

# **MATKARAPORTTI**

OPINTORETKI ITALIAAN 24.-29.10.2010

Luonnosta Sinulle II-hanke, Arktiset Aromit ry

Opintoretkelle Italiaan osallistui yrittäjiä ja alan kehittäjiä luonnontuote- ja matkailualalta Lapin, Pohjois-Pohjanmaa, Kainuun ja Pohjois-Karjalan alueelta. Yritysten toimialueena ovat majoituspalvelut, ohjelmapalvelut, sienten ja marjojen osto ja myynti sekä luonnontuotteista valmistetut tuotteet. Opintoretken aikana osallistujat loivat kontakteja ja suunnittelivat yhteistyötä niin kotimaisten toimijoiden kuin italialaisten yritysten kanssa.

## **MATKAILUALAN TOIMIJOIDEN TAPAAMISET**

Vierailimme kahden matkanjärjestäjän luona, jotka ovat jo pitkään tehneet matkoja Suomeen ja tuntevat näin ollen italialaisten toiveet Suomenmatkojen osalta. Selvitimme muun muassa millaisia matkoja italialaiset tekevät tällä hetkellä ja millaisia toiveita heillä on Suomen lomiltaan. Näin palvelu yrittäjät voisivat yhä paremmin vastata heidän tarpeisiinsa.

## **Mappa Stellare**

Matkanjärjestäjä Mappa Stellare on saanut tunnustusta Italiassa Suomeen suuntautuvista matkoistaan; se sai keväällä 2010 Italian Kestävän Matkailun -tunnustuksen. Palkinnon myönsi italialainen matkailualan lehti L'Agencia di Viaggi. Tunnustus tuli Mappa Stellaren järjestämällä erämatkoilla Itä-Suomeen. Mappa Stellare kuuluu kansainväliseen Slow Travel -verkostoon. Yrityksen omistaa suomalais-italialainen pariskunta Liisa Väisänen ja Marco Peretto. Tapaamiseen osallistui koko yrityksen henkilökunta.

Tällä hetkellä Mappa Stellaren matkoista 10% myydään Italiassa ja 90% Suomessa. Tarkoitus on kuitenkin lähitulevaisuudessa kasvattaa Italian myynnin osuutta puoleen. Tämä tarkoittaa, että yhä enemmän italialaisia matkailijoita tulee Suomeen, joten uusia palvelun tarjoajia etsitään majoituspuolelle, ruoka- ja ohjelmapalveluihin.

Italialaiset matkustavat Suomeen joko keskitalvella joulun ja uudenvuoden välillä tai kesällä jo kesä- heinäkuussa. Kuitenkin elokuu on suosituin matkustuskuukausi, koska italialaisten lomat sijoittuvat yleensä elokuulle. Italialaisille Rovaniemi on tunnetumpi kaupunki kuin Helsinki. Ja muutoinkin Pohjois-Suomi, lumi, jää ja kylmyys kiehtovat, samoin kuin keskiyön aurinko. Tuliaisiksi italialaiset ostavat yleensä puutuotteita esimerkiksi kuksia, puukkoja, poronsarvista valmistettuja koruja yms.

Italialaisten matkustuskäyttäytyminen on kaksijakoista, he matkaavat joko omatoimimatkoilla tai ryhmämatkoilla. Myös majoituksen osalta italialaiset jakaantuvat kahteen leiriin, toiset vaativat luksusta ja ovat kiinnostuneita mm. huippuhotelleista ja toiset etsivät elämyksiä ja suosivat mökkimajoitusta.

Huomattavaa on italialaiseen kulttuuriin kuuluva palvelu. Italialaiset kaipaavat palvelua myös lomillaan ja esim. mökkimajoitukseen halutaan yleensä sisällyttää valmis aamiainen. Huomattavaa on myös, että italialaiset kaipaavat kaksi lämmintä ruokaa päivässä ja etenkin se, että he eivät ole tottuneet noutopöytäkulttuuriin vaan kaipaavat palvelua eli pöytään

tarjoilua ruokaa. Yllätykseksemme saimme kuulla, että italialaiset saavat vatsavaivoja tuoreesta kurkusta, kuten osa suomalaisista laktoosia sisältävästä maidosta.

