

HYVÄN SUOMALAISEN RUOAN LÄHTEILLÄ

ATRIA TUOTTAJAT

4/2019

”Untuvikot
jatkuvassa
tarkkailussa”

VIKKO KANKAAN TILALLA 13

4

K-kauppiat
tutustuivat
tilakäynneillä
kotimaisen lihan
tuotantoon.

17

Mitä pitää
tehdä tänään,
jotta tila on
huomennakin
kannattava?

23

Atrialaisen lihan
hiilijalanjälki
päihittää
maailman
keskiarvon.



Meitä tarvitaan jatkossakin

Keskustelu lihan tuotannon ilmastovai-
kutuksista käy Suomessa kuumempaa
kuin koskaan. Missään muualla ruoasta
ja lihasta ilmasto-ongelmien aiheuttajana ei
puhuta samaan sävyyn ja yhtä voimakkain
äänenpainoin kuin meillä.

VALITETTAVASTI TIETYILLÄ poliittisilla
liikkeillä ja vaikuttajilla tuntuu olevan
pakonomainen tarve todistaa punaisen lihan
ja erityisesti naudanlihan olevan ilmaston
lämpenemisen suurin syntipukki. Näin se ei
tietenkään ole, ja julkisuudessa on onneksi
esitetty myös oikeanlaisia kannanottoja.

JOS HALUAMME aidosti vähentää maapallon
lämpötilan nousua, on meidän kaikkien
maailman asukkaiden pystyttävä vähentä-
mään fossiilisten polttoaineiden käyttöä ener-
giantuotannossa, liikkumisessa ja muovin
valmistuksessa. Ruokavalion muutoksilla tai
metsien hiilinieluilla on ilmaston ongelmien
poistajana vain vähäistä merkitystä.

MEIDÄN RUOKAKETJUSSA työtä tekevien on
tuo tosiasia hyvä pitää kirkkaana mielessä.
Se antaa tässäkin ”myllytyksessä” työllemme
oikeutuksen, jotta voimme puhtaalla omalla-
tunnolla jatkaa arvokasta työtämme ihmisten
ruokkimiseksi. Välimeren alueen kuivuminen
ilmastomuutoksen seurauksena muuttaa
ruoantuotannon painopistettä pohjoiselle
pallonpuoliskolle, ja mekin Suomessa

pääsemme tuottamaan yhä enemmän ruokaa
koko maapallon väestölle.

NÄYTTÄÄ SILTÄ, että pitkään jatkunut lihan
kulutuksen kasvu meillä Suomessa olisi tait-
tumassa, ainakin osittain ilmastokeskustelun
seurauksena. Kyse voi toki olla väliaikai-
sestakin ilmiöstä, mutta aika vahvat merkit
viittaavat siihen, ettei lihan kokonaiskulutus
enää kasva.

KULUTUSTA SIIRTYY punaisesta lihasta
siipikarjanlihaan ja lihaa korvaaviin proteiini-
lähteisiin. Tähänkin meillä atrialaisessa
ketjussa pitää hakea ratkaisuja. Jos kulutus
kotimaassa on pienoisessa laskussa, meidän
pitää hakea markkinoita rajojen ulkopuolelta
viennistä.

NÄIN ATRIA on menestyksellisesti tehnytkin.
Toisaalta kun kulutus siirtyy enemmän
siipikarjaan, on Atrian pysyttävä myös siinä
mukana. Atrian hallitus tekikin päätöksen
käynnistää mittavan siipikarjalaitoksen
investoinnin suunnittelun Nurmon tuotan-
tolaitoksen yhteyteen. Suunnittelun aikana
kirkastuu, minkälaisesta investoinnista voi
olla kyse, ja lopullisen investointipäätöksen
aika voi olla alkukesästä 2020.

Matti Perälä
johtaja,
siipikarjaliiketoiminta



13

Viikko tilalla -juttusarjassa
seurataan neljän tilan
arkea eri vuodenaikoina.

TEEMA: STRATEGIA

17

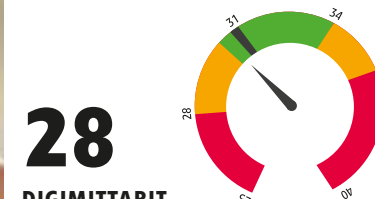
*”Ilman paperille laitettua
strategiaa olisi laina
jäänyt saamatta.”*

- Henri Mäkelä, Nortulan Possu Oy



4

AVOIMUUS
K-kauppiat vierailivat
Honkan ja Ylisen
showroomeissa.



28

DIGIMITTARIT
kertovat, miten onnistuit.



36

**KESTÄVÄÄ
NAUDANLIHAN-
TUOTANTOA**
Mitä me jo osaamme?

ATRIA TUOTTAJAT 4/2019

- 2 PÄÄKIRJOITUS**
Liha ei ole ilmastomuutoksen syntipukki.
- 8 KYSYMYSPARI**
Aki Vapaakallion ja Jaakko Kohtalan töissä
strategia on kartta.
- 10 STRATEGIAN KOLME ASKELTA**
Kysy ensin nämä, kannustaa Ari Nopanen.
- 11 FAKTAA: STRATEGIA**
Miten otan strategian oikeasti käyttöön?
- 12 MEDIA PIRSTALOITUU**
Kuuleeko tai näkeekö kukaan?
- 16 REISSUSSA**
Kuulumisia farmimatkalta Minnesotasta.
- 22 KYSYMYKSET & VASTAUS**
Tuottajan työpöydän ABC.
- 23 HIILIJALANJÄLKI LASKETTU**
Päihitämme maailman keskiarvon.
- 26 BIOTURVALLISUUS**
Sika-ketjun tuotanto-ohjeistus uudistuu.
- 30 OVR-TULOKSIA HONKARANNASTA**
Tiivisteen koostumusta muutettiin.
- 31 SOIJATON SIKAKETJU**
Rakennetaan tutkimuksella ja
vahvalla uskolla.
- 33 KORVAMERKIT**
Huomaa kolme muutosta.
- 34 NURMISTRATEGIA**
Nyt on aika tehdä tulevan kauden
suunnitelmat.
- 35 SUJUVUUTTA LOGISTIikkaan**
Atria ja Veljekset Rönkä tiivistivät
yhteistyötään Pohjois-Suomessa.
- 38 A-KAUPPA KUUNTELEE TILOJA**
Vinkkaa, jos meiltä puuttuu jotakin.
- 40 BEST-IN ON ATRIALAINEN**
Tuoretta koiranruokaa Kuopiosta.
- 41 LEMPIRESEPTINI**
Possunpotkaa juuressoseella.
- 42 TUOREET**
Uutta ja ajankohtaista.
- 43 HENKILÖKUVASSA**
Data- ja digipalveluiden kehityspäällikkö
Anna Jaakkola.



Julkaisija: A-Tuottajat Oy **Painopaikka:** Hämeen Kirjapaino Oy
Päätoimittaja: Sanna Kivimäki **Toimituskunta:** Kaisa
Lehtimäki, Sinikka Hassinen, Niina Immonen, Ossi Hakala-Rahko,
Marko Jokinen, Anne Rauhala ja Susanna Vehkaoja. **Suunnittelu**
ja taitto: BSTR **Kuvaajat:** Tuukka Kiviranta, Timo Aalto, Juho
Paavola, Marjaana Malkamäki, Atrian arkisto



Kauppa haluaa tietää tuotannosta

Yli 20 hengen joukko K-ryhmän kauppiaita, osastovastaavia sekä Keskon johtoa vieraili Honkalan ja Ylisen tiloilla tutustumassa maailman puhtaimman ja vastuullisen lihan tuotantoon.

Atrian järjestämien marraskuisten tilakäyntien tarkoituksena oli syventää ymmärrystä eläinten hyvinvoinnista, jotta tiedostavien kuluttajien moniin kysymyksiin olisi helpompi vastata. Tilavierailu oli osallistujille ainutlaatuinen ja silmiä avaava kokemus.

Yksi osallistujista oli K-Supermarket Konalan kauppiaas **Pauli Jaakola**. Hän halusi tulla Nurmoon katsomaan, miten suomalaista lihaa tänä päivänä tuotetaan. Faktat yllättivät, ja Jaakola sai monta ahaa-elämystä.

Uutta tietoa Jaakolalle oli esimerkiksi se, ettei Atria Perhetilojen sikojen ruokinnassa käytetä lainkaan soijaa ja että soijattomuus on lähiajan tavoitteena

muillakin Atrian tiloilla.

– Oli myös hienoa kuulla, että possut syövät suomalaista rehua ja että ruokinnasta 93 prosenttia on kotimaista. Saimme täällä ihan yksityiskohtaista tietoa, ja kaikkea sitä voin hyödyntää kaupassa: aion kertoa asiakkaille antibioottivapaasta ja soijattomasta possusta. Jaakola uskoo, että kotimaisuuden arvo tulee kasvamaan entisestään.

