

KÄLLAN TILL GOD FINLÄNSK MAT

ATRIA PRODUCENTER

4/2019

”Ständigt
övervakade
dunungar”

EN VECKA PÅ GÅRDEN KANGAS **13**

4

Köpmän från Kesko
bekantade sig med
produktionen av
inhemskt kött på
gårdsbesök.

17

Vad ska göras
idag för att
gården ska vara
lönsam också
i morgon?

23

Koldioxidavtrycket
från Atrias
kött bättre än
medelvärdet
i världen.



Vi behövs även i fortsättningen

Debatten om köttets klimatpåverkan är hetare än någonsin i Finland. Ingen annanstans pågår en diskussion där mat och kött pekas ut som orsak till klimatproblemen i en sådan ton och med sådana tunga tonfall som hos oss.

TYVÄRR VERKAR en del politiska rörelser och influerare ha ett tvångsmässigt behov av att bevisa att rött kött och i synnerhet nötkött är den största syndabocken i klimatuppvärmningen. Detta stämmer naturligtvis inte och som tur har även korrekta ställningstaganden lyfts fram i offentligheten.

OM VI GENUINT vill hejda temperaturhöjningen på planeten måste alla vi som bor här kunna minska användningen av fossila bränslen i energiproduktionen, trafiken och plasttillverkningen. Ändringar i kostvanorna eller skogarnas kolsänkor har endast ringa betydelse när problemen med klimatet ska åtgärdas.

DETTA FAKTUM bör vi som arbetar i livsmedelskedjan komma ihåg och hålla klart för oss. I denna "offensiv" ger det vårt arbete ett berättigande så att vi med rent samvete kan fortsätta vårt värdefulla arbete för att producera mat åt människorna. Torkan i Medelhavsområdet till följd av klimatförändringen flyttar tyngdpunkten för livsmedelsproduktionen till det norra halvklotet och även vi i Finland har chansen att producera mer mat till hela befolkningen globalt.

DET VERKAR som att den långvariga ökningen av köttkonsumtionen i Finland nu håller på att avta, åtminstone dels till följd av klimatdebatten. Det kan naturligtvis även vara ett tillfälligt fenomen, men det finns ganska tydliga tecken på att den totala köttkonsumtionen inte längre kommer att öka.

KONSUMTIONEN FLYTTAS från rött kött till fjäderfäkött och proteinkällor som ersätter köttet. Även på detta måste vi på Atria söka lösningar. Dessutom, om konsumtionen i hemlandet minskar något, måste vi söka marknader utanför landets gränser, i exporten.

DETTA HAR ATRIA också gjort, framgångsrikt. Å andra sidan, när tyngdpunkten i konsumtionen flyttas allt mer till fjäderfä, måste Atria hänga med även i den utvecklingen. Med tanke på det fattade Atrias styrelse beslut om att börja planera investering i en omfattande fjäderfäanläggning i anslutning till produktionsanläggningen i Nurmo. Under planeringsskedet kommer det att klarläggas en hurdan investering det kan vara fråga om och det slutgiltiga investeringsbeslutet kan fattas i början av sommaren 2020.

Matti Perälä
direktör,
fjäderfäverksamhet

13

I artikelserien En vecka på gården följer vi vardagen på fyra gårdar under olika årstider.



TEMA: STRATEGI

17

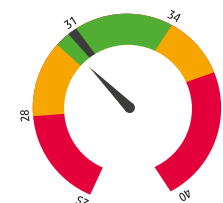
"Utan en strategi på papper hade lånet inte beviljats."

- Henri Mäkelä, Nortulan Possu Oy



28

DIGITALA MÄTARE visar hur du lyckades.



4

ÖPPENHET
Köpmän från Kesko besökte Honkalas och Ylinens showroom.



36

HÅLLBAR NÖTKÖTTSPRODUKTION
Vad kan vi redan?

ATRIA PRODUCENTER 4/2019

- 2 LEDARE**
Kött är inte syndabocken i klimatförändringen.
- 8 FRÅGEPAR**
Strategin är kartan i Aki Vapaakallios och Jaakko Kohtalas arbete.
- 10 STRATEGINS TRE STEG**
Ställ de här frågorna först, uppmanar Ari Nopanen.
- 11 FAKTA: STRATEGI**
Hur inför jag strategin på riktigt?
- 12 MEDIA SPLITTRAD**
Hör eller ser någon?
- 16 PÅ RESA**
Nyheter från en farmresa till Minnesota.
- 22 FRÅGA & SVAR**
ABC för Producentens arbetsbord.
- 23 KOLDIOXIDAVTRYCKET BERÄKNAT**
Bättre än genomsnittet i världen.
- 26 BIOSÄKERHET**
Produktionsanvisningarna för svinkedjan uppdateras.
- 30 OVR-RESULTAT FRÅN HONKARANTA**
Koncentratets sammansättning ändrades.
- 31 SOJAFRI SVINKEDJA**
Vi bygger med forskning och en stark tro.
- 33 ÖRONMÄRKNING**
Lägg märke till tre förändringar.
- 34 VALLSTRATEGI**
Nu är det dags att lägga upp planerna för den kommande säsongen.
- 35 SMIDIGHET I LOGISTIKEN**
Atria och Veljekset Rönkä fördjupade samarbetet i Norra Finland.
- 38 A-KAUPPA LYSSNAR PÅ GÅRDARNA**
Tipsa oss om något fattas.
- 40 BEST-IN ÄR ATRIA**
Färsk hundmat från Kuopio.
- 41 MITT FAVORITRECEPT**
Fläsklägg med rotmos.
- 42 FÄRSKA**
Nytt och aktuellt.
- 43 PERSONPORTRÄTT**
Anna Jaakkola, utvecklingschef för data- och digitala tjänster.



Utgivare: A-Tuottajat Oy **Tryckeri:** Hämeen Kirjapaino Oy
Chefredaktör: Sanna Kivimäki **Redaktionsråd:** Kaisa Lehtimäki, Sinikka Hassinen, Niina Immonen, Ossi Hakala-Rahko, Marko Jokinen, Anne Rauhala och Susanna Vehkaoja.
Planering och ombrytning: BSTR **Bilder:** Tuukka Kiviranta, Timo Aalto, Juho Paavola, Marjaana Malkamäki, Atria arkiv



Handeln vill känna till produktionen

Över 20 personer, bland dem en grupp köpmän och avdelningschefer från Kesko samt representanter för Keskos ledning besökte gårdarna Honkala och Ylinen för att bekanta sig med världens renaste och ansvarsfulla köttproduktion.

Syftet med gårdsbesöken som Atria ordnade i november var att fördjupa förståelsen för djurens välbefinnande för att göra det lättare att svara på de många frågorna som medvetna konsumenterna ställer. Gårdsbesöket var en unik och ögonöppnande erfarenhet för deltagarna.

En av deltagarna var köpmän **Pauli Jaakola** från K-Supermarket Konala. Han ville komma till Nurmo för att se hur finländskt kött produceras idag. Jaakola blev överraskad av alla fakta och fick många ahaupplevelser.

Nytt för Jaakola var till exempel att man inte använder någon soja alls i utfordringen av svinen på Atria Familjegårdar och att även andra Atriagårdar har satt sojafriheten som ett kortsiktigt mål.

– Det var också fint att höra att grisarna äter finländsk spannmål och att 93 procent av fodret är inhemskt. Vi fick mycket information på detaljnivå som jag kan utnyttja i butiken: jag avser berätta för kunderna om det antibiotikafria och sojafria grisköttet.

Jaakola tror att värdet på inhemsk produktion kommer att öka ytterligare.

– Förhoppningsvis inom kort. I min butik har vi alltid följt principen att allt nöt-, gris- och kycklingkött som vi säljer ska vara inhemskt. Det vet kunden också. Endast efter vissa uppståndelser kring livsmedel har någon kunnat fråga om köttet med säkerhet är inhemskt.

Enligt Jaakola är priset det viktigaste kriteriet för många när de handlar mat, men ansvarsfullhet och värdegrundsväl kommer hack i häl.





PAULI JAAKOLA ämnar förmedla fakta om hur djuren tas om hand till sina kunder.



ANNE HUJALA besökte en svingård för första gången och fick en positiv överraskning.

– Detta har varit en växande trend redan under flera år och deras betydelse ökar hela tiden. Olika uppståndelser kring livsmedel, som i sig är beklagliga, ökar alltid betydelsen av det inhemska ursprunget och ansvarsfullheten.

Vilken roll har då handeln i bevarandet av de finländska produkternas konkurrenskraft?

– Vi kan föra vidare budskapet om just ansvarsfull produktion. Jag önskar att jag kunde dokumentera dagen och gårdsbesöket för konsumenterna – så att människorna skulle få veta och förstå hur bra och ren den finländska maten är, funderar köpman Jaakola.

DEN BÄSTA KUNSKAPEN FINNS PÅ GÅRDARNA

Anne Hujala, K-Supermarkets kedjedirektör, säger att handeln förutom varutillgänglighet och ett bra pris även förväntar sig information från Atria. Det inhemska ursprunget är ett viktigt värde för K-gruppen.

– Det är viktigt att öka konsumenternas kunskaper. Våra upplevelser under

den här dagen och dessa gårdsbesök är att toppexperterna och de bästa kunskaperna finns här på gårdarna. Vi litar på att saker görs rätt och när konsumenten kommer för att köpa produkten kan vi sälja den vidare med belåtenhet.

Förpackningen och informationen som man hittar på den spelar enligt henne en viktig roll.

– Konsumenten undersöker förpackningen och informationen som anges på den skapar föreställningar om vad det handlar om.

Även handeln har en viktig uppgift i att förmedla informationen till kunden.

– Därför samarbetar vi med Naturresursinstitutet och andra aktörer så att vi kan i egenskap av en neutral plattform informera om bra sidor hos olika produkter och även om de utmaningar som är förknippade med produkterna.

Hujala hade aldrig förr besökt en svingård. Erfarenheten var positiv och motsvarade hennes föreställning om den inhemska produktionen.

– Djuren såg mycket välmående och lugna ut. Det största intrycket gjorde producen-

”Dagar som denna tjänar till att öka konsumentgränssnittets förståelse och kunskaper.”

tens helhjärtade engagemang och stora expertis. Också producentens inställning var en mycket positiv överraskning. Jag gillade veterinär **Taneli Tirkkonen**s konstaterande ”det bor en liten djurskyddsaktivist i oss alla”. När utgångspunkten är en sådan tanke, drivs man till ett bra slutresultat, och det visar att arbetet inte bara handlar om kalla affärer.

TRANSPARENSEN ÄR VIKTIG

Vilken roll har då producenten i bevarandet av den finländska matens konkurrenskraft?

Pentti Honkala som fött upp slaktsvin sedan 2002 anser att transparensen är alltings början. Han själv förverkligar transparensen bland annat så att gården

i två års tid erbjudit allmänheten en möjlighet att följa svinens liv bakom fönster.

– Endast genom transparens kan vi vinna kundens tillit. När vi ger det här arbetet ett ansikte, kan konsumenten lita på att vi inte är något multinationellt, stort och ansiktslöst storbolag, utan helt vanliga människor.

Även produktionsutveckling och ökad effektivitet står i fokus.

– Vi är aldrig färdiga, och vi kommer aldrig att bli färdiga.

Aki Ylinen som bedriver en hönsgård har samma tankar kring öppenhet som Honkala.

– Man måste bedriva verksamheten på ett sätt som tål granskas. Producenterna i hela kedjan måste kunna berätta hur saker görs.

Familjen Ylinen har fött upp broilrar ända sedan 1971. Sommaren 2019 öppnade gården Kanala Showroom där allmänheten får bekanta sig med broilerproduktionen på ett liknande sätt som Honkala gör på sin svingård.

Det finns helt klart intresse för

showrooms.

– Människorna brukar stå rätt så länge här vid fönstret och följa grisarna innan de börjar lyssna på annat patos, säger Honkala.

EN VÄLBEHÖVLIG STUDIEDAG

Niina Immonen, utvecklingschef för Atria Svin-kedjan gav K-Supermarket-handlarna en intressant beskrivning av hur världens renaste och mest ansvarsfulla mat i praktiken produceras. Efter att ha träffat köpmännen drog hon slutsatsen att studiedagen svarade mot ett behov.

– I Finland håller basproduktionen så hög kvalitet och livsmedelssäkerheten är så god att konsumenten knappt behöver fundera på sina val. Det är också svårt att skilja sig från mängden med mervärdesfaktorer i fråga om köttet.

– Dagar som denna tjänar till att öka konsumentgränssnittets förståelse och kunskaper. Å andra sidan var det även mycket intressant att höra köpmännens synpunkter om till exempel soja och salmonellafrihet, konstaterade Immonen. ■

TEXT: Juho Paavola

Fria grisar ger kunden möjlighet att göra bättre val

En julsinka från fri gris sitter fint på det finländska julbordet. Djurens välbefinnande betonas allt mer i kunders värdegrund, säger Sami Hertell, köpmän vid Citymarket Jumbo.

I en stormarknad måste det finnas valmöjligheter, säger **Sami Hertell**, köpmän vid Citymarket Jumbo i Vanda. Han har precis fått smaka på och lagt ut för försäljning det första partiet julsinkor från fria grisar från Atria.

– Djurens välbefinnande betonas allt mer i kunders värdegrund. Produkter som denna får dem att fundera allt mer på ursprunget och etiska frågor, säger Hertell.

Julsinkan från fri gris ger ännu större valfrihet. Ur handelns perspektiv har just ursprunget, uppfödningförhållandena och spårbarheten stor betydelse. Finländarnas skinkor har blivit mindre och allt fler vill köpa kvalitetskött i precis den mängd som behövs i det egna hushållet.

– Det överlägset viktigaste kriteriet för julsinkan är dess finländska ursprung. Det är det som kunderna frågar efter.

Skinka efterfrågas de första gångerna kring allhelgona, när det fortfarande är nästan två månader kvar till jul.

– Många tillagar den första skinkan som en slags övning redan på hösten och köper sedan den egentliga skinkan till julen.



Sami Hertell



VEM?

Aki Vapaakallio
strategi, Plus One Agency

VEMS STRATEGI BEUNDRAR DU?

Just nu beundrar jag MUJI, Uniqlo och Inditex eftersom de har en förmåga att skapa kundflöden till sina butiker utan klassisk marknadsföring.

Strategisk smidighet har blivit ett livsvillkor

Varför måste ett företag ha en strategi?

Företag behöver en strategi för att göra det sannolikt att lyckas och för att styra företagets verksamheter i en och samma riktning. På samma sätt som ett idrottslag väljer sin spelstil utarbetar ett företag sin strategi som det tror ger bäst möjligheter att skapa värde för sina kunder.

Vilka ser du som de största utmaningarna för att strategin ska lyckas?

2020-talets utmaning är inte bara snabbare förändringar utan oförutsägbarheten i hela verksamhetsmiljön. De största utmaningarna för nuvarande strategi är att förstå verksamhetsmiljön i framtiden och förmågan att anpassa sig till den. Även strategisk smidighet har blivit ett överlevnadsvillkor.

Vad är det i strategiarbetet som engagerar dig?

En strateg måste samtidigt förstå den framtida verksamhetsmiljön och företagets värderingar, förmågor och resurser. Och att kunna förena dessa till en genomförbar plan och få den genomförd i praktiken på ett så bra sätt som möjligt. Inspirerande!

