertomana eräissä tunkkaisessa merimiesbaarissa Hangossa, joskus 80-luvulla.

Jo opiskeluaikana Berglund kalasti aina kuin vain voi, ja aina vaan kunnianhimoisemmin. Hän oppi tuntemaan ammattikalastajat ja parhaat apajat. Lopulta Berglund huomasi, että hän alkoi saada enemmän kalaa kuin ammattimiehet. Oli aika tehdä johtopäätöksiä. ”Kalastajan ammatissa olen toiminut vuodesta 1988”, hän kertoo ja lisää, että kaksi vuotta myöhemmin tehtiin ensimmäinen suurempi investointi, kun mies hankki rysäveneen ja pari lohiloukkua. Vuosien varrella on noussut kalaa enemmän kuin kukaan voi laskea.

Välillä on puskettu duunia myös kalastusmatkailupuolella – Berglund laskee viihdyttäneensä 14 000 yrityspompua Inkoon ulkosaaristossa sijaitsevalla Sädön tilallaan vuosina 1990–2008. ”Parhaimmillaan se oli aika mielenkiintoista ’limusiinilla kalaan’ -tuhua, kun oli vieraana maan ja man-

tereen ykköspäittäjiä pääministereistä ja komission jäsenistä lähtien.”

Arvokalalle tuli noutaja

Elämysbisnes on kuitenkin jäänyt vähemmälle viime aikoina, kun pitää taistella varsinaisen elinkeinon puolesta. Kalastajan mieliharmeja ovat mm. hylkeet ja merimetsot, joista etenkin alati lisääntyvät hylkeet saavat Berglundin huokailemaan. ”Jos lasketaan, että hylje syö 8 000 kiloa kalaa vuodessa, niin kaksi hyljettä syö ja saman määrän kuin yksi kalastaja vuodessa kalastaa.”

Ravintoloiden himoitsemat kuha, siika, meritaimen ja ahven ovat viime vuosina olleet muutenkin kovassa paineessa – erityisesti lahna on viemässä multa kaloilta elintilan koko Pohjois-Euroopassa, Berglund väittää. Hänen mukaansa kymmenen kuhakilon saamiseksi pitää ”siinä siivellä” nostaa 500 kiloa lahnaa.

Takana on se pitkä kehitys, että särkikalat viihtyvät rehevissä vesissä ja ovat runsastuneet erityisesti Suomenlahden ja Saaristomeren rannikolla. Särkikalat ajavat taloudellisesti arvokkaammat lajit ahtaalle ja myös vapauttavat sedimentoituja ravinteita kiertoonsa. Särkikalajien tehopyynti taas poistaa ravinteita rehevöityneistä vesistöistä, ja poistokalastus nähdään tietenkin myös yhtenä mahdollisuutena kehittää rannikkokalastusta.

Sata tonnia sekundaaria

Hallitus on sitoutunut ravinteiden poistoon kalastuksen avulla ja on antamassa vajaan kahden miljoonan euron valtionavun kalastajille, jotka nostavat lahnaa ja muuta särkikalaa ylös merestä. Berglund itse on tätä työtä tehnytkin – hän on pitänyt omia ydinapajiaan puhtaina särkikalajien kiskomalla satoja tonneja roskakalaa rysillä ja verkoilla ylös, tähänastisesti merikotkien ja lokkien suureksi iloksi – eihän niitä voi mereenkään takaisin dumpata. Tällä konstilla hän on saanut edelleen välttäviä saaliita, mutta tietää alueita, jotka ovat täysin tukossa yksinomaan lahnasta. ”Tämä on tärkeää työtä, eikä siihen tekijöiksi oikein voi muuta laittaa kuin kalastajat.”

Uudellamaalla ammattikalastajia on kymmenkunta, ja ”uusrekrytointi on nolla”, niin kuin Berglund asian ilmaisee. Alan ukkoutuminen on tosiasia: ”Parissakymmenessä vuodessa inkoolaisten kalastajien määrä on vähentynyt 32:sta 3:een.”

Bisnesmahdollisuuksia merenvilja tarjoaa kyllä – Ruotsissa on kalakaasulla käyviä bussejakin, Berglund kertoo. Mies on vastikään käynyt Norjassa tutustumassa neljään eri kalan käsittelylaitokseen ja on vieläkin pyörällä päästään näkemästä. ”Huikean paljon enemmän siellä saadaan kalajätteesiä irti.” ■

SUOMUT SILMILTÄ

RAVINTOLAPÖYDÄSSÄ HARVINAISUUS, KYLMATISKILLÄ HYGIENIAONGELMA – KALALLA EI MENE HYVIN

TEKSTI: SAMI J. ANTEROINEN

KUVAT: PAUL CHARPENTIER

Kala ei varsinaisesti elä kulta-aikaansa kalatiskeillä tai ihmisten sydämissä. Kaupunkilaiset ovat vieraantuneet kalan valmistuksesta melko totaalisesti ja vain viimeisen päälle käsitelty kala kelpaa. Kotimaista ja ulkomaista kalaa löytyy kalatiskiltä kovaan hintaan, mutta ayattu kala on kovin altis huonolle hygienialle.

Tästä saatiin mustaa valkoisella viime vuonna, kun pääkaupunkiseudun kunnissa toteutettiin yhteinen valvontaprojekti, jonka tarkoituksena oli selvittää näytteenotoin ja tarkastuksin tuoreen kalan laatua ja siihen vaikuttavia tekijöitä vähittäismyynnissä ja laitoksissa. Samassa yhteydessä selvitettiin, miten kalastustuotteiden käsittelyä, myyntiä ja merkintöjä koskevat lainsäädännön vaatimukset toteutuvat. Projektiin osallistivat Helsingin kaupungin ympäristökeskus, Espoon seudun ympäristöterveys, Vantaan ympäristökeskus ja Keski-Uudenmaan ympäristökeskus.

Tuoretta kalaa palvelutiskissä myyviä vähittäismyyntipaikkoja tarkastettiin yhteensä 104 kappaletta, joista myymälöitä

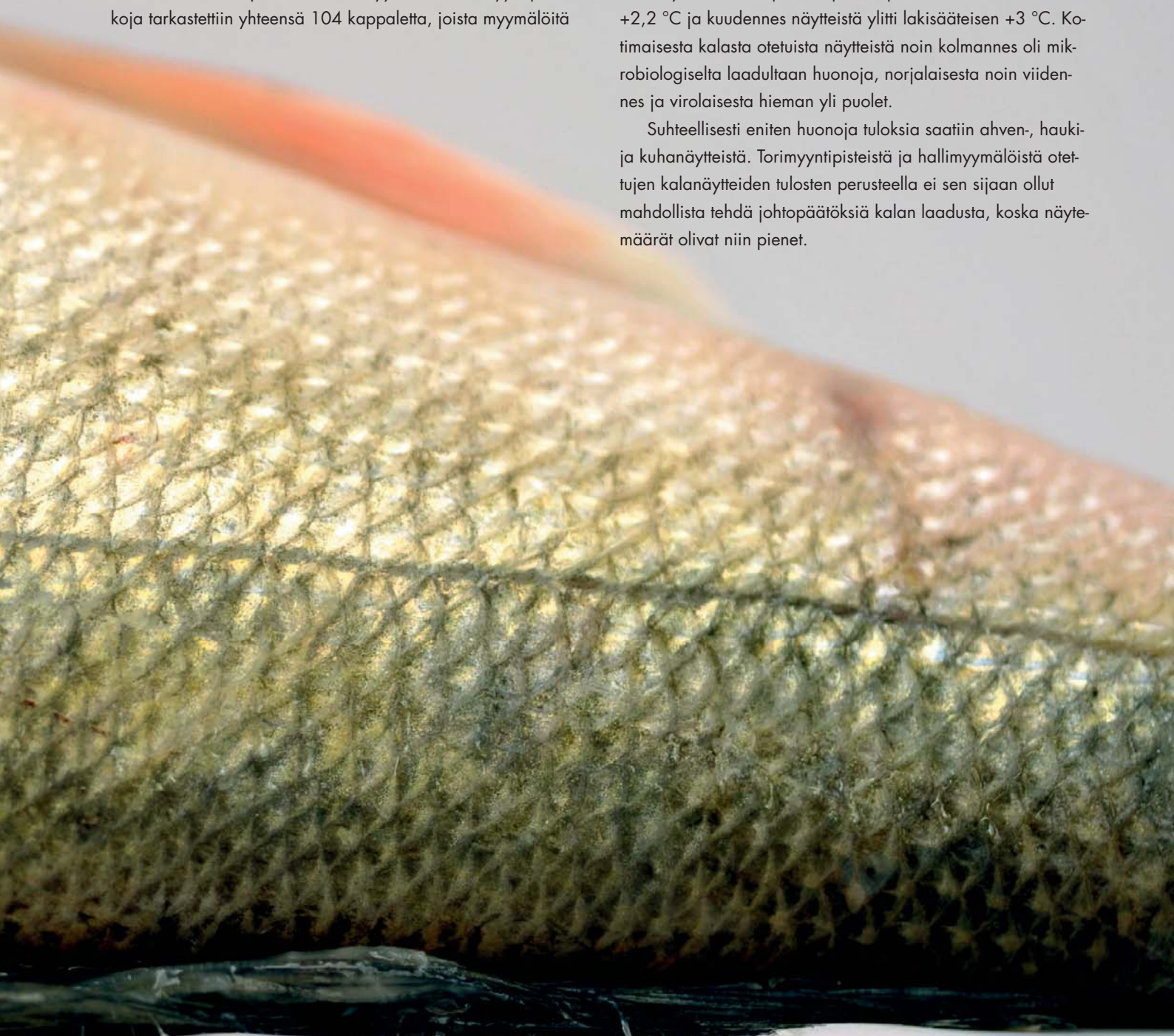
oli 95, hallimyymlöitä kuusi ja torimyyntipisteitä kolme. Pääkaupunkiseudun kalalaitoksia ja tukkuja tarkastettiin yhteensä kymmenen.

Vain puolet myymälänäytteistä hyviä

Vähittäismyyntipaikoista otettiin yhteensä 177 näytettä siten, että myymälöistä napattiin 168 sekä halleista ja toreilta yhteensä yhdeksän näytettä. Myymälöissä otetuista näytteistä 56 % oli mikrobiologiselta laadultaan hyviä, 18 % välttäviä ja 26 % huonoja.

Näytteeksi otettujen kalojen lämpötila oli keskimäärin +2,2 °C ja kuudennes näytteistä ylitti lakisääteisen +3 °C. Kotimaisesta kalasta otetuista näytteistä noin kolmannes oli mikrobiologiselta laadultaan huonoja, norjalaisesta noin viidenes ja virolaisesta hieman yli puolet.

Suhteellisesti eniten huonoja tuloksia saatiin ahven-, hauki- ja kuhanäytteistä. Torimyyntipisteistä ja hallimyymlöistä otettujen kalanäytteiden tulosten perusteella ei sen sijaan ollut mahdollista tehdä johtopäätöksiä kalan laadusta, koska näytemäärät olivat niin pienet.



Myymlöissä tuoreen kalan myyntikalusteiden ja säilytystilojen lämpötiloissa ei havaittu tarkastustulosten perusteella juurikaan huomautettavaa. Kalojen lämpötiloja oli mitattu pistokoemaisesti kerran viikossa noin puolessa myymälöistä.

Hyvästit kalalle?

Keittiömestari Henri Alén on katsellut kalan yhä jatkuvaa alenustilaa ammattilaisen näkökulmasta. Kalatiskit eivät häneltä saa osakseen ylistystä:

”Eihän siellä juuri villikalaa ole, kasvatettua vain. Kunnon kalaa ei oikein saa eikä sitä huvittaisi edes yrittää laittaa tarjolle nykytilanteessa”, hän manailee.

Alén tietää tavallisen kuluttajan hiiltyneen jo aikapäivää sitten: jos virolaisesta kuhafileestä pitää pulittaa 35 euroa per kilo, jotain on pielessä.

”Se on silloin sisäfilettä kalliimpaa”, Alén kuittaa.

Hän näkee suurena ongelmana nykyisen ylisäätely- ja

Elintarviketurvallisuusvirasto Evira ja virkaintoiset terveystarkastajat. Alénia kismitti mm. se, että kollega oli saanut terveystarkastukselta huomautuksen ostettuaan kauppahallista tuoretta kalaa ravintolaansa.

Eviran osastonjohtaja Maria Teirikko vastasi kalakritiikkiin toteamalla, että kokki saa kyllä ostaa kalan kauppahallista mutta ravintolan keittiössä tulee olla toiminnoille riittävät ja asianmukaiset tilat – tai toiminta on muuten järjestetty siten, että valmistettu ruoka on asiakkaalle turvallista.

Lähes vuosi käydyn keskustelun jälkeen Alén uskoo, että ulostulosta oli jotain hyötyäkin:

”Terveystarkastajat toimivat Eviran alaisuudessa, mutta vetävät välillä aivan omaa linjaa. Tämä johtaa pahimmillaan siihen, että terveystarkastaja sanoo ’ei’ ja Evira ’kyllä’, Alén toteaa ja uskoo, että Eviran intresseissä on nyt selkeyttää pelisääntöjä niin, että

-käsittelykulttuurin, joka on tehnyt kalasta jo liki lainsuojattoman. Suomessa on kuitenkin aina osattu tehdä maittavaa kalaruokaa ja kala on ollut iso osa koko suomalaisuutta.

”Nyt täällä vahdataan muikkukukkoja listerian pelossa. Kyllä nämä asiat on turhan tarkkaan säädely tässä maassa”, hän ihmettelee.

Mitta täynnä

Alén katseli nykyä aikansa sivusta, kunnes ärhäköityi mielipidekirjoittajaksi viime keväänä. Tulilinjalle joutui etenkin

kaikki tietävät missä ollaan menossa.