Italialaiset tulevat harvoin kulttuurin perässä Suomeen, mutta kuitenkin suomalaisessa kulttuurissa kiinnostaa etenkin Alvar Aallon suunnittelemat rakennukset. Toisena kiinnostuksen kohteena ovat kiertomatkat, jotka kulkevat Paasilinnan kirjojen maisemissa, koska Paasilinnan kirjoja luetaan paljon Italiassa.

## **Suomeen tullaan luontolomille**

Slow Travel on yksi Mappa Stellaren kantavista ajatuksista. He tarjoavat esimerkiksi sunnuntaipyöräilyä tai kaupunkikävelyjä asiakkailleen. Teemoja joiden ympärille he ovat kiinnostuneita rakentamaan lomamatkoja Suomeen ovat muun muassa perhokalastus, pilkkiminen, jokiravustus ja Suomenhevosella ratsastaminen, eli vahvasti luontoon liittyvä tekeminen ja oleminen. Sen sijaan Liisa Väisänen näkee haastavana esimerkiksi sieniretkien järjestämisen Suomeen, vaikka italialaiset ovat kovia sienestämään. Ongelma on häneen mukaansa se, että matkat myydään kuukausia etukäteen ja silloin ei voi vielä tietää tuleeko sieniä, ja jos tulee niin mille alueelle. Lisäksi hänen mukaansa sieniretki yksistään ei ole tarpeeksi houkutteleva, vaan siihen tulisi yhdistää yhdessä tapahtuvaa ruuanlaittoa ja tällöin päivä voisi olla osa viikon monipuolista teemamatkapakettia.

Italiassa on nousussa kulinaristisien lomien suosio. Parissa italialaisessa lehdessä on äskettäin ollut artikkeleita mm. suomalaisesta ruuasta. Ruoka teeman ympärille matkanjärjestäjä on innokas rakentamaan lisää tarjontaa. Tarjonta ei saisi liikaa keskittyä lohen ympärille vaan suomalaista riistaa voisi tarjota enemmän. Lisäksi italialaiset ovat kiinnostuneita pientuottajista, jotka valmistavat esim. luonnontuotteista hilloja. Italiassa on esimerkiksi matkoja tyyliin ”kävele ja kokkaa Piemontessa” jolloin kävellään maaseudulla keräämässä raaka-aineita joita täydennetään toriostoksilla ja illalla laitetaan ruokaa yhdessä.

Italialaiset toivovat lomiltaan paljon toimintaa, eikä vapaa-aikaa tarvitse jäädä. Liisa Väisänen kertoikin, että rakennettaessa päiväohjelmia ne pitää rakentaa sellaisiksi, että liian pitkiä ohjelmattomia osuuksia ei tule. Italialaiset eivät pidä välimatkoja ongelmana, vaan esimerkiksi 350 kilometrin päivämatkat ovat heidän mielestään ihan hyväksyttäviä. Italialaiset tekevät paljon myös omatoimimatkoja, esimerkiksi kiertämällä autolla ympäri Suomea. Matkanjärjestäjä varaa heille yleensä majoituksen etukäteen ja suunnittelee matkareitit.

Mappa Stellaresta tuli toive, että ohjelmapalvelut, majoitukset ja vierailut olisivat valmiiksi tuotteistettuja jo Suomen päässä. Tosin he huomauttavat, että niiden pitää olla aina soviteltavissa italialaisiin vaatimuksiin, koska he tuntevat hyvin italialaisten toiveet ja edellyttävät näiden toiveiden huomioimista.

## **Norama**

Norama on jo 30 vuoden ajan järjestänyt matkoja Suomeen ja omaa näin vankan tuntemuksen suomalaisesta matkailualan tarjonnasta ja italialaisten toiveista. Tapaamiseen osallistuivat toimiston johtaja Marisa Impellizzeri ja Judit Berkes, joka vastaa Suomenmatkoista.

He kertoivat kehittäneensä vuosien varrella yhteistyötä sellaisten suomalaisyritysten kanssa, jotka tarjoavat autenttista suomalaisuutta ja pitkän kokemuksensa ansiosta he tunnistavat tällaiset yritykset helposti. Juditin mukaan italialaiset kaipaavat erilaista ja erityisyyttä ja he vieroksuvat massaturismia.