Vilket mål ställer du upp för dig själv 2020?

Jag vill så bra som möjligt förstå förändringen i mina kunders verksamhetsmiljöer och försöker utveckla min förmåga att kommunicera ännu bättre än tidigare.

I strategiarbetet måste man samtidigt förstå såväl dagens situation som den kommande, betonar Aki Vapaakallio och Jaakko Kohtala.

Varför måste ett företag ha en strategi?

Det viktigaste i strategin är att definiera ett målläge för företaget, där man vill befinna sig i slutet av strategiperioden. En lyckad måluppställning börjar styra företagets dagliga verksamhet, vilket också ökar sannolikheten för att målen uppnås. Strategin är också det papper som ska tas fram när vardagen känns som svårast. Den leder tillbaka till rätt väg.

Vad ser du som de största utmaningarna för att strategin ska lyckas?

Jag svarar tvärtom. Strategin är bra när verksamhetsmiljön är analyserad och målen tillräckligt klart angivna. Det är bra om målen är mätbara i sig eller nedbrutna i mindre mätbara projekt. En bra strategi är som husets grund. På den är det gott att bygga, men ett bra hus blir det bara genom lyckat ledarskap. Det är lättast att misslyckas i strategiledningen.

Vad är det i strategiarbetet som engagerar dig?

Ur den stora bilden är det lättare att förstå det som sker i företaget och motiveringarna bakom detta. Det motiverar, även under dåliga dagar. För mig är strategin som Finlands vägkarta där man ser huvudvägarnas sträckningar. Genomförandet av strategin innefattar också de allra minsta vägarna som erbjuder alternativa rutter till samma mål.

Jag blir engagerad av strategiarbete, eftersom jag tror att en bra strategi hjälper företagen att bli framgångsrika. Därmed passar det också perfekt för Atria Producenters roll i att främja våra producenters framgång.



VEM?

Jaakko Kohtala
direktör Atria Svin

VEMS STRATEGI BEUNDRAR DU?

Svår fråga. Man måste känna företaget bakom strategin väl för att kunna svara på detta. Jag beundrar människor som har förmåga att tänka strategiskt, vare sig det är medfött eller inlärt. Sådana finns det många av även i vårt eget företag.

10 FRÅGOR

- 1 **Fråga dig själv vad du vill göra.** Vilka är ditt företags värden och vilket slags arbete matchar med dem? Vilka är dina egna styrkor?
- 2 **Analysera verksamhetsmiljön.** Hurudan efterfrågan och hururdana andra verksamhetsbetingelser är aktuella i den produktionsriktning som du har valt. Vad säger framtidsprognoserna?
- 3 **Kalkylera olika scenarier.** Hurudana förändringar står branschen inför och vilka risker är förknippade med verksamheten? Om riskerna realiserar, hur många risker kan företaget hantera samtidigt?
- 4 **Lägg upp en åtgärdsplan.** Vad måste hända och inom vilken tidsperiod, för att visionen ska kunna förverkligas?
- 5 **Kliv in i vardagen.** Hur om-sätts strategin i praktiken i det dagliga arbetet? Hur styr den budgeteringen?
- 6 **Led väl.** Hur leder du gården på ett sådant sätt att arbetstagarna och sam-arbetspartner är medvetna om målen och vill förbinda sig till dem?
- 7 **Lev i stunden.** Är du redo att ändra på strategin om den valda riktningen inte ser bra ut?
- 8 **Var realistisk.** Är planen möjlig? Har gården den ekonomin som krävs för stora planer och beslut?
- 9 **Ta vara på dig själv.** Har du krafterna som behövs för att leda företaget på ett sådant sätt att strategin kan förverkligas?
- 10 **Var inte ensam.** Strategi-arbete är inget man gör på egen hand.



Ari Nopanen

Strategin är ett verktyg för ledningen

Företagaren har en tydlig idé om riktningen för framtiden. Ändå verkar något saknas och det sker ingen utveckling i produktionsresultaten och de ekonomiska resultaten. Orsaken kan finnas i strategin, som inte har integrerats i det dagliga arbetet – eller som inte ens har utarbetats.

ProAgria Keskusten Liittos ledande expert **Ari Nopanen** är nöjd med att många producenter redan har insett hur viktig den strategiska planeringen är för gårdens utveckling.

– Företagarna har identifierat utvecklingsutmaningen, men alltför många gårdar saknar fortfarande en medvetet upplagd, nedtecknad strategi, säger han.

Nopanen har sparrat och utbildat producenter i ledarskaps- och strategiarbetet i snart tjugo år. Strategi är ett trågt ord men Nopanen betonar att det i praktiken kan vara mycket inspirerande att anteckna riktlinjer på papper.

Strategiarbete är vanligt i företagsvärlden, så varför inte också i jordbruksföretag.

– Strategiarbete är att medvetet planera och mäta företagshelheten och normala vardagsärenden. Det är en viktig tankeprocess som förädlar företagarens idéer till en genomförbar form, definierar han.

NÄTVERKEN MED I PLANERINGEN

Allteftersom strategiarbetet framskrider, klarnar det vad företagaren vill mest samt vilka riktningar verksamhetsmiljön och resurserna möjliggör och vad som bör göras under en viss tidsperiod för att idéerna inte ska förbli drömmar.

En bra ledare involverar även arbetstagarna och företagets viktigaste samarbetspartner i planeringen.

– Det lönar sig att diskutera och bolla idéer med så många människor som möjligt: utnyttja experter, intressegrupper, de egna arbetstagarna, samarbetspartner, kollegor och de egna familjemedlemmarna. Då uppnår man bra resultat som alla parter identifierar sig med.

Som stöd för strategiarbetet har ProAgria grundat konsultteamet Strategia + som för närvarande består av ett nätverk med 15 experter i området.

– I princip alla gårdar har en stor nytta av en strategi: gårdar som överväger tillväxt och investeringar, gårdar som vill hitta en tydligare inriktning och alldeles särskilt gårdar som redan har investerat. Det är ingen bra idé att tampas med dessa frågor på egen hand, uppmanar Nopanen. ■

3 steg

HÄR OCH NU.
Analysera företagets nuläge. Vad ger avkastning, var finns det utrymme för förbättring eller utvecklingspotential, vad vill man bevara?

I FRAMTIDEN.
Fundera hur du vill att företaget ska se ut om fem, tio, 15 och 30 år. Vilken strategi hjälper oss att uppnå visionen? Hurudana praktiska åtgärder krävs, inom vilken tidsram?

I PRAKTIKEN.
Skriv ned strategin på papper och gör den till ett verktyg för ledningen. Hur omsätter du som chef strategin i praktiken så att arbetstagarna, familjemedlemmarna och intressegrupperna förbinder sig till den?

Hur förverkligas en bra strategi?

Bara en strategi på papper räcker inte. Det är bara grunden för förverkligandet: en plan där det är lätt att se riktningen i utvecklingens kringelikrokar. För att förverkliga strategin i praktiken är det viktigt att också bedöma företagarens egen kompetens.

Företagarens självbedömning

Gör en uppskattning av nuläget för ditt företag med exemplet från sugghuset som grund. Beakta de personliga resursernas förmågor och möjligheter när det gäller kvalitet och kvantitet. Spegla mot uppgjorda mål. I självbedömningen är det viktigt att vara realistisk och bedöma saker lösningsorienterat – att bara rada upp problem löser inget.

Spegla dig själv och din gård ärligt.

STYRKOR	MÖJLIGHETER	SVAGHETER	HOT
Till exempel: - Företagets verksamhetsprocesser. - Jag förstår produktionsverksamheten på min svingård. - Produktionsresultaten är på en god nivå. - Aktiv uppföljning av produktionen och jämförelse med andra gårdar är vardag hos oss.	Till exempel: - Fördjupande av finansieringsrelationen. Vidareutveckling av företaget förutsätter extern finansiering. För närvarande fungerar bankkontakten bra, men är beroende av en enda person på banken. Det har inte varit några stora motgångar i företagets historik så relationen har varit enkel. Stora investeringar i framtiden kräver långsiktigt samarbete och en gemensam syn på gårdens framtid. - Engagera externa experter i utvecklingen av gården.	Till exempel: - Personalledning. Jag har mindre än fem års erfarenhet av personalledning. Arbetskraften består av medborgare från flera olika länder vilket skapar utmaningar i kommunikationen. Detta märks genom att arbetskostnaderna/producerad gris blir höga. - Det blir inte mycket ekonomisk uppföljning under året. Den ekonomiska rapporteringen inskränker sig till skattedeklarationen som görs årligen. - Uppföljningen av ekonomin och jämförelser med andra gårdar är en svag punkt. - Jag känner inte till mina viktigaste anställdas personliga profiler: deras förmågor, svagheter och möjligheter.	Till exempel: Goda produktionsresultat, men de är beroende av en person. Sårbarhet, viktiga uppgifter i sugghuset är för beroende av en enda person.
LÖSNINGAR/ STORA SLUTSATSER	LÖSNINGAR/ STORA SLUTSATSER	LÖSNINGAR/ STORA SLUTSATSER	LÖSNINGAR/ STORA SLUTSATSER



”Det går inte riktigt att slopa någon av de gamla medierna, men de nya medierna måste inkluderas.”

Ser någon, hör någon?

Medievärlden förändras och vi finländare konsumerar allt fler medieformer. Hur man gör sin röst hörd i den här djungeln och uppnår interaktion med konsumenterna – det är en utmaning.

För drygt tjugo år sedan, när jag startade min karriär, planerades marknadsföringskampanjer så att man lade ut reklam på tv, i tidskrifter eller tidningar och på den tidens medel för utomhusreklam, hållplatstavlur och lyktstolpar. Kanske även på radio, det fanns ju några kommersiella radiokanaler på den tiden. Det kunde gå lång tid tills budskapen upptäcktes, sågs eller lästes. Man kunde vara rätt säker på vad konsumenten tyckte – responskanalerna var i regel post eller telefonsamtal.

Om man tittar på förändringen enbart med avseende på rörlig bild, tv och videonätverk, så har den varit enorm. För ett par årtionden sedan fanns det två YLE-kanaler och en kanal på MTV, Nelonen startade precis upp verksamheten i slutet av det föregående millenniet. Antalet tv-kanaler i dagens Finland är på en helt annan nivå och många konsumerar dessutom program från strömningstjänster såsom Netflix, HBO eller C-More.

Eller så ser man informativa eller underhållande filmklipp på YouTube. Videor är idag kommunikationsformen även för många barn och unga, Snapchat och TikTok är den yngre generationens sätt att kommunicera med varandra. Finländaren kan idag på ett helt annat sätt besluta vad hen vill titta på, var man tittar och om man är redo att betala för innehållet.

VEM TITTAR PÅ TV ÄNDÅ NUFÖRTIDEN?

Ofta hör man folk argumentera mot tv-reklam för att ”ingen tittar på tv”. Sanningen är ändå att finländarna fortfarande tittar på tv i genomsnitt 165 minuter om dagen. Det finns dock spridning: de yngre åldersgrupperna tittar bara cirka 40 minuter om dagen, den mest köpstarka åldersgruppen, alltså 45–64-åringar, 218 minuter och över 65-åringarna upp till 313 minuter.

De unga åldersgrupperna måste man nå via andra kanaler och därför blir nya kanaler och nya kommunikationssätt viktiga. Sociala medier, samarbete med influerare såsom bloggare och vloggarer

samt olika evenemang och festivaler har blivit betydande kommunikationskanaler.

Att nå stora målgrupper är en stor utmaning för företag jämfört med för tjugo år sedan. Det går inte riktigt att slopa någon av de gamla medierna, men de nya medierna måste inkluderas. Meddelandena måste dessutom skraddarsys för mediet och målgruppen, till exempel måste ett tre sekunder långt YouTube-klipp byggas upp på ett annat sätt än en traditionell trettio sekunder lång tv-reklam.

Parallellt med ett ökat antal mediealternativ har vi konsumenter blivit allt mer krävande, vi törstar efter kunskap eller underhållning. Vi tittar inte på, läser inte och lyssnar inte på tråkiga artiklar, reklam eller program, oavsett vem det är som har producerat dem.

Allt fler finländare tar allt modigare ställning till företagens förehavanden och företagen förväntas växelverka och diskutera, gärna i realtid. Men att skapa skarpa budskap och samtala med konsumenterna på sociala medier kanske är en egen artikel! ■

PRODUCENTENS ÅR

I artikelserien En vecka på gården följs vardagen på fyra gårdar under olika årstider. Varje gård presenterar sig i tur och ordning i Atria Producenter-tidningen och de tre andra berättar på webbplatsen om hur det går.

Läs hur veckan varit på de andra gårdarna: atriatuottajat.fi/viikkotilalla

Allt väl hos dunungarna

Söndagskvällen på Kangas gård gick gemytligt till när vi letade efter blockeringen i foderspiralen. I övrigt hade vi en bra vecka med ett öga på det nya dunungepartiets etablering och starten på deras tillväxt.





UR EXPERTENS PERSPEKTIV

De flesta som tar över gårdar har en högskoleexamen

Jag tog en titt på broilergårdarnas historia. Även familjen Kangas, alltså Nevalas familjegårds historia är rätt så typisk för Atriakedjan. Antti och Anne Kangas startade broileruppfödningen 1990 och nu har Jaakko med sin fru Anna fortsatt odlingen och hönsuppfödningen på gården där han växte upp.

Atrias broilerkedja omfattar ungefär ett hundra gårdar och av dessa producerar sex gårdar unghönor, elva gårdar avelsägg och resten är uppfödare. Under de senaste 4–5 åren har cirka 15 gårdar fått en ny husbonde eller husmor. Siffrorna avslöjar att det är många som lämnar, men framför allt att det finns villiga efterträdare och produktionen som föräldrarna idkar har upplevts meningsfull.

Efterträdarna har även andra gemensamma drag som även stämmer på Jaakko. De flesta av dem har högskoleexamen. De har skaffat sig en praktikantplats under eller efter studierna, antingen i hemlandet eller i utlandet, och skaffat sig arbetserfarenhet där. På så sätt har de innan de har börjar driva gården kunnat skapa sig bra nätverk som de lätt kan utnyttja senare, när de behöver en sparringpartner på gården.

Också ett intensivt informationsutbyte mellan gårdarna och Atria är nödvändig – inte minst för att vi har en gemensam foderfabrik. För den har vi gjort och fortsätter vi kontinuerligt att göra produktutveckling där vi behöver aktiva gårdar för samarbetet.

På sistone har klimatfrågorna och köttproduktionens andel i koldioxidavtrycket fått uppmärksamhet. Baserat på exakta uppgifter som vi fått från gårdarna och beräkningar som gjorts av ett externt företag, har vi kunnat påvisa var vi står med de olika köttsorterna. Det har stor betydelse med tanke på att ta fram korrekt information.

Harri Rosenberg
primärproduktionsdirektör
Atria Fjäder

”Vi fick raskt in dunungarna i uppfödningensanläggningarna när fyra personer hjälptes åt.”

KANGAS GÅRD



Vi är fjärde generationens jordbrukare och andra generationens broilerproducenter. Förutom broileruppfödning odlar vi spannmål och oljeväxter.