”Sen lisäksi, että viranomaisten pitäisi puhua yhtä kieltä, heidän kannattaisi myös kysyä ammattilaisten mielipidettä useammin.” Alénin mukaan kentän ääntä ja ammattitaitoa ei kunnioiteta tällä hetkellä kovinkaan paljon.

Alokasleirille mars

Esimerkinä hän mainitsee hygieniapassin, jonka joutui ”kä-



Kutsu

**Sinulle HoReCa-alan
ammattilainen, me haluamme
Sinut vieraaksemme!**

Ostetuissa mainoksissa asiat
voidaan esittää monella tavalla.
Mielestämme saat parhaimman
käsityksen yrityksestämme,
kun tulet itse paikanpäälle
katsomaan.

**VARAA AIKA ESITTELYLLE
ASIAKASPALVELUSTAMME
– soita numeroon 0207 639 303!**



Kalatukku E. Eriksson Oy on yksi Pohjois-
maiden vanhimpia mutta toimintatavoiltaan
ja -tiloiltaan nykyaikaisimpia yrityksiä kala-
alalla. Yritys on tunnettu helsinkiläisten fine
dining -ravintoloiden seafoodin toimittajana,
mutta viime vuosina toiminta on laajentunut
myös henkilöstöravintola- sekä vähittäis-
kauppasektoreille.



Helsingin keskustan läheisyydessä on
uusimpien EU:n elintarvikelakien ja
vaatimusten mukainen tuotantolaitos,
jossa on tuorekalan käsittely- ja
pakastamotoiminta sekä jatkojalostus-
ja cateringosasto.

Meille on helppo tulla!



Kalatukku E. Eriksson Oy
- kalaa vuodesta 1880 -
www.kalatukkueriksson.fi



det tärysten” vuosi sitten suorittamaan. Alén myöntää suoraan, että samaan riviin joutuminen nuorten opiskelijanplanttujen kanssa kävi miehen ammattilypeydelle. Tänä vuonna Alénilla tulee täyteen 15 vuotta keittiömestarina.

Vielä vuotta myöhemminkään Alén ei näe toimenpiteen mielekkyyttä:

”Hygieniapassin suoritus oli naurettavaa pelleilyä. Ei voi kuvitellakaan, että vaikkapa Ranskassa marssittaisiin keittiöön sanomaan kokeneille ravintolakokeille, että nyt koko porukka hygieniapassia suorittamaan”, hän vertaa.

Alén näkee, että tunnelin päässä on kuitenkin valoa: Evira on väläytellyt monenlaista helpotusta lupaviidakkoon ja pienten toimijoiden hygieniavaatimusten keventämistä. Suomessa mietitäänkin erilaisia hygienialainsäädännön joustomahdollisuuksia sekä kansallisella että EU-tasolla.

Muutoksia luvassa syksyllä

Näillä näkymin elintarvikelain muutos astuu voimaan 1.9.2011. Eviran ylitarkastaja Carmela Hellsten kertoo, että

myös alkutuotannosta annettua asetusta ja eläimistä saatavien elintarvikkeiden elintarvikehygieniasta annettua asetusta (laitosasetus) ollaan uudistamassa.

”Laitosasetusta ollaan kehittämässä vähemmän yksityiskohtaisia tila- ja toiminnallisia vaatimuksia sisältäväksi. Vähemmän yksityiskohtainen kansallinen lainsäädäntö antaisi enemmän mahdollisuutta käyttää joustavuutta vaatimusten soveltamisessa”, Hellsten toteaa. Evira tulee tiedottamaan asiasta enemmän lainsäädäntömuutosten varmistuttua sekä laatimaan myös ohjeita uuden lainsäädännön soveltamisesta.

Hellstenin mukaan paikalliset valvontaviranomaiset käytännössä jo soveltavat joustavuutta valvoessaan pieniä toimijoita. Eviran ohjeiden mukaan esimerkiksi samoissa tiloissa tapahtuvat vähäiset toiminnot voidaan hyväksyä, jos ne erotetaan ajallisesti.

”Hyväksymisen yhteydessä asetetut rajoitukset tulee kirjata huoneiston hyväksymisestä tehtävään päätökseen ja toimintojen eriaikaisuus tulee kuvata toimijan omavalvontasuunnitelmassa”, Hellsten linjaa.

Evira on laatinut mm. ohjeet kalastajien ilmoitusvelvollisista elintarvikehuoneistoista sekä kalakukon valmistuksesta. Molemmat ohjeet antavat mahdollisuuksia joustavuuteen, huomauttaa Hellsten.

”Esimerkiksi kalakukkoja voidaan toimittaa jäähdyttämättöminä vähittäiskauppoihin, eikä myymättä jääneitä tarvitse hävittää toimituspäivänä.”

Mallioppilaan tuska

Alén uskaltaa olla jo varovaisen toiveikas muutosten suhteen, mutta sen verran hänkin on matkan varrella kyynistynyt, että ”ei usko ennen kuin näkee”. Muutosten läpivieminen vie joka tapauksessa aikansa, sillä byrokratian rattaat pyörivät hitaasti. Alén pitää ongelmallisena myös sitä, että Suomessa pom-pataan asentoon heti kun Euroopan unionista tulee mikä tahansa ukaasi. Maalaisjärki on hyvässä käytössä muualla Euroopassa, mutta ei täällä:

”Koko Eurooppaa kun tarkastelee, pykälissä tuntuu olevan vähiten tulkinvaraa juuri Suomessa.”

Byrokraatteja ja koneistoa ei voi kuitenkaan syyttää kai-

kesta. Suomalainen ruokakulttuuri on niin ”kapea ja ohut”, että se on helposti muilutettavissa suuntaan tai toiseen. Suomessa ruoka on usein eineshöttöä, polttoainetta koneeseen, kun muualla Euroopassa ruoka herättää intohimoja aivan toisella tavalla.

”Joissain paikoissa ruoka on erottamaton osa kulttuuria”, Alén pohtii ja mainitsee esimerkkinä Espanjan.

”Siellä kinkut roikkuu kadulla, mutta yritäpä samaa Stadi-
sa”, Alén heittää.

Tuoreeks terveeks

Alénin yksinkertainen toive on, että kalaa saisi ravintolan pöytään nykyistä helpommin. Hänen mukaansa keittiöissä voidaan kalan laatu vahvistaa aistinvaraisesti, jolloin tuoreeltaan asiakkaan lautaselle kiidätetty kala voisi tehdä ihmeitä kala-annosten suosiolle.

Ravintola Murussa vaikuttava Alén harmittelee, että logistiikka toimii etenkin suomalaista kalaa vastaan tällä hetkellä:

Ravintolaan saa Portugalin ahventa yhtä tuoreena kuin kotimaista kuhaa”, hän vertailee. ■



AITO RANSKALAINEN HERKKUKAUPPA

LUOMUA JA LISÄÄINEETTOMIA TUOTTEITA

esim. ANKANKOIPPI CONFIT, 4-5 KPL, 1350G, ME 8KPL
DeliDeli Ref no 256, Meira Nova Ref no 99902



4-5 kpl

SÄILÖTTYJÄ ANKANREISIÄ
Cuisses de Canard Confites

1350g

saatavilla myös Meira Novan kautta!

TIEDUSTELUT, TILAUKSET JA LISÄÄ HERKKUJA
☎ 09-26942010
WWW.DELIDELI.FI



PARHAAT KOKONAISVALTAISET HYGIENIARATKAISUT -JA PALVELUT

Tarjoamme asiakkaillemme yksilöllisiä hygieniaratkaisuja, joissa on huomioitu kunkin asiakkaan erityistarpeet. Tuot-
teemme ja palvelumme takaavat asiakkaillemme vapauden
keskittyä omaan ydinosamiseensa.

Asiakkaanamme saat muun muassa kaiken tämän:

- Kattavan tuotevalikoiman eri tarpeisiin
- Nykyaikaisimmat, ympäristömyönteiset puhtausratkaisut
- Monipuolinen koulutuksen, joka takaa tuotteiden oikean ja taloudellisen käytön

Ota yhteyttä, kerromme mielellämme lisää!



Oy Ecolab Ab
PL 80, 02201 Espoo • Puh 020 7561 400 • www.ecolab.fi

KÄNNIN ANATOMIA

TEKSTI: ARTO KOSKELO

KUVA: VILLE HENRIKSSON

Kirjoittaja on herkuttelulle perso vastarannankiiski ja toistaitoinen tikanheittäjä

Suomessa humala ei ole häpeä. Päinvastoin. Holtittomuus on osa kännin anatomiaa. Känni on tanssi, jonka horjuvat askeleet ovat tatuoituja kulttuurin lihaan ja vaikka tyylien kirjo on laaja, askeleet ovat jaettua omaisuutta varallisuustasoon ja pörstävärkkiin katsomatta. Älkää käsittäkö väärin. Viinin kannalta humalahakuisuus ei ole ongelma. Joka vuosi valtamerellinen viiniä tislataan teollisuusalkoholiksi ylituotannon seurauksena. Juotavaksihan se olisi tarkoitettu. Piirun verran freesimän viinikulttuurin jalkauttamisen kannalta asetelma on kuitenkin paradoksaalisen mutkikas.

Suomalaisen suhde alkoholiin on kaksijakoinen, kiitos vuosikymmenet jatkuneen epäonnistuneen valistuspolitiikan. Alkoholia paheksutaan vähintään yhtä paljon kuin kunnan humalaa ihaillaan. Lopputulos on ilmeisen jakomielitautinen. Lounaan yhteydessä ei parane ottaa lasillista viiniä, koska alkoholi liitetään vahvemmin juhlimiseen ja vapaa-aikaan kuin ruokailuun. Viikonlopun koittaessa puhekyvyn voi riipaista hattuhyllylle kulauttamalla edellisen viikon juomattomat lounasviinit ensimmäiseen vartiin samojen työkavereiden seurassa. Viinin ja viinan erottaa yksi vokaaliräppäle, jonka ero liukenee suussa alkuiltasta ennen kuin lopulta katoaa.

Humala elää suomalaisissa myyteissä siinä missä Odyssuksen harharetket kreikkalaisten vastaavissa. Suhteemme alkoholiin tekee poikkeavaksi se, että meilläpäin huolellinen juopottelu rinnastetaan sankaritekoon. Eeppinen humala ei ole pelkkää päihtymistä. Se on siirtymäriitti toiseen todellisuuteen, jossa vallitsevat päinvastaiset säännöt kuin siinä todellisuudessa, jossa murjotetaan rivitalossa, tehdään jauhelihapitsaa ja ulkoilutetaan koiria. Koska känni ei ole Suomessa todellisuuden jatke vaan sen totaalinen poikkeama, härskeimmätkin manööverit saa jälkijättöisesti anteeksi, jos vain on tarpeeksi huonovointinen kankkudessa ja näyttää katuvaliselta.

Sankarihumalan kohokohta on intiimi hetki. Siinä suoma-

lainen riisuuntuu sivistyksen kahleista ja palaa takaisin luontoon. Kosmisen yksinäisyyden lakipisteessä ympäristö ja aika katoavat. Jäljelle jäävät vain mies ja pullo sekä transsi, josta shamaanit voisivat ottaa mallia.

Valtiovalta ei erottele erilaisia alkoholijuomia toisistaan tilastoidessaan kulutusta. Miksipä erottelisi, kun kaikenlainen alkoholinkäyttö on karnevalisoitu ja valtaosa viinistä ostetaan laatikoissa halvimman hintalapun mukaan? Ehkä siksi, että käyttökulttuureja ei ole vain yksi, vaan monia, ja ne määrittelevät käytön seuraukset tekovälineitä osuvammin. Ehkä siksi, että kasvava joukko ei jaksa istua muurahaispesässä.

Puhun tietenkin viinikulttuurista, vaikka se kuulostaakin Etelä-Helsingissä keksityltä kirosanalta. Valtiovallan kannattaisi lotkauttaa korvansa viinikulttuurin suuntaan. Hilpeä viinihiprakka on säännöllisestikin toistettuna paheista hienoimpia, eikä suista nautiskelijaa kankkuseen tai kammiovärinä sen enempää kuin yhteiskuntaa pois raiteiltaan. Sen mahdolliset haitat kalpenevat kertaluonteisen ördäyksen rinnalla siinä määrin, ettei niistä voi puhua samana päivänä. Sikailuhumalan vastakohdan ei tarvitse olla maailmanvastainen absolutismi. Se voi olla letkeä hiprakka hyvässä seurassa, sillä harva asia ylittää nautintoa, jonka saa pitkästä illallisesta, jonka aikana viini virtaa. Saa toki olla eri mieltä.

Maata vaivaavasta alkoholisuomettumisen suosta ei nousta ilman pientä kansalaistottelemattomuutta tekopyhien tapojen edessä. Siinä kohtaa sinä astut kuvioon, hyvä lukija. En pyydä sinulta mitään kohtuutonta. Ehdotan vain vienosti, että seuraavan kerran kun menet työaikana lounaalle, et ajattele valtiovaltaa sen enempää kuin karkaamista eläintarhasta. Ajattele sen sijaan itseäsi ja unohda muiden säveltämät askelkuviot. Jos epäilet, että viini saattaisi toimia ruokasi kanssa, ota lasillinen. Asia on nimittäin niin, että kulttuurit eivät muutu itsestään: ne muutetaan sisältäpäin. ■





Veuve Clicquot - comes in all sizes!

AIKANSÄ TUOTE: VIINIKAPINALLINEN GOTTFRIED LAMPRECHT

TEKSTI: ARTO KOSKELO

Wieniläisen palatsin sali on tupaten täynnä. Itävaltalaisista viinintuottajista ja ympäri maailman saapuneista viinibloggaajista koostuvan massan liikehdintä näyttää ylhäältä katsottuna enemmän muurahaispesän kuhinalta kuin viinikonferenssilta. Viiniä kaadetaan lasihin solkenaan ja ilman täyttää hälinä.