– Toivottavasti se kasvaa nopeasti. Omassa kaupassani linjaus on aina ollut se, että kaikki meillä myyty naudan, porsaan ja kanan liha on suomalaista, ja asiakas myös tietää sen. Vain joidenkin ruokakohujen jälkeen on saatettu kysyä, että onko liha varmasti kotimaista.

Hänen mukaansa hinta on ostopää-





PAULI JAAKOLA aikoo välittää eläinten hoitoa koskevat faktat asiakkailleen.



ANNE HUJALA vieraili sikatilalla ensimmäistä kertaa ja yllättyi positiivisesti.

töstä tehtäessä monilla tärkein kriteeri, mutta aivan kannoilla tulevat vastuullisuus ja arvovalinnat.

– Ne ovat olleet jo vuosia kasvava trendi ja niiden merkitys korostuu koko ajan. Erilaiset, sinänsä valitettavat ruokakohut kasvattavat aina kotimaisuuden ja vastuullisuuden merkitystä.

Mikä sitten on kaupan rooli suomalaisten tuotteiden kilpailukyvyn säilyttämisessä?

– Voimme kertoa viestiä juuri vastuullisesta tuotannosta. Kunpa saisi kuluttajille dokumentin tästä päivästä ja tilavierailuista – jotta ihmiset saisivat tietää ja ymmärtäisivät, miten hyvää ja puhdasta suomalainen ruoka on, kauppias Jaakola pohtii.

PARAS TIETO TILOILLA

K-Supermarketin ketjujohtaja **Anne Hujala** kertoo kaupan odottavan Atrialta paitsi saatavuutta ja hyvää hintaa, myös tietoa. Kotimaisuus on K-ryhmälle tärkeä arvo.

– On tärkeää lisätä kuluttajien tietämystä. Kuten tämän päivän ja näiden

tilavierailujen aikana olemme saaneet kokea, täältä tiloilta löytyvät huippuammatilaiset ja se paras tieto. Meillä on luottamus siihen, että asiat hoidetaan viimeisen päälle, ja kun kuluttaja tulee ostamaan tuotetta, voimme hyvillä mielin myydä sitä eteenpäin.

Pakkaus ja sen tarjoama informaatio on hänen mielestään tärkeässä roolissa.

– Kuluttaja tutkii pakkausta, ja siinä kerrotut tiedot luovat mielikuvaa, mistä on kysymys.

Myös kaupalla on tärkeä tehtävä tiedon välittämisessä asiakkaalle.

– Siksi teemme yhteistyötä Luonnonvarakeskuksen ja muiden tahojen kanssa, että pystyisimme neutraalina alustana kertomaan eri tuotteiden hyvistä puolista, samoin siitä mitä haasteita niihin liittyy.

Hujala ei ollut aiemmin vierailut sikatilalla. Kokemus oli positiivinen ja vastasi sitä mielikuvaa, joka hänellä oli kotimaisesta tuotannosta.

– Eläimet näyttivät oikein hyvinvoivilta ja rauhallisilta. Suurimman vaikutuksen teki se, miten tuottaja on

”Tällaisten päivien avulla parannetaan kuluttajarajapinnan ymmärrystä ja osaamista.”

niin sydämellään mukana siinä työssä ja miten asiantunteva hän on. Hänen asenteensa oli erittäin positiivinen yllätys. Eläinlääkäri **Taneli Tirkkosen** toteamus ”jokaisessa meissä asuu pieni eläinsuojelijaja”, oli mielestäni mukavasti sanottu. Kun sellaisesta ajatusmaailmasta lähdetään, se ajaa hyvään lopputulokseen ja osoittaa, että tekeminen ei ole vain kylmää bisnestä.

LÄPINÄKYVYYS TÄRKEÄÄ

Mikä sitten on tuottajan rooli suomalaisen ruoan kilpailukyvyn säilyttämisessä?

Vuodesta 2002 lihasikoja kasvattanut **Pentti Honkala** on sitä mieltä, että kaikki lähtee läpinäkyvyydestä. Hän itse

toteuttaa läpinäkyvyyttä muun muassa siten, että yleisölle on kahden vuoden ajan tarjottu mahdollisuutta tulla seuraamaan sikojen elämää ikkunan takaa.

– Ainoastaan läpinäkyvyyden kautta voimme saada kuluttajan luottamuksen. Kun annamme kasvomme tälle työlle, kuluttaja voi luottaa siihen, ettemme ole mikään monikansallinen, iso, kasvoton jättifirma, vaan ihan tavallisia ihmisiä.

Tuotannon kehittäminen ja tehokkuuden kasvattaminen ovat niin ikään keskiössä.

– Ei me koskaan valmiita tässä olla eikä valmiiksi tulla.

Siipitilan isäntä **Aki Ylinen** on avoimuudesta samaa mieltä kuin Honkala.

– Pitää toimia tavalla, joka kestää julkisen tarkastelun. Koko ketjun tuottajien pitää pystyä kertomaan, miten asiat hoidetaan.

Yliset ovat kasvattaneet broilereita jo vuodesta 1971 lähtien. Kesällä 2019 tilalla avattiin Kanala Showroom, jossa yleisö pääsee tutustumaan broilerituotantoon samaan tapaan kuin Honkalan

tilalla sikojen elämään.

Showroomeille on selkeä tilaus.

– Aika kauan ihmiset yleensä ovat tässä ikkunalla ja seuraavat sikojen touhua ennen kuin alkavat kuunnella muuta paatosta, Honkala kertoo.

TARPEELLINEN TUTUSTUMISPÄIVÄ

Atria Sika -ketjun kehityspäällikkö **Niina Immonen** kertoi K-Supermarket-kauppiaille kiinnostavalla tavalla, miten maailman puhtainta ja vastuullisinta ruokaa käytännössä tuotetaan. Kauppiaita tavattuahan hän päätteli tutustumispäivän tulleen tarpeeseen.

– Suomessa perustuotanto on niin laadukasta ja elintarvikeeturvallisuus niin hyvällä tasolla, ettei kuluttajan tarvitse juurikaan miettiä mitä valitsee. Myös lihan lisäarvotekijöillä on vaikea päästä erottautumaan.

– Tällaisten päivien avulla parannetaan kuluttajarajapinnan ymmärrystä ja osaamista. Toisaalta oli myös erittäin kiinnostavaa kuulla kauppiaiden näkemyksiä esimerkiksi soijasta ja salmonellattomuudesta, Immonen totesi. ■

TEKSTI: Juho Paavola

Vapaa porsas tuo kaupan asiakkaalle vapauden valita parempaa

Vapaan porsaan joulukinkku istuu hyvin suomalaiseen joulupöytään. Eläinten hyvinvointi korostuu asiakkaiden arvomaailmassa yhä enemmän, Citymarket Jumbon kauppias Sami Hertell sanoo.

Suuressa marketissa pitää olla valinnanvaraa, Vantaalla toimivan Citymarket Jumbon kauppias **Sami Hertell** sanoo. Hän on juuri saanut maistettavaksi ja myyntiin ensimmäisen erän Atrian vapaan porsaan joulukinkkuja.

– Eläinten hyvinvointi korostuu asiakkaidemme arvomaailmassa yhä enemmän. Tämänkaltaiset tuotteet saavat ihmiset miettimään alkuperää ja eettisyyttä vain entistä enemmän, Hertell sanoo.

Vapaan porsaan joulukinkku antaa vapauden valita yhä paremmin. Kaupan näkökulmasta juuri alkuperällä, kasvatusolosuhteilla sekä jäljitettävyydellä on suuri merkitys. Suomalaisen kinkut ovat pienentyneet, ja yhä useampi haluaa ostaa varmasti laadukasta lihaa juuri sen verran kuin oma talous tarvitsee.

– Ylivoimaisesti tärkein kriteeri joulukinkulle on sen suomalainen alkuperä. Sitä asiakkaat kysyvät.

Ensimmäisen kerran kinkkuja aletaan kysellä pyhäinpäivän tienoilla, kun joulun on vielä lähes pari kuukautta aikaa.

– Moni paistaa ensimmäisen kuin harjoituksena jo syksyllä ja hankkii sitten varsinaisen kinkun jouluksi.



Sami Hertell



KUKA?

Aki Vapaakallio
strategi, Plus One Agency

KENEN STRATEGIAA IHAILET?
Juuri nyt ihailen MUJla Uniqloa ja Inditexiä, koska heillä on kyky synnyttää asiakasvirtaa liikkeisiinsä ilman klassista markkinointia.

Strategisesta ketteryydestä on tullut elinehto

Miksi yrityksellä täytyy olla strategia?

Yritykset tarvitsevat strategiaa todennäköistämään onnistuminen ja ohjaamaan yrityksen toiminnot yhteen suuntaan. Samoin kuin urheilujoukkue valitsee pelitapansa, laatii yritys strategiansa, jolla se uskoo parhaiten onnistuvan tuottamaan arvoa asiakkailleen.