FÖRETAGARE: Jaakko och Anna Kangas

PRODUKTIONSINRIKTNING: broilerproduktion

GRUNDAD: 1916, broilerhöns sedan 1990

ANTALET DJUR PÅ GÅRDEN: 36 000

ÖVRIGT: familjen har två barn

Se videon om förberedelserna i uppfödningensanläggningen: <https://youtu.be/K6fmkclZnlg>

MÅNDAG ☀️

Idag kom dunungarna som är det 34:e partiet under vår uppfödarkarriär. För den föregående generationen gäller naturligtvis helt andra siffror. Till skillnad från den sedvanliga leveransen kommer de nykläckta pippiarna den här gången hela vägen från Filpula, i stället för kläckeriet i Nurmo.

Enligt chauffören är transporten beräknad att svänga in på gården strax efter elva på förmiddagen. Innan dunungarna kommer måste vi ännu byta ut vattnet i vattenledningarna genom att tömma dem och fylla på med fräscht vatten. De övriga förberedelserna har vi redan gjort under dagarna som gått för att undvika jäkt.

Torven spriddes ut förra veckoslutet. Mestadels gjordes jobbet med teleskoplastare, det sista med spaden. Foder- och vattenledningarna sattes på plats, lockpappren drogs över golvet och igår delade vi ut fodret. Före allt detta hade uppfödningensanläggningarna redan rengjorts och desinficerats efter det föregående partiet.

Vi fick raskt in dunungarna i uppfödningensanläggningarna när fyra personer hjälptes åt. Tack till den gamla husbonden, grannen Jussi och Matti. Det var ett oväntat svettigt jobb i drygt 34 graders värme. Dunungarna anlände i lådor, snarlika brödlådor, i en bil där förhållandena ständigt övervakas. Dunungarna har tillgång till foder och vatten direkt när de kommer till torvströet.

Jag brukar kontrollera uppfödningensanläggningarna den första gången genast efter att dunungarna har anlänt och fått en liten andningspaus, för att säkerställa att allt är som det ska. Framför allt måste man hålla ett öga på höjden på vattenledningarna så att dunungarna inte lyckas få vatten på sig själva eller på torrströet.

TISDAG ☁️

På morgonen gav jag mig raka vägen till hönshuset för att ta en titt på de dagsgamla dunungarna. För att säkerställa att tillväxten kommer igång, lade jag ut lite mer foder på lockpapper. Ventilationen var på mycket låg effekt under de första dagarna och det märktes inte av något drag i uppfödningensanläggningarna.

Morgonrundan blev lite hastig, eftersom vi hade bokat en entreprenör för gödselspridning samma morgon. Entreprenören kom precis när han skulle och vi kunde sprida ut det sista av gödseln och tömma gödselstaden. Den här hösten hade vi inte så mycket gödsel att köra ut, eftersom vi hade gett bort en del av sommarens gödsel till avtalsgårdarnas åkrar. Av nästa års gödsel måste den största delen spridas under vårsåsongen.

Jag hade glömt att det skulle tas prov på en meters djup från vårt Carbon Action-skifte. Borren som användes i provtagningen var något kraftigare än normalt. Förmiddagen gick snabbt med gödselspridningen och jordproven. Vi blev förvånade över att jorden redan var riktigt blöt en bit längre ned i åkern.

Vi började vända ned gödseln så snart entreprenören var klar med spridningen. På vår gård bearbetas åkrarna främst genom att plöja eller kultivera. De åkrar där vi spridde gödsel nu är tänkta att plöjas.

ONSDAG ☁️

I hönshuset är allt i sin ordning efter morgonrundan. Partiet har fått en bra start och fåglarna är jämnt utspridda i sektionerna. Varmt är det också, trots att det var minusgrader på morgonen.

Ventilationen i den äldre uppfödningensanläggningen renoverades i våras och då bytte vi ut ersättningsluftspjällen. De gamla spjällen var uttjänta efter 30 år och med de nya spjällen får vi in ett jämnare

ersättningsluftflöde till uppfödningensanläggningen. Det uppskattar både producenten och djuren.

Dagen fortsatte med plöjning. Åkrarna är fortfarande i måttligt bra skick även om vi redan fått höstregn – med undantag för ett hörn i nyodlingen där jag sänkte traktorn. Vad man önskar att man alltid hade huvudet på skaft när man jobbar. Med lite hjälp från grannen lyckades vi ändå dra upp maskinerna och arbetet kunde fortsätta, trots några förlorade timmar.

På kvällen var det dags för Sami Hedbergs stand up-föreläsning i Seinäjoki. Jag tror det var första gången som vi hade möjlighet att åka längre än till affären. Stort tack till morföräldrarna som tog hand om barnen under tiden. Det var riktigt trevligt att få komma ut en stund och koppla av.

TORSDAG ☁️

Morgonen började med att jag tog emot dunungar hos grannen och därefter gick jag en runda i det egna hönshuset. Dunungarna verkar livliga och fina. Fodret smakar och det går åt vatten. När det är kyligt utomhus är ventilationen på låg effekt och koldioxidmätarna styr ventilationen i uppfödningensanläggningarna. På så sätt är luftkvaliteten alltid god, även om det är kyligt ute och ventilationen inte behövs för värmens skull. Vatten- och foderåtgången ökar för var dag och allt går som det ska.

Efter besöket i hönshuset återvände jag till åkern för att plöja. Resten av dagen satt jag i traktorhytten och lyssnade på ljudböcker.

FREDAG ☁️

Allt väl i hönshuset på morgonen. Foderledningarna måste lyftas högre upp från golvet snabbare än normalt. Ibland är hönsen så livliga att de drar ner fodret från skålarna till golvet. Det är ett problem

framför allt när fåglarna ännu är små och kan kliva in i skålarna. Å andra sidan är det ett gott tecken att de är pigga och äter.

Motsvarande problem kan förekomma med vattenledningarna. Om vattenledningarna är för lågt ned kan hönsen skvätta vatten på torrströet. Det är inte så bra för hönsens fothälsa. Inte heller detta är något problem bara man är noga med justeringen av vattenledningarna framför allt i startskedet.

Höstarbetet på åkern fortsätter. Väderleksrapporten lovar kraftigt regn inför lördagen. Plögen ska alltså bytas ut mot kultivatoren så att vi får klart på en större yta innan det regnar mycket.

På kvällen blir det pizza på restaurang med hela gänget. Det är ganska livat med två små barn.

LÖRDAG ☁️

På lördagsmorgonen styrde jag och det äldsta barnet kosan mot Seinäjoki för att titta på gudmors innebandymatch, medan pappa tog över passet i hönshuset.

SÖNDAG ☁️

Söndagen tillbringade vi med barnen. Anna åkte till Tammerfors på morgonen medan jag sysslade hemma med barnen. Under tiden tog pappa hand om hönsen.

På kvällen vid sju kommer det ett foderlarm från hönshuset. Fodersilon har blivit tom och datorn borde ha kunnat byta till en annan silo, men något står inte rätt till. Det är bara att gå ut och undersöka vad som försiggår – och det visar sig att transportbandet som går från under silon till fodervågen har fastnat.

Sådana fel har vi sällan, men när de händer så är det alltid veckoslut och kväll. I slutändan gick söndagskvällen gemytligt till när vi letade efter blockeringen i foderspiralen. Broileruppfödaren var åter förberedd när de första minusgraderna kom. ■



KÖTTDJUREN växer i enorma feedlots.



FÖRNYELSEKVIKORNA uppföds med extremt låga energinivåer. På åkern har majsens tröskats och halmen getts till djuren.

**”Ett bra ledarskap
framhävdes på
många gårdar.”**



RÖDA ANGUS för aveln betar fram till november–december.



I KÖTTDISKEN finns valmöjligheter.



KALVARNA får växa i iglor.

Den amerikanska köttproduktionen handlar om kvalitet

Jag fick möjlighet att åka med på en köttproduktionsresa till Minnesota med Farmimatkat. Vi besökte flera olika gårdar där vi fick bekanta oss både med feedlots, alltså slutgödningsanläggningar, med tiotusentals djur, och med mindre kreatursbesättningar för avel.

Köttmarknaden i USA är mycket mångformig och annorlunda än den i Finland. På köttdisken i affären finns det mängder att välja mellan. Här uppskattas en god köttkvalitet och kvaliteten lyfts även fram kraftigt överallt. Man vill ha kött av jämn och god kvalitet som konsumenten kan lita på. Köttproduktionen baserar sig på kötttrasdjur och alla ungtjurar kastreras redan vid ung ålder, eftersom oxkött har bättre matkvalitet. I avlingen fäster man uppmärksamhet vid fodrets nyttoegrad och på en lagom storlek på dikorna.

ÄVEN OM DET FINNS 31 miljoner dikor i USA, är den genomsnittliga kreatursbesättningen bara cirka 40 dikor och gårdarnas storleksvariationer är enorma. Gårdarna som vi besökte var fina, med välskötta gårdsområden. Inga sjuka eller dåliga djur syntes, men i vissa feedlots hade djuren kunnat var renare. Många ställen saknade ladugårdar eller ordentliga djurskydd, trots att vintern är nästan likadan som här hos oss. Oxar och kvigor får så gott som undantagslöst ett implantat för tillväxthormon och även antibiotika används rutinmässigt.

FARMARNAS YRKESSTOLTHET är beundransvärd, likaså uppskattningen för kött av bra kvalitet. Ett bra ledarskap framhävdes på många gårdar. Det är också viktigt med intensiv marknadsföring och varumärkesskapande; det räcker inte att ha en bra produkt, man måste även kunna sälja sin produkt. Detta syntes såväl i köttmarknaden som i försäljningen av avelsdjur. Jag måste säga att finländarna är på efterkälken vad gäller att lyfta fram jordbruket och livsmedelsproduktionen. Många gårdar ansåg det vara viktigt att samarbeta med regionen och tog till exempel emot besök av skolklasser. Klimathysteri eller ett tryck att minska köttätandet finns inte på samma sätt som här.

EN STOR DEL AV ÅKRARNA i Finland täcks av växter på vintern, till skillnad från de amerikanska majs- och sojaåkrarna. Om amerikanerna har råd att göra reklam för jordens bördighet och en bra växtföljd, borde även vi lyfta fram samma sak mer. Hos oss är nämligen växtföljden mycket mångsidigare och utfodringen bygger på vallfoder.

Titta Jämsä
Kundrelationschef Atria Nöt

TEXT: Anne Kohtala

Strategin styr valen i vardagen

Vad måste vi utveckla idag för att gården ska vara lönsam och konkurrenskraftig även i framtiden? Esa Similä, Henri Mäkelä, Mikko och Antti Yliluoma samt Juhana Hilmola berättar om sina lösningar.

>>

”Man måste även veta när det är dags att sluta”

Byggmästare Juhana Hilmola förverkligade sin yrkesdröm när han för 18 år sedan blev jordbrukare. Där började en målmedveten utveckling av gården.

Juhana Hilmola hade ingen bakgrund i jordbruket när han år 2002 köpte en spannmålsgård i Laihia med sin familj.

– Hos oss hänger det inga släktbilder på stugväggen, men inombords någonstans finns en glöd som under barndomsåren tändes hos morföräldrarna. Branschen och djur har alltid varit ett intresse för mig, säger han.

Utvecklingen började så snart gården var köpt. Först tog Juhana tag i åkerarbetena och 2006 kom de första 12 dikorna till ladugården. Nästa vår köpte han ytterligare 40 kor, 2008 restes den första lösdriftsladugården på tomten och 2018 den andra.

På gården finns nu 150 dikor som kalvar på våren och 30 dikor som kalvar på hösten. Tjurkalvarna säljs avvanda. Kokalvarna stannar kvar på gården för förnyelse och en del säljs som förnyelsekvigor till andra gårdar. Juhana har även drygt 200 hektar odlingsmark, i huvudsak arrenderad mark, där det växer ekologiskt odlat foder och spannmål för de egna djuren.

EGEN GÅRD, EGEN VÄG

Under de första åren växte gården som en biverksamhet vid sidan av arbetet som byggmästare och Juhana hade ingen tydlig framtidsvision. Dikor verkade fungera bäst vid sidan av det andra arbetet.

Redan de följande 40 korna satte kurs för kommande strategisteg, i och med att ladugården blev för liten och omodern. Juhana lät saken mogna under vintern och bestämde sig för att bygga sin första lösdriftsladugård.

De här lösningarna bar verksamheten de följande tio åren, tills Juhana för ett par år sedan fattade ett större beslut. Han bestämde sig för att hoppa

av jobbet som byggmästare och byggde en till lösdriftsladugård på tomten. Det måste göras för att gården skulle försörja bonden och en arbetstagare på heltid.

– Jag kom fram till att nu är det inte läge att bromsa, utan att ge verksamheten en chans. Ladugården för 80 dikor hade en besvärlig storlek, säger han.

TRE ÅRS TIDSFRIST

I samband med utbyggnaden gick Juhana över till ekologisk produktion och han beslutade att testa två kalvningssäsonger för dikorna. Samtidigt lade han upp den första riktiga strategin för gården.

I den nedtecknades förutom målsättningar även tidsfrister, eftersom Juhana anser att man kan sätta stopp för saker lika fort som starta dem. Det är möjligt om skulderna uppgår till högst samma belopp som gårdens tillgångar.

– Jag har gett mig själv tre år för att se om det går att leva på det här. Arbetet måste inbringa en lön, det är viktigast. Dessutom måste man tjäna så pass mycket att man kan utveckla och investera. Om det inte går, måste man fatta beslut, säger han.

Den ekologiska produktionen är här för att stanna; Juhana är övertygad om dess avkastning både vad gäller ekonomin och miljön. Däremot är han redo att ge upp systemet med två kalvningssäsonger, om det inte skulle fungera.

Målet är att kalvningssäsongerna ska jämnas ut arbetstoppar och betesgången så att arbetet på gården kan göras smidigare och enklare. Även det är en del av Juhanas strategi och verksamhetssätt – som han lärt sig på bygget.

– Där har man inte råd att slösa tid på att fundera, när man ska få 20–30 arbetstagare att jobba systematiskt i en och samma riktning. Jordbruket kan lära sig mycket från det, säger han. ■



TRE TIPS

- 1** Eurosymbolen är alltid det som styr den strategiska riktningen. Det är inte lönt att banka huvudet i väggen alltför länge. Om produktionen inte är lönsam, måste man ha insikt att byta riktning eller lägga ned.
- 2** Lyssna på experter och håll dig uppdaterad. Låt dig ändå inte styras av vad andra tycker. Välj själv.
- 3** Gör saker och ting så enkelt som möjligt. Den direkta vägen är det enda sättet.

”Jag har gett mig själv tre år för att se om det går att leva på det här.”

”Vingarna behövde en ny riktning”

Ibland behövs en ny startsträcka för den valda produktionsriktningen. Bröderna Mikko och Antti Yliluoma säkerställde sin gårds lönsamhet med snabba beslut.

Mikko och Antti Yliluoma i Ylistaro vid Seinäjoki gjorde det viktigaste strategiska valet för sin gård som unga företagare år 2002. Generationsskiftet var på gång och bröderna bestämde sig för att tredubbla kalkonuppfödningen.

– Efterfrågan på kalkon ökade i snabb takt då – för att sedan avta efter några år, säger Mikko.

Investeringen var ändå inte bortkastad. I stället fick den ny luft under vingarna när en av kalkonhallarna byggdes 2010 om till broilerkläckeri. Mikko säger att beslutet om förändringen var enkelt, då Atrias kedja hade behov av kläckerier.