Kaikki eivät kuitenkaan ole sisällä salissa. Rakennuksen ulkopuolella, kulman takana, nuori mies ruuvaa pulloja auki kirpeässä syyssäässä ja viittoon nauraen luokseen. Gottfried Lamprecht on Herrenhof Lamprechtin viinintekijä, muttei ole sisällä maistattamassa viinejään.

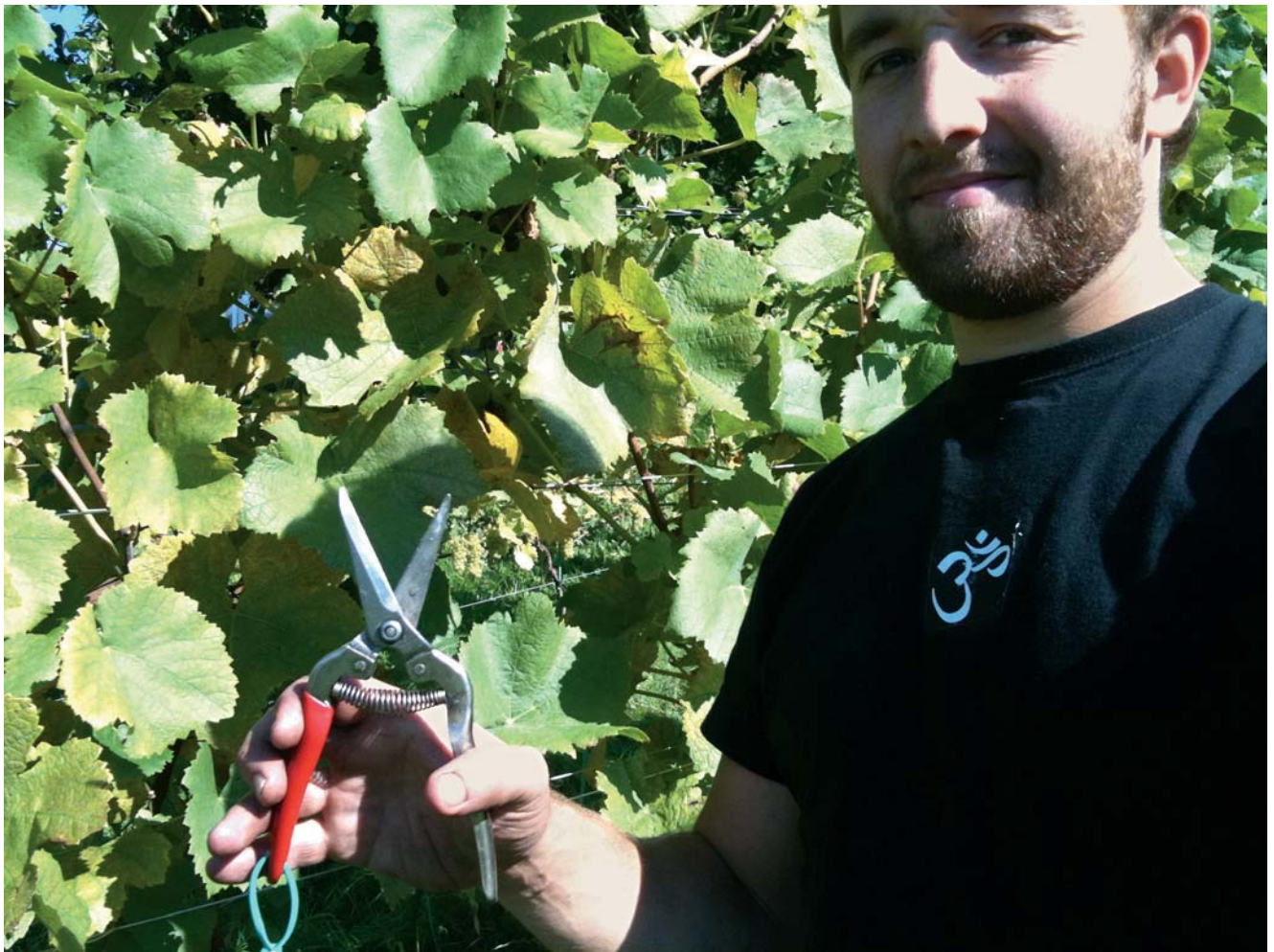
Itse asiassa hänellä ei ole varaa maksaa näytteillepanomaksua.

– Tervetuloa sissimaistajaisiin. Lasit pöllitään sisältä, viinit toin matkalaukussani.

Toivottavasti kukaan ei huomaa ja toivottavasti maistuu!

Ennen kuin annetaan Gottfriedin itse kertoa mitä ihmettä hän oikein puuhaa, kelataan hieman historiaa taaksepäin.





Gottfried Lamprecht ei ole tyypillinen itävaltalainen viinintekijä. Hän toteaa saavansa parhaat ideat parin viinipullon jälkeen, tuottaa viininsä niin luonnonmukaisesti kuin on mahdollista, kaataa tammet tynnyreitä varten itse, vivuttaa sosiaalista mediaa sujuvasti ja piirtää pullojensa etiketit, vaikka ei osaa varsinaisesti piirtää. Lisäksi hän on alta kolmekymppisenä aivan liian nuori viinitilan pyörittäjäksi. Yhdessä asiassa hän on kuitenkin samaa mieltä kollegoidensa kanssa. Hänkään ei jaksaisi muistella skandaalia, joka romutti maan viinialan kaksikymmentäviisi vuotta sitten.

Tämä ei kuitenkaan estä meitä hieman tonkimasta menneitä, sillä skandaalin ytimeen oli kylvettyä siemen, jota ilman Itävallan viinien nykyistä kukoistusta on mahdotonta ymmärtää.

Eräänä kauniina aamuna, keväällä 1985, Itävallan viinien myynti romahti. Paljastui, että joihinkin viineihin oli lisätty pakasnesteeissä käytettyä kemikaalia. Syllisiä oli vain kourallinen, mutta paniikki levisi valtoimenaan. Kuilun partaalle päätyneen viinialan oli uudistuttava tai kuoltava. Käynnistetyt uudistukset johtivat mittavaan rakennemuutokseen, laatuviinipai-

notuksen syntyyn, uuteen lainsäädäntöön ja luonnonmukaisuuteen satsaamiseen. Niiden ansiosta Itävallan viinit ovat tätä nykyä hurjassa vedossa ja tuntuvat olevan kaikkien huulilla Singaporesta New Yorkiin ja takaisin. Ei huonosti maalta, joka tuottaa prosentin maailman viineistä.

Mutta miten kulman takana viinejä maistattava Gottfried Lamprecht liittyy kuvioon? Ei lainkaan ja monellakin tapaa. Gottfried oli tapahtumien aikaan liian nuori juomaan viiniä, hyvä kun osasi kävellä. Samalla monet asiat, jotka ovat nostaneet Itävallan maailman tietoisuuteen, tuntuvat kiteytyvän hänessä. Ei, hän ei ole palkittu viinintekijä, jonka viinit saavat huippupisteitä amerikkalaisilta julkisjournalisteilta. Monet eivät ole koskaan kuulleetkaan hänestä. Hän tuottaa parhaimmillaankin vaivaiset 7000 pulloa vuodessa Etelä-Itävallan Styriassa sijaitsevalla kotitilallaan ja teki ensimmäisen viininsä vasta vuonna 2006. Tynnyrillinen punaviiniä syntyi autotalissa, öljyisten työkalujen keskellä, traktorin takana. Jotain erikoista hänessä kuitenkin on, mutta palataan siihen hetken kuluessa.

Gottfriedillä on kuuma. Hän on juuri lopettanut 5000 tu-



hannen omenapuun kiskomisen irti. Käsini ja juurineen. Omenapuut olivat kuulemma väärässä paikassa. Se ei haittaa, sillä pian niiden paikalla kasvavat köynnökset.

– ”Ne olivat sellaisia, joissa on enemmän hedelmiä kuin omenia. Päätin ottaa ne pois. Maa on liian arvokasta haaskattavaksi omeniin. Tässä kohtaa kasvoi parisataa vuotta sitten köynnökset, jolloin tila oli osa munkkiluostaria. Palaan takaisin ajassa”, Gottfried sanoo ja viittaa myllerrettyyn maahan.

Juurakkotempaus kelpaa todisteeksi Gottfriedin sinnikkyydestä, mutta toimii myös vertauksena laajemmasta muutoksesta, jonka Itävalta on läpikäynyt kuluneina vuosina. Sen seurauksena Itävallan viinintuottajat seisovat nyt tienristeyksessä, jossa katsovat samaan aikaan sekä tulevaisuuteen että menneisyyteen. Uutta ja vanhaa yhdistetään, itsestäänselvyydet kyseenalaistetaan.

– Kun perheen hedelmätila muutettiin viinitilaksi, istutin köynnökset tavalla, joka uhmasi modernin viininvalmistuksen järkeä. Halusin tehdä jotain millä on merkitystä, en tylsää Co-

ca-Cola -viiniä. Se vaati jonkin verran suostuttelua, mutta vanhempani ovat olleet tyytyväisiä, joten minulla on vapaat kädet, hän toteaa.

Herrenhof Lamprechtilla erilaiset rypälelajikkeet kasvavat tarhoilla sekaisin. Viinintekijäkään ei pysy aina perässä, mitä lajiketta mikäkin köynnös on. Kuulostaa asioiden tahalliselta vaikeuttamiselta ja ylimääräiseltä työltä. Gottfried on eri mieltä.

– Tämä on paras tapa tehdä terroir-viiniä. Maaperä ilmenee lasissa, ilman että yksittäisen rypälelajikkeen aromit varastavat parrasvaloa. Se tekee hommasta minulle jännittävämpää, koska teen suurimman osan työstä yksin, hän kertoo.

Herrenhof Lamprechtin tarhoilla työskennellään luonnonmukaisesti, samaan tapaan kuin vuosisatoina, jotka edelsivät synteettisten turbolannoitteiden ja hyönteismyrkkujen voitonmarssia. Toisinaan kapina nykypäivän käytäntöjä kohtaan on hukatun perinnön uudelleen löytämistä.

– Home ja kypsyysongelmat iskevät usein yhteen lajikkeeseen, mutta harvoin kaikkiin. Näin valmistetut viinit toimivat ai-



koinaan viljelijän vakuutuksena. Huononakin vuotena saatiin viiniä, hän sanoo.

Gottfried puhuu intohimoisesti luomuviljelystä ja asioista, jotka ovat hänen mielestään viinin parissa pielessä. Niitä riittää.

– Yhteys viinin ja menneisyyden välillä on katkaistu. Viinistä on tullut vain juoma, teollinen tuote, jonka sielu on hukassa. Viini valmistetaan tehtaan näköisessä tuotantolaitoksessa ja sitä kutsutaan laatuviiniksi, vaikka rypäleet kasvatetaan kemikaalien avulla tasaisilla pelloilla, joille tomaatit sopisivat paremmin. Kemikaaleista on tullut viinitiloille uusi riippuvuuden muoto. Viinintekijät ovat kemikaaliyritysten panttivankeja. Kun jokin kemikaali ratkaisee ongelman tarhalla, se synnyttää uuden, mitä hoidetaan toisella kemikaalilla. Se on noidankehä. En halua olla suuryrityksen torppari. Luomuviljely vaatii enemmän työtä ja hikeä. Se tarkoittaa kuitenkin vapautta, mitä arvokkaampaa asiaa tuskin on, hän toteaa.

Gottfried ei ole yksin luonnonmukaisen viljelystapansa kanssa, sillä Itävalta pitää viinimaailman kärkipaikkaa luomuviljelyn saralla. Kymmenen prosenttia tarhoista on sertifioitua luomua ja kolmessa neljäsosassa hyödynnetään integroitua viljelystapaa, mikä tarkoittaa työskentelyä käsin ja minimaalista puuttumista luonnon prosesseihin, oli kyse peltojen lannoitamisesta tai kellarityöskentelystä.

Ennen kuin selvitetään, mikä tekee Gottfriedista erikoisen, kysytään häneltä ensin, miten hän oikeastaan päätyi viinin pariin?

– Olin nuorena harvinaisen valikoiva: join vain kaikkein surkeimpia viinejä. Sekoitin niihin puolet vettä ja sain siitä huolimatta kovia kankkusia. Jossain kohtaa intohimo kuitenkin heräsi. En enää pystynyt juomaan viiniä ilman, että kyselin loputtomasti. Ajoin kaverini hulluksi. He käskivät minun tukkia turpani, koska olin niin raivostuttava. Lopulta päädyin Euroopan vanhimpaan viinikouluun Klosterneuburgiin opiskelemaan viinintekijäksi. Tätä nykyä kaikki vapaa-aikani ja rahat uppoavat tähän hommaan. Ero intohimon ja hulluuden välillä on toisinaan veteen piirretty, hän nauraa.

Yhteisölliset Internet-sovellukset mullistavat maailmaa, eikä viini tee poikkeusta. Harva tietää mihin kehitys johtaa, mutta alkaa olla selviö, että jokin on muuttunut perusteellisella taval-

la. Samalla tapa jolla viinistä puhutaan, on muutoksessa.

– Perinteinen viinijournalismi menettää asemiaan. Se on harvoin autenttista ja luovaa ja journalistit ovat osasyllisiä siihen, että viinistä on tullut snobi-juoma, pelottavan monimutkainen asia. Viini on sosiaalinen juoma, se tuo ihmiset yhteen kuin itsestään. Bloggaamalla tilan asioista, voin puhua ihmisille suoraan, Gottfried sanoo.

Gottfried blogga tilan nettisivuilla päivittäisistä asioista, julkaisee klippejä Youtubessa ja on aktiivinen Facebookissa. Herrenhof Lamprechtilla on enemmän seuraajia Twitterissa kuin Gottfriedin kotikylässä on asukkaita. Tämä on silmiinpistävää maassa, jossa mikroblogipalvelua ei juurikaan käytetä. Pienen Herrenhofin viinintekijä on sosiaalisen median edelläkävijä.