Mitkä ovat mielestäsi suurimmat haasteet strategian onnistumiselle?

2020-luvun haaste ei ole vain muutosnopeuden kiihtyminen, vaan koko toimintaympäristön arvaimattomuus. Nykystrategian suurimmat haasteet ovat tulevaisuuden toimintaympäristön ymmärtäminen ja kyky adaptoitua sen mukaisesti. Myös strategisesta ketteryydestä on tullut elinehto.

Mikä sinua innostaa strategiatyössä?

Strategin tulee ymmärtää samanaikaisesti tulevaisuuden toimintaympäristö ja yrityksen arvot, kyvykkyydet ja resurssit. Ja kyetä yhdistämään nämä toteutuskelpoiseksi suunnitelmaksi ja saada se toteutumaan käytännössä mahdollisimman hyvin. Inspiroivaa!

Minkä tavoitteen asetat itsellesi vuodeksi 2020?

Haluan ymmärtää mahdollisimman hyvin asiakkaideni tulevaisuuden toimintaympäristöjen muutosta ja yrittän kehittää kykyäni kommunikoida entistä paremmin.

Strategiatyössä tulee ymmärtää samanaikaisesti nykyisyyttä ja tulevaa, korostavat Aki Vapaakallio ja Jaakko Kohtala.

Miksi yrityksellä täytyy olla strategia?

Strategian keskeisin asia on määritellä yritykselle tavoitetila, jossa halutaan olla strategiakauden lopussa. Onnistunut tavoitteiden asettelu alkaa ohjata yrityksen päivittäistä tekemistä, jolloin myös tavoitteiden täyttymisen todennäköisyys kasvaa. Strategia on myös se paperi, joka tulee ottaa esiin, kun arjessa ovat eniten hanskat hukassa. Se ohjaa takaisin oikealle reitille.

Mitkä ovat mielestäsi suurimmat haasteet strategian onnistumiselle?

Vastaan päinvastoin. Strategia on hyvä, kun toimintaympäristö on analysoitu ja tavoitteet kirjattu riittävän selkeästi. Tavoitteiden on hyvä olla mitattavia itsessään tai palasteltuna pienempiin mitattavissa oleviin hankkeisiin. Hyvä strategia on kuin talon perustus. Sen päälle on hyvä rakentaa, mutta hyvä talo tulee vain onnistuneella johtamisella. Strategian johtamisessa on helpoin epäonnistua.

Mikä sinua innostaa strategiatyössä?

Isosta kuvasta on helpompi ymmärtää oman yrityksen tekemisiä ja sen taustalla olevia perusteita. Se motivoi, huonoinakin päivinä. Minulle strategia on kuin Suomen tiekartasto, josta näkee pääteiden reitit. Strategian toteuttamisessa taas pöydällä ovat ne kaikki pienemmätkin tiedot, jotka tarjoavat vaihtoehtoisia reittejä samaan tavoitteeseen.

Innostun strategiatyöstä, koska uskon, että hyvä strategia auttaa yrityksiä menestymään. Näin ollen se sopii täysin myös meidän Atria Tuottajien rooliin tuottajiemme menestymisen edistämässä.



KUKA?

Jaakko Kohtala
johtaja, Atria Sika

KENEN STRATEGIAA IHAILET?

Vaikea kysymys. Pitäisi tuntea strategian taustalla oleva yritys hyvin, jotta tähän pystyisi vastaamaan. Ihailen ihmisiä, joilla on kyky, joko annettu tai opittu, ajatella strategisesti. Sellaisia löytyy useita myös omasta yrityksestä.

10 KYSYMYSTÄ

- 1 Kysy itseltäsi, mitä haluat tehdä.** Mitkä ovat yrityksesi arvot ja millainen tekeminen niihin sopii? Mitkä ovat omat vahvuutesi?
- 2 Analysoi toimintaympäristöä.** Millainen on kysyntä ja muut toiminnan edellytykset valitsemallasi tuotantosuunnalla tällä hetkellä, entä mitä ennustetaan tulevaisuudelle?
- 3 Tee skenaariolaskelmia.** Millaisia muutoksia toimialallasi on tulossa ja mitä riskejä toimintaan sisältyy? Jos riskit toteutuvat, kuinka monta niistä yrityksesi kestää kerrallaan?
- 4 Luo toimenpideohjelma.** Mitä pitää tapahtua ja millä aikavälillä, jotta visio voi toteutua.
- 5 Astu arkeen.** Miten strategia astuu käytäntöön arjen tekemisessä? Miten se ohjaa budjetointia?
- 6 Johda hyvin.** Miten johdat tilaa niin, että työntekijät ja yhteistyökumppanit ovat tietoisia tavoitteista ja haluavat sitoutua niihin?
- 7 Elä ajassa.** Oletko valmis muuttamaan strategiaa, jos valittu suunta ei näytä hyvältä?
- 8 Ole realistinen.** Onko suunnitelma mahdollinen? Onko tilasi talous nyt sellaisessa kunnossa, että voidaan tehdä isoja suunnitelmia ja päätöksiä?
- 9 Pidä huolta itsestäsi.** Onko sinulla voimia johtaa yritystä niin, että strategialla on mahdollisuus toteutua?
- 10 Älä jää yksin.** Strategian tekeminen ei ole yhden ihmisen puuhaa.



Ari Nopanen

Strategia on johtamisen työkalu

Ajatus tulevaisuuden suunnasta on kirkkaana yrittäjän mielessä. Silti jotain tuntuu puuttuvan eikä kehitystä tuotanto- ja taloustuloksissa tapahdu. Syy voi löytyä strategiasta, jota ei ole johdettu arjen tekemiseen – tai ylipäätään tehty.

ProAgria Keskusten Liiton johtava asiantuntija **Ari Nopanen** on tyytyväinen, että monet tuottajat ovat jo oivalta- neet strategisen suunnittelun tärkeyden tilan kehittämisessä.

– Yrittäjät ovat tunnistaneet kehittämisen haasteen, mutta liian monilta tiloilta tietoisesti tehty, kirjattu strategia kuitenkin vielä puuttuu, hän sanoo.

Nopanen on sparrannut ja kouluttanut tuottajia johtamis- ja strategiatyössä pian parikymmentä vuotta. Strategia on puiseva sana, mutta Nopanen korostaa, että käytännössä suuntaviivojen paperille laitto voi olla hyvinkin inspiroivaa.

Strategiatyö on yritysmaailmassa yleistä, miksi ei siis maatilayrityksissä.

– Strategiatyö on yrityskokonaisuuden ja normaalien arjen asioiden tietoista suunnittelua ja mittaamista. Se on tärkeä ajatteluprosessi, jonka voimalla yrittäjän päässä olevat ajatukset jalostuvat toteutettavaan muotoon, hän määrittelee.

VERKOSTOT MUKAAN SUUNNITTELUUN

Strategiatyön edetessä valkenee, mitä yrittäjä haluaa eniten. Millaisia suuntia toimintaympäristö ja resurssit mahdollistavat sekä mitä täytyy tietyllä aikavälillä tehdä, että ajatukset eivät jää haaveiksi.

Hyvä johtaja ottaa suunnitteluun mukaan myös työntekijät ja tärkeimmät yhteistyökumppanit.

– Kannattaa jutella ja ideoida mahdollisimman monien ihmisten kanssa: hyödyntää asiantuntijoita, sidosryhmiä, omia työntekijöitä, yhteistyökumppaneita, kollegoja ja omia perheenjäseniä. Silloin päästään hyvään lopputulokseen, jonka kaikki osapuolet kokevat omakseen.

Strategiatyön tueksi myös ProAgria on perustanut Strategia + -konsulttiimin, jossa on tällä hetkellä koottuna 15 asiantuntijan verkosto alan ammattilaisia.

– Lähtökohtaisesti kaikille tiloille strategiasta on suuri hyöty: kasvua ja investointia miettiville tiloille ja investoineille tiloille aivan ehdottomasti. Näiden asioiden kanssa ei kannata jäädä yksin painimaan, Nopanen kannustaa. ■

3 askelta

TÄSSÄ JA NYT.

Analysoi yrityksesi nykytila. Mikä tuottaa, mitä alalla tapahtuu, missä on parantamisen varaa tai kehittämisen potentiaalia, mitä halutaan säilyttää?

TULEVAISUUDESSA.

Mieti, miltä haluat yrityksen näyttävän viiden, kymmenen, 15 ja 30 vuoden kuluttua. Millä strategialla voimme saavuttaa tämän vision? Millaisia käytännön toimia se edellyttää ja missä aikataulussa?

KÄYTÄNNÖSSÄ.

Laita strategia paperille ja tee siitä johtamisen työkalu. Miten yrityksen johtajana viet strategian käytäntöön niin, että työntekijät, perheenjäsenet ja sidosryhmät sitoutuvat siihen?

Miten hyvä strategia viedään käytäntöön?