– Inom kalkonuppfödningen fanns inget utrymme för tillväxt. Därför var vi genast redo att modifiera strategin och tänka ut en ny start. Den andra starten var i sin tur ett mycket lyckat drag, fortsätter Antti.

ETT TILL KLÄCKERI I STÄLLET FÖR UNGTJURAR

Eftersom det gick bra med äggproduktionen beslutade bröderna efter bara ett år, alltså år 2011, att helt sluta med kalkon. För balansens och riskhantlingens skull byggdes den andra kalkonhallen om till broileruppfödningssanläggning.

Dessutom fanns det köttdjur på gården 110 ungtjurar. Nästa strategiska linjedragning gällde dessa.

– Vi utarbetade redan ritningar för ombyggnation av ladugården, men det kändes inte rätt. Våren 2016 beslutade vi att lämna bort ungtjurarna, säger Mikko.

I stället för ladugården byggdes ett till

kläckeri, eftersom det verkade finnas efterfrågan på fjäderfasidan och Atrias kedja gav möjlighet till tillväxt.

– Vi hade också mer intresse för det, arbetet i sig kändes mer meningsfullt, fortsätter Antti.

Nu finns det 25 000 broilrar och 28 000 värphöns på gården. Mikko bor på samma tomt som uppfödningssanläggningen, Antti bredvid kläckeriet. På gården arbetar även Mikkos hustru Mari och Anttis hustru Senni.

FÅGLAR I ETT EGET BOLAG

Utöver hönsen har bröderna 115 hektar åkermark som odlas. Fåglarna separerades till sitt eget bolag redan när kalkonuppfödningen var i startgroparna, 1998.

– Det skapar tydlighet i verksamheten och ger trygghet. Om en av verksamheterna skulle gå dåligt, är inte hela uppehållet hotat.

Just nu går det dock bra och bröderna vill gärna öka antalet fåglar inom kort. Efter en lång ansökningsprocess har de nu miljötillstånd för både ett kläckeri och en uppfödningssanläggning.

Männen betonar att en strategisk utveckling av gården kräver arbete varje dag även före expansionen. Viktigt är även hur den nuvarande produktionen blir så effektiv som möjligt och ger bästa möjliga resultat.

På rundan i hönshuset har man inte råd att fuska.

– Arbetet med fåglarna är ett ständigt övervakande och justerande. Om du upptäcker ett problem, kan du inte vänta tills i morgon med att fixa det. Om något litet upprepas har det långtgående verkningar, säger Antti. ■



TRE TIPS

- 1** När du lägger upp en strategi för gården, fundera först på vad du vill och vad du är intresserad av. Om du inte har egna intressen är det i det långa loppet så gott som omöjligt att utveckla verksamheten.
- 2** Studera sedan siffrorna och räkna hur långt ekonomin och dina egna resurser räcker.
- 3** Före det slutgiltiga beslutet, tvinga dig själv och dina partner att titta i spegeln en gång till. Ställ ännu en gång den viktiga frågan: vill vi detta?

”Om du upptäcker ett problem, kan du inte vänta tills i morgon med att fixa det.”

”Det är bäst när någon ifrågasätter”

Den fria grisningen vann då Henri Mäkelä började genomföra sin investering på nästan tre miljoner euro. Utan strategi hade han blivit utan lån.

Företagaren på Nortulan Possu Oy, **Henri Mäkelä** från Koskue i Jalasjärvi, övertog släktgården för ett år sedan, i samband med en generationsväxling. Samtidigt fick den unga företagaren bevisa sin kompetens vid finansieringsdiskussionerna på banken.

Strategin för gården som han gjort upp i samband med studierna i företagsekonomi hade han precis uppdaterat tillsammans med experterna hos Atria Producenter.

– Utan den hade det varit nästan omöjligt att motivera för banken varför de borde finansiera en ung producers byggprojekt på nära tre miljoner euro, säger han.

Banken var särskilt intresserad av de riskfaktorer som hade bifogats till lönsamhetskalkylen.

– De uppskattade att tillräckligt med risker hade tagits med och att de hade analyserats på ett transparent sätt. Jag hade räknat med att även om två av riskerna förverkligades så skulle investeringen ändå fortfarande vara lönsam. Först vid en tredje skulle det ha varit skäl att börja oroa sig och med en fjärde hade det varit ganska illa, säger Henri.

Dessutom övervägde banken hans egenskaper som företagare och företagsledare.

– Det var viktigt att jag på ett motiverat och klart sätt kunde lägga fram vad jag tänkte göra, med vilken tidtabell och med vilket slags ideologi, säger han.

BYGGANDET KRÄVDE LEDARSKAPSFÖRMÅGA

Banken lät sig övertygas, finansieringen blev av och Henri började förverkliga sin vision om en dubbelt så stor gård. Före det hade han haft debatter med sig själv och sin verksamhetsmiljö om huruvida han skulle bygga ett traditionellt svinhus eller en med fri grisning.

I vågskålen låg statligt understöd och en tillit till efterfrågan på griskött som

producerats på ett mer etiskt sätt och den fria grisningen vann.

– Relativt nyligen förhöll sig producenterna ännu allmänt mer skeptiskt till fri grisning. Trots detta har vi redan fått bra erfarenheter av den. Alltså bestämde jag mig under Eurotier-utställningen i Tyskland för vilket slags bås jag ville ha, säger han.

Henris gård har numera 80 sugor och 200 hektar odlingsareal. När det nya svinhuset blir klart vid årsskiftet kommer det att ha plats för 640 sugor och 168 bås för fri grisning. Sedan blir det dags att sanera det gamla svinhuset för överksamma och inseminering.

Byggarbetet har i synnerhet krävt ledarskapsförmåga.

– Det har varit en bra övning att det som bäst har funnits över tio timmermän på tomten. I fortsättningen kommer vi ändå bara att ha 3–5 externa personer i svinhuset, konstaterar Henri.

DET ÄR VIKTIGT ATT KUNNA BOLLA

Medan han gjorde upp sin strategi uppskattade Henri särskilt dem som ifrågasatte saker.

– Varje diskussion med experterna hos Atria, kollegorna, banken, familjemedlemmarna och lärarna har finslipat strategin, säger han.

Som tyngdpunkter på gården angav Henri suggorna och grisproduktionen, även om han i ett visst skede även tänkte sig en kombinerad svinfarm. Han anser även att åkrarna är viktiga eftersom två tredjedelar av grisarnas fodersäd kommer från dem.

Som ett av tillväxtmålen vill Henri även göra sig själv mindre behövlig. Numera är svinfarmens storlek lite problematisk eftersom den sysselsätter 1,5 externa personer.

– I och med att vi fördubblar antalet sugor och människor får även jag mer tid och kan ta en ledig kväll ibland, hoppas han. ■



TRE TIPS

1 En strategi kan byggas upp i många olika riktningar. Ställ dig själv frågan om detta är det enda alternativ du har, överväg möjligheterna och välj det som passar bäst för dig.

2 Fundera inte ensam eller ens på tu man hand. Tala med kollegor och experter. De kan ha bra åsikter. Vid behov ska du ändra strategi och riktning.

3 Om du inte tror på planen kan du inte förverkliga den. Kalkylerna avslöjar om planen är vettig. Excel är bättre än en kalkylator eftersom programmet visar hur en sak kan påverka en annan.

”Varje diskussion har finslipat strategin.”

”Det digitala språnget stärker gården för kommande generationer”

När man hoppar dit där något utvecklas så får man alltid med sig något intressant. Det är en strategi som bonden Esa Similä har använt för att utveckla sin spannmålgård i Laihela i redan 30 års tid.

Den gångna växtperioden har varit intressant och resultaten är något som Laihelabonden **Esa Similä** har en bättre uppfattning om än någonsin tidigare. Han deltar i ett EU-projekt som öppnar nya möjligheter för precisionsodling och utveckling av affärsverksamheten.

– Inom jordbruket använder vi åtminstone ett tjugotal olika digitala system som mäter olika saker. Mycket av informationen blir ändå bortslösad i och med att systemen inte kommunicerar sinsemellan. Man skulle behöva sammanställa detta manuellt men det finns helt enkelt inte tid till det, säger Esa.

I Finland koordineras projektet av Luke och två finländska gårdar deltar. Tjänsten har namnet Cinia ValueNet och dess första egenskap, elektroniska Spannmålspasset, har redan börjat användas.

Fler egenskaper kommer framöver och med hjälp av dem får precisionsodlarna information om vad det lönar sig att odla under följande period och hur.

– Vi får information om kvalitetsegenskaper och koldioxidavtryck för varje spannmålsparti och åkerstycke. Resultaten är tillgängliga enligt växtslag och man får omedelbart information om till exempel gårdens mest proteinrika stycke. – Det är möjligt att man behöver spendera samma tid som förut på kontoret, men eftersom det blir mindre rutinmässiga anteckningar får man tid över till strategisk utveckling. Möjligheterna är obegränsade, säger Esa.

DE BÄSTA SPECIALISERAR SIG PÅ KVALITETEN

Esa blev husbonde på gården 1989 och i linjedragningarna då slutade man hålla kor. Före millennieskiftet blev en hel del

åkerareal tillgänglig och gården växte. Nu har man cirka 350 hektar åkerareal att tröska. En dryg tredjedel görs på entreprenad.

Förutom de digitala projekten är Similäs gård en bokföringsgård för lönsamhet inom ProAgria och Esa Similä bidrar till utvecklingen av branschen som ordförande för MTK:s åkerväxtutskott.

– När arealen är uppdaterad blir den inspirerande även för någon som eventuellt vill fortsätta med den, konstaterar han.

Esa har ändå inte som strategi att få den egna gården att växa. Det skulle innebära behov av att sysselsätta någon på gården som för närvarande drivs med hjälp av den egna familjen – hustrun, barnen och svärsönerna.

– Jag måste säga att vi är långt ifrån den effektiviserade amerikanska modellen där en enda man kan sköta odlingar på 500 hektar själv. Det är tur att den finländska spannmålshandeln även uppskattar spannmålsens kvalitet. Det är det vi måste specialisera oss på här i Finland, säger han.

Similäs gård ligger nära Mallas fabrik i Laihela så man har tillgång till en vida-reförädlade verksamhet för maltkorn alldeles i närheten. Därför har Esa inte behövt fundera över vad det lönar sig att odla på åkrarna.

Dessutom har man oljeväxter och örter i odlingsomloppet. Särskilt örterna har varit av avgörande betydelse som uppluckrare av jorden och för att binda kväve.

– Nu behöver vi bara en tredjedel av den konstgödsel vi behövde tidigare. I och med att örterna går till Koskenkorva kan jag även bidra till A-Foders inhemska proteinfoder, säger han glatt. ■



TRE TIPS

1 Sköt om åkrarnas tillväxtskick och specialisera dig på spannmålsens kvalitet. Högklassig spannmål har en framtid och är en konkurrensfördel även ute i världen. Låt bulkproducenterna konkurrera sinsemellan.

2 Se till att spannmålen går åt med hjälp av ett odlingsavtal. Ingen strategi kan rädda dig om spannmålen blir kvar i lagret eller om du måste realisera den.

3 Kontrollera, mät och beräkna. Undersök lönsamhetskalkylerna, en jordlott och ett växtslag åt gången. Fundera sedan över vad det lönar sig att odla nästa vår.

”Då det blir mindre rutinmässiga anteckningar får man tid över till strategisk utveckling.”

ABC för Producentens arbetsbord

På Producentens arbetsbord har vi samlat information och funktioner för att underlätta vardagen och framtidsplaneringen.

Producentens arbetsbord lanserades i juni för alla nöt- och svinproducenter. Vi fortsätter att utveckla arbetsbordet och näst på tur står kycklings- och spannmålsproducenterna. Även A-Kauppa förnyas.

Inloggningsuppgifterna till Producentens arbetsbord är användarspecifika. Användarnamnet är e-postadressen. Användarnamnet kan kopplas till flera gårdars uppgifter, varmed granskningen av uppgifterna blir smidigare med bara en inloggning. Gården kan ha flera användarkonton och de kan administreras via Användarhanteringen.

Hur redigerar jag kontaktuppgifterna och aviseringarna?

I avsnittet Omat tiedot (Mina uppgifter) kan du redigera aviseringarna som Producentens arbetsbord skickar och ändra telefonnumret som är kopplat till användarnamnet. Uppgifterna redigeras alltid gårdsspecifikt. Om användarnamnet är kopplat till flera gårdars uppgifter, redigeras annonserna separat för alla gårdar.



KONTAKTA OSS

I frågor kring arbetsbordet får du hjälp av Producentens arbetsbords servicenummer 040 7709055 (vardagar klockan 8-16). Du kan även skicka oss mejl till adressen osterbottenskott@atria.com.

Nya redskap för planering av slaktdjursförsäljning

Det finns nya redskap på Producentens arbetsbord för planering av försäljningstidpunkter och granskning av genomförd försäljning.

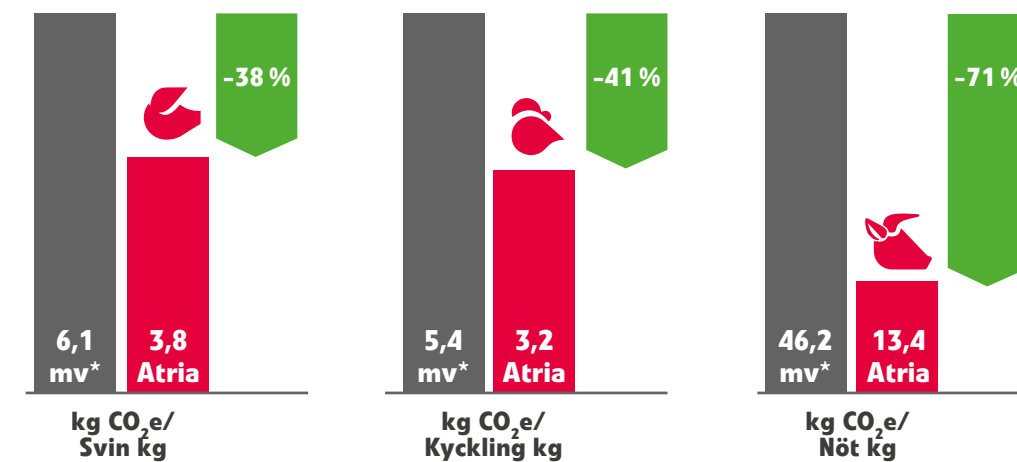


Planen för slaktdjursförsäljning är ett redskap för slaktboskapsgårdar som är till hjälp vid fastställande av försäljningstidpunkt för slaktdjuret. Det underlättar vid fastställandet av tidpunkten om man har en beräknad uppfödningstid som är baserad på slaktviktsmål och daglig tillväxt. Som bas för planen söker man fram uppgifterna om gårdens levande nötdjur i nötdjursregistret. Genom planen för slaktdjursförsäljning kan djuren även grupperas och överföras gruppvis till slaktdjursanmälan.

Slaktsvinsuppfödarna kan använda Avdelningsbokföring. När du anger uppgifter om ankomst, upphämtning och dödlighet där, ser du enkelt hur många djur du har på svinfarmen. Det lönar sig att se till att Avdelningsbokföringen är så uppdaterad som möjligt så att du enkelt kan granska uppgifterna om djuren och den beräknade slaktveckan. Den beräknade slaktveckan beräknas baserat på den genomsnittliga uppfödningstiden.