Mutta miksi hän istuu raskaan peltotyöpäivän jälkeen näpyttelemään läppäriä multaisilla sormillaan? Vanhakantaiselle viinitalolle asiakas on liiketoiminnan kohde, ei yrityksen kumppani, eikä se kaipaa ulkopuolisia sorkkimaan huolella rakennettua imagoja, olivat nämä heidän asiakkaitaan tai eivät. Gottfried näkee asiat toisin. Sen sijaan että hän piiloutuisi katinkultaisten kliseiden ja viiniromantiikan taakse, hän läpivalaisee Herrenhofin toiminnan sosiaalisen median avulla. Avainsanoja ovat autenttisuus, läpinäkyvyys ja tavoitettavuus.

– Haluan välittää ihmisille, että se mitä sanon on totta. Haluan että he voivat luottaa minuun. Ei minkäänlaista temppuilua, Gottfried toteaa.

Samalla hän tulee tiivistäneeksi sen, mistä perimmiltään on kyse. Norsunluutornista huutelun aika on ohi, koska kuluttajat haluavat nyt osallistua keskusteluun ja tulla kuulluiksi, eivät olla markkinointitoimenpiteiden passiivisia kohteita. Kiiltokuvato-dellisuus ei enää riitä.

Enemmistö Itävallan kuudesta tuhannesta viinitilasta on kooltaan pieniä. Niille uudet teknologiset ratkaisut tarjoavat mahdollisuuden saada äänensä kuuluviin ja löytää asiakaskuntansa aiempaa tehokkaammin. Aikakausten taitekohdassa pienuus ei itse asiassa ole haitta: se mahdollistaa notkeuden, jonka rinnalla jättiläiset näyttävät kankeilta. Selvää on, että Herrenhof Lamprechtin kaltaiset pienet tilat luovat polkuja, joita muut myöhemmin seuraavat, sekä Itävallassa että muualla maailmassa. ■



KANNOIMME ENNEN NIMEÄ
Capital Multiservices



AVAA
VAIN
OVI.

VÄLITÄMME HOTELLI- JA
RAVINTOLA-ALAN AMMATTILAISIA
www.hrhouse.fi

HR
house®

keisari
Luomu

*Suomalainen
luomuelut!*



Lue lisää:
www.nokianpanimo.fi

PÄÄSIÄINEN LÄHESTYY - APUKIN ON LÄHELLÄ!

Lagerblad Foodsin
suussa sulavat
valkosipuliyrttivoitaytteiset
lammaspihvit ja
herkulliset lammapullat
kruunaavat lounaspöytäsi,
illanistujaisesi
- missä vain
kaipaat aitoja
pääsiäisen makuja.

Lagerblad Foods Oy
Hermannin Rantatie 20,
00580 Helsinki, Finland
Tel. int. +358 (0)10 832 7000
Fax. int. +358 (0)9 7277 0630
www.lagerbladfoods.fi



LAGERBLAD FOODS

Aidosti Aito

TÄYDELLISEN KAHVIKUPIN METSÄSTYS

LA TORREFAZIONE YHDISTÄÄ PAAHTIMOTOIMINNAN KAHVILABISNEKSEEN

TEKSTI: SAMI J. ANTEROINEN

Aivan Helsingin ytimessä Aleksanterinkatu 50:ssä on tarjolla harvinainen kahvielämys. Talon toisessa kerroksessa toimii La Torrefazione, joka on palvellut suomalaisia kahvihaukkoja syyskuusta 2009 lähtien. La Torre on Helsingin ensimmäinen kahvila, jolla on oma minipaahtimo. Paikka on pieni, mutta täynnä tunnelmaa; esimerkiksi seinätapetissa on jättimäisiä kahvirenkaita – kyllä, juuri niitä, joita hiukan sisältöään läikyttänyt kahvikuppi jättää jälkeensä pöytään.

Tapetin renkulat ovatkin sitten ainoa asia koko paikassa, joka viittaa minkään sortin huolimattomuuteen. La Torrefazioneissa kahvia tehdään tosissaan: "Hyvän kahvin haaste on edessä joka päivä. Kahvia voi aina oppia tekemään paremmin", linjaa omistaja Jens Hampf.

Yrittäjä voi luottaa siihen, että suomalaisten kahvihammastakin kyllä kolottaa: keskivertokansalainen kuluttaa keskimäärin 10 kiloa kahvia vuodessa. Kahvilanpitäjän ongelma on se, että yli 95 prosenttia tästä määrästä on bulkkikahvia.

Kahvilakulttuuria luomassa

Hampf myöntää, että suomalainenkin on oppinut tilaamaan cappuccinon tai latten, mutta muuten kahvitietämys ja kahvilakulttuuri on Helsingissäkin paikoin pahasti lapsenkengissä. Hampf ottaa esimerkiksi pienipaahtimo + kahvila -yhdistelmän, joita on Ruotsissa ja Tanskassa jo kymmenittäin. Suomessa kollegat ovat harvassa – esimerkiksi Turun Café Art on yksi alan pioneeri.

"Lisäksi muissa Pohjoismaissa baristan ammatti on arvos-

saan, ja tämä näkyy myös paremmassa palkkauksessa." Suomessa taas tavataan ajatella, että kahvimasiinan operointi on opiskelijoille sopivaa tilapäisluontoista duunia.

Tästä huolimatta Hampf sanoo, että hänen kahvilallaan on ollut onnea rekrytoinnissa ja remmiin on saatu pätevää ja motivoitunutta väkeä. Tällä erää ringissä on 10 työntekijää, joista kaksi on täyspäiväistä – baristamaajoukkueen kapteeni Roman Kolpaktsi sekä keittiömestari Jon Linnavuori. Kukin taloon tuleva työntekijä käy läpi koulutuksen, jonka pituus on tyypillisesti 2–4 kuukautta. "Meillä kaikki tekee kaikkea, joten jopa koulutetulla baristalla on opettelemista talon tavoille."

Kierto alalla on kuitenkin suuri, eikä Torre ole poikkeus tässä suhteessa. Toimitusjohtajan vastuulla onkin tasalaatuisuudesta huolehtiminen – kupin sisällön on oltava silkkaa mustaa magiaa riippumatta siitä, kuka sen valmistaa.

Veljekset iskussa

Hampf on yrittäjäksi suhteellisen nuori, vasta 26-vuotias. Hän kertoo, että alkoi miettiä kahvilabisnestä vuonna 2007 kun



hänen veljensä Svante lähti mukaan perustamaan Kaffa Roastery -nimen saanutta paahtimoa. Kahvilatoimintaa ryhdyttiin alusta asti rakentamaan paahtimon ympärille.

”Sopivia tiloja etsittiin passiivisesti pari vuotta, ja aktiivisemmin puoli vuotta.” Aleksilla kaikki palaset loksahdivat kohdalleen ja kahvila starttasi vastapäätä World Trade Centeriä. WTC:n välitön läheisyys myös selittää, miksi ulkomaalaiset ovat hyvin edustettuina asiakaskunnassa: ”Ekana vuonna meillä ei käynyt esimerkiksi turisteja juuri ollenkaan, mutta WTC toi meille kansainvälistä ilmapiiriä melkein alusta lähtien.”

Muuten La Torrefazione ei ole erityisen eksaktia demografiaa – ainakaan omistajan mielestä. Paikassa käyvät nuoret ja vanhat, opiskelijat ja konttoriväki; yhteistä tuntuu olevan vain hyvän kahvin arvostus. (Ja tietenkin se, että kuppinsa täällä kerran tyhjentänyt muuttuu herkästi kanta-asiakkaaksi.) Yhden asian Hampf kuitenkin keksii, jolla kahvila erottautuu kilpakumppaneistaan ydinkeskustassa: kahvilassa käy paljon sekä miehiä että naisia.

Drink & Go?

Alkuperäisissä kaavailuissa pohdittiin espressobaaria – pika-varikkoa, jossa espresso napataan seisten ja jatketaan matkaa. Yrittäjän ja raa'an bisneslogiikan kannalta on tietenkin parempi, että asiakas ei jää asumaan. Mutta vain pieni osa suomalaisista haluaa juoda kahvinsa lennosta. Parhaissa kahviloissa väki haluaa istua ja nauttia.

La Torren konseptiin on haettu vaikutteita Ruotsista – ja tietenkin Italiasta, josta pienpaahtimokulttuuri on kotoisin. Myös Yhdysvaltain jättekietjujen varjossa yllättävän hyvin voivasta kahvilaskenestä on otettu oppia.

Vaikka konsepti on hiottu kirkkaaksi, yrityksen alkutaipaleella sattui vielä virhearviointeja esimerkiksi myyntiennusteissa ja kahvilan sisäisessä logistiikassa. Kokemuksen kertyessä moottori on alkanut hyrrätä koko ajan paremmin.

Hampfin veljekset ovat viihtyneet Aleksilla, mutta lonkerot ovat jo leviämässä ympäri kaupunkia. Punavuorella on vuoden verran toiminut, etupäässä yritysmyyntiin fokusoitunut showroom ja syksyllä pitäisi päästä viettämään jo ihan oikean sisarkahvilan avajaisia. Siitä Hampf ei kuitenkaan halua tässä vaiheessa vielä sanoa enempää.

Hampf myöntää alan olevan ääriään myöten kilpailtu, mutta tunnustaa myös nauttivansa kahvilan kipparoinnista. ”Välillä päivät venyvät aika pitkiksi, mutta on tässä ollut aika paljon hauskaakin matkan varrella”, Hampf virnistää.

Kupissa mustaa samppanjaa

La Torrefazionessa pyritään siihen, että vaativallekin asiakkaalle on aina tarjolla jotain uutta. Kevättalven helmi tuotepuolella on Nekisse, etiopialainen kahvilaji, joka myös kahvilajien samppanjanakin tunnetaan. Tuhdin hinnan takia Etiopian eliittijuomaa tavataan nauttia ainoastaan tiettyinä juhlahetkinä. Hampf selostaa, että kyseinen kahvi on äärimmäisen harvinaista, koska sitä viljellään tietyllä tuliperäisellä maaperällä. ”Maassa on paljon mineraaleja, jotka antavat Nekisselle sen tunnusomaisen maun.” Arabica-kahvipapu tuottaa pehmeän makunautinnon, jossa on häivähdys myös marjoja ja sitrushedelmiä.

Kahvin lisäksi tarjolla on eri teelaatuja, ja Torresta saa myös aamupalaa ja lounaasta. Tyypillinen lounasateria koostuu yleensä salaatista, pasta-annoksesta sekä liha- tai kala-annoksesta.

Myöhäisherätys

Hampf itse nähdään usein tiskin takana, jossa hän operoi varmallalla kädellä FB/ 80 -keitintä. Rahoituslalla aikaisemmin työskennellyt Hampf ei koe aina olleensa mikään hillitön kahvihifistelijä, vaan polte on syttynyt pikkuhiljaa. ”Kahviakin aloin juoda paljon vasta oman kahvilan myötä.” ■

ASIAKKAAN EHDOILLA

HYVÄ BARISTA ON TIEDEMIES JA TAITEILIJJA, POHTII ROMAN KOLPAKTSI

TEKSTI: SAMI J. ANTEROINEN

Barista Roman Kolpaktsi, 34, on täysin vakavissaan silloin kun puhuu kahvista. Suomen baristamaajoukkueen kapteeni on vienyt kahvin valmistuksen tasolle, jossa yhdistyvät sujuvasti tiede ja taide. Hän puhuu "maun kalibroinnista" ja "defektien löytämisestä" mutta teknisten termien takana polttee intohimo.

Kolpaktsin taskussa on pronssia syksyn Nordic Barista Cup 2010 -tapahtumasta, jossa Suomen baristanelikko otti mittaa pohjoismaisista kollegoista. Oslossa käyty mittelo päättyi Ruotsin voittoon ja toiseksi tuli Islanti. Suomi paransi edellisvuoden nelossijaa pykälällä, mikä oli Kolpaktsista mukava huomata – hän kipparoi joukkuetta kumpanakin vuonna.

NBC2010 oli jo kahdeksas kerta, kun maat ottivat yhteen kahvipapujen rutistessa. Baristamaajoukkueen kasaa vuosittain Suomen Erikoiskahviyhdistys SEKO ry. Kolpaktsi vetää NBC-tapahtumassa tavallaan tuplaroolia, sillä hän on myös Cupin kansallinen koordinaattori.

Rima ylemmäs

Kolpaktsi kertoo, että Kööpenhaminasta lähtöisin oleva NBC-kilpailu on sikäli mielenkiintoinen, että joka vuosi on odotettavissa erityyppinen kilpailu kuin edellisenä vuonna. Vuosituhannen alussa lanseerattu kisa oli ensin avoimen leikkimielinen, mutta ajan myötä esimerkiksi arviointikriteerit ovat selkiytyneet – ja tiukentuneet.

"Kilpailussa vaikuttavia tekijöitä ovat mm. ammattitaito, tiimityöskentely, henkilökohtaiset taidot ja tiiminvetäjän rooli", Kolpaktsi listaa. Kisassa joukkueille jaetaan myös ennakkotehtäviä.

Baristakilpailu voi tuoda mieleen välähdyksiä baarimikkokisoista, joissa tomcruiset heittelevät drinksulaseja kestopohjalla. Kolpaktsin mukaan näyttävyydestäkin saa kilpailussa pisteitä, mutta espressokuppeja jonglööraamalla ei voittoa tule.

"Arvostelussa vauhdikas esiintyminen voi tuoda yhden pisteen, mikä on aika vähän verrattuna siihen, että täydellisen espresson valmistus tuo 12 pistettä."