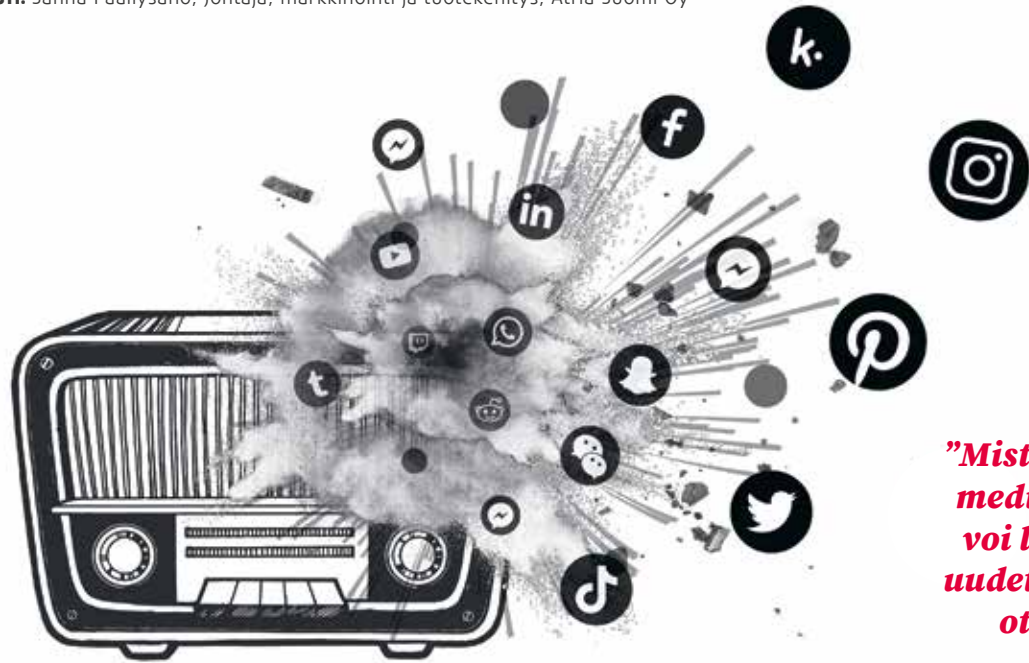
Pelkkä strategia paperilla ei riitä. Se on vasta kivijalka tekemiselle: suunnitelma, josta on helppo hakea suuntaa kehittämisen käänteissä. Jotta strategia saadaan käytäntöön, on olennaista arvioida myös yrittäjän oma osaaminen.

Yrittäjän itsearvio

Tee arvio yrityksesi nykytilasta emakkosikalasta tehdyn malliesimerkin pohjalta. Ota huomioon henkilöresurssien kyvyt ja mahdollisuudet laadullisesti ja määrällisesti. Peilaa tehtyihin tavoitteisiin, ole relistinen ja arvioi asioita ratkaisukeskeisesti – ongelmien luetteleminen ei ratkaise vielä mitään.

Peilaa itsesi ja maatilasi rehellisesti.

VAHVUUDET	MAHDOLLISUUDET	HEIKKOUEDET	UHAT
Esimerkiksi - Yrityksen liiketoimintaprosessi - Ymmärrän sikatilan tuotannollisen toiminnan. - Tuotantotulokset ovat hyvällä tasolla. - Tuotannon aktiivinen seuranta ja vertailu muihin tiloihin on meillä arkea.	Esimerkiksi - Rahoittajasuhteen syventäminen. Yrityksen jatkokehittäminen edellyttää ulkopuolista rahoitusta. Tällä hetkellä pankkisuhde toimii hyvin, mutta on yhden henkilön varassa pankissa. Isoja vastoin käymisiä yrityksen historiassa ei ole ollut, joten asiointi on ollut helppoa. Isot tulevaisuuden investoinnit vaativat pitkäjänteistä yhteistyötä ja yhteisen näkemyksen tilan tulevaisuudesta. - Ulkopuolisten asiantuntijoiden liittäminen maatilalle kehittämiseen.	Esimerkiksi - Henkilöstöjohtaminen. Minulla on kokemusta henkilöstöjohtamisesta alle viisi vuotta. Työvoima koostuu useamman eri maan kansalaisuuksista, mikä tuo haasteita kommunikatiosta lähtien. Tämä näkyy siinä, että työkustannukset/tuotettu porsas ovat korkeat. - Talouden seuranta vuoden mittaan jää vähäiseksi. Talouden raportointi lepää vuosittain tehtävän veroraportin varassa. - Talouden seuranta ja vertailu muihin tuotantosuunnan tiloihin on heikkoa. - En tunne keskeisten työntekijöiden henkilöprofiilia: heidän kykyyään, heikkouksiaan ja mahdollisuuksiaan.	Esimerkiksi Hyvät tuotantotulokset, mutta niiden ylläpitäminen on henkilöriippuvaista. Haavoittuvaisuus, keskeiset emakkosikalat tehtävät ovat liikaa yhden osaajan varassa.
RATKAISUT/ ISOT JOHTOPÄÄTÖKSET	RATKAISUT/ ISOT JOHTOPÄÄTÖKSET	RATKAISUT/ ISOT JOHTOPÄÄTÖKSET	RATKAISUT/ ISOT JOHTOPÄÄTÖKSET



”Mistään vanhasta mediasta ei oikein voi luopua, mutta uudet mediat pitää ottaa mukaan.”

Kuuleeko tai näkeekö kukaan?

Mediamaailma muuttuu ja pirstaloituu, ja me suomalaiset kulutamme yhä useampia mediamuotoja. Miten saamme tässä viidakossa äänemme kuuluville ja pääsemme vuorovaikutukseen kuluttajien kanssa – siinä on haastetta.

Reilu kaksikymmentä vuotta sitten, työurani alussa, markkinointikampanjoita suunniteltiin siten, että laitettiin mainontaa televisioon, aikakaus- tai sanomalehtiin ja silloisiin ulkomailonnon pysäkkitauluihin tai lyhtypylväisiin. Ja ehkä radioon, olihan silloin muutama kaupallinen radiokanavakin. Siitä saattoi kulua aikaa, että viestit tulivat huomatuksi, nähdyksi tai luetuksi. Siitä saattoi olla aika varma, mitä mieltä kuluttaja oli – palautekanavat olivat pääsääntöisesti posti tai puhelinsoitto.

Jos muutosta tarkastelee ainoastaan liikkuvan kuvan, television ja videoverkostojen kautta, niin muutos on ollut hurja. Muutama vuosikymmen sitten oli Ylen kaksi kanavaa ja yksi MTV, Nelonen aloitteli toimintaansa viime vuosituhannen lopussa. Tv-kanavien määrä Suomesakin on tänä päivänä aivan eri tasolla, ja lisäksi moni katsoo ohjelmansa suoratoistopalvelusta, kuten Netflixistä, HBO:sta tai C-Moresta.

Tai sitten videoita katsotaan tiedon nälkään tai viihdytykseen YouTubea.

Videot ovat nykyään myös monen nuoren ja lapsen kommunikaation muoto, Snapchat tai TikTok ovat nuoremmilla sukupolvilla tapa kommunikoida toistensa kanssa. Suomalainen voi tänä päivänä aivan eri tavalla päättää, mitä katsoo, mistä katsoo ja onko valmis mak samaan siit.

KUKA NYT TELKKARIA ENÄÄ KATSOO?

Usein kuulee sanottavan, että miksi televisiossa pitäisi vielä mainostaa, kun ”kukaan ei telkkaria katso”. No, totuus on, että suomalainen katsoo edelleen keskimäärin 165 minuuttia päivässä. Hajontaa kuitenkin on: nuorimmat ikäryhmät katsovat vain noin 40 minuuttia päivässä, ostovoi maisin ikäryhmä eli 45–64-vuotiaat 218 minuuttia ja yli 65-vuotiaat jopa 313 minuuttia.

Nuoret ikäryhmät pitääkin tavoittaa muiden kanavien kautta, ja siksi uudenlaiset kanavat ja uudenlaiset tavat viestiä nousevat merkitykselliseksi. Sosiaalinen media, yhteistyö vaikuttajien, kuten bloggaajien tai vloggaajien kanssa sekä

erilaiset tapahtumat ja festarit ovat nousseet merkittäviksi viestintäkanaviksi.

Laajojen kohderyhmien tavoittaminen on iso haaste yrityksille verrattuna parinkymmenen vuoden takaiseen aikaan. Mistään vanhasta mediasta ei oikein voi luopua, mutta uudet mediat pitää ottaa mukaan. Lisäksi viestit pitää räätälöidä median ja kohderyhmän mukaan, esimerkiksi samasta asiasta kertova kolmen sekunnin YouTube-video on rakennettava eri tavalla kuin 30 sekunnin perinteinen tv-mainos.