Heidän mukaansa italialaisia kiinnostaa Suomessa etenkin Järvi-Suomi ja Lappi. Huomioitavaa on kuitenkin se, että Etelä-Euroopassa Lapin käsite on liukuva ja Pohjoinen Suomi, josta löytyy lunta ja jäätä, kelpaa Lapiksi, eikä maantieteellisillä rajoilla ole niin väliä.

Italialaiset kaipaavat mökkilomiltaan paljon tekemistä, he ovat kiinnostuneita muun muassa moottorikelkkasafareista, husky-ajeluista. Rovaniemi ja joulupukki kiinnostavat aina, vaikka matkanjärjestäjä on saanutkin paljon palautetta, että Rovaniemi koetaan usein massaturismiksi eikä siihen olla kovinkaan tyytyväisiä. Rovaniemelle kaivattaisiin mahdollisuutta pienempiin ryhmiin ja kiireettömämpään tekemiseen.

Luontolomat ovat kysytyjä. Teemoina ovat yleensä karhunkatselu, kanoottiretket ja vaellukset. Judit kertoo, että ohjatut marjastus- ja sienestysretket voisivat olla osa tällaisten teemaviikkojen ohjelmaa. Yhtenä teemana voi olla myös kalastusmatkat pohjoisen lohijoille. Usein Noraman järjestämä Suomenmatka koostuu useasta toiminnasta. He puhuvatkin multiaktiivitetäviikoista, jolloin matkailija pääsee kokeilemaan useaa erilaista aktiviteettiä.

Norama järjestää matkoja hyvin erilaisiin tarpeisiin ja jokaiselle pyritään räätälöimään asiakkaan tarpeita vastaavaa toimintaa. Italiasta tulee esimerkiksi henkilöitä jotka kaipaavat luksusta, esimerkiksi yksityis-safareja. Toisaalta löytyy paljon niitä italialaisia, jotka tekevät kiertoajelumatkoja Suomeen. Voidaan kiertää esimerkiksi vain pohjoisessa tai kierros voi käsittää jopa koko Suomen. Tämä tarkoittaa sitä, että Norama etsii monenlaisia yhteistyökumppaneita ja palveluntarjoajia Suomesta ja uusia kohteita kaivataan kokoajan lisää.

Myös Noramalla on huomattu italialaisten kiinnostus muiden maiden ruokaperinteitä kohtaan ja tämä on yksi uusista teemoista, joiden ympärille he haluavat matkailua kehittää. Heidän mielestään italialaiset haluavat kuulla perinteisestä suomalaisesta ruuasta ja kiertää maakunnissa tutustumassa erilaisiin ruokaperinteisiin. Tässä on yksi mahdollisuus lisää saada italialaisia Suomeen tutustuttamalla heidät suomalaiseen ruokaan.

Judit nosti esille myös toisen kasvaneen trendin Italiassa, joka on hyvinvointi ja sen ympärille rakennetut palvelut. Noraman mielestä, tähän liittyen, italialaisille voisi tarjota saunaa luonnonyrteillä tai esimerkiksi mutahoitoja sekä muita perinteisiä hoitoja.

Italialaiset ovat pitäneet Suomessa erityisesti kauniista luonnosta, lämpimästä vastaanotosta ja ihmisistä, turvallisuuden tunteesta ja kotoisasta olost, joita mökki ja perhemajoitukset tarjoavat.

## SIENIALAN TOIMIJOIDEN TAPAAMISET

Opintoretken aikana vierailimme kolmessa eri kokoisessa sieniyrityksessä. Selvitimme millaisia tuotteita he sienistä valmistavat ja ovatko he halukkaita kehittämään yhteistyötä Suomen suuntaan esimerkiksi ostamalla herkkutatteja.

### Funghi & Funghi

Funghi & Funghi on pieni perheyrittäjä ja yrityksen toimintaa esitteli toinen yrityksen omistajista Mirco Carretta. Yrityksessä työskentelee vakituisesti kolme työntekijää ja lisäksi syksyisin palkataan kolme kiireapulaista. Yritys on erikoistunut sienituotteisiin, mutta tekee tuotteita myös marjoista.