Kahvikupin anatomia

Maku on siis baristakilvan alfa ja omega, jonka ympärillä kaikki pyörii. Huippubaristat lähestyvätkin aihepiiriä lähes jo-

kaisesta mahdollisesta kulmasta: puntarissa ovat kahvin kiteisyys, makeus, suolaisuus ja hapokkuus. Lämpötilalla on oma vissi merkityksensä, ensin paahdattaessa ja myöhemmin kahvia valmistettaessa.

"Mestari-baristan täytyy tuntea eri kahvilajikkeet ja niiden kasvuolosuhteet, sekä se miten mm. paahdaminen ja säilytys vaikuttavat makuun."

Tämäkään ei vielä riitä: täytyy osata pilkkoa koko paketti osiin ja kuvata, mistä elementeistä makumaisema muodostuu.

"Kahvi on moniulotteinen kuin viini. Kahvia voi oppia valmistamaan aina vain paremmin, kunhan siihen panostaa."

Syksyisestä kilpailusta kertoessaan Kolpaktsi kuvailee itse kisaa melko niukasti, mutta tarinoi paljon kisan oheistoimintoista. Oslossa vietetyn neljän päivän aikana baristat saivat tiukan annoksen alan viimeisintä tietoa luentojen ja workshopien muodossa. Sekä kasvitieteelliseen että kahvinkasvatukselliseen näkökulmaan tuli matkan varrella uutta syvyyttä.

Kahviin pureuduttiin tiedemiehen pedanttisuudella: esimerkiksi kuiva-ainepitoisuuksia kuvaavia numeroita katsomalla kahvista pitää pystyä kertomaan kaikki olennainen. Näissä "kuivaharjoituksissa" maistaminen onkin turhaa.

Tallinnasta Torreen

Kolpaktsi itse on viettänyt kahvin parissa jo seitsemän antoisaa vuotta. Kotimaisissa Vuoden Barista -kilpailuissa Kolpaktsi on tuttu nimi, vuosina 2010 ja 2009 on tullut hopeaa ja mitalit alkoi 2007 pronssilla.

Tallinnasta Suomeen vuonna 2002 muuttanut Kolpaktsi opiskeli ensin itsensä restonomiksi Lahden ammattikorkeakoulun HoReCa-puolella. Jo opiskelujen aikana Kolpaktsi teki alan töitä, Café Ursulassa Aleksin 13:ssä.

Mies oli ollut Ursulassa kolmisen vuotta, kun sattui törmäämään Kööpenhaminassa Svante Hampfiin, joka omistaa puolet Kaffa Roastery -paahdimosta. Ilmeni, että Svanten veli Jens oli laittamassa pystyyn kahvilaa paahdimon kylkeen – ja ykkös-



barista oli vielä hakusessa. Kolpakksi päätti hypätä laivaan mukaan ja on ollut syyskuussa 2009 perustetun La Torrefazione miehistössä alusta asti.

La Torre on saanut suitsutusta osakseen ja myös Kolpakksi on tyytyväinen kahvilan starttiin. Motivaatio on hyvällä tasolla, koska työssä on niin paljon aspekteja, joihin voi itse vaikuttaa.

”Valmistustekniikat on oltava kunnossa ja pitää ymmärtää kahvinteen koko prosessi. Mutta tämä on oikeastaan vasta taustaa sille, että osaa palvella asiakasta mahdollisimman hyvin.”

Kahvikonsultti

Kolpakksi ei usko sellaiseen malliin, jossa gurubarista armeiliaasti sivistää ja kouluttaa kahvista mitään ymmärtämättömiä moukkia. Hänen mukaansa asiakkaan ei suinkaan tarvitse olla kaikkietäjä, vaan ovesta sisään tuleva kuluttaja saa olla vallan tietämätön kahvimaailman eri nyansseista. Baristan tehtävänä on tarjota apuaan ja neuvoa tarvittaessa:

”Pienellä selvittelyllä voidaan pohjustaa, haluaako asiakas ehkä maitopohjaisen kahvin vai ei – ja tuleeko vaaleata vai tummaa paahtoa, pitkä kahviuoma vai lyhyt...”

Moni maallikko ei esimerkiksi tiedä, että maut erottuvat paremmin vaaleasta paahtosta kuin tummasta – perusteellisempi käsittely nimittäin hävittää kahvilajin oman tunnusomaisen maun (marjaisuus, hedelmäisyys, hapokkuus jne.) varsin tehokkaasti.

”Heikkolaatuisempi kahvi paahdetaan usein tästä syystä tummaksi.” Monissa kahvintuottajamaissa kaikki parhaat kahvilaadut menevät vientiin ja jäljelle jäänyt heikompi tasoinen kahvi paahdetaan tummaksi kautta linjan.

Asiaa ei kuitenkaan pidä yleistää niin, että vain vaaleassa kahvissa on makua ja tumma paahto on sitten yhtä ja samaa. Tummassa voi olla karaktääriä ja profiilia siinä missä vaaleassakin – ja esimerkiksi Kaffa Roastery tekee etupäässä tummaa paahtoa ilman, että se mitenkään olisi kakkoslaatua.

Kohti Kööpenhaminaa

Suomen ja Viron kahvikulttuureja vertailtaessa Kolpakksi huomauttaa, että paahtimoiden suhteen ollaan aika tasoissa: Tallinnassakin on yksi hyvä tasoinen pienpaahtimo. Eroja löytyy osaajien arvostuksesta:

”Tallinnassa on korkeampi kiinnostus baristan ammattiin, kun taas Suomessa se mielletään usein opiskelijoille sopivaksi tilapäishommaksi.”

Kolpakksi on käynyt myös Itämeren kauempana kalassa: vuonna 2008 hän asui neljä kuukautta Nicaraguassa kahvin parissa työskennellen.

”Vietin siellä paljon aikaa viljelmillä, ja kahvin koko prosessointi tuli tutuksi. Työskentelin tiiviisti paikallisten kasvattajien, paahtajien ja baristojen kanssa.”

Pohjolassa kahvikilpeä kiillotetaan Nordic Barista Cupin ”kotikaupungissa” Kööpenhaminassa taas syksyllä. Lähitulevaisuudessa sinivalikoista kahvitietoisuutta on tarkoitus vahvistaa pitämällä kisat Suomessa.

”Vuonna 2013 voisi olla Suomen vuoro.” ■

SISUSTUSMATERIAALEJA TULEE MYYNTIIN KAHDESSA UUDESSA VERKKOKAUPASSA

TEKSTI: MERJA KIHLE JA ARI MONONEN

Projektisistuksiin, design-tuotteisiin ja ravintolakalusteisiin erikoistuneella In-Defi Oy:llä eli INDE:llä on pääkonttori ja tehdas Eurassa. Yritys toimii kuitenkin valtakunnallisesti.

"Hoidamme projektisistuksia suunnittelusta asennukseen asti ympäri Suomea", toteaa In-Defin toimitusjohtaja Eetu Lehtinen. Yritys avaa myös kaksi uutta verkkokauppaa keväällä 2011.



"Olemme usein toimittaneet sisustukset 'avaimet käteen' -periaatteella, jolloin henkilöstömme on vastannut sekä tilasuunnittelusta että asennuksista. Olemme täysin omatoimisia", Lehtinen vakuuttaa.

"Toisaalta, isoissa sisustusprojekteissa asiakkaat saattavat itse tehdä tilasuunnitelmat valmiiksi."

Viime aikoina In-Defin sisustuskohteita ovat olleet esimerkiksi Helsingin hotelli Scandic Marski ja Lasipalatsi sekä Vantaan Flamingo-viihdekeskuksen kylpylä. "Asensimme esimerkiksi Flamingoon tiski- ja allastasoja. Kylpylän spa-tiskitasot valmistettiin akryylikomposiittimateriaaleista."

In-Defin kädenjälki näkyy Lehtisen mukaan esimerkiksi julkisten tilojen, hotellien, asiakaspalvelutilojen, ravintoloiden, sairaaloiden ja myymälöiden sisustuksessa.

"Nykyisin päätuotteitamme ovat akryylikomposiittitasot sekä erikoispuusepäntuotteet", hän mainitsee.

Akryylikomposiittimateriaaleja käytetään esimerkiksi ravintolaiskien pinnoissa sekä monenlaisissa sisustuksessa käytettävissä erikoispaneelissa. "Nykyisin valikoimissamme on neljä erilaista komposiittiasiaa. Akryylikomposiitti on kestävä materiaali, jota olemme asentaneet esimerkiksi risteilyalusten baaritiskeihin", Lehtinen sanoo. Toisaalta materiaali soveltuu vaikkapa seinien pystypaneeliin erilaisissa tiloissa. "Periaatteessa akryyliyöistä voidaan tehdä jopa kokonaisiä seinäiä. Niillä saadaan aikaan lasimainen pinta, joka kuitenkin on kestävä."

Monentyyppisiä sisustusprojekteja

Tätä nykyä In-Defin henkilöstöön kuuluu viitisentoista asentajaa ja kolme suunnittelijaa.

"Valmistamme myös kylmävitriinejä sekä muita ravintoloiden catering- ja buffet-linjastojen kalusteita. Vuonna 2009 toimitimme buffet-linjastot laitteineen Sodexhon pääkonttorin ruokalaan Helsingissä", kertoo Lehtinen.

Uudenlaisia myyntikanavia

Helmikuussa 2011 In-Defi avaa internet-sivustollaan verkkokaupan HoReCa-alan ammattilaisille.

"Verkkokaupan avulla voimme laajentaa myyntialuetta. Tarkoituksemme on myydä internetin kautta muun muassa buffet-järjestelmiämme", Lehtinen selostaa.

Lisäksi maaliskuussa avataan toinen verkkokauppa, joka on suunnattu yksityisasiakkaille. In-Defi Oy myy suoraan kulluttajille muun muassa keittiö-, kylpyhuone- ja saunakalusteita. "Lisäämme verkkokaupan tuotevalikoimaa tarpeen mukaan", Lehtinen lupaa.

"Suomessa on tähän saakka ollut aika vähän tämän tyyppisiä verkkokauppoja. Pyrimme toimimaan tämän alan edelläkävijänä." ■

Aallon Leipomo

Vanha Vaasantie 6, 33470 Ylöjärvi
puh. 3125 2200 www.aallonleipomo.com

Läheltä lämmintä...

Aallon Leipomo Oy leipoo 6 päivänä viikossa
tuoreet leipomo tuotteet.
...maista niin muistat!



LAMBDA

MORE FRUIT

MORE TASTE

mehulle.fi

Laadukkaita ja nautinnollisia erikoisuuksia



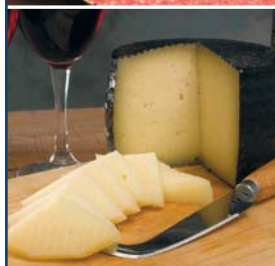
Mille Trade Oy on vuonna 2005
perustettu perheyhtiö, joka on
keskittynyt gourmet-
tuotteiden
maahantuontiin.

Valikoimissamme ovat
korkealuokkaiset ja alkuperäiset
italialaiset ja espanjalaiset tuotteet.
Tuomme maahan erityisesti pitkään
kypsytettyjä juustoja, salameita ja
leikkeleitä. Lisäksi valikoimamme
kattaa paljon alueellisia erikoisuuksia.

Tarjoamme

Meiltä saat sopivaan hintaan:

- ✓ laadukkaat kokonaisuudet
- ✓ toimitusvarmuutta ja nopeutta
 - takuu koko sopimuskaudeksi
- ✓ alkuperäiset laatutuotteet
 - valvottu tuotanto
- ✓ tuotteet suoraan tuottajilta
- ✓ uutuudet
- ✓ laajan valikoiman italialaisia ja
espanjalaisia juustoja ja leikkeleitä
sekä sveitsiläisiä juustoja
- ✓ yksilöllisen palvelun
- ✓ joustavat maksuehdot
- ✓ koulutuksen
- ✓ pakkauskonseptin
- ✓ koneet ja laitteet
- ✓ yksilöllisimmät
liikelahjat



MilleTrade
www.milletrade.com

Mille Trade Oy Ltd
Varpaisjärventie 1053
73900 RAUTAVAARA
Seppo Väyrynen
+358 40 550 3552
seppo@milletrade.com

HYVISSÄ LIEMIAINEKSISSA EI TARVITA LISÄAINEITA

TEKSTI: MERJA KIHIL JA ARI MONONEN

Muun muassa liemi- ja keittoaineita valmistava Campbell Soup Finland Oy käynnisti vuonna 2006 useita kehityshankkeita, joiden tavoitteena oli parantaa elintarvikkeiden makua, laatua ja terveellisuutta.

Kaikista tuotteista vähennettiin suolaa sekä poistettiin kovetetut kasvirasvat ja lisätyt arominvahventeet. Myös täysin lisäaineetomat liemet ovat jo tulleet myyntiin.

Arominvahventeita ei nykyään lisätä mihinkään Campbellin Suomessa myytäviin elintarvikkeisiin.

"Campbell Soup Finland Oy luopui arominvahventeiden käytöstä vuonna 2008", Campbellsin keittiömestari Mia Kettunen kertoo.

"Olemme olleet tässä asiassa edelläkävijöitä. Muutkin keitto- ja liemivalmistajat alkoivat luopua natriumglutamaatista pari vuotta myöhemmin."

Syksyllä 2010 Campbell Soup Finland Oy toi markkinoille lisäaineettomia liemiaineita.

"Kokonaan lisäaineettomat liemet ovat kasvis-, liha-, kana- ja kalaliemiä, jotka ovat myynnissä Bong-tuotemerkillä suurkeittiöille", Kettunen toteaa.

Terveellisiä raaka-aineita

Lisäaineettomista liemiaineista on jo saatu asiakkailta myönteistä palautetta.

"Nyt kun nämä liemet ovat olleet markkinoilla puoli vuotta, teemme vielä niiden koostumukseen joitakin korjauksia asiakaspalautteen perusteella", mainitsee Kettunen.