Samanaikaisesti mediavaihtoehtojen lisääntyessä me kuluttajina olemme yhä vaativampia, tiedonhaluisia tai viihdyttämisen haluisia. Emme katso, lue tai kuuntele tylsiä juttuja, mainoksia tai ohjelmia, olivat ne sitten kenen tahansa tuottamia.

Yhä useampi suomalainen on myös rohkaistunut ottamaan kantaa yritysten tekemisiin, ja yrityksiltä odotetaan vuorovaikutusta ja keskustelua, mieluummin reaaliajassa – mutta viestien terävyys ja some-keskustelu kuluttajien kanssa taitaa olla oman juttunsa aihe! ■

TUOTTAJAN VUOSI

Viikko tilalla -juttusarjassa seurataan neljän tilan arkea eri vuodenaikoina. Jokainen tila esittyy vuorollaan Atria Tuottajat -lehdessä ja loput kolme kertovat viikkonsa kuulumiset nettisivuilla.

Lue, miten viikko eteni muilla tiloilla: atriatuottajat.fi/viikkotilalla

Untuvikoilla kaikki hyvin

Sunnuntai-ilta Kankaan tilalla meni rattoisasti rehuspiraalin jumia etsiessä. Muuten viikko etenikin sujuvasti uuden untuvikkoerän asettumista ja kasvun alkua tarkkaillen.





ASIAANTUNTIJAN SILMIN

Valtaosalla tilojen jatkajista on korkeakoulututkinto

Tarkastelin broileritilojen historiaa taaksepäin. Myös Kankaan eli Nevalan Perhetilalla on aika tyypillinen Atria-ketjun tarina. Kankaan Antti ja Anne ovat aloittaneet broilerin kasvatuksen 1990, ja nyt Jaakko on jatkanut vaimonsa Annan kanssa kotitilan viljelyä ja kanojen kasvatusta.

Atrian koko broileriketjussa on noin sata tilaa, joista nuorikkotuottajia on kuusi, siitosmunantuottajia yksitoista ja loput kasvattajia. Edellisten 4–5 vuoden aikana isännöisyys tai emännöisyys on vaihtunut noin 15 tilalla. Tuo määrä kertoo siitä, että luopujia on paljon, mutta ennen kaikkea siitä, että tiloille on löytynyt halukas jatkaja ja vanhempien harjoittama tuotanto on koettu mielekkääksi.

Jatkajilta, kuten myös Jaakolta, löytyy muitakin yhteisiä piirteitä. Valtaosalla heistä on korkeakoulututkinto. Opiskelujen sivussa tai niiden jälkeen on harjoittelupaikka löytynyt joko koti- tai ulkomailta ja sieltä on hankittu työkokemusta. Näin on saatu ennen tilanpidon alkua luotua hyvä verkosto, jota on helppo hyödyntää myöhemmin, kun tilalla on tarvetta sparraajalle.

Myös tilojen ja Atrian välinen kiinteä tiedonvaihto on välttämätöntä – eikä vähiten sen vuoksi, että meillä on yhteinen rehutehdas. Sen eteen on tehty ja tehdään jatkuvasti tuotekehitystä, jossa tarvitaan aktiivisia tiloja yhteistyöhön.

Viimeisimpänä asiana ovat nousseet esille ilmastoasiat ja lihan tuotannon osuus hiilijalanjäljessä. Tiloilta saatujen tarkkojen tietojen ja ulkopuolisen yrityksen tekemien laskelmien perusteella olemme pystyneet osoittamaan, missä tilanteessa olemme eri lihalajien kanssa. Tällä on suuri merkitys oikean informaation tuottamisessa.

Harri Rosenberg
alkutuotantojohtaja, Atria Siipi

”Untuvikot saatiin reippaasti sisälle kasvattamoon neljän hengen voimin.”

KANKAAN TILA



Olemme neljännen polven viljelijöitä ja toisen polven broilerituottajia. Broilerikasvatukseen lisäksi tilalla viljellään viljaa ja öljykasveja.

VRITTÄJÄT:
Jaakko ja Anna Kangas

TUOTANTOSUUNTA:
broilerituotanto

PERUSTETTU:
1916, broilereita
vuodesta 1990

ELÄIMIÄ TILALLA: 36 000

MUUTA ERITYISTÄ:
perheeseen kuuluu kaksi lasta

Katso video kasvattamon valmistelusta:
<https://youtu.be/K6fmkcLZnlg>

MAANANTAI ☀️

Untuvikot saapuvat tänään ja ovat meidän kasvattajauramme 34. erä. Edellinen sukupolvi on toki ihan eri luvuilla. Normaalin toimituksen sijaan vastakuoriutuneet tiput tulevat tällä kertaa Vilppulasta asti, eikä Nurmon hautomolta.

Kuljettajan mukaan auton pitäisi kaartaa pihaan hieman yhdentoista jälkeen aamupäivällä. Ennen untuvikkojen tuloa pitää vielä vaihtaa vesilinjoihin raikkaat vedet juoksuttamalla vanhat pois. Muut valmistelevat toimenpiteet on tehty jo edeltävinä päivinä kiireen välttämiseksi.

Turpeet levitettiin viime viikonlopuna. Se hoitui pääasiassa kurottajalla ja viimeistely lapiolla. Rehu- ja vesilinjat laskettiin paikoilleen, houkutuspaperit vedettiin lattialle ja eilen jaettiin rehut. Ennen kaikkea tätä kasvattamot oli jo pesty ja desinfioitu edellisen erän jäljiltä.

Untuvikot saatiin reippaasti sisälle kasvattamoon neljän hengen voimin. Kiitos vanhan isännän sekä naapurin Jussin ja Matin. Se oli yllättävän hinkinen homma reilun 34 asteen lämpötilassa. Untuvikot saapuvat tilalle leipälaatikon tapaisissa laatikoissa autossa, jonka olosuhteita tarkkaillaan jatkuvasti. Välttämättä turvepehkulle päästyään untuvikoilla on mahdollisuus syödä ja juoda.

Minulla on tapana tarkastaa kasvattamot ensimmäisen kerran heti untuvikkojen tulon ja pienen hengähdystauon jälkeen, että kaikki on varmasti kunnossa. Erityisesti vesilinjoiden korkeuteen täytyy kiinnittää huomiota, jotteivat untuvikot pääsisi kastelemaan itseään tai pehkua.

TIISTAI ☁️

Aamulla suuntasin ensimmäisenä kanalaan päivän ikäisiä untuvikkoja katsomaan. Jaoin jonkin verran lisää

rehua houkutuspapereilla hyvän alkukasvun varmistamiseksi. Ilmanvaihto oli hyvin pienellä ensimmäisten kasvatuspäivien aikana ja näyttikin siltä, ettei kasvattamoissa ollut vetoa.

Aamukierroksella oli hieman kiire, kun lannanlevitysurakoitsijan kanssa oli sovittu levityksestä tälle aamua. Ura-koitsija saapuikin sovitusti ja viimeiset lannat saatiin levitettyä ja lantala tyhjätyä. Kovin paljon ei levitettävää tälle syksy ollut, sillä osa kesän lannasta annettiin sopimustilojen pelloille. Suuri osa ensi vuoden lannoista pitääkin levittää kevätsesongilla.

Olin unohtanut, että meidän Carbon Action -lohkolle tullaan tänään ottamaan maanäytteitä metrin syvyyteen asti. Näytteenotto tehtiin hieman normaalia järeämmällä kairalla perinteiseen verrattuna. Aamupäivä menikin joutuisasti lannanlevityksessä ja maanäytteitä ihmetellessä. Yllättävää oli, että maa oli jo tosi märkää syvemmällä pellossa.

Lannan multaus aloitettiin heti urakoitsijan tekemän levityksen jälkeen. Meidän tilallamme maat muokataan pääasiassa kyntäen tai kultivoiden. Nyt lannat saaneet pellot on tarkoitus kyntää.

KESKIVIIKKO ☁️

Kanalassa aamukierroksen jäljiltä on kaikki kunnossa. Erä on lähtenyt hyvin matkaan ja linnut ovat tasaisesti joka osastolla. Ei siis tietoakaan kylmästä, vaikka pakkasta aamulla olikin.

Vanhimman kasvattamon ilmanvaihto remontoitiin keväällä vaihtamalla uudet korvausilmaluukut vanhojen tilalle. 30 vuotta vanhat luukut olivatkin jo hintansa haukkuneet, ja uusilla luukuilla korvausilma saadaan entistä tasaisemmin kasvattamoon. Tästä kiittää sekä tuottaja että eläin.

Päivä jatkui kyntämisellä. Pellot ovat vielä kohtuukunnossa, vaikka syyssateita onkin saatu – lukuun ottamatta yhtä raivion nurkkaa, johon piti traktori upottaa. Kunpa järki olisi tässä työssä aina mukana. Naapuriavun turvin koneet saatiin kuitenkin hinattua kuiville ja töitä jatkettua, vaikka työpäivää hieman tuhlaantuinkin.