Yritys osti satokaudella 2010 herkkutatteja noin 70 000 kg, joista noin 25 000 kg sertifioitiin PGI-merkinnällä. Sienet tulevat lähialueilta, mutta niistä kolmasosa sertifioidaan, koska vain tuoretta sientä voidaan myydä eteenpäin tällä sertifikaatilla. Yritykselle sienä toimittavat noin 400 lähialueen poimijaa, jotka tuovat sienä säännöllisesti. Tuodessaan sienä heidän pitää kertoa miltä alueelta sienet on poimittu ja mitä sienä ovat poimineet. Sienten satokausi kestää syyskuun alusta marraskuun loppuun.

Yritys jakaa saapuneet sienet kolmeen luokkaan. Pienet sienet säilötään lasipurkkeihin oliiviöljyyn, keskikokoiset myydään tuoreena eteenpäin ja suuret sienet viipaloidaan ja kuivataan. Yrityksen päätuotteita ovat erilaiset öljyyn säilötyt sienet, joissa kaikki työvaiheet tehdään käsityönä, esimerkiksi sienet asetellaan lasipurkkeihin yksitellen.

### Sienten säilöntäprosesseja



Pääsimme kuulemaan ja näkemään yritysvierailulla oliiviöljyyn säilöttyjen sienten säilöntäprosessin. Sienten käsittely alkaa tietysti puhdistamisesta, jonka jälkeen ne kiehautetaan ja säilötään suolaliuokseen, jonka vahvuus riippuu säilöntäajasta. Jatkokäsittelyssä sienet huuhdotaan ja asetellaan käsityönä yksi kerrallaan lasipurkkeihin, jotka täytetään oliiviöljyllä ja sekaan lisätään yrttejä. Tämän jälkeen sienet vielä pastöroidaan säilyvyyden parantamiseksi. Sitten laitetaan vielä etiketit purkin kylkeen ja sienet ovat valmiina myytäväksi. Tällaisia

sienä käytetään Italiassa tyypillisesti alkupaloina.

Sienten kuivaaminen tapahtuu myös käsityönä ja se on työvaiheiltaan varsin yksinkertaista. Tuoret sienet puhdistetaan ja viipaloidaan. Ne kuivataan noin 40-45 asteessa, kuivaamiseen tarkoitettussa kuivurissa. Kuivatut sienet siirretään säilytyslaatikoihin, joista ne pakataan myyntipakkauksiin.

Funghi & Funghi on yrityksenä varsin pieni, eikä sillä ole tällä hetkellä tarvetta ulkomaisiin sieniin, vaan heillä riittää raaka-ainetta lähialueilta. Mirco Carretta oli kuitenkin ollut tekemisissä muutama vuosi aikaisemmin suomalaisten herkkutattien kanssa ja hän totesi niiden laadun hyväksi. Hänellä oli tuttava Brescian alueella, joka voisi olla kiinnostunut yhteistyöstä suomalaisyritysten kanssa ja hän lupasi välittää tietoa eteenpäin.

## Inaudi



Sieniyritys Inaudi on toiminut 50 vuotta sienten ja tryffeleitten parissa. Yritys aloitti tuoretuotteiden välityksestä ja pian mukaan tulivat myös jalostetut tuotteet.

Yritys sijaitsee Pohjois-Italiassa San Dalmazzo:ssa, jota ympäröivät viisi kukkulaa, joilta valtaosa sienistä tulee. Yritys käyttää tuotteissaan myös tryffeleitä, jotka tulevat lähialueilta ja etenkin kuuluisalta Alban tryffeliseudulta. Yritysesittelyn ja kierroksen yrityksessä piti Emiliano Inaudi, joka on yrityksen nykyinen omistaja.

Yritys valmistaa erilaisia sienituotteita, kuten öljyyn säilöttyjä sieniä, tahnoja, kastikkeita ja tryffelillä maustettuja öljyjä, jota käytetään yleisesti kypsän lihan päällä mausteena tai paistettujen kananmunien päällä. Yritys kertoi erilaisten tuotteiden valmistus ja säilöntämenetelmistä, jotka eivät

juurikaan poikenneet Funghi & Funghin tavoista. Kiinnostavaa oli kuitenkin heidän tapansa säilyttää esim. kuivatut sienet pakastimessa, tämä sen vuoksi, että ne säilyvät pidempään.

## Tuotteita

Yrityksellä oli myynnissä myös tuoretta tryffeliä. Mustan tryffelin hinta oli 1500 €/kg ja valkoisen tryffelin 2500 €/kg. He kertoivat, että lähialueilta voi löytää helposti tryffeliä jos vain tietää mistä etsiä ja apuna on koira tai sika. Vinkiksi annettiin myös se, että tryffeliä kannattaa etsiä n. 10-50 senttimetrin syvyydestä.

Inaudilla on paljon sienituotteita ja he tarvitsevat vuosittain valtavan määrän sieniä. He tunsivat suomalaisten herkkutattien laadun ja olivat kiinnostuneita etenkin pienistä I-luokan herkkutateista. Yritys laajentaa myös tuotteittensa jälleenmyyntikanavia ja he olivat kiinnostuneita jälleenmyyntitoiminnan kehittämisestä Suomeen.

Inaudi oli kehittänyt elämystuotteen yritysesittelystä. Maksullinen kierros sisälsi tutustumisen raaka-aineisiin ja valmistusprosessiin erittäin siistissä ympäristössä, filmin katsomisen asianmukaisessa näytösalissa ja tuotemaistiaiset juhlavaksi sisustetussa myymäläsalissa, jossa vieraat tekivät lopuksi merkittävästi hankintoja. Seuraava asiakkuus varmisteltiin nettimyymälän alennusesitteellä.

## **Fungorobica**

Yritysesittelyn piti Ubaldo Colombo. Fungorobica on perustettu vuonna 1977 ja se on ensimmäinen Lombardian alueelle perustettu sieniyritys. Yrityksen toimialana on sienten kasvatus ja tukkumyynti. Se tuottaa vuodessa noin 14 miljoonaa kiloa herkkusieniä.

Kasvatusmenetelmät ovat luonnonmukaisia ja kemiallisia aineita ei käytetä. Luomu-merkkiä yritys ei ole kuitenkaan hakenut koska se toteaa, ettei sillä saavuteta juurikaan lisäarvoa Italian markkinoilla. Suurin osa sienistä menee suurille jälleenmyyntiyrityksille, joihin kuuluvat Italian suurimmat kauppaketjut. Tuotannosta 90% myydään tuoreena ja loput säilötään öljyyn.

Viljeltyjen herkkusienten lisäksi yritys käsittelee myös luonnonsientä ja sitä ostetaan ympäri Eurooppaa, muun muassa Puolasta, Unkarista, Espanjasta ja myös Suomesta. Herkkutattia ostetaan vuodessa noin 2 000 000 kg. Herkkutatin kysyntä on kovaa ja yritys hakee kokoajan uusia yhteistyökumppaneita, jotka voisivat toimittaa heille herkkutatteja.

### **Herkkusienten viljely**

Herkkusienten kasvatus kestää noin kolme kuukautta. Se alkaa kasvupohjan valmistuksella, jossa kompostoimalla hevosen lannasta ja oljista valmistetaan kasvupohjan perusta. Sen päälle levitetään puhdasta maata, johon sienirihmasto istutetaan.

Pohja saa levätä kuukauden, jonka jälkeen alkaa varsinainen kasvatus. Valvotuissa oloissa kosteus ja lämpötila pidetään otollisen ja samasta kasvatusalustasta saadaan kolme satoa.

Vierailimme myös saman yrityksen keskusvarastolla, jonne sienten lisäksi tulee marjoja ja hedelmiä. Siellä ne pakataan ja toimitetaan eteenpäin jälleenmyyntiin. Huomiota herätti se, että herkkutatit pakattiin myyntipakkauksiin multaisina. Syy tähän oli se, että italialaiset kokevat multaisten herkkutattien tulevan suoraa luonnosta.

### **Sieniretki Borgotarossa**

Opintoretken aikana kävimme sieniretkellä Borgotaron alueella. Sieniretken järjesti Il Consorzio per la tutela dell'IGP Fungo di Borgotaro, eli yhdistys, jonka tarkoitus on nostaa alueen herkkutatin tunnettavuutta. Borgotaron alueen herkkutateille on myönnetty EU:n maantieteellisen merkinnän suoja eli PGI. Tämä tarkoittaa sitä, että vain tietyltä rajatulta alueelta kerätyt tatit voidaan luokitella PGI-tateiksi.

Paikalliset pitävät alueensa herkkutattia tuoksuvampana ja laadultaan kovempkana, mikä auttaa tattia säilymään pidempään. Borgotaron herkkutatti on ainoa luonnontuote joka on saanut kyseisen sertifikaatin. Yhdistyksen edustajat kertoivat, että alueelta kerätään vuosittain noin 500 000 kg herkkutatteja. Kuitenkin sienengeruussa on tiukat säännöt, milloin ja paljonko sieniä saa kerätä. Ensinnäkin alueelle tarvitaan poimintalupa, (päiväluvan hinta on 15,00 €) ja päivässä saa kerätä korkeintaan kolme kiloa herkkutatteja. Lisäksi sienestäminen on sallittua vain tiistaisin, torstaisin, lauantaisin ja sunnuntaisin.

Borgotaron alueelle tulee eri puolelta Italiaa vuosittain 70 000 sienestäjää, jotka hankkivat poimintaluvan. Tämän lisäksi alueelta saadaan kiinni joka vuosi 30 000 sienestäjää, jotka eivät

ole ostaneeet keräyslupaa ja saavat näin ollen 100 € sakon ja lisäksi he menettävät keräämänsä sienet. Poimintalupien tulot menevät maanomistajille, mutta heidän edellytetään käyttävän poimintaluvista saadut rahat teiden parannuksiin, metsänhoitoon ja muihin yhteisöä palveleviin kohteisiin.

## Salone del Gusto

Vierailimme opintoretken aikana Italian suurimmilla pientuottajien messuilla. Näytteilleasettajia oli satoja eripuolilta Italiaa ja tarjontaa oli laidasta laitaan. Edustettuna oli kaikki Italian elintarvikealan herkut: kinkut, juustot, viinit, suklaat ja tietysti sienet, marjat ja yrtit.

Messuilla kävi hyvin ilmi esimerkiksi yrttien käytön perinteet Italiassa. Yrtit ovat tärkeä osa italialaista keittiön maustevalikoimaa, sen lisäksi niitä käytetään maustamaan mm. silavaa tai viinaa.



Salonessa huomasi, että italialaisten marjatuntemus on heikolla pohjalla. Messuosastolta saattoi löytää esimerkiksi hillopurkin, jonka kyljessä luki mustikkahillo ja kuva oli mustaviinimarjasta. Tiedustelin asiaa tuottajalta, mutta hän vakuutti sekä hillon että kuvan olevan mustikasta. Eli tietämystä marjapuolella voisimme viedä Italiaan.

Myös sieniyrityksiä oli messuilla esillä. Heidän tuotteensa olivat perinteisiä sieniherkkuja, niin kuivattuja kuin öljyyn säilöttyjä tuotteita. Useat yritykset olivat kiinnostuneita suomalaisista

herkkutateista ja toivoivat voivansa luoda kontakteja Suomeen. Lokakuun lopussa parasta antia messuilla oli varmasti tuore oliiviöljy. Tuottajat olivat juuri saaneet tämän satokauden öljyt puristettua ja maisteltavana oli kymmenien valmistajien oliiviöljyä, joka tuoreena on oma makunautintonsa.

## Yhteenveto matkasta

Matkanjärjestäjien tapaamisista tärkeimpänä jäi mieleen, että Suomesta etsitään uusia yrityksiä, jotka voivat tarjota elämyksiä ja palveluja. Kysyntää on kaikenlaiselle luontoon liittyville toiminnoille, joissa yksilö voidaan ottaa huomioon.

Sieniyrityksistä selkeimmin tuli esille, että suomalainen herkkutatti tunnetaan etenkin laadustaan Italiassa. Kaikki vierailemamme yritykset olivat kiinnostuneita tekemään yhteistyötä suomalaisyritysten kanssa.