"Osa asiakkaista nimittäin haluaa liemistä pois kaikki selaiset raaka-aineet, joilla voi olla allergisoivia vaikutuksia. Niinpä jätämme esimerkiksi lihaliemestä tomaatin pois."

Muutenkin Campbells on pyrkinyt kehittämään tuotteitaan entistä terveellisemmiksi. Muun muassa kovetettu rasva on korvattu fraktoidulla palmuöljyllä.

Niin ikään tuotteiden suolapitoisuutta on vähennetty. Monilla liemivalmistajilla on Kettusen mukaan taipumus lisätä liemiin turhan paljon suolaa.

"Luotamme itse siihen periaatteeseen, että hyvät raaka-aineet ovat paras mauste. Esimerkiksi Campbell Soup Finlandin kasvisliemessä kasvien osuus on peräti 53,9 prosenttia. Vastaavasti kalaliemessä kalan osuus on 34 prosenttia."

Tuotteiden ravintosisältö on merkitty myös pakkauksiin.

"Merkintöjen tarkoituksena on auttaa kuluttajaa tekemään entistä terveellisempiä elintarvikevalintoja", keittiömestari Kettunen sanoo. ■



HERKULLISET JÄLKIRUOKARATKAISUT HELPOSTI JÄÄTELÖSTÄ JA PAKASTELEIVONNAISISTA



TILAUKSET: Valion puhelinmyynti
(jäätelö ja pakasteet)

Valio Oy, Helsinki, Tampere ja Kouvola
Puhelinmyynti 010 381 190

Valio Oy, Jyväskylä
Puhelinmyynti 010 381 186
Beställningar på svenska 010 381 187

Valio Oy, Oulu
Puhelinmyynti 010 381 194
Beställningar på svenska 010 381 5514, 010 381 5515

Suomen Nestlé Oy
Asiakaspalvelu / Laskutus

Keilasatama 5, PL 50, 02151 Espoo, puh. 010 39511, etunimi.sukunimi@fi.nestle.com, www.pingviini.fi
Suomen Nestlé Oy, puh. 010 395 1600 (jäätelö ja pakasteet), puh. 010 395 1637 (muut tuotteet), fax 010 395 1945, e-mail: asiakaspalvelu@fi.nestle.com, puh. 010 395 1250

Tuttu maku taskussa

Fazer Pizzatasku kinkku 150 g

Fazer

Moderni versio perinteisestä pizzasta – helppo napata mukaan ja syödä vaikka matkalla. Kinkkutäytteinen tasku sopii suomalaiseen makuun, ja itse tuote on helppo tarjoilla: se kaipaa vain sulatuksen ja ehkä lämmityksen – oman maun mukaan.

- Nuoria puhutteleva tuote
- Pieni myyntierä 25 kpl / ltk

Fazer Pizzatasku kinkku

Kypsäpaino: 150 g **Me:** 25 kpl / ltk
Laktoositon, kananmunaton, vähemmän suolaa





HR HOUSE HOUKUTTA TYÖNANTAJIA JA -TEKIJÖITÄ

"Katsomme jo vuoteen 2015, jolloin tavoitteenamme on olla paras henkilöstöjohtamisen talo ja halutuin kumppani," sanoo Outi Taivainen.

Taloussuhdanteen noustessa palveluala on virkistynyt ja tämä näkyy voimakkaasti HR Housen arjessa. Vuosi on alkanut vilkkaasti. Aiemmin Capital Multiservices nimellä tunnettu HR House on yhä tutumpi palveluyritys horeca-alan työnantajille. Noin 22 miljoonan euron liikevaihtoa tekevä 50 työntekijän yritys vuokraa ammattihenkilöstöä esimerkiksi palveluesimiehiksi, kokeiksi ja tarjoilijoiksi. Myös toimihenkilötehtävissä, kaupoissa ja teollisuudessa työskentelevien työntekijöiden määrä on kasvussa. Lisäksi HR Housesta saa HRM-ohjelmistojä ja rekrytoinnin asiantuntijapalveluja.

"Ammattitaitoisten työntekijöiden saanti on HR Houselle elintärkeää. Siksi panostamme yhteistyöhön alan oppilaitosten kanssa. Massiivinen eläköityminen ja työvoimapula kohtaavat pian kasvattaen koulutetun työvoiman tarvetta," kertoo toimitusjohtaja Outi Taivainen.

Helsingin pääkonttori on muuttamassa Pasilasta Kampin kulmalle. Maaliskuun alussa avattavassa katutaso palvelupisteessä työtilaisuuksia hakevien on helppo poiketa esimerkiksi haastattelussa. HR House tekee vuosittain asiakasyrityksissään yli 170 000 erillistä toimeksiantoa. Yrityksen aluetoimipisteet sijaitsevat Kotkassa, Kuopiossa, Mikkelissä, Oulussa ja Tampereella. Jyväskylä saa omansa keväällä.

Humaanimpaa henkilöstö- vuokrausta ja ohjelmistojä samasta paikasta

HR Housen liiketoiminta-ase on humanimpi toimintatapa, joka arvostaa myös monikulttuurisuutta. HR House on pidetty vaihtoehto vuokratyöntekijöiden keskuudessa.

"Haluamme olla muita ammattitaitoisempi, iloisempi ja ihmillisempi. Sitoudumme tietysti myös täyttämään kaikki lakien edellyttämät työnantajavelvoitteet. Näillä eväillä työnantajat ja -tekijät saavat enemmän," sanoo henkilöstöpalveluista vastaava liiketoimintajohtaja Tarja Kaipio.

Vuokratyön ja HR-ohjelmistojen yhdistelmä on yksi HR Housen parhaista jutuista. Yhteen sähköiseen työpöytään keskitetyt, täysin verkkopohjaiset ohjelmistot täydentävät oivallisesti kokonaispalvelua. Näin työnantajat voivat kätevästi hallita kaikki henkilöstötoiminnot, vuokrahenkilöstön nettivaraukset mukaan lukien.

"Paras HR-ratkaisu rakentuu yksittäisistä palveluista, täydentyä ohjelmistoilla ja kasvaa tarvittaessa aina strategiseen kumppanuuteen saakka," painottaa kaupallinen johtaja Jarmo lisä. ■



Liemet puhtaimmillaan.



**ILMAN
LISÄAINEITA**



Bong Kasvisliemi



Bong Lihaliemi



Bong Kanaliemi



Bong Kalaliemi



Parhaat raaka-aineet sellaisenaan. Mitään lisäämättä.

Raaka-aineiden makuja korostavat uudet Bong liemiainekset ovat täynnä hyvää makua. Bong-uutuudet taipuvat tyylikkäästi sekä kastikkeisiin, keittoihin että pataruokiin – niin henkilöstöravintolan lounaalla kuin à la carte -ravintolan menussa.

Bong liemiainesten aromikkaat maut ovat Kana, Kala, Liha ja Kasvis:

- maku parhaista raaka-aineista
- suolaa maltillisesti (0,5 %)
- ilman lisäaineita
- kätevä, tilaa säästävä kahvallinen muovipakkaus (1,5 kg).

IsoMitta suurkeittiöpalvelu: 0800-9-4444, vaihde 020 768 1400, fax 020 768 1490
www.isomitta.fi



> OAS CLUB
> LANGVIK SHOP
> SCANDINAVIAN GRILL
> BISTRO

KOHTI KUPLIVAA ELÄMÄÄ

TEKSTI: HEIKKI RUSKI

KUVAT: LÄNGVIK CONGRESS WELLNESS HOTEL / JUUKA MYKKÄNEN

Kirkkonummen Tanskarlassa sijaitsevan koulutuskeskuksen sisätilat ovat kokeneet parin vuoden aikana melkoisen muutoksen. Toiminta Långvikin hotelli-kylpylässä alkoi viime vuoden tammikuussa ja palveluntarjoajan tavoitteet ovat vähintäänkin korkealla. Suomen parhaaksi kansainvälisen tason kokous- ja kylpylähotelliksi tähtäävä keskus keskittyy asiakkaiden kokonaisvaltaisen hyvinvoinnin edistämiseen.



Kehon huoltamiseen on tarjolla monia eri vaihtoehtoja, joista yksi suosituimmista saattaa olla pistäytyminen kylpylässä. Uusia kylpylöitä on noussut pääkaupunkiseudulle viimeisten vuosien aikana muutamia ja vastaavanlaisia kylpylätoimintoihin keskittyneitä hankkeita on käynnissä useita. Kilpailu alalla lie-
nee kovaa, eikä tilannetta varmaankaan helpota naapurivaltioiden houkuttelevat matkailuiloitukset.

Massasta on siis syytä erottua. Viime vuoden tammikuussa Kirkkonummen Tanskarlassa ovensa avasi uusi, merellisessä luonnonrauhassa sijaitseva hotelli-kylpylä Långvik. Talon parhaisiin puoliin pääsee tutustumaan kuitenkin vasta astuttuaan ovista sisään. Vanhan rakennuksen ulkokuoren ja sisätilojen välillä on suuri kontrasti: sisältä löytyvät uudistetut tilat ovat paikan todellinen valttikortti.

Kansallis-Osake-Pankin vanhat koulutustilat ovat remontin myötä saaneet uuden elämän. Jo olemassa oleviin tiloihin on toteutettu tyylikkää puitteet, joiden suurin päämäärä on saada asiakas nauttimaan, oli sitten pistäytymisen tarkoitus rentoutuminen, virkistyminen tai kokoustaminen.

Hyvät yhteydet hyvinvointiin

Hotelli-kylpylä houkuttelee jatkuvasti lisää kävijöitä. Hotellinjohtaja Petri Alanko on ollut syystäkin tyytyväinen uuden paikan starttiin.

”Asiakasmäärät ovat kasvanee päivä päivältä ja vierailijoilta saatu palaute on ollut positiivista”, hotellinjohtaja kertoo.







Alanko uskoo Långvikin erottuvan kilpailijoistaan paitsi erinomaisen palvelun myös loistavan sijaintinsa vuoksi. Hotellikylpylälle on noin puolen tunnin ajomatka Helsingin keskustasta ja palveluista pääsee nauttimaan samassa ajassa myös Helsinki-Vantaan lentoasemalta.

”Wellness-puolemme edustaa poikkeuksellisen hienoa kokonaisuutta, hoito-ohjelmat ovat laadukkaita ja kokoustilat toimivat”, Alanko summaa Långvikin hyviä puolia.

Vastustuskykyä hyytävästä pakkasesta

Långvikin palvelut on jaettu neljään osaan, joiden nimet jo pelkästään kertovat kunkin osakokonaisuuden sisällöstä. Tarjonnassa ei tyydytä ihan vähään, sillä kustakin osasta on luotu kokonainen maailma. Sisätiloista löytyvät sekä wellness-, kokous-, hotelli- että ravintolamaailma.

Sisäisen ja ulkoisen hyvinvoinnin kohentamiseen keskitytään wellness-maailmassa. Tarjolla on monipuolinen valikoima erilaisia vaihtoehtoja. Kylpylähoidoista voi nauttia harmonisessa ympäristössä, jonka väriskaala on löydetty luonnon omista sävyistä. Valolla on suuri merkitys ihmisen hyvinvoinnissa ja kirkkaana päivänä valon annetaan tulla wellness-maailman ikkunoista.

Spa-osastolla sijaitsevat porealtaat, amazon-suihkut ja erilaiset saunat. Kylpylähoitojen lisäksi tarjolla on kidehoitoja, jotka alkavat oleskelulla erityisessä kide-huoneessa, jonka





lämpömittari tipahtaa -110 celsiusasteeseen asti. Kylmän uskotaan käynnistävän kipua ehkäisevän ja vastustuskykyä lisäävän reaktion, jolla taas ajatellaan olevan sekä hyvinvointia edistäviä että kauneutta kohentavia vaikutuksia.

Kokousmaailman tilat ovat levollisia ja väriykseltään neutraaleja. 3000 neliömetrin puitteet taipuvat monenlaiseen käyttöön. Remontin yhteydessä on kiinnitetty huomiota kokoustilojen tekniikkaan, joka on päivitetty vastaamaan tämän päivän tarpeita.

Ruskean eri sävyt, kahvin ja kaakaon vivahteet, lämmittävät hotellimaailman hotellihuoneita. Viimeistellyillä huoneilla on haettu skandinaavista tunnelmaa. Osasta huoneista aukeaa näkymä kohti merta tai metsää. Normaaleja hotellihuoneita on yhteensä 80, joista osan voi yhdistää väliovella perhehuoneeksi. Lisäksi löytyy erityishuoneita pitkäaikaisille vieraille sekä kahdeksan sviittiä.

Menu syntyy lähiseudun tarjonnasta

Långvikin ravintolamaailma lupaa hyödyntää lähiruokaa ja päivittää ruokalistaansa saatavilla olevien sesonkiraaka-aineiden mukaan. Harmoniset ja maanläheiset värit jatkuvat ravintolamaailmassakin, valkoiset osakokonaisuudet sitovat kokonaisuutta yhteen.

Muutostöiden arkkitehtisuunnittelusta on vastannut arkkitehti Ari Mäki-Marttunen. Sisustussuunnittelun on toteuttanut sisustusarkkitehti Kristiina Michelsson Studio Arcibellasta. Studion työpöydillä ovat syntyneet aiemmin muun muassa Hotelli Glo sekä ravintola Kämp Cafe. ■



Makkara- baari



HK Ruokatalo Fast Food -messuilla 2.-3.3.2011

HK:n uusissa pikaruoka-konsepteissa on menestyksen maku. HK MakkaraBaari ja Kariniemen BBQ tarjoavat valmiin kokonaisratkaisun kaikkialle grillikioskeista suurtapahtumiin.