Illalla oli vuorossa Sami Hedbergin stand up -keikka Seinäjoella. Taisi olla meille ensimmäinen kerta tänä vuonna, kun pääsimme kahdestaan kauppareissua kauemmaksi. Iso kiitos isovanhemmille, jotka hoitivat lapsia sen ajan. Olipa mukava päästä hetkeksi pois kotoa tuuleentumaan.

TORSTAI ☁️

Aamulla ensimmäiseksi olin naapurissa untuvikkoja vastaanottamassa, sen jälkeen menin omaan kanalaan kierrokselle. Untuvikot vaikuttavat mukavan eläväisiltä. Rehu maistuu ja vettä kuluu. Viileällä kelillä ilmastointi on pienellä ja hiilidioksidimittarit ohjaavat kasvattamojen ilmanvaihtoa. Näin linnuilla pysyy jatkuvasti ilmanlaatu hyvänä, vaikka ulkona on viileää ja lämmön takia ei tarvitsisi tuulettaa. Veden ja rehun kulutus kasvaa päivittäin ja homma toimii.

Kanalassa käynnin jälkeen palasin takaisin pellolle kyntämään. Loppupäivä menikin traktorin kopissa istuen ja äänikirjoja kuunnellen.

PERJANTAI ☁️

Aamulla kanalassa kaikki hyvin. Rehulinjoja piti nostaa lattialta ylöspäin normaalia ripeämmin. Toisinaan kanat ovat niin vilkkaita, että voivat sotkea rehua ruokintakupeista lattialle. Tämä on ongelma lähinnä silloin, kun linnut vielä

pääsevät pieninä hyppimään kuppien sisälle. Toisaalta on hyvä merkki, että ovat reippaina syömässä.

Vastaavaa ongelmaa voi esiintyä myös vesilinjoiden kanssa. Liian alhaalla olevat vesilinjat aiheuttavat sen, että kanat voivat sotkea vettä pehkulle. Se on hankalaa kanojen jalkapohjien terveyden kannalta. Tämäkään ei muodostu ongelmaksi, kunhan on tarkkana vesilinjoiden säätöjen kanssa erityisesti alkukasvatusvaiheessa.

Syysmuokkaukset jatkuvat. Säätiidotus näyttää lauantaiksi kovaa sadetta. Siispä kyntöaurat vaihtuvat kultivaattoriin, jotta saadaan isompi pinta-ala työstettyä ennen kovaa sadetta.

Illalla koko perheellä pitsalle. Aika hässäkkää on syöminen ulkona kahden pienen lapsen kanssa.

LAUANTAI ☁️

Lauantaiaamuna suuntasimme vanhemman lapsen kanssa Seinäjoelle kummitäidin salibandyottelua katsomaan, kun isä tuurasi kanalassa.

SUNNUNTAI ☁️

Sunnuntai meni lasten kanssa touhutessa. Anna lähti aamusta Tampereelle ja minä jäin lasten kanssa kotiin puuhailemaan. Isä kävi hoitamassa kanat sillä välin.

Illalla seitsemän aikaan kanalasta tuli hälytys ruokinnasta. Rehusiilo meni tyhjäksi ja tietokoneen olisi pitänyt osata itse vaihtaa siilo toiseen, mutta joku oli vialla. Ei muuta kuin katsomaan – ja siilon alta rehuvaalle lähtevä kuljetinhan se oli jumissa.

Harvoin tällaisia vikoja tulee, mutta aina ne tapahtuvat viikonloppuisin ja vielä ilta-aikaan. Sunnuntai-ilta meni lopulta rattoisasti rehuspiraalin jumia etsiessä. Ensimmäiset pakkaset olivat taas yllättäneet broilerinkasvattajan. ■



LIHAKARJAA KASVOI valtavissa feedloteissa.



UUDISTUSHIEHOT KASVATETAAN todella niukalla energialla. Pellosta on puitu maissi, ja eläimet on sen jälkeen laitettu syömään oljet.

”Hyvä johtaminen korostui monella tilalla.”



PUNAISEN angusjalostuskarjan laidunkausi jatkuu marras-joulukuulle saakka.



LIHATISKILLÄ riittää valinnanvaraa.



VASIKOITA kasvatettiin igluissa.

Amerikkalainen lihantuotanto puhuu laadusta

Sain mahdollisuuden lähteä mukaan Farmimatkojen järjestämälle lihantuotantomatkalle Minnesotaan. Vierailimme useammalla erilaisella tilalla, joissa pääsimme tutustumaan niin kymmenientuhansien eläinten feedloteihin eli loppukasvattamoihin kuin pienempiin jalostuskarjoihin.

USA:n lihamarkkinat ovat hyvin monimuotoiset ja erilaiset kuin Suomessa. Kaupan lihatiskeiltä ei valinnanvaraa puutu. Lihan hyvää syöntilaatua arvostetaan ja sitä korostettiin voimakkaasti joka paikassa. Halutaan tasaista ja hyvälaatuista lihaa, johon kuluttaja voi luottaa. Lihantuotanto perustuu liharotuisiin eläimiin, ja kaikki sonnit kastroidaan heti pienenä, koska härän liha on syöntilaadultaan parempaa. Jalostuksessa rehuhyöty-suhteeseen ja emojen sopivaan kokoon on kiinnitetty huomiota.

VAIKKA USA:SSA ON 31 miljoonaa emolehmiä, on keskikarjakoko vain noin 40 emoa ja tilojen kokohaitari valtavan suuri. Tilat, joilla vierailimme, olivat siistejä ja pihapiirit hyvin hoidettuja. Sairaita tai huonoja eläimiä ei näkynyt, tosin joissakin feedloteissa eläimet olisivat voineet olla puhtaampiakin. Monessakaan paikassa ei ollut navettoja tai kunnollisia suojia eläimille, vaikka talvi on lähes samanlainen kuin meillä täällä. Härille ja hiehoille asetetaan lähes poikkeuksetta kasvuhormoni-implantti ja myös antibioottien käyttö on rutiininomaista.

TILALLISTEN AMMATTIYLPEYS on ihailettavaa, samoin se, kuinka paljon hyvää lihaa arvostetaan. Hyvä johtaminen korostui monella tilalla. Vahva markkinointi ja tuotteen brändäys on myös tärkeää, koska pelkkä hyvä tuote ei riitä, vaan on myös osattava myydä oma tuotteen. Tämä näkyi sekä lihamarkkinassa että jalostuseläinten myynnissä. Täytyy sanoa, että suomalaiset ovat jäljessä maatalouden ja ruuantuotannon esille tuonnissa. Monet tilat kokivat tärkeänä yhteistyön lähiympäristön kanssa ja ottavat esimerkiksi koululuokkia vierailuille. Ilmastohysteriaa tai painetta lihan syönnin vähentämiseen ei ole samalla tavalla kuin täällä.

SUOMESSA ISO OSA pelloista on talvella kasvipeitteisiä, tosin kuin amerikkalaiset maissi- ja soijapellot. Jos amerikkalaisilla on varaa mainostaa maan kasvukuntoa ja hyvää viljelykiertoa, pitäisi meidänkin tulla asiasta isommin esille, koska meillä viljelykierrat ovat paljon monipuolisemmat ja eläinten ruokinta perustuu nurmeen.