I avsnittet Ekonomi finns funktionen Sammanfattning där du får information om djurinköp och -försäljningar. Den kan du använda till att granska uppgifterna för gården för önskad tidpunkt, i form av antal och euro.

Koldioxidavtrycket för Atrias kött *jämfört med det internationella genomsnittet (FAO rapport)



Vi slår klart genomsnittet i världen

Koldioxidavtrycket för nöt, svin och höns från Atria har nu beräknats, från gården till slakteridörren. Envitecpolis från Sotkamo tog fram beräkningar för varje djurart med hjälp av verktyget Cool Farm Tool som grundar sig på IPCC:s beräkningsmetodologi.

I varje kalkyl har man beräknat åkerodling, utfodring, uppvärmning, transport och gödsel. Dessutom beaktade man de insatser som behövs för produktion av kalvar, grisar och dunungar samt de utsläpp som dessa kräver.

Koldioxidavtrycket för en Atria-gris är till exempel 3,75 CO₂e/kg per slaktvikt. Det är nästan 40 procent mindre än det internationella genomsnittet.

Koldioxidavtrycket för nötdjur har beräknats på Setälä-Eerolas gård i Tuulos. Koldioxidavtrycket för ett Atria-nötdjur är till exempel 13,4 CO₂e per kroppskilo. Det är bara en tredjedel av det internationella genomsnittet.

Vi beräknade även CO₂-utsläppen för höns. Talet blev 3,2 CO₂/kroppsviktsskilo. Det är över 40 procent lägre än överlag ute i världen.

Vad betyder talen? De anger att den finländska boskapsproduktionen inte alls värmer upp klimatet i så stor grad som medierna har låtit förstå.

I Finland är utfodringen av nötdjur baserad på vallfoder och utfodringen av svin och höns är baserad på finländsk spannmål med hög proteinhalt. Mängden soja som används för svin och höns är låg och nötdjuret äter inte alls soja. Dessutom gör den goda hälsan hos vår boskap att foderanvändningen är effektiv.

KOLDIOXIDAVTRYCK

Koldioxidavtryck = den mängd växthusgaser som en produkt, verksamhet eller tjänst ger upphov till under en viss tidsperiod av tillverkningsprocessen, till exempel ett djurs livstid. Koldioxidavtrycket anges i koldioxidekvivalenter (CO₂e).

Vi berättade mer om koldioxidavtrycket för grisar och hur den räknas ut i förra numret av Atria Producenter.

”Den finländska boskapsproduktionen värmer inte alls upp klimatet i så stor grad som medierna har låtit förstå.”



Delområden i produktionskedjan som beaktats i beräkningen

Cool Farm Tool-verktyget



KOLDIOXIDAVTRYCKET FÖR NÖTDJUR:

Nyttoanvändningen av biogas minskar avtrycket

För nötdjuren valdes Setälä-Eerolas gård som objekt för beräkningen. Gården föder upp slaktnötdjur av mjölkras och ansågs vara ett exempel på en god produktionsnivå i Atria-kedjan.

På Setälä-Eerolas gård utfodras nötdjuren med finländskt gräsensilage och finländsk spannmål. Detta kompletteras med mineralfoder. Kalvarna får drickfoder till två månaders ålder och kraftfoder på spannmål som har kompletterats med ryps parallellt med ensilage till sex månaders ålder.

Gården föder upp drygt hundra nötdjur av mjölkras varje år. För uppfödningen köper man spädkalvar i 2–4 veckors ålder och de växer till sig under 18 månader tills de uppnår en vikt på 350–360 kilo.

– Setälä-Eerolas gård är ett utmärkt exempel på hur produktiviteten, det vill säga en bra skördenivå för vallen, och en professionell uppfödning av djuren påverkar koldioxidavtrycket för nötdjur, konstaterar inköpschefen Sinikka Hassinen hos Atria Producenter.

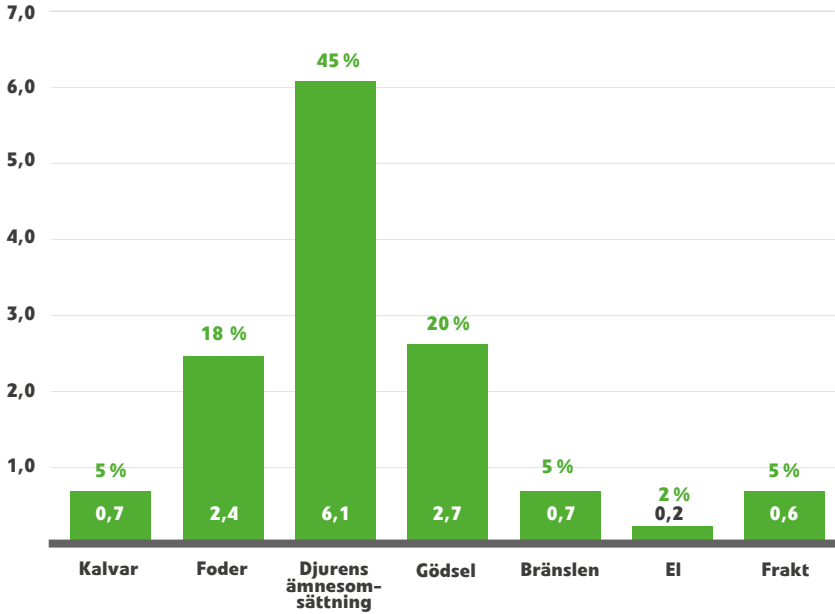
Andelen koldioxidutsläpp från nötdjurens matsmältning är stor och det är en utmaning att minska den. Enligt kolbalansberäkningen är en omvandling av gödseln till biogas det lättaste och effektivaste sättet att minska koldioxidavtrycket.

– Biogasen kunde även användas till att ersätta en stor del av de fossila bränslena. Det skulle i sin tur minska koldioxidutsläppen tvåfaldigt. Hos oss är koldioxidavtrycket ändå mindre än genomsnittet, eftersom vi redan har kunnat minska användningen av fossila bränslen, säger Jari Eerola på Setälä-Eerolas gård.

Baserat på beräkningarna skulle behandlingen av gödseln på ett biogaskraftverk och användningen av den

Utsläppens fördelning

(kg CO₂e/kroppsvikt kilo)



därmed framställda biogasen i gårdens energi- och bränsleanvändning, minska koldioxidavtrycket för nötkött med 20–25 procent.

FINLAND LIGGER PÅ SAMMA NIVÅ SOM DANMARK OCH TYSKLAND

Enligt FN:s livsmedels- och jordbruksorganisation FAO är koldioxidavtrycket för nötkött som producerats i Sydamerika mångdubbelt, jämfört med koldioxidavtrycket för europeiskt nötkött. (Bekanta dig med undersökningen på sidorna 24 och 25: <http://www.fao.org/3/i3437e/i3437e.pdf>.)

Koldioxidavtrycket för finländska nötdjur av mjölkras ligger på samma nivå som för nötdjur från till exempel Danmark och Tyskland. Den största skill-

”Koldioxidavtrycket för nötkött som producerats i Sydamerika är mångdubbelt jämfört med Finland.”

naden ligger i nötdjurets diet. Danska och tyska nötdjur äter 300–600 kilo soja under sin livstid.

Finländska nötdjur äter inte soja, i och med att utfodringen av finländska nötdjur är baserad på inhemskt gräsensilage. Om man skulle beakta kolbindningen för vallen i beräkningarna skulle koldioxidavtrycket för finländskt nötkött kunna vara betydligt mindre än det är nu. ■



KOLDIOXIDAVTRYCKET FÖR HÖNS:

Den största belastningen uppstår vid utfodringen

I fråga om koldioxidavtrycket för höns orsakas den största delen, alltså över hälften, av fodret och den soja som används i det. Därefter påverkas avtrycket mest av gödselutsläpp och uppvärmning.

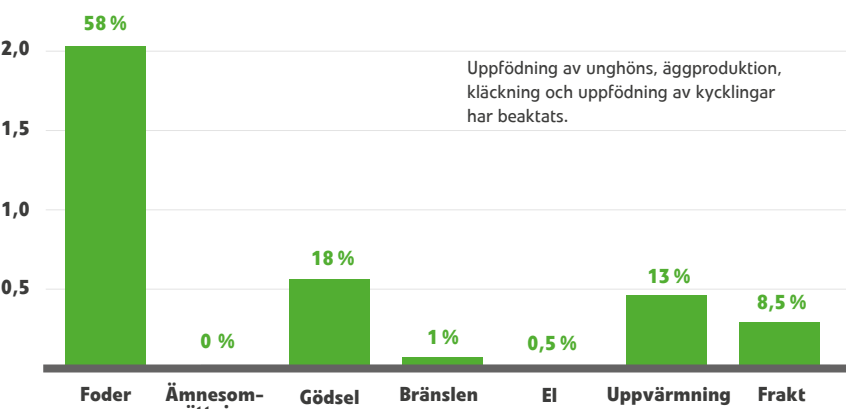
En Atriakykklings foder består till 80 procent av inhemsk foderspannmål – skalad havre och fodervete. Hönsfarmerna producerar ofta själva vete som används i form av fullkorn i cirka 20 procent av hönsens utfodring. Endast cirka 11 procent är soja.

Användningen av soja har redan minskat genom att användningen av inhemsk skalad havre, ärter och bondbönor har ökat. Trots att mängden soja som används är liten, är dess effekt på koldioxidavtrycket för höns ändå störst bland de individuella faktorerna. Det beror på förändringarna i markanvändningen i Sydamerika som orsakas av soja. Trots att Atria för närvarande bara använder nordamerikansk soja har beräkningen gjorts med hjälp av de internationella genomsnittstalen för soja.

Det är även möjligt att minska koldioxidavtrycket genom att till exempel i uppvärmningen av hönshusen öka användningen av utsläppsfria skalpellets som bildas vid havreutfodringen. De gårdar som används som exempel använder stycketorv för uppvärmningen. Om den byttes mot havreskalpellets som bildas då man skalar havren, skulle CO₂-utsläppen minska med cirka 12 procent.

Utsläppens fördelning över hela produktionskedjan

(kg CO₂e/producerat kg)



Uppfödning av unghöns, äggproduktion, kläckning och uppfödning av kycklingar har beaktats.

På andra håll i världen är andelen soja i hönsutfodringen normalt 20–30 procent. Att soja används i mindre grad hos Atria har tre bakgrundsskäl:

1. Proteinhalten i inhemsk spannmål är högre än i centrala Europa och proteinfattig majs används överhuvudtaget inte i utfodringen av kycklingar.
2. Tack vare deras goda hälsa utnyttjar kycklingarna fodret väl och klarar sig på nio procent mindre protein i fodret per producerat kilogram kött än en central-europeisk kyckling.
3. Användningen av soja har redan minskat genom att användningen av inhemsk skalad havre, ärter och

”Användningen av soja har redan minskat genom att användningen av inhemsk skalad havre, ärter och bondbönor har ökat.”

bondbönor har ökat. Atria uppmuntrar växtodlingsgårdarna att öka odlingen av proteinfoder bland annat genom att ingå odlingsavtal. Dessutom samarbetar Atria med växtförädlare. ■

Granskning av produktionskedjan för kyckling



Bättre biosäkerhet på svingården

– nya produktionsanvisningar klara

De uppdaterade produktionsanvisningarna för Atria Svin-kedjan blir klara den närmaste tiden. De viktigaste sakerna i uppdateringen gäller ansvarsfullhet och biosäkerhet och målet är en mångsidig förbättring av biosäkerheten i hela primärproduktionskedjan.

Produktionsanvisningarna kommer att innehålla en helt ny och separat biosäkerhetsdel. Att följa dessa biosäkerhetsanvisningar är ett villkor i djursjukdomsförsäkringar för svingårdar som ingår i kedjorna hos A-Producenter Ab och Andelslaget Österbottens Kött Ab.

Det krävs inte nödvändigtvis stora investeringar för god biosäkerhet, det vill säga bekämpning av sjukdomar, på gården. Bra dagliga rutiner och en ständig vaksamhet förbättrar din gårds skydd mot smittsamma sjukdomar snabbt och bestående. Biosäkerhet i svinhuset minimerar sjukdomsriskerna med byggnaden och djuren, detta omfattar såväl inre som yttre sjukdomsbekämpning i svinhusbyggnaden.

BIOSÄKERHET PÅ GÅRDSOMRÅDE OCH I PRODUKTIONSBYGGNADER:

Det allmänna intrycket av svinhusbyggnaderna och gårdsområdet (spannmåls-, strö- och foderlager, tekniska byggnader och svinhus) ska vara prydligt. Det får inte finnas spannmåls-, strö- eller

foderrester som lockar skadedjur. Det får inte finnas växtlighet intill svinhusets vägg (2 m) eller så ska växtligheten vara mycket låg. Byggnaderna måste vara helt skadedjurstäta så att skadedjur inte kommer in i byggnaden.

DJURTRAFIK:

Köp förnyelsedjur endast från svinhus på Sikavas specialnivå och genom Atria Svins förnyelsedjurförmedling och enligt deras anvisningar. Ett separat lastutrymme eller -område indelat med mellanliggande staket är ett ovillkorligt biosäkerhetskrav för lastning av grisar, slaktdjur och förnyelsedjur.

FODER OCH STRÖ:

Utfodring av svin är tillåten endast med foderämnen som tillverkats eller importerats av företag på ETT:s positivlista. Avvikelse från detta leder till försämring eller borttagning av gruppförsäkringskyddet mot djursjukdomar. Alla leverantörer av industriellt foder och foderråvaror till gården ska ha en tillräcklig ersättningsförmåga (ca 20 miljoner euros

ansvarsförsäkring eller motsvarande försäkring) för att ersätta djursjukdomsskada eller annan skada man orsakat.

Spannmål ska torkas och lagras så att kvaliteten inte äventyras. Det måste förhindras att skadedjur eller deras avföring kan komma in i tork- och lagerutrymmen för spannmål samt strömaterial. Köp inte spannmål från gårdar vars tork- eller lagringsförhållanden du inte känner till eller där den hygieniska nivån är bristfällig. På åkrar som används för foderproduktion får det inte användas slam från reningsverk, slambrunnar eller slutna tankar. Det är förbjudet att mata svin med matrester.

PERSONTRAFIK, SOM PERSONAL, SERVICEPERSONAL OCH BESÖKARE:

Alla ytterdörrar och fönster i svinhuset ska ständigt vara låsta inifrån så att externa bioriskbesökare inte kan komma in förbi sjukdomsslussen. Varje person som går in i produktionslokalerna ska anteckna sig i svinhusets gästbok, tvätta och desinficera händerna samt därefter klä på sig gårdens egna rena skyddskläder

PRODUKTIONSANVISNINGAR

Observera att Atria Svin-produktionsavtal förutsätter att anvisningen följs. Försummelse av den nya anvisningen kan få konsekvenser för till exempel prissättning, eventuella försäkringar mot djursjukdomar och i extremfall produktionsavtalets giltighet. Sätt dig alltså in i den nya anvisningen direkt när den publiceras – och börja med biosäkerhetsåtgärder. Du kan börja direkt om du vill genom att tillsammans med din veterinär göra en BioCheck-kartläggning på din gård.

och skodon. Vid inträde till sugghus samt större mellanuppfödning- och slaktsvinsheter rekommenderar vi duschning före påklädnad av skyddskläder.

ANSTÄLLDA FRÅN UTLANDET OCH EVENTUELLA UTLÄNDSKA BESÖKARE:

Alla personer som anländer från utlandet (besökare, gårdens eget folk och anställda) ska följa 48 timmars karantänsregel. Ta inte med några livsmedel med utländskt ursprung till svingården. Släpp inte in besökare från område där det förekommer smittsamma djursjukdomar till dina produktionsdjurslokaler.

FORDONSTRAFIK OCH ENTREPRENÖRER:

Sträva efter att ordna rutterna i gårdscenrum och närområdet så att transportvägarna för foder, djur, gödsel och kadaver inte korsar.

FÖRVARING OCH HÄMTNING AV KADAVER:

Kadaver förvaras i ett slutet, tätt, lättrensgjort och -desinficerat förvar som vid

”Gården ska ha en uppdaterad plan för egenkontroll samt för förebyggande och bekämpning av skadedjur.”

behov kan kylas. Förvaret ska placeras så att smittriskerna vid användning och tömning av förvaret minimeras: utanför gårdsområdet eller så att transportvägarna inte korsar, tömningsplatsen kalkas.

ANDRA HUSDJUR OCH SKADEDJUR:

Skadedjur kan föra in bland annat salmonella, dysenteri, trikiner eller svinpest till svinhuset. Varje Atria Svin-gård ska ha en skriftlig plan där åtgärder för att minimera förekomsten av skadedjur på gården beskrivs.

Sådana åtgärder är bland annat täta byggnader samt utrymmen för förvaring av spannmål och foder, att ta bort föda och skydd för gnagare eller fåglar samt åtgärder för bekämpning av skadedjur.

Planen ska uppdateras årligen och ska läggas som bilaga till Sikavas årliga hälsovårdsplan för gården. För stora gårdar och specialproduktionsgårdar rekommenderas eller anvisas en plan som är utarbetad av en extern skadedjursbekämpare. Andra husdjur ska inte finnas i lokaler för produktionsdjur eller i fodermagasin.

HÄLSOVÅRD:

Gården ska ha en uppdaterad plan för egenkontroll samt för förebyggande och bekämpning av skadedjur. Till skillnad från Sikavas anvisningar verifierar varje Atria Svin-gård att ingen salmonella förekommer genom ett negativt salmonellaprov som tas med tre års intervall, eftersom salmonellasmitta från omgivningen har blivit betydligt vanligare det senaste året. ■

De digitala mätarna visar hur du lyckades

Med svinmätarna får du en snabb överblick över produktionsnivån.

Att mäta det man gör och producerar och att leda med hjälp av mätningarna är hörnpelare i en framgångsrik produktion. Digitaliseringen utvecklas och det underlättar mätningen av produktionen. Det är ändå inte någon lösning på olika frågor utan man behöver människor som tolkar mätningarna och kan börja använda de signaler som fås från dem i praktiken.

Digitaliseringen ger inte heller automatiskt korrekta eller högklassiga data utan vi måste vara beredda på att arbeta för det. Vi kan konstatera att digitaliseringen framför allt är ett förhållningssätt.

”Digitaliseringen ger inte heller automatiskt korrekta eller högklassiga data utan vi måste vara beredda på att arbeta för det.”

När vi förnyade vår webbtjänst låg en av tyngdpunkterna på en snabbare och bättre användning av data och digitalisering. På Producentens arbetsbord hittar du olika mätare som beskriver din produktion och du kan använda dem till

att utveckla produktionen på ett ännu bättre sätt än förut. Vi har definierat mätare för alla delområden i produktionen som har att göra med information som kommer via oss. Den här processen är dock inte klar utan vi kommer att ta fram fler efter behov. Med mätarna får du en snabb överblick över de delområden i produktionen där produktionsresultaten är bra och på samma sätt ser du var det finns utrymme för utveckling.

VAR HITTAR JAG MÄTARNA?
 Mätarna finns på Producentens arbetsbord, vid punkten Produktion där du sedan ska välja Rapporter. Nyckeltalen i mätarna är samlade kvartalsvis och halvårsvis. Visaren pekar på medeltalet under granskningsperioden och strecket på balken visar föregående periods medeltal.

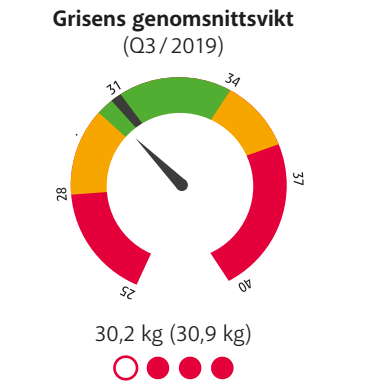
I halvårsmätarna betyder H1 början av året och H2 årsslutet. Du kan ändra granskningsperioden i menyn under mätaren. Färgkoderna i mätarna anger när nyckeltalet ligger på en bra nivå (grön), medelnivå (gul) och dålig nivå (röd).

Våra kundrelationschefer är experter på köttproduktion och utfodring. Kom ihåg att deras viktigaste uppgift är att agera som stöd för din produktionsutveckling. ■

Mätare för framgångsrik grisförsäljning

Mätarna som beskriver val av tidpunkt för försäljning på en grisproduktionsgård anger under vilken tidsperiod man har sålt, vad grisarna har haft för medelvikt och priset. Mätarna som beskriver hur gårdens produktion har lyckats anger hur många grisar som har sålts per sugga som används i produktionen samt hur många kilo man sålt per sugga.

I början av nästa år kommer vi även att ta med nyckeltal för framgångsrik produktion efter att dataöverföringen från programmet för produktionsuppföljning har kommit igång ordentligt.



Mätare för framgångsrik mellanuppfödning

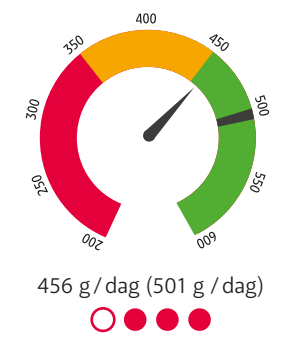
Att mellanuppfödningssystemet fungerar är mycket viktigt för grisarnas kvalitet. En bra daglig tillväxt anger att allt fungerar som det ska. Det lönar sig att beräkna detta med ett eget program för produktionsuppföljning. Många anser ändå att det är svårt att mäta den dagliga tillväxten i mellanuppfödningssystemet eftersom det kräver manuellt arbete för registrering av data.

Mätaren Daglig tillväxt i mellanuppfödningssystemet anger den genomsnittliga tillväxten i mellanuppfödningssystemet och den beräknas

med hjälp av antalet platser och djurtrafiken i mellanuppfödningssystemet. Siffran är riktgivande och det är möjligt att den ger en alltför positiv bild om man har alltför få platser för mellanuppfödning. Om mätaren visar rött finns det i alla fall skäl till oro.

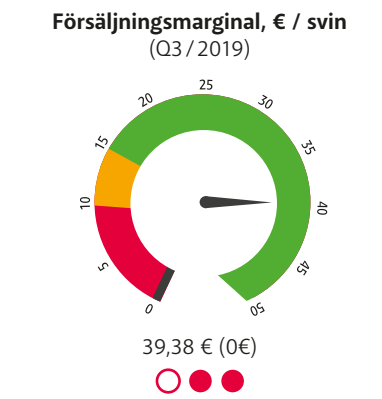
Mätaren Producerade kilon/mellanuppfödningssystemet anger hur många kilo man säljer per plats. Här har den genomsnittliga avväjningsvikten subtraherats. Även i denna mätare förväntas resultatet av ett snedvridet förhållande för platserna.

Daglig tillväxt i mellanuppfödningssystemet (Q3 / 2019)



Mätare för kombinationsgårdar

Kombinationsvinmarker använder delvis samma mätare som gris- och slaktsvinsproduktionen. Dessutom finns det två mätare som beskriver produktionen på kombinationsgårdar. Uppfödningstiden i mellanuppfödningssystemet har beräknats med hjälp av existerande platser, baserat på såld mängd och platser. I antalet djur som sålts per sugga ingår alla de djur som gården sålt, suggor som galtar.



Mätare för slaktsvinsproduktion

Mätarna som beskriver framgångsrik försäljning för en slaktsvinsgård är Bokförd vikt för slaktsvin, Köttprocent och Genomsnittligt pris under vald tidsperiod.

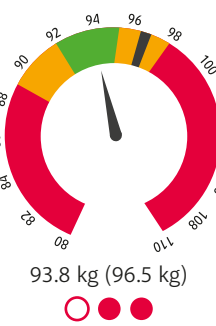
Mätarna som beskriver framgångsrik produktion på en slaktsvinsgård är baserade på rapporter som beräknats för gårdarna och är tillförlitliga. Mätarna är ett genomsnitt för talen under den valda perioden.

Mätaren för fodernyttograd i exemplet kan användas till att dra slutsatsen att fodernyttograden var utmanande för gården redan under föregående kvartal och att man inte har skickat in informationen nu. Utfodringen är den dyraste kostnadsposten för svinköttproduktion och senast nu måste larmklockorna börja ringa.

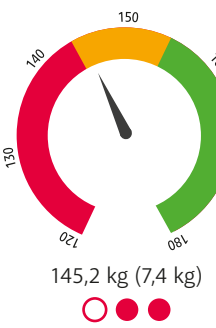
Även mätaren Rött kött/slaktsvinsplats beskriver hur effektiv produktionen är men tas fram utan uppfödningssrapporter. Nyckeltalet är en kombination av omlopp, daglig tillväxt och köttprocent.

I mätarna som beskriver produktionens lönsamhet kommer även försäljningsmarginalen från medeltalet i rapporterna. Om den här mätaren inte bildas har gården inte skickat in uppgifter om foderåtgången i sin rapportering om daglig tillväxt. Även eurotalet för avvisning är en tydlig signal, men det lönar sig att granska bakgrundsskäl i kvalitetsrapporten. Där ser du även var den här siffran befinner sig på TOP 25-gårdarna.

Bokförd vikt, kg / svin (Q3 / 2019)



Rött kött/uppmätt slaktsvinsplats (Q3 / 2019)



Foder fe/ tillväxt kg (Q2 / 2019)



A-Foder utvecklar alla utfodringsformer för grisar

I september förnyade vi innehållet i MEGA S-koncentratet, baserat på Honkarantas OVR-utfodringstest. På gårdarna bör ändringarna bli synliga i form av bättre daglig tillväxt.

Vårt första gårdstest i Honkaranta ledde till frågor om hur OVR-utfodringen lyckades, jämfört med allfoderutfodring i mellanuppfödningen. I testet var det ekonomiska resultatet bättre med OVR-utfodring än med allfoderutfodring, men tillväxtskillnaderna var alltför stora mellan de olika utfodringsformerna. I det tidigare testet var tillväxtskillnaden mellan allfoder och OVR-utfodring nästan 100 g/dag.

Under mellanuppfödningen utfodras cirka 35 procent av Atria-grisarna, eller cirka 280 000 grisar om året, med komponentfoder (inhemsk spannmål, OVR, koncentrat, vegetabilisk olja). Största delen av komponentgårdarna ger allfoder i cirka två veckor efter avvänjningen och därefter övergår man gradvis till komponentblandningen. Beroende på utfodringsutrustningen kan man ha en eller två komponentblandningar fram till förmedlingsförsäljningen.

”För det ekonomiska resultatet var skillnaden 0,23 e / gris, till fördel för nya MEGA S-innehållet.”

I TESTET INGICK GAMLA OCH NYA MEGA S

I OVR-utfodringstestet för mellanuppfödningsskeden jämförde vi utfodringen som baserades på gamla MEGA S-koncentratet (kontroll) med det nya koncentratet som är aminosyrbalanserat (test). Test- och kontrollblandningarna optimerades till samma energi- och lysinnivåer.

Grisarna i såväl testgruppen som kontrollgruppen utfodrades med samma allfoder i 16 dagar efter avvänjning. Under dag 0–4 efter avvänjning fick grisarna allfodret A-Milkiwean Profit och dag 5–16 fick de A-Start. Dag 17–20 övergick grisarna gradvis till test- och kontrollblandningar som enbart skilde sig åt i fråga om innehållet i koncentratet. Grisarna fick samma blandning från dag 21 efter avvänjningen fram till försäljningen.

I praktiken utfördes testet på samma sätt som tidigare tester. I det här testet var grisarna från fyra olika avvänjnings-

grupper (test med 377 st.) och kontroll (376 st.). Avvänjningsmedelviktarna i grupperna var i genomsnitt 7,8 kg (test) och 7,9 kg (kontroll). Grisarnas genomsnittliga avvänjningstid var 29,3 dygn.

Gruppernas dagliga tillväxt från avvänjning till försäljning var 478 g/dag (test) och 450 g/dag (kontroll). I testet var försäljningsvikterna i medeltal 30,7 kg (test) och 30,0 kg (kontroll). Dödligheten var 2,39 procent i båda grupperna. Om man jämför den dagliga tillväxten för perioden (från utfodningsdag 21 till försäljning) där grisarna fick olika foder, var tillväxtskillnaden 50 g/dag (test 628 g/dag och kontroll 578 g/dag). Foderverkningsgraden i grupperna (fe/extra tillväxtkilo) var 1,81 (test) och 1,74 (kontroll). För det ekonomiska resultatet var skillnaden 0,23 e / gris, till fördel för nya MEGA S-innehållet.

Vi genomförde innehållsändringen i MEGA S-koncentratet på fabriken i september. På gårdarna bör ändringarna bli synliga i form av bättre daglig tillväxt. ■



En sojafri svinkedja är nära

Atria Svin-kedjan utvecklar sin verksamhet och forskar aktivt för att kunna ersätta soja i hela produktionskedjan. Vi frågade experterna på Atria hur läget är.

Pasi Pohjois-Koivisto
inköpschef, Atria Svin

Vilka möjligheter finns för att vår kedja ska kunna gå över till helt sojafri utfodring?

Slaktsvinhusen i vårt familjegårdskoncept har redan nu helt sojafri utfodring. Nästa steg är att överföra de grisar som föds upp till sojafri utfodring. Vi testar sojafri utfodring som bäst på våra provgårdar och de första erfarenheterna har varit mycket positiva. Vårt mål är att ha en helt sojafri grisköttsproduktion 2025.

Hur skulle sojafrihet påverka kostnadseffektiviteten?

A-Foder Ab och Atrias primärproduktionskedja för svin har redan under flera årtionden varit föregångare i utnyttjandet av biprodukter från livsmedelsindustrin. Vi har tillsammans med primärproducenterna utvecklat och undersökt kostnadseffektiva och miljövänliga sätt att utnyttja sidoflöden från livsmedelsindustrin i produktionen av griskött. Även den ökade odlingen av bondbönor och ärtor främjar självförsörjningsgraden för protein.

Allt detta tillsammans gör det möjligt att producera griskött för Atria på ett kostnadseffektivt sätt utan importerad soja. Därför har grisköttsproduktionen hos Atria det minsta koldioxidavtrycket i såväl internationell som nationell jämförelse.

”Grisköttsproduktionen hos Atria har det minsta koldioxidavtrycket i såväl internationell som nationell jämförelse.”



”Genom att utveckla utfodringen av djur i riktning mot att slopa soja hjälper vi till att förebygga klimatförändringen.”

Merja Leino
ansvarschef, Atria

Vilken roll har en sojafri svinkedja i Atrias ansvarighetsprogram?

Ett åtagande i Atrias ansvarighetsprogram är att vi bryr oss om vår miljö och förbinder oss att minska miljökonsekvenserna i varje del av matkedjan. För oss betyder detta hantering av koldioxidavtrycket i hela matkedjan.

Sojans betydelse för primärproduktionens koldioxidavtryck är betydande och därför har köttkedjan hos Atria

kunnat minska koldioxidavtrycket rejält genom att ta bort soja ur slaktsvinens foder. Vi är på väg mot en koldioxid-neutral matkedja utan soja.

Globalt sett hotar den ökande förbrukningen av soja och därmed ökande odlingsarealer framförallt regnskogarna i Amazonas. När regnskogar försvinner förloras också koldioxidsänkor som är livsviktiga för klimatet, vilket snabbar på klimatförändringen. Genom att utveckla utfodringen av djur i riktning mot att slopa soja hjälper vi till att förebygga klimatförändringen.



”Ansvarsfullhet är idag en grundförutsättning för kunderna.”



Teemu Pitkänen
direktör för säljutveckling, Atria

Vad är mervärdet med sojafri svinkedja i kundgränssnittet?

Medveten konsumtion har blivit en viktig trend och den trenden fortsätter att stärkas. Konsumenterna söker allt mer information om produkter och vill känna hela produktionskedjan.

Samtidigt som klimatskussionen har ökat i offentliga medier har också oron för miljöpåverkan av den soja

som används för utfodring av djuren kommit i fokus. Som en följd av detta har även våra kunder fört fram användningen av soja i våra gemensamma diskussioner.

Ansvarsfullhet är idag en grundförutsättning för kunderna, men detta hindrar inte att bygga tydliga mervärdesfaktorer av frågor kring ansvarsfullhet, som sojafrihet, för att konkretisera varför man ska välja en produkt från Atria. Ett bra mervärde i produkten är begripligt, konkret och ekonomiskt nyttigt.

TEXT: Susanna Vehkaoja, utvecklingschef, Atria Nöt



BESTÄM GENOTYPEN för din boskap genom att beställa AgroTag Geno-märken till kalvarna.

Glada nyheter om öronmärkning av nöt

Under oktober har tre viktiga förändringar skett hos A-Foder när det gäller öronmärkning av nöt. De bekanta öronbrickornas namn ändrades från Tru-Test till AgroTag. Dessutom införde vi sex års garanti för alla officiella öronbrickor från A-Foder. För det tredje tog vi in en elektronisk öronbricka med HDX-teknik i sortimentet.

AGROTAG ÄR HÅLLBAR

Den finländska vintern och långa inomhusutfodringsperioden innebär utmaningar för öronbrickornas hållbarhet så att fler går sönder än i mildare klimat. Många har gått över till A-Foders öronmärken på grund av deras goda hållbarhet.

SEX ÅRS GARANTI

Om AgroTag-brickan går sönder, kan en ny beställas avgiftsfritt om det har gått högst sex år sedan föregående beställning för aktuellt djur. Vid beställningen behöver man inte känna till vilken leverantörs bricka som har gått sönder eller hur lång tid som gått sedan föregående

beställning, kontrollen görs i systemet hos öronbrickans leverantör. Garantin gäller även om djuret har bytt ägare.

VADÅ HDX?

Det finns två tekniker för elektroniska öronbrickor. Handhållna läsare som är avsedda endast för läsning av öronbrickor läser båda utan problem. Vissa anordningar på kreatursgårdar, som drick- och utfodringsautomater eller mjölkkningsrobotar, känner bara igen öronbrickor med HDX-teknik.

Detta är tråkigt. HDX-öronmärken är något dyrare så det lönar sig inte att beställa sådana i onödan. För de flesta fungerar fortfarande brickorna med den bekanta FDX-tekniken. På gårdar där identifiering med eMerk används bör det före beställning klarläggas hur öronbrickorna fungerar tillsammans med aktuella utrustningar.

SER HDX- OCH FDX-BRICKOR OLIKA UT?

Brickorna har samma utseende. Tittar man riktigt noga ser man på framsidan av HDX-brickans knappdel bokstaven H präglad i plasten. FDX-brickorna har

ingen bokstav alls. En del av eMerk-läsarna visar vilken teknik brickan använder. I till exempel Tru-Test XRS-stavläsare av äldre modell visas antingen H eller F i skärmens nere kant. XRS2-stavläsaren av senare modell kommer att få samma egenskap, så följ uppdateringarna av anordningarna.

GENTESTER OCH GENOTYPNING UR ÖRONMÄRKNINGSPROV

För mjölkkraser har det under en tid bestämts genotyper ur de vävnadsprov som uppstår i samband med öronmärkning av kalvar. Nu har ett riksomfattande projekt startats i vårt land med målet att skapa genombaserade förädlingsvärden även för nötkreatur av köttkraser.

Om du vill delta i genotypningen eller utredning av ärftliga sjukdomar ska du beställa Geno-märken till kalvarna. Provrör för vävnadsprovet levereras fastsatt i huvudbrickan. Den har eMerk som par och där väljer du antingen HDX- eller FDX-brickor. ■

Läs mer:
atriatuottajat.fi/a-rehu/tarvikkeet/korvamerkit

Nu är det dags att utforma vallstrategin

Vallproduktionen är en stor utgiftspost på nötkreatursgårdarna. Produktionseffektiviteten kan i praktiken avgöra om gårdens verksamhet är lönsam eller inte.

Det känns som att växtperioden med allt sitt jobb är förbi och det skulle vara skönt att kunna vila och låta vinterperioden komma. Så tänker många producenter och analys av resultaten i anslutning till åkerproduktionen har inte högsta prioritet. Hos många är också planerings- och bokföringsuppgifterna utlokaliserade till den grad att gårdens folk inte ens vet exakt vad det står i de egna dokumenten. För gårdens totala effektivitet och lönsamhet är det dock viktigt att fästa uppmärksamhet på strategin för åker- och framförallt vallproduktion. Omsorgsfull analys och planering kan lätt ge besparingar i storleksordningen solsemester – så att man kan ta semester med gott samvete. Analys av den gångna perioden bör göras nu direkt, när informationen fortfarande är i färskt minne.

PRISET SKAPAS LITE I TAGET
 Eftersom det går åt mycket vall på nötgårdar innebär redan några cents skillnad i produktionskostnadspriser skillnader på tusentals euro i en eller annan riktning på gårdsnivå. Problemet med att åskådliggöra saken ligger i att gårdarna inte direkt betalar sig själva för det ensilage som produceras, utan priset betalas dolt utöver direkta insatser på många andra sätt, till exempel genom priset på maskiner.

SKISSA FÖRST PÅ HELHETEN
 En bra verksamhetsplan kräver kännedom om de randvillkor som styr helheten. Sådana randvillkor är till exempel den totala förbrukningen av ensilage, kvalitetsmålet för fodret, skördenivån och vallproduktionens ekonomiska effektivitet, det vill säga produktionskostnaden för ensilaget.

”Vallpriset bildas av många indirekta källor.”

Det är överraskande att så få gårdar faktiskt känner till ovannämnda saker. På till exempel mjölgårdar står vallproduktionen för cirka 30 procent av gårdarnas årliga kostnader och på dikogårdar för 60 procent. Köttboskapsgårdarna ligger mellan mjölk- och dikogårdarna i detta avseende. För nötboskapsgårdarna kan effektiviteten i vallproduktionen i praktiken avgöra om verksamheten är lönsam eller inte. Genom att klarlägga priset på din egen produktion kan du motivera dig att satsa på rätt delområden av vallproduktionen. Du hittar de svaga punkterna i produktionen och får insikter för att till exempel bedöma investeringars lönsamhet. ■



STRATEGI FÖR VALL

För att skapa och hantera vallstrategin bör varje gård klarlägga:

- åtgången på ensilage – mängder per kvalitetsmål
- medelskördenivå – per skifte
- produktionskostnad – beräkna varje år
- den egna skördestrategin och växtföljden
- priserna för nästa säongs direkta insatser – i god tid



RÖNKÄ HADE öppet hus i fredags den 8 november och många intresserade hittade hit.



Samarbete ger smidig logistik

Atria och Veljekset Rönkä fördjupar slaktsamarbetet i Norra Finland.

Atria Suomi Oy och Veljekset Rönkä Oy fördjupar sitt samarbete inom anskaffning och slakt av nötkreatur i norra Finland. Rönkä slutar stegvis med sin egen anskaffning av slaktdjur av nöt och övergår till att köpa de slaktdjur som behövs från Atria. I Norra Österbotten har förändringen redan genomförts och i Lappland pågår arbetet. I fortsättningen levererar Atria alla nötkreatur som Rönkä behöver till Kemi. Samarbetet är till nytta för båda parter eftersom betydande besparingar kan uppnås i transporterna. Slaktdjuren körs till Kemi i huvudsak från Lapplands

”Anskaffningsområdet för kalvar och slaktdjur i fortsättningen kan ses som en helhet.”

område. I producenternas vardag märks inte förändringen eftersom logistiken för Rönkäs producenter redan tidigare överfördes till transporter som sköts av Tuoretie Oy.

SERVICEN TILL GÅRDARNA FÖRBÄTTRAS
 Tack vare förändringen blir servicen till gårdarna ännu bättre eftersom anskaffningsområdet för kalvar och slaktdjur i fortsättningen kan ses som en helhet. Därigenom kan djuren flyttas till logistiskt bra slutuppfödningsplatser eller till slakteriet. Hämtningen av kalvar från mjölk- och dikogårdar bibehålls lika smidig som tidigare och slaktdjuren hämtas snabbt från gårdarna. Även djurens välmående förbättras när transporterna kan optimeras bättre. Alla gårdarna kommer att erbjudas produktionsavtal och samarbete med Atria – och vi välkomnar nya gårdar som producenter åt oss.

Kundrelationscheferna vid Atria Nöt svarar för ett smidigt samarbete tillsammans med säljare och transportplanerare. Kundrelationscheferna hjälper också till i vardagen med att utveckla gårdarnas verksamhet.

FÅR OCH LAMM TILL KEMI
 Atria Finland har beslutat sluta med slakt av lamm och får vid nötslakteriet i Kauhajoki. Orsakerna till detta är avsaknaden av egna fårprodukter och besvärlig slakt av får i slakteriet som är planerat för slakt av nötkreatur. Även här passar samarbetet med Veljekset Rönkä, som har utvecklat slaktverksamheten för lamm kraftigt och säljer lamm under sitt eget varumärke Meri-Lapin Karitsa. Rönkä kommer att i fortsättningen erbjuda produktionsavtal till fårproducenter och ordna transport av djuren till Kemi i samarbete med Tuoretie Oy. ■

Hur tryggas en hållbar produktion av nötkött i Finland?

En hållbar nötköttsproduktion kräver mycket arbete, tydliga mål och en långsiktig strategi. Klimatet och förhållandena ger oss goda förutsättningar som bör vårdas.

Det mest naturliga utfodringsalternativet för nötkreatur är vall och olika slags grovfoder, som utgör den viktigaste delen i utfodringen. Vall produceras i Finland i huvudsak på områden som inte lämpar sig för odling av ettåriga växter, som spannmål för människoföda. Av den jordbruksmark som används i mjölk- och nötköttsproduktion är mer än 70 procent vall, antingen betes- eller ensilagevall. På Atria-gårdar används ingen soja för utfodring av nötkreatur.

I vallproduktion bör alltid en långlivad vall med god produktionsförmåga eftersträvas. Växttäckningen året runt i vallproduktionen ska ses som ett starkt trumfkort ur miljöperspektiv. Den mängd kol som vall binder i jorden uppskattas till 500–1 200 kg/ha.

– En livskraftig vall förebygger utlakning av näringsämnen och förlust av matjordsskiktet genom erosion. En högre skördenivå minskar också foderproduktionens växthusgaser per kilo nötkött, berättar projektchefen Maiju Pesonen om Carbo kolneutral nötkedja-projektet.

”Av den jordbruksmark som används i mjölk- och nötköttsproduktion är mer än 70 procent vall.”

VI HAR KOMPETENSEN

BIPRODUKTER OCH REGNVATTEN UTNYTTJAS

Utfodringen av nöt planeras alltid ändamålsenligt så att djuren får tillräckligt av alla näringsämnen under alla tillväxtfaser, i slutuppfödningen används inte överdriven kraftfoderutfodring.

Förutom vall kan fodersäd och biprodukter från livsmedelsindustrin som inte lämpar sig som människoföda utnyttjas för utfodring. Ur denna helhet producerar nötkreatur produkter med högre näringsvärde – mjölk och kött, med spårbarhet ner till gårdsnivå.

Produktion baserad på nöt ifrågasätts ofta på grund av det stora vattenbehovet. För att producera ett kilo finländskt nötkött behövs 7 000 liter vatten. 95

procent av vattnet är vatten bundet i grovfodret. Denna mängd vatten skulle i vilket fall som helst regnat ner på marken och bundits i vallvegetationen.

BETESGÅNG VÅRDAR NATUREN

Med lyckade vallarrangemang kan positiva effekter på miljön och produktionens lönsamhet uppnås. Betesmarkens positiva miljöpåverkan är speciellt kopplad till ökad mångfald i naturen.

– Naturens mångfald spelar en viktig roll för livet på jorden. Den möjliggör till exempel rent vatten, luft som går att andas och matproduktionen. Med växelbete kan man erbjuda lättsmält och näringsrik vall under hela sommaren och det behövs ingen tilläggsutfodring

som är typiskt vid permanenta betesarangemang, betonar Pesonen.

FRISKA DJUR PRODUCERAR

Djurens välmående är på en god nivå i Finland vid en internationell jämförelse. I Finland baseras alltid medicinering av djur på vårdbehov som fastställs av veterinär och varje medicinering antecknas i djurets vårdhistoria.

Kvalitetskedjan i den finländska livsmedelsnäringen grundar sig alltid på den kvalitet som gårdarna producerar och dokumentering av den, vilket verifieras med Naseva. Naseva erbjuder varje nötkreatursgård förebyggande hälsovård och deltagande i detta utgör också en prissättningsgrund från början av 2020.

UTVECKLING

KORTARE UPPFÖDNINGSTID LÖNAR SIG

En hållbar produktion kräver också vettiga utvecklingsåtgärder som kan minska miljöbelastningen. En metod är att förkorta uppfödningstiden för slaktnöt. Uppfödningstiden påverkar foderåtgången, utsläppen och mängden gödsel.

Ju högre levande vikt hos nötkreatur, desto mer torrsbstans i fodret äter det. Varje torrsbstanskilogram som djuret äter producerar cirka 15–25 gram av växthusgasen metan. Den totala foderförbrukningen och mängden spillning som bildas är mindre för nötkreatur som når sin slaktvikt snabbare. När åtgången på foder är mindre och uppfödningdagarna är färre bildas det också mindre växthusgaser.

– Det finns många möjligheter med noggrannare mätning av produktionen. Vägning, konditionsklassificeringar samt exakt och styrd utfodring är saker som det bör satsas på i framtiden. Samtidigt är det möjligt att få en mer kostnadseffektiv och optimerad slaktkvalitet och foderförbrukning, beskriver Pesonen.

VÄXELBETE FRÄMJAR MÅNGFALD

Det bästa produktionsresultatet i våra nordliga förhållanden uppnås med rotations- eller växelbete. Planmässig betesgång har betydande positiva konsekvenser för ekonomi och miljö.

Den produktionsmässiga nyttan med växelbete grundar sig på vallväxternas snabba tillväxt på grund av den korta sommaren. Samtidigt undviker

man överbetning av vallen och gör det möjligt att behålla vallens positiva effekter på miljön.

SVINNET KAN MINSKAS

En miljöbelastande faktor är det svinnet som uppstår i produktionen. För att minimera svinnet är det viktigt att fokusera på precis, ändamålsenlig produktion, förbättring av förhållandena, förebyggande och hantering av sjukdomar samt minskning av fodersvinnet.

Det uppstår oundvikligen produktionsvin i varje produktionsled, vilket ökar produktionens miljöpåverkan och kostnaderna. Det är dock viktigt att försöka påverka det som går att påverka i den egna verksamheten.



VI HJÄLPER GÅRDAR med praktiska problem och betjänar alltid personligt, lovar Suvi-Pauliina Finnilä som är välkänd i A-Kauppas team.

A-Kauppa lever i samma rytm som gårdarna

A-Kauppa är en fysisk butik och webbutik som ägs av finländska gårdar och vars sortiment grundar sig på gårdens vardag. Vi lyssnar på producenterna och följer utvecklingen i världen. På det sättet hänger vi med när branschen utvecklas.

A-Kauppas sortiment består av vardagliga produkter för svin-, nöt- och kycklingproduktionsgårdar. Vi betjänar alla produktionsinriktningar och alla producenter – även sådana som inte hör till Atria. Dessutom är tjänsterna och produkterna öppna för privatpersoner och företag i andra branscher.

Produkterna utgörs av dagligvaror. Här finns produktionstillbehör samt foder av hög kvalitet och andra produktionsförnödenheter för många olika behov. Vi tar gärna emot kundernas önskemål om utveckling av produktsortimentet. Sortimentet består av produkter som används dagligen och butiken lever i samma rytm som gårdarna med sortiment och kam-

”Vi tar gärna emot kundernas önskemål om utveckling av produktsortimentet.”



panjer efter årstidsväxlingarna.

Vi ser det som viktigt att produktsortimentet utvecklas kontinuerligt och är uppdaterat även när det gäller nyheter inom branschen. Mässor och importörer ger bra, aktuell information om produkter och deras popularitet samt erfarenheter från utlandet.

A-Kauppa erbjuder också transportservice samt sakkunnig produktrådgivning, på plats och via telefon. Spannmålsprov till A-Foder kan lämnas hos A-Kauppa varifrån det lämnas vidare.

PROBLEM LÖSES TILLSAMMANS

A-Kauppa svarar på utmaningarna i branschen allt efter möjlighet. När det uppstår ett problem söks en lösning tillsammans med producenten och intressegrupper. Kundens behov kommer först, och vi gör vårt bästa för att tillgodose dem.

Det mesta som ingår i A-Kauppas sortiment finns i butikens eget lager i Koskenkorva, men en del produkter levereras direkt till kundens gård från samarbetspartners lager. På så sätt blir verksamheten så enkel som möjligt.

Mest produkter finns för svingårdar eftersom den största delen av kunderna är svingårdar. I de dagliga arbetsuppgifterna i butiken ingår dock även mycket annat än försäljning av förnödenheter, till exempel går alla beställningar av kycklingfoder genom A-Kauppa. Allt från lossning av gods och hantering av beställningar till att skicka beställningsbekräftelse sköts hos oss.

HELT FINLÄNSK HANDEL

Jordbrukshandeln har steg för steg glidit ur finländska händer till utländska, men A-Foder är helt finländsk, så det är det bästa valet även för konsumenten.

Som en liten aktör har A-Kauppa också lättare att svara på efterfrågan. I A-Kauppa lyssnar man på kundernas önskemål och tar fram bästa möjliga lösningar individuellt, i samråd med gårdarna. På så sätt motsvarar utbudet efterfrågan och priserna håller sig konkurrenskraftiga.

A-Kauppa drivs av ett litet och effektivt team: Jussi Kivistö och Suvi-Pauliina Finnilä samt en anställd som jobbar halva

veckan på A-Foders foderfabrik. Alltefter behov tas också tillfälliga medhjälpare in.

Butiksforestandaren Jussi började i butiken 2012, tidigare jobbade han på Atrias korvfabrik. Han upplever att vardagen i butiken är givande och mångsidig: bakgrundsarbetet innan produkten finns på hyllan eller hos kunden kräver ett projekt med många steg.

Alla dagar är olika och variationen är stor. Man vet aldrig vad dagen för med sig. ■

A-KAUPPA

A-Kauppa är en av finländska husdjursgårdar ägd butik för jordbruksförnödenheter och -produkter som erbjuder ett omfattande produktsortiment för producentens vardag. Den fysiska butiken finns i Koskenkorva i Ilmajoki, 20 kilometer från Seinäjoki, och betjänar varje vardag på plats och per telefon. Dessutom finns webbutiken: a-kauppa.fi.



Daniel rekommenderar

”Klassisk svensk husmanskost”



DANIEL KLOCKARS

inköpschef, Atria Svin

”I Sverige anses denna rätt var en av nationalrätterna och en klassiker som ordentlig husmanskost. Grisläggen börjar sakta komma fram igen bland butikshyllorna även här i Finland men hittar man den inte brukar oftast köttdiskarna på större butiker ha möjlighet att stycka till några.”

Grislägg med rotmos

Du behöver:

Grislägggen

1 kg grislägg
1 gul lök
1 purjolök
1 morot
2 lagerblad
6–8 kryddpepparkorn
några vitpepparkorn och svartpepparkorn

Rotmos

1 kålrot (ca 200 gram)
3 morötter (ca 250–300 gram)
spadet från grisläggen
6–8 potatisar (ca 600 gram)
vitpeppar
salt
smör
färsk persilja till garnering
senap samt lingonsylt till servering

Gör så här:

Grislägggen

Att hitta rimmad grislägg är näst intill omöjligt i Finland. Man kan bra torsk saltat grisläggen runtomkring och låta den ligga i kylen över natten, ordentlig saltning före tillagning går även det i nödfall.

1. Skölj köttet först i kallt vatten. Lägg över det i en gryta och håll på vatten så att det täcker grisläggen. Låt alltsammans koka upp och skumma väl.
2. Koka upp en annan kastrull

med lika mängd vatten. Skala purjolöken, löken och moroten och skär dem i mindre bitar och lägg ner dem i grytan. Häll av grisläggen som nu skummar ordentligt och tillsätt den i den andra grytan (det blir bl.a. mycket klarare spad då vi flyttar över efter avskumningen). Tillsätt pepparkornen och lagerbladen.

3. Sänk värmen så att det sjuder lätt, koka i kring 1 ½–2 timmar. Köttet skall lossna lätt från benen när det är klart. Ta då av grytan från värmen och ställ åt sidan.

Rotmos

1. Skala kålroten och morötterna och skär dem i mindre bitar. Lägg dem i en kastrull och sila över nästan allt spad från grisläggen, spara lite spad som grisläggen får ligga i. Koka i ungefär 10 minuter.
2. Skala potatisen och skär den i mindre bitar. Lägg ner bitarna med rotsakerna och koka ytterligare kring 15 minuter tills allt är mjukt. Häll av spadet, men spara det!
3. Mosa alla rotsaker men inte allt för kraftigt, skall gärna finnas lite småbitar kvar!
4. Rör (vispa) sedan ner kokspadet tills du uppnår önskad konsistens. Smaka av med salt och vitpeppar, rör ner en smörklick eller två. Garnera med persilja.
5. Värm lätt upp grisläggen och servera som hel eller i bitar med rotmos, senap och lingonsylt.

TEXT: Henna Sonninen, försäljnings- och marknadsföringskoordinator, Best-In Oy

Närproducerat är färskare

Best-In är speciellt känd för sin färskmat, dessutom finns delikatessbitar och frysta produkter i sortimentet. Best-In Oy ingår i Atria-koncernen.

Finländsk färskmat för hund har tillverkats vid stranden av Kallavesi i Kuopio sedan 1970. Färskmaten är oftast färdig samma dag som köttet kommer från Atrias slakteri. Inte så konstigt att Best-In-färskmaten doftar fräscht även i våra människonäsor!

Best-In använder alltid hundra procentigt finländskt kött i sina produkter. Vegetabilier köper vi färska från finländska gårdar. Bara när det gäller morötter och ärtor har vi gett efter så pass att de kan få vara färskfrysta.

Potatisen har växt i Siilijärvis mullrika jord. Batat och ris växer inte på våra breddgrader, så där får vi importera.

Kvalitetssäkringen görs dock i Finland med finländska, hårda kriterier. En del av vår hundmat är spannmålsfri. Om det behövs spannmål köps den från en kvarn i närheten, naturligtvis ekologisk.

Vår mission är att producera näringsmässigt mycket högklassigt foder för våra sällskapsdjur. När råvarorna kommer från vårt eget land Finland känner vi deras ursprung och kan vara säkra på deras kvalitet och säkerhet. Du känner igen våra finländska produkter på den röda Best-In-logotypen. Dessutom har varje förpackning Nyckelflaggan som visar på finländskt arbete. Best-In-produkterna finns i dagligvaruaffärer över hela landet. ■

BEST-IN PENTULIVE – följ hundvalpar 24/7

Välkommen att följa hur amerikanska cockerspanielvalpar tumlar runt i valplådan. Valparna är Kennel Exclamations ögonstenar, kenneln finns i Vesilahti i Birkaland. Mamma Mila och sex underbara valpar. Du kan följa hur mamman sköter om sina valpar och vad som händer under veckornas gång. Valparna får smak för fast föda och farten ökar.

Finländska Best-In är med och tillhandahåller bra färdkost för livet: högkvalitativ färskmat för hund, innehållande allt nödvändigt.

Sover Mila-mamman och valparna eller är de i farten? www.best-in.fi/pentulive/





När tiden är knapp

ATRIA MINUUTTILASTU NAUDAN FILEESTÄ BULGOGI 300 G är snabbtillagat nötkött i tunna strimlor. Minuuttilaastu är tillverkad av nötytterfilé utan hinnor och smaksatt med trendig koreansk bulgogimarinad. Kötthalten i produkten är 70 procent. Atrias minutstrimlor är snabb och enkel matlagning när tiden är knapp för stressade karriärmäniskor, aktiva vuxna eller fartfyllda familjer.



A-FODERS SPANNMÅLSKVÄLLAR samlar proffsen inom spannmålshandel runt samma bord 22 januari i Varkaus och 23 januari i Seinäjoki. Diskussionsämnen är baljväxter, spannmålshandel, avtalsodling och spannmålsmarknaden. Följ oss i sociala medier och boka din plats!

Bloggtips

PETTERI TAALAS: Puurot ja vellit menneet sekaisin suomalaisessa ilmasto-keskustelussa: atria.fi/konserni/ajankohtaista/nakoaloja-ruokaan



Bild: Marjaana Malkamäki

Vi ses på Sarka-mässan

monter 3A

Atrias primärproduktion är med och bygger framtiden på Sarka-mässan 31/1–1/2 i Seinäjoki Areena. Kom och besök våra experter och diskutera framtiden på er gård.

Sarkamässan är en tvådagars yrkesmässa för lantgårdsbyggande, energi och skogsbruk. Utöver utställarna finns intressanta seminarier, paneldiskussioner och informationstillfällen på Sarka.

Ps. Ylinens familjegård är mässans besöksobjekt.



Tack för Producentluncher

Årets Producentlunch-turné samlade totalt 500 producenter i Jyväskylä, Seinäjoki, Joensuu och Uleåborg för att byta erfarenheter och njuta av meny Trilogi av världens bästa kött som skapats för evenemanget. Evenemanget fick positiv respons för det förnyade konceptet och betoningen på mat.

Anna Jaakkola



”Världens renaste matkedja är allas vårt ansvar, men den finns också tack vare oss alla.

Det finns nog ingen viktigare bransch än mat

Anna Jaakkolas styrkor i matkedjan finns någon annanstans än i matlagning. Hon utvecklar datautnyttjande och digitalisering.

Vem är du och vad gör du?

Jag är Anna Jaakkola, utvecklingschef för primärproduktionens data- och digitaltjänster. Jag strävar efter att främja användningen av de data som uppstår i primärproduktionen och utveckla våra digitala tjänster, allt efter verksamhetens behov och med tanke på framtiden. Jag får bland annat agera mellan affärsverksamheten, IT, intressegrupper och er producenter för att koppla samman behov och möjligheter.

Din favoritmat?

Mina styrkor i matkedjan ligger verkligen någon annanstans än i matlagning, så min favoritmat är alltid lagad av någon annan. På den här arbetsplatsen går det också lätt. I matsalen i Itikanmäki finns till exempel riktigt god oxgratäng och på kvällen blir det till exempel Atrias leverlåda med lingonsylt.

Berätta om din största framgång på jobbet?

Projekt i anslutning till mitt eget jobb är ofta ganska långa och innehåller ett otal små steg från en fas till nästa. Det är ofta svårt att i vardagen lägga märke till lyckanden eller misslyckanden. Bäst känsla av att ha lyckats ger därför även de minsta positiva

kommentarerna från de egna arbetskamraterna eller er producenter. Ibland måste man se bakåt även med ett längre perspektiv för att se vad som åstadkommit tillsammans med andra.

Beskriv din expertis med fyra ord.

Ständigt lärande, eftersträvar förbättring.

Om du skulle få ge endast ett råd till våra producenter, vad skulle det vara?

Mät vad du gör.

Hur ser en vanlig arbetsdag ut för dig?

Kaffe, problemlösning, testning, projektadministration, insamling av information samt funderande på hur tjänsterna skulle kunna utvecklas till att bli ännu effektivare när resurserna är knappa.

Vad betyder det för dig att arbeta i Atria-kedjan?

Det finns nog ingen viktigare bransch än mat. På Atria jobbar man med sådana värderingar som jag kan dela även personligen.

Komplettera följande mening:

Världens renaste matkedja är allas vårt ansvar, men den finns också tack vare oss alla.

Årets bästa branschevenemang för kött kommer till Tammerfors!

LIHA-AKATEMIA

13–14 FEBRUARI 2020 TAMPERE SOKOS HOTEL TÖRNİ

TORS DAG

Föreläsare kring olika teman som rör mat, verksamhetsmiljön och framgångar genom samarbete

Atrias ansvarsfullhet



Merja Leino
Ansvarschef, Atria

Klimat och politik



Eija-Riitta Korhola
Medlem i ledningsgruppen, klimatforumet ICEF

Köttets betydelse
i kosten



Sara Pohjavuori
Näringsexpert, Foodwest

Tillsammans
är vi Atria



Mika Ala-Fossi
Verkställande direktör, Atria Finland



Jukka Jalonen
Mannen bakom världsmästarlag

Så här
bygger du ett
framgångsrikt
team

FREDAG

Vi fördjupar våra yrkeskunskaper i seminarier för olika produktionsinriktningar

Köttakademien är mötesplatsen för professionella inom köttbranschen. Genom att delta säkerställer du att din know-how är på topp och tar nycklarna till framgången till vardagen på din gård.

Köp din biljett nu atrialihaakatemia.fi

 **ATRIA**
PRODUCENTER