HK Ruokatalo Oy
Asiakaspalvelu
puh. 010 570 130

**Tervetuloa
osastollemme 4d4!**



Ammattina ruoka.
www.hkpro.fi

40 vuotta työasujen

Mestari luokkaa

P&M®
Design
40 VUOTTA!

easyFairs®
FASTFOOD & CAFÉ 2011
2.-3. MAALISKUUTA 2011 | HELSINGIN MESSUKESKUS

4c11



BP
Segers

almedahls

P&M Design Oy Heikkiläntie 8 B, 00210 HELSINKI,
Tel: 010 4232 450, Fax: 09-612 3023, info@pmdesign.fi, www.pmdesign.fi



Täydennä osaamistasi
resepti dieetikokki
ammattipätevyys
tarjoilija hygieniapassi
rekrykoulutus esimies
henkilöturvallisuus
suurtalousohjelma
raaka-aineet catering
seminaarit ruoka
kannattavuus käyttökinta
monikulutus kasvis
valkoinen ravintola
erityiset lavalio
asiakaspalvelutilanne
Ravitsemisalan koulutukset amiedu.fi



Kosketuksen voimaa
POS ratkaisuihin



Esittelyssä Elon uudet B-sarjan All-in-One
kosketustietokoneet

Kattava valikoima eri suorituskäyky-,
tallennus- ja liitännävaihtoehtoja.

Lisätietoja: dosmar.fi/elo



DOSMAR



ALKUPERÄSTÄ KUULUU

*"Hyvä omatunto
on paras mauste"*

Yhä useampi asiakas haluaa tietää, mistä ruoka on peräisin. Ruoan alkuperästä ja tuotannon vastuullisuudesta on tullut kuluttajavalintoja ohjaava tekijä. Lihanjalostuksen markkinajohtajalle, Atria Suomelle, tämä kulutustrendi on tärkeä ja tervetut asia.

Atrialle laatulihaa tuottava alajärveläinen Ville Kari on tarkka mies. Karjan ruokintaa seurataan tietokoneavusteisesti. Näin kukin yksittäinen eläin saa grammalleen tarvitsemansa

määrän ruokaa. Eläinten ravintoon kiinnitetään erityistä huomiota. Rehu ei sisällä keinotekoisia lisäaineita, vaan koostuu apilan, timotein ja härkäpavun kaltaisista täysin luonnonmu-

kaisista raaka-aineista. Eläinten kohtelu näkyy suoraan lopputuotteessa. Stressaantuneen eläimen pH on korkeampi ja se vaikuttaa lihan makuun sekä rakenteeseen. Eläinten riittävä liikunta taas näkyy lihan rasvapitoisuudessa.

Tuotannon vastuullisuus on atrialaisille merkittävä asia. Kuluttajat eivät tänä päivänä niele mitä tahansa, vaan ovat hyvinkin tarkkoja valinnoissaan. Tuotantotapa vaikuttaa lihan aistittavaan laatuun. Lisäksi kulutusvalinnat on tapana rakentaa identiteettiä. Sanotaankin, että hyvä omatunto on paras mauste. Ostaessaan kotimaisesta raaka-aineesta valmistettua ruokaa, kuluttaja ei maksa pelkästään ruoasta ja raaka-aineista, vaan myös kansallisesta ruokakulttuurista, maaseutumaisemasta, ympäristöhoidosta ja eläinten hyvinvoinnista.

Kotimaista tuotetta ostaessaan kuluttaja saa kaupanpäälliseksi myös tarinan, jota ei muualta saa. ■

Ville Kari jatkaa isänsä laatulihatilaa Alajärvellä. Tilan yli 200 eläintä saavat nauttia olostaan, sillä vastuullisuus on aina määritelty tilan toimintaa.



EI ENÄÄ KEIKKUVIA PÖYTIÄ!



StableTable:n patentoitu pöydänjalka ratkaisee keikkuvien pöytien ongelman.

Ristikkojalassa on kaksi kiinteää ja kaksi jousellista haaraa. Rakenne lukitsee pöydän automaattisesti tasapainoiseen asentoon epätasaisella alustalla.

Henkilökunta voi unohtaa serviettituppojen asettelun pöydänjalkojen alle ja asiakastytyväisyyskin paranee kuin itsestään.

Mustien tai hopeanväristen jalkojen korkeusvaihtoehdot ovat: 42 cm, 70 cm ja 108 cm. Jalat sopivat niin ulko- kuin sisäkäyttöön ja niihin voi valita käyttötarkoitukseen sopivan pöydänkannen.

Lisätietoja: furniture@eahlstrom.fi



VÄRIÄ TERASSILLE

Muotoilupalkittu Venezia -tuoli on edullinen design-uutuus terasseille.

Se pinoutuu hyvin ja on täysin huoltovapaa. Tuoli on läpäissyt julkitilakalusteiden käyttöttestit.

Soveltuu paitsi terasseille, myös sisätiloihin.

Lisätietoja: info@promakers.fi, www.promakers.fi

KOMPAKTI KASSARATKAISU

DS-3100 on pienikokoinen POS-kosketusnäyttökassa, jossa on integroitu kuittitulostin, asiakasnäyttö ja magneettikortinlukija.

Kassan ulkomitat ovat vain 300 x 300 x 135 mm, joten sen soveltuu hyvin ruuhkaille kassatiskeille.

Kosketusnäytön koko on 10.4", resoluutio 800x600 tai 1024x768. Vakiona on 512 kB muistia ja kiintolevyn koko on 160 GB.



Liitäntöinä on esim. kolme sarjaporttia, 5 USB-porttia, CF. Optiona on saatavana myös langaton verkkoyhteys.

Lisätietoja: www.dosmar.fi



GO GREEN !

Vito friteerausöljynsuodatin, uutta suomessa.

Vito suodattaa friteerausöljyn automaattisesti, lisää öljyn kestäkykyä ja säästää näin ollen keskim. 50% vuotuisista öljykuluista. Vito säästää työkuuluissa, koska öljyn puhdistaminen on vaivatonta. Vito on ekologinen, sademetsiä säästävä (saksalaista laatutyötä). Vito on myös voittanut innovaatiopalkintoja.

Öljytesterin avulla suoritat öljynvaihdot ajallaan. Friteerausöljyn molekyylit saavat olla EU-lain mukaan 24% pilkkoutuneita, kunnes öljy pitää vaihtaa.

Öljytesteri mittaa öljyn lämpötilan (tarkistaa samalla termostaatin ja vastukset) sekä molekyylin pilkkoutumistason muutamassa sekunnissa. Helppoa – ei enää laboratoriokoikeita eikä arvailuja.

Vito-paketti säästää luontoa ja rahaa ja on miellyttävän helppo käyttää.

Maahantuonti: Arctic Circle Delight Oy

Lisätietoja: www.systemfiltration.de



LAADUKKAITA JA NAUTINNOLLISIA ERIKOISUUKSIA!



Mille Trade on perheyhtiö, joka on perustettu vuonna 2005. Yritys on keskittynyt erityisesti gourmet-tuotteiden maahantuontiin.

Tuontituotteita ovat korkealuokkaiset ja alkuperäiset gourmet-tuotteet, kohdemaana ovat Italia, Sveitsi ja Espanja. Mille Trade tuo maahan erityisesti pitkään kypsytettyjä juustoja ja leikkeleitä. Lisäksi valikoima kattaa paljon alueellisia erikoisuuksia.

Vientituotteita ovat korkealuokkaiset suomalaiset erikoisuudet ja kohdemaana on Italia.

Mille Trade tarjoaa jotakin muuta – uutta ja erilaista juuri yrityksesi tarpeisiin. Laadukkaita kokonaisuuksia ja korkealaatuisia, alkuperäisiä tuotteita. "Me tarjoamme jotakin, mitä et muualta saa!"

Lisätietoja: www.milletrade.com

UUDET BONNE PREMIUM -HEDELMÄ- JA MARJASOSEET SAATAVANA KÄTEVISSÄ PUOLEN LITRAN KORKKIPAKKAUKSISSA

Bonne Juomat tuo Bonne-soseperheeseen uutuuksina Bonne Premium hedelmä- ja marjasoseet. Aidot marjat ja hedelmät on pakattu soseeksi käteviin korkillisiin 0,5 litran pakkauksiin. Sarjaan kuuluu yhteensä 7 marjaa ja hedelmää soseena: mansikka, mustikka, vadelma sekä banaani, mango, omena ja persikka.

Hedelmä- ja marjasoseet on valmistettu ilman lisäaineita, ja siksi ne ovat aidosti täyttä hedelmää tai marjaa, eikä mitään muuta, makeutena vain hedelmien ja marjojen oma luontainen sokeri. Kaikissa soseissa on mukana aidon hyvän maun lisäksi marjojen ja hedelmien hyödylliset ainesosat, ja siksi niitä voi syödä hyvällä omallatunnolla.

Bonne-soseita voi säilyttää avaamattomissa pakkauksissa huoneenlämmössä vuoden, ja avattunakin ne säilyvät jääkaapissa noin viikon ajan. Sosetta voi myös pakastaa.

Litran pakkauksissa myytävistä vanhoista tutuista Bonne-soseista löytyy hedelmäsoseena aprikoosi, banaani, luumu, mango, omena, persikka, päärynä, ruusunmarja sekä marjasoseena mansikka, mustikka ja vadelma.

Hedelmä- ja marjasoseet sopivat moneen käyttöön, jopa välipalaksi sellaisenaan, smoothie-juomien valmistukseen tai lisukkeeksi mm. rahkan, jogurtin, viilin, murojen, puuron, ohukaisten kanssa. Soseista voi valmistaa täyteläisiä jälkiruoka-keittoja ja -kiisseleitä, raikkaita täytteitä kääretorttuihin ja kakuihin sekä päällyksiä piirakoille, ja lisäksi ne sopivat etu- ja pääruokien maustamiseen – vain mielikuvitus rajana.

Lisätietoja: bonne@bonnejuomat.fi, www.bonnejuomat.fi



Bonne Premium hedelmä- ja marjasosesarjassa löytyy persikan lisäksi soseena banaani, mango, omena ja marjasoseena mansikka, mustikka ja vadelma.

Ole kuin kotonasi...

HINNAT ALKAEN
51 €/VRK
(ALV 9%)

CITYKOTI-asunnot ovat korkeatasoisesti saneerattuja, nimenomaan liikemiehille räätälöityjä huoneistohotelleja **Helsingin ydinkeskustassa**. Ne ovat edullinen, laadukas ja kodinomainen vaihtoehto hotelliasumiselle, oli kyseessä sitten lyhyt- tai pitkäaikainen majoitus. **HINNAT ALKAEN 51 EUR/VRK (ALV 9%)**.

Korkean käyttöasteemme vuoksi tarjoamme yrityksellenne mahdollisuutta liittyä sähköisen **CITYKOTI-tiedotteen** postituslistalle. Täyttämällä lomakkeen yrityksenne saa ensimmäisenä reaaliaikaista tietoa vapautuvista asunnoistamme.

Lisätietoja saa osoitteesta www.citykoti.com tai soittamalla numeroon **050-555 00 58**

Yrityksen nimi: _____
Kontaktihenkilö: _____
puh./fax _____
e-mail: _____

Voit faksata lomakkeen numeroon **09-685 65 77**
tai lähettää tietosi suoraan osoitteeseen info@citykoti.com



ISTUKAA,
OLKAA
HYVÄ.

E.Ahlström furnituren lupaus: kestäviä, laadukkaita, toiminnallisia – ja kauniita – irtokalusteita hotelleihin ja ravintoloihin, julkisiin tiloihin, joissa kalusteille asetetaan erityisvaatimuksia. Valittavana on monia sävyjä puupinnoille, erilaisia paloturvallisia kangasvaihtoehtoja, yksityiskohtia voi muokata, verhoilu voidaan tehdä myös hankkimallanne kankaalla tai nahalla... Eli kuten huomaat, ratkaisuja on monenlaisia.

Ota yhteyttä ja suunnitellaan yhdessä paras.

www.eahlstrom.fi/furniture
furniture@eahlstrom.fi

E.Ahlström
furniture

E. ERIKSSON CATERING -TUOTTEET

Kalatukku E. Erikssonin Catering -osasto on erikoistunut laadukkaisiin käsin tehtyihin kalajalosteisiin. Osa tuotteista on varastotuotteita ja osa tehdään tilauksesta. Yritys valmistaa tuotteita myös asiakkaiden omilla resepteillä.



202814 VARASTOTUOTE

SOIJA-MARINOITU LOHISELÄKE

SOJA-MARINERAD LAXRYGG

- n. 5 kg / ltk
- Alle -18 °C
- Säilyvyys: 2 vrk sulatettuna • ME 1 laatikko
- Ainekset: lohi, vuorisuola, soija (soijapapu, vehnä, etikka, alkoholi)

Käyttö: Viipaloitu tuote kohmeisena.

E. Eriksson Catering -osastolla työskentelevät henkilöt ovat ravintola-alan ammattilaisia, jotka tuntevat alaan liittyvät erityisvaatimukset.



159300 ENNAKKOTILAUS 3 vrk

LOHI-JÄTTIKATKAVARRAS

SPETT MED LAX OCH JÄTTERÄKOR

- n. 1,5 kg / dyno
- +3 °C
- Säilyvyys: 3 vrk • ME 1 dyno
- Ainekset: lohi, jättikatkaravun pyrstö

Käyttö: G



102705 ENNAKKOTILAUS 3 vrk

TÄYTETTY LOHITASKU

FYLLD LAXFÄRIL

- n. 1,5 kg / dyno
- +3 °C
- Säilyvyys: 3 vrk • ME 1 dyno
- Ainekset: lohi, tuorejuusto, ketsuppi, kuivattu ruohosipuli, katkarapu, kastike (4)

Käyttö: U, paista uunissa 200 °C n. 15 min.