Titta Jämsä
Asiakkuuspäällikkö, Atria Nauta

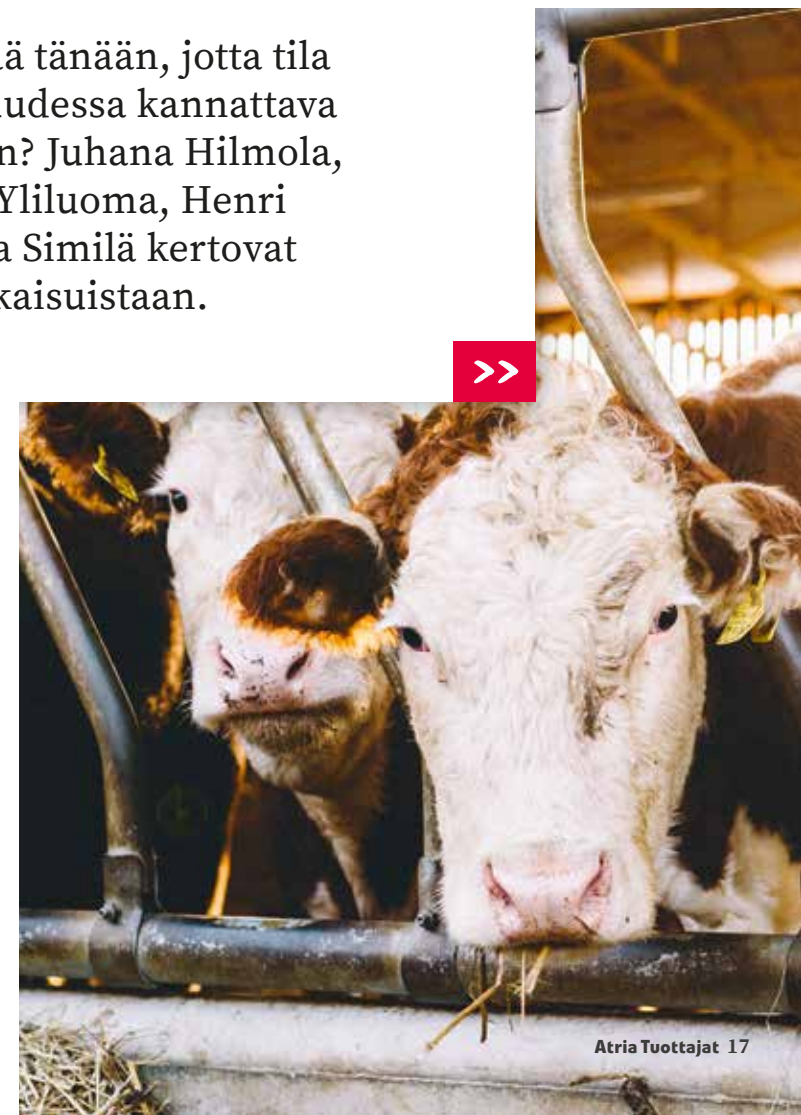


TEKSTI: Anne Kohtala



Strategia ohjaa arjen tekoja

Mitä pitää kehittää tänään, jotta tila on myös tulevaisuudessa kannattava ja kilpailukykyinen? Juhana Hilmola, Mikko ja Antti Yliluoma, Henri Mäkelä sekä Esa Similä kertovat omista ratkaisuksistaan.





”Pitää ymmärtää myös lopettaa”

Rakennusmestari Juhana Hilmola toteutti ammatillisen unelmansa, kun hän 18 vuotta sitten ryhtyi maanviljelijäksi. Siitä alkoi tilan määrätietoinen kehittäminen.

Juhana Hilmolalla ei ollut maataloustaustaa, kun hän vuonna 2002 osti perheensä kanssa viljatilän Laihialta.

– Ei ole sukutauluja tuvan seinällä, mutta jostain sisältäpäin tulee se palo, joka lapsuuden mummulassa aikoinaan syttyi. Ala ja eläimet ovat kiinnostaneet aina, hän toteaa.

Ostohetkestä lähti tilan kehittäminen. Ensimmäinen Juhana otti haltuun peltotyöt, ja 2006 navettaan tulivat ensimmäiset 12 emolehmää. Seuraavana keväänä hän osti 40 lehmää lisää, 2008 tontille nousi ensimmäinen pihatto ja 2018 toinen.

Nyt tilalla on 150 kevätpoikivaa ja 30 syyspoikivaa emolehmää. Sonnivasikat myydään vieroitettuna. Lehmävasikat jäävät tilalle uudistukseen sekä osa myydään uudistushiehoina muille tiloille. Lisäksi Juhana on runsaat 200 hehtaaria viljelyalaa, pääasiassa vuokra- maata, jossa kasvaa luomurehu ja -vilja omien eläinten tarpeisiin.

OMA TILA, OMA SUUNTA

Alkuvuosina tila kasvoi sivubisneksenä rakennusmestarin töiden ohessa, eikä Juhana ollut tarkkaa visiota tulevaisuudesta. Emolehmät tuntuivat sopivan parhaiten toisen työn rinnalle.

Seuraavat 40 lehmää loivat tuleville strategian askelille jo suuntaa, sillä niiden jälkeen vanha navetta jäi pieneksi ja vanhanaikaiseksi. Juhana kypsytteli asiaa talven yli ja päätti rakentaa ensimmäisen pihattonsa.

Näillä mentiin kymmenen vuotta, kunnes pari vuotta sitten Juhana teki isomman ratkaisun. Hän päätti jättää kokonaan työnsä rakennusmestarina ja rakensi tontille toisen pihatton. Se oli tehtävä, jotta tila antaisi isännälle

ja yhdelle työntekijälle täysipäiväisen elannon.

– Totesin, että nyt ei kannatta jarruttaa vaan antaa tälle mahdollisuus. 80 emolehman navetta oli hankalan kokoinen, hän sanoo.

KOLMEN VUODEN AIKARAJA

Laajennuksen yhteydessä Juhana siirtyi luomutuotantoon ja päätyi kokeilemaan emolehmillä kahta poikimakautta. Samalla hän teki tilalle ensimmäisen varsinaisen strategian.

Siihen kirjattiin tavoitteiden lisäksi aikarajat, sillä Juhanan mielestä asiat voi lopettaa yhtä nopeasti kuin ne voi aloittaa. Tämä on mahdollista, jos velkaa on vain sen verran, että sen voi kuitata tilan omaisuudella.

– Olen antanut itselleni kolme vuotta aikaa katsoa, eläkö tällä. Työstä pitää saada palkka, se on tärkeintä. Lisäksi täytyy tienata sen verran, että pystyy kehittämään ja investoimaan. Jos näin ei käy, silloin on ratkaisujen aika, hän sanoo.

Luomutuotanto on tullut jäädäkseen, sen tuottamista tuloksista Juhana on varma niin talouden kuin ympäristön kannalta. Kahden poikimakauden systeemistä hän on kuitenkin valmis luopumaan, jos se ei toimikaan.

Tavoitteena on, että poikimakaudet tasoittaisivat työhuippuja ja laiduntamista, jolloin työ tilalla etenisi sujuvammaksi ja suoraviivaisemmin. Sekin on osa Juhanan strategiaa ja toimintatapaa – johon hän on kasvanut rakennuksilla.

– Siellä ei ole varaa käyttää ylimääräistä aikaa asioiden päähkäilyyn, kun 20–30 työntekijää pitää saada toimimaan järjestelmällisesti samaan suuntaan. Siitä on maataloudessa paljon opittavaa, hän sanoo. ■



KOLME VINKKIÄ

1 Euron merkki on aina se, joka ohjaa strategian suuntaa. Päätään ei kannata hakata seinään kovin kauaa. Jos tuotanto ei kannata, pitää ymmärtää muuttaa suuntaa tai lopettaa.

2 Kuuntele asiantuntijoita ja pidä itsesi ajan tasalla. Mutta älä alistu toisten mielipiteiden viettäväksi, vaan valitse itse.

3 Tee asiat niin yksinkertaisesti kuin mahdollista. Suora malli on ainoa kannattava tapa toimia.

”Olen antanut itselleni kolme vuotta aikaa katsoa, eläkö tällä.”



”Siivet tarvitsivat uuden suunnan”

Valittu tuotantosuunta vaatii joskus uuden nousukiidon. Veljekset Antti ja Mikko Yliluoma varmistivat tilansa kannattavuuden nopeilla päätöksillä.

Mikko ja Antti Yliluoma Seinäjoen Ylistarossa tekivät tilansa tärkeimmän strategisen valinnan nuorina yrittäjinä vuonna 2002. Sukupolvenvaihdos oli työn alla ja veljekset päättivät kolminkertaistaa kalkkunankasvatuksen.

– Kalkkunan kysyntä oli silloin kovassa nousussa – kunnes se muutaman vuoden kuluttua hiipui, Mikko sanoo.

Investointi ei mennyt kuitenkaan hukkaan, vaan sai uudet siivet alleen. Toinen kalkkunahalleista muutettiin vuonna 2010 broilerimunitamoksi. Mikko kertoo, että päätös muutoksesta oli helppo, kun Atrian ketjussa oli tarvetta munittajille.

– Kalkkunankasvatuksessa ei ollut kasvun mahdollisuuksia. Siksi olimme heti valmiita muokkaamaan strategiaa ja miettimään uutta lähtöä.

– Toinen startti olikin sitten todella onnistunut veto, jatkaa Antti.

MULLIEN TILALLE TOINEN MUNITTAMO

Koska munivien kanssa sujui hyvin, veljekset päättivät heti vuoden kuluttua eli vuonna 2011 luopua kokonaan kalkkunoista. Toinen kalkkunahalli muutettiin tasapainon ja riskinhallinnan vuoksi broilerikasvattamoksi.

Lisäksi tilalla kasvoi lihakarjaa, 110 mullia, joiden kanssa oli tehtävä seuraava strateginen linjaus.

– Navettauudistuksesta tehtiin jo piirustuksia, mutta ei tuntunut oikealta lähteä niihin. Keväällä 2016 päätimme luopua kokonaan mulleista, kertoo Mikko.

Navetan tilalle tehtiin toinen munit-

tamo, koska siipipuoli tuntui vetävän ja Atrian ketju antoi kasvulle mahdollisuuden.

– Se myös kiinnosti meitä enemmän eli työ itsessään tuntui mieluuisammalta, kertoo Antti.

Nyt tilalla kasvaa 25 000 broileria ja 28 000 munivaa emoa. Mikko asuu kasvattamon tontilla ja Antti munittamon vieressä. Lisäksi tilalla työskentelevät Mikon vaimo Mari ja Antin vaimo Senni.

LINNUT OMASSA YHTIÖSSÄ

Kanojen lisäksi veljeksillä on viljelyksessä 115 hehtaaria peltoa. Linnut eriytettiin omaksi yhtiökseen muusta tilasta jo kalkkunankasvatuksen alkumetreillä eli vuonna 1998.

– Se selkeyttää toimintaa ja tuo turvaa. Ei ole koko toimeentulo uhattuna, jos yhdellä suunnalla menee huonosti, sanoo Antti.

Juuri nyt menee kuitenkin hyvin ja veljekset kasvattaisivat siipimäärää mielellään lähitulevaisuudessa. Ympäristöluvut niin munittamolle kuin kasvattamolle ovat pitkän hakurupeaman jälkeen taskussa.

Miehet korostavat, että tehtävää tilan strategisen kehittämisen eteen on tuki joka päivä ennen laajennustakin. Oleellista on myös se, miten nykyisestä tuotannosta saisi parhaat tehot ja tulokset irti.

Kanalakierroksella ei sovi koskaan lintsata.

– Työ lintujen kanssa on jatkuvaa tarkkailua ja säätämistä. Jos havaitsee ongelman, sen korjaamista ei voi jättää huomiiseen. Sillä jos pieni asia kertaantuu, vaikutus heijastuu kauas, Antti toteaa. ■



KOLME VINKKIÄ

1 Kun teet tilalle strategiaa, mieti ensin, mitä haluat ja mitkä ovat omat mielenkiintosi kohteet. Jos omaa mielenkiintoa ei ole, kehittäminen on pitkässä juoksussa mahdotonta.

2 Sitten tutki lukuja ja laske, miten taloudelliset ja omat voimavarasi riittävät.

3 Ennen lopullista päätöstä pakota itsesi ja yhtiökumppanisi uudelleen peiliin eteen. Kysy vielä kerran tärkein kysymys: haluammeko me tätä.

”Jos havaitsee ongelman, sen korjaamista ei voi jättää huomiiseen.”



”Kyseenalaistajat ovat parhaita”

Vapaaporsitus voitti, kun Henri Mäkelä lähti toteuttamaan liki kolmen miljoonan investointiaan. Ilman strategiaa olisi laina jäänyt saamatta.

Nortulan Possu Oy:n yrittäjä **Henri Mäkelä** Jalasjärven Koskuelta otti sukutilan haltuunsa sukupolvenvaihdoksessa vuosi sitten. Samalla nuori yrittäjä pääsi osoittamaan pätevyytensä rahoituskeskustelussa pankin kanssa. Liiketalouden opintojen yhteydessä tehty tilan strategia oli juuri päivitetty yhdessä Atria Tuottajien asiantuntijoiden kanssa.

– Ilman sitä olisi ollut aika mahdollon perustella pankille, miksi nuoren tuottajan lähes kolmen miljoonan euron rakennushanketta kannattaa rahoittaa, hän sanoo.

Pankkia kiinnostivat erityisesti kannattavuuslaskelmaan liitetyt riskitekijät.

– He arvostivat sitä, että riskejä oli listattuna riittävästi ja ne oli avoimesti analysoitu. Olin laskenut, että jos kaksi riskiä toteutuu, investointi pysyy vielä kannattavana. Vasta kolmannen kohdalla on syytä huolestua ja neljäs olisi jo paha, Henri kertoo.

Lisäksi hänen ominaisuutensa yrittäjänä ja yrityksen johtajana olivat pankin puntarissa.

– Oli tärkeää, että pystyin esittämään perustellusti ja selkeästi, mitä olen tekemässä, millä aikataululla ja millaisella ideologialla, hän sanoo.

RAKENTAMINEN KYSYV JOHTAMISTAITOJA

Pankki vakuuttui, rahoitus tuli ja Henri päätti lähteä toteuttamaan visiotaan tuplasti suuremmasta tilasta. Sitä ennen hän oli vääntänyt itsensä ja toimintaympäristön kanssa kättä siitä, tehdäkö perinteinen vai vapaaporsitussikala.

Vapaaporsitus voitti, sillä vaakakupissa painoivat valtion tuet ja usko eettisem-

min tuotetun porsaanlihan kysyntään.

– Vielä jokin aika sitten tuottajien yleinen suhtautuminen vapaaporsitukseen oli skeptisempää. Nyt siitä on kuitenkin saatu jo hyviä kokemuksia. Eurotier-näyttelyssä Saksassa sitten päätin, millaiset karsinat haluan, hän sanoo.

Henrin tilalla on tällä hetkellä 280 emakkoa ja 200 hehtaaria viljelyalaa. Kun uusi vapaaporsitussikala vuodenvaihteessa valmistuu, siellä on 640 emakopaikkaa ja 168 vapaaporsituskarsinaa. Sen jälkeen alkaa vanhan sikalan saneeraus joutilaiden ja siemennyskäyttöön.

Rakennustöiden aikana on kysytty varsinkin johtamistaitoja.

– On ollut hyvää harjoitusta, kun tontilla on ollut parhaimmillaan yli kymmenen timpuria töissä. Jatkossa kuitenkin sikalassa tulee olemaan vain 3–5 ulkopuolista, Henri toteaa.

PALLOTTELU ON TÄRKEÄÄ

Strategiaa tehdessään Henri arvosti erityisesti kyseenalaistajia.

– Jokainen keskustelu Atrian asiantuntijoiden, kollegoiden, pankin, perheenjäsenten ja opettajien kanssa on hionut strategiaa paremmaksi, hän sanoo.

Tilansa painopisteeksi Henri kirjasi emakot ja porsastuotannon, vaikka jossain vaiheessa yhdistelmäsisikalakin pyöri mielessä. Samoin peltopuolta hän pitää tärkeänä, sillä sieltä tulee kaksi kolmasosaa porsaiden rehuviljasta.

Kasvun tavoitteena Henrillä on myös tehdä itsestään hieman tarpeettomampi. Nyt sikala on hankalan kokoinen, kun se työllistää 1,5 ulkopuolista.

– Kun emakot ja ihmiset tuplaantuvat, se vapauttaa minutkin silloin tällöin vapaaillan viettoon, hän toivoo. ■



KOLME VINKKIÄ

- 1 Strategiaa voi rakentaa moneen suuntaan. Kysy itseltäsi, onko tämä ainoa tie, punnitse vaihtoehtoja ja valitse itsellesi paras.
- 2 Älä mieti yksin äläkä kaksin. Puhu kollegojen ja asiantuntijoiden kanssa. Heillä voi olla hyviä mielipiteitä. Tee tarvittaessa strategianmuutos ja vaihda suuntaa.
- 3 Jos et itse usko suunnitelmaan, et pysty toteuttamaan sitä. Laskelmat kertovat, onko suunnitelmassa järkeä. Excel on parempi kuin laskin, sillä se kertoo, miten yksi asia vaikuttaa toiseen.

”Jokainen käyty keskustelu on hionut strategiaa paremmaksi.”



”Digiloikka vahvistaa tilaa tuleville polville”

Kun loikkaa mukaan sinne, missä kehitetään, mukaan tarttuu aina jotakin kiinnostavaa. Tällä strategialla on viljelijä Esa Similä kehittänyt viljatilaansa Laihialla 30 vuotta.

Takana on mielenkiintoinen kasvukausi, jonka tulokista laihialaisella viljelijällä **Esa Similällä** on parempi käsitys kuin milloinkaan ennen. Hän on mukana EU-projektissa, joka aukoo uusia mahdollisuuksia täsmäviljelyyn ja liiketoiminnan kehittämiseen.

– Maataloudessa on käytössä ainakin parikymmentä digitaalista järjestelmää, jotka mittaavat erilaisia asioita. Paljon tietoa menee kuitenkin hukkaan, kun järjestelmät eivät keskustele keskenään. Asiat pitäisi koota yhteen käsin, mihin aika ei kerta kaikkiaan riitä, Esa sanoo.

Hanketta koordinoi Suomessa Luke ja siinä on mukana kaksi suomalaista tilaa. Palvelu on nimeltään Cinia ValueNet, jonka ensimmäisenä ominaisuutena on jo otettu käyttöön sähköinen Viljapassi.

Jatkossa on tulossa lisää ominaisuuksia, joista täsmäviljelijä saa tiedon, mitä maahan kannatta seuraavalla kaudella laittaa ja miten.

– Jokaisesta viljaerästä ja peltolohkolta saadaan laatuominaisuudet ja hiilijalanjälki selville. Tuloksiin pääsee kiinni kasvilajikohtaisesti ja tieto vaikkapa tilan valkuaispitoisimmasta lohkokosta on heti saatavilla.

– Voi olla, että toimistossa kuluu sama aika kuin ennenkin. Mutta kun rutiinikirjaamista on vähemmän, aikaa jää tilan strategiseen kehittämiseen