**Ekologiset
HoReCa-
kahvitusratkaisut**

(09)2750 971 • novacafi.fi



kopal

**YMPÄRISTÖYSTÄVÄLLISET
KOPAL HOBART
KUPUPESUKONEET**

SÄÄSTÄVÄT VETTÄ

- veden kulutus alkaen vain 2,5 l/kori

SÄÄSTÄVÄT PESUAINETTA

- GENIUS-X² itsepuhdistuva
suodatinjärjestelmä

SÄÄSTÄVÄT ENERGIAA

- kuvun takaseinä vakiovarusteena
hidastaa altaan jäähtymistä oleellisesti
- poistoveden lämmöntalteenotto lisävarusteena

TEHOSTAVAT PESUA

- uudet innovatiiviset, patentoidut pesuvarret

HOBART

KOPAL KEITTIÖT OY

Läkkisepäntie 9 00620 HELSINKI www.kopal.fi
puh. 09-757 0600 fax 09-757 0611 kopal@kopal.fi

**SUOMALAISET
TARJOILULINJASTOT
JA CATERING-LAITTEET
NYT NETISTÄ!**

**UUTTA HORECA-
AMMATTILAISILLE:
WWW.INDE-PROSHOP.COM**



HoReCa-ammattilaisille suunnattu verkkokauppa on nyt avattu. Uudesta verkkokaupasta voit tilata korkealuokkaiset ja tyylikkää E-pro-laitteet ruoan ja juoman tarjoiluun.

Tutustu osoitteessa www.inde-proshop.com

- Lämpö- ja kylmähauteet
- lasivitriinit
- lautasjakelijat
- varaosat ja paljon muuta

inde

Myllyn Paras

HoReCa

Vuoden 2011 Myllyn Paras Uutuustuotteet



Sydänmerkkileivät



MP Ruiskolmioleipä Revitty,
56x55 g, RUNSASKUITUINEN
EAN 6417700063626
Heinon Tukku 0369306, Kespro 20898907,
Meira Nova 1072610, Patu-tukkurit 6362,
Wihuri 0369306

MP Ruisnappi Revitty,
80x35 g, RUNSASKUITUINEN
EAN 6417700063664
Heinon Tukku 0369447, Kespro 20898908,
Meira Nova 1072611, Patu-tukkurit 6366,
Wihuri 0369447

MP Ruisreikäleipä kokonainen,
12x380 g, RUNSASKUITUINEN
EAN 6417700063527
Heinon Tukku 0366344, Kespro 20898903,
Meira Nova 1072612, Patu-tukkurit 6352,
Wihuri 0366344

MP Ruisleipä Puolukka Revitty,
14x240 g, RUNSASKUITUINEN
EAN 6417700063640
Heinon Tukku 0369470, Kespro 20902783,
Meira Nova 1072613, Patu-tukkurit 6364,
Wihuri 0369470

MP Ruislimppu,
10x800 g, RUNSASKUITUINEN
EAN 6417700063503
Heinon Tukku 0366054, Kespro 20903949,
Meira Nova 1072614, Patu-tukkurit 6350,
Wihuri 0366054

MP Ruisvuokaleipä,
viipaloitu, 8x1000 g, RUNSASKUITUINEN
EAN 6417700063688
Heinon Tukku 0369645, Kespro 20898909,
Meira Nova 1072615, Patu-tukkurit 6368,
Wihuri 0369645

MP Pitkä Ruislimppu,
viipaloitu, 10x670 g, RUNSASKUITUINEN
EAN 6417700063589
Heinon Tukku 0369231, Kespro 20898906,
Meira Nova 1072616, Patu-tukkurit 6358,
Wihuri 0369231

MP Ruisvuokaleipä Puolukka,
viipaloitu, 8x1000 g, RUNSASKUITUINEN
EAN 6417700063701
Heinon Tukku 0369702, Kespro 20902787,
Meira Nova 1072617, Patu-tukkurit 6370,
Wihuri 0369702

MP Vaalea Vuokaleipä,
viipaloitu, 4x1200 g, KUIDUN LÄHDE, LAKTOOSITON
EAN 6417700063510
Heinon Tukku 0366203, Kespro 20898902,
Meira Nova 1072618, Patu-tukkurit 6351,
Wihuri 0366203

MP Jyväsempi Vuokaleipä,
viipaloitu, 4x1200 g, KUIDUN LÄHDE, LAKTOOSITON
EAN 6417700063534
Heinon Tukku 0368993, Kespro 20898904,
Meira Nova 1072619, Patu-tukkurit 6353,
Wihuri 0368993

MP Kauravarrasleipä,
12x380 g, KUIDUN LÄHDE, LAKTOOSITON
EAN 6417700063541
Heinon Tukku 0368019, Kespro 20903334,
Meira Nova 1072620, Patu-tukkurit 6354,
Wihuri 0368019

MP Pitkä Hiivaleipä,
viipaloitu, 9x410 g, KUIDUN LÄHDE, LAKTOOSITON
EAN 6417700063565
Heinon Tukku 0369116, Kespro 20898905,
Meira Nova 1072621, Patu-tukkurit 6356,
Wihuri 0369116

MP Kaurasämpylä Kypsä 40 g,
60x40 g, LAKTOOSITON, KUIDUN LÄHDE
EAN 6417700067358
Heinon Tukku 0368555, Kespro 20898983,
Meira Nova 1075456, Patu-tukkurit 6735,
Wihuri 0368555

MP Juustosämpylä Kypsä 80 g,
30x80 g, LAKTOOSITON, KUIDUN LÄHDE
EAN 6417700067365
Heinon Tukku 0368597, Kespro 20898984,
Meira Nova 1075457, Patu-tukkurit 6736,
Wihuri 0368597

MP Maalaissämpylä Kypsä 80 g,
30x80 g, LAKTOOSITON, KUIDUN LÄHDE
EAN 6417700067372
Heinon Tukku 0369868, Kespro 20898985,
Meira Nova 1075458, Patu-tukkurit 6737,
Wihuri 0369868

Lippa Lippasämpylät



Kahvileivät

MP Kultakorvapuusti Kypsä 65 g,
35x65 g, LAKTOOSITON, KUIDUN LÄHDE
EAN 6417700067075
Heinon Tukku 0384867, Kespro 20890522,
Meira Nova 1073832, Patu-tukkurit 6707,
Wihuri 0384867

MP Kultakorvapuusti Mega Kypsä 155 g,
15x155 g, LAKTOOSITON, KUIDUN LÄHDE
EAN 6417700067105
Heinon Tukku 0384958, Kespro 20890523,
Meira Nova 1073833, Patu-tukkurit 6710,
Wihuri 0384958

MP Mustikkapullapiirakka 85 g,
60x85 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063787
Heinon Tukku 0370155, Kespro 20903344,
Meira Nova 1073837, Patu-tukkurit 6378,
Wihuri 0370155

MP Rahkapullapiirakka 85 g,
60x85 g, VÄHÄLAKTOOSINEN
EAN 6417700063749
Heinon Tukku 0370072, Kespro 20903350,
Meira Nova 1073838, Patu-tukkurit 6374,
Wihuri 0370072

MP Kiwi-Vaniljapullapiirakka 85 g,
60x85 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063763
Heinon Tukku 0368076, Kespro 20903352,
Meira Nova 1073839, Patu-tukkurit 6376,
Wihuri 0368076

MP Mantelipulla Mansikka-Vaniljatäytteellä 110 g,
50x110 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063862
Heinon Tukku 0370759, Kespro 20903337,
Meira Nova 1073840, Patu-tukkurit 6386,
Wihuri 0370759

MP Pullapitko Viipaloitu 450 g,
8x450 g, (ei rusinoita), LAKTOOSITON
EAN 6417700063725
Heinon Tukku 0369967, Kespro 20903340,
Meira Nova 1073841, Patu-tukkurit 6372,
Wihuri 0369967

MP Kuningatarwiener 75 g,
30x75 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063756
Heinon Tukku 0370254, Kespro 20903351,
Meira Nova 1073843, Patu-tukkurit 6375,
Wihuri 0370254

MP Minipullalajitelma 3x18x65 g,
54x65 g, kolme herkullista makua:
rahka, karpalo ja lakka
EAN 6417700063732
Heinon Tukku 0383760, Kespro 20903349,
Meira Nova 1073836, Patu-tukkurit 6373,
Wihuri 0383760

MP Kuivakakkulajitelma 3x2x1000 g,
6 x 1000 g, VÄHÄLAKTOOSINEN, lajitelma sisältää:
2 kpl Sitruunakuivakakkuja,
2 kpl Tiikerikuivakakkuja ja
2 kpl Maustekuivakakkuja.
EAN 6417700069093
Heinon Tukku 0384610, Kespro 20903622,
Meira Nova 1073842, Patu-tukkurit 6909,
Wihuri 0384610

MP Pieni Kahvipulla Kypsä 30 g,
100x30 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063800
Heinon Tukku 0370502, Kespro 20903336,
Meira Nova 1073834, Patu-tukkurit 6380,
Wihuri 0370502

MP Pieni Voisilmäpulla Kypsä 50 g,
100x50 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063824
Heinon Tukku 0370577, Kespro 20903335,
Meira Nova 1073835, Patu-tukkurit 6382,
Wihuri 0370577

MP Pieni Kahvipulla 35g,
200x35 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063886
Heinon Tukku 0370874, Meira 1073844,
Patu-tukkurit 6388, Wihuri 0370874

MP Mustaherukkakampapulla 100 g,
45x100 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700060625
Heinon Tukku 0368795, Kespro 20904242,
Meira Nova 1073845, Patu-tukkurit 6062,
Wihuri 0368795

MP Kuningartassu 90 g,
50x90 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700060700
Heinon Tukku 0367961, Kespro 20904241,
Meira Nova 1073846, Patu-tukkurit 6070,
Wihuri 0367961

MP Tuhti Lihapasteija 90 g,
40x90 g, VÄHÄLAKTOOSINEN
EAN 6417700067112
Heinon Tukku 0369884, Kespro 20903634,
Meira Nova valikoimassa, Patu-tukkurit 6711,
Wihuri 0369884

MP Sulavi Karjalanpiirakka 60 g,
50x60 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700067211
Heinon Tukku 0496463, Kespro 20816726,
Patu-tukkurit 6721, Wihuri 0496463



Muista myös kausituotteet Runebergin Torttu ja Täytetty Laskiaispulla.

Runebergin Torttu, 54x90 g, VÄHÄLAKTOOSINEN
Heinon Tukku 0497263, Meira Nova 1074356,
Patu-tukkurit 6908, Wihuri 0497263

Täytetty Laskiaispulla, 16x100 g, VÄHÄLAKTOOSINEN
Heinon Tukku 0496745, Kespro 20790602,
Patu-tukkurit 6904, Wihuri 0496745

Munkit



MP De Luxe Berliinimunkki 110 g,
24x110 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063909
Heinon Tukku 0371054, Kespro 20903354,
Meira Nova 1073847, Patu-tukkurit 6390,
Wihuri 0371054

MP De Luxe Vadelmamunkki 95 g,
40x95 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063923
Heinon Tukku 0386102, Kespro 20903355,
Meira Nova 1073848, Patu-tukkurit 6392,
Wihuri 0386102

MP De Luxe Munkkipossu Omenahillolla 120 g,
40x120 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063947
Heinon Tukku 0386300, Kespro 20903621,
Meira Nova 1073849, Patu-tukkurit 6394,
Wihuri 0386300

MP De Luxe Aprikoosi Wienermunkki 80 g,
25x80 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063916
Heinon Tukku 0384990, Kespro 20903619,
Meira Nova valikoimassa, Patu-tukkurit 6391,
Wihuri 0384990

MP De Luxe Reikämunkki 100 g,
36x100 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700063930
Heinon Tukku 0385195, Kespro 20903620,
Meira Nova 1073850, Patu-tukkurit 6393,
Wihuri 0385195

Lisätietoja:

HoReCa-avainasiakaspäällikkö Sami Virtakoski, puh. 040 542 7242, sami.virtakoski@myllynparas.fi
HoReCa-avainasiakaspäällikkö Tommi Koukonen, puh. 040 581 3031, tommi.koukonen@myllynparas.fi
Tarkemmat tuotetiedot: www.myllynparas.fi/horeca

Levykakut ja leivokset

MP Karpalevykakku 2000 g,
1x2000 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700064098
Heinon Tukku 0368431, Meira Nova 1074362,
Patu-tukkurit 6409, Wihuri 0368431

MP Mustaherukkalevykakku 2000 g,
1x2000 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700064111
Heinon Tukku 0370221, Kespro 20903633,
Meira Nova 1074363, Patu-tukkurit 6411,
Wihuri 0370221

MP Banaanileivos 85 g,
12x85 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700064036
Heinon Tukku 0366708, Kespro 20903632,
Meira Nova 1074364, Patu-tukkurit 6403,
Wihuri 0366708

MP Suklaaleivos 85 g,
12x85 g, LAKTOOSITON
EAN 6417700064012
Heinon Tukku 0371112, Kespro 20903631,
Meira Nova 1074365, Patu-tukkurit 6401,
Wihuri 0371112





Maustamisen uusi aika

Knorr Professional maustepyreet mullistavat koko maustamisen maailmaa. Käytännölliset maustepyreet tuovat herkullista makua ruokaan, olitpa valmistamassa kylmiä tai kuumia ruokalajeja ja olipa tapasi valmistaa ruokaa millainen tahansa.

Voit lisätä maustepyreet ruoan joukkoon juuri silloin, kun sinulle sopii, sillä ne maustavat ruoan hetkessä. Käyttämällä uusia maustepyreitä voit varmistaa, että ruokasi mausteet ovat kohdallaan joka kerta, joka päivä.

Yhtä helppoa kuin kuivamausteiden käyttö. Yhtä maistuvaa kuin tuoreet mausteet.



Unilever Food Solutions

Lue nettisivuiltamme miten siirryt maustamisen uuteen aikaan:
www.unileverfoodsolutions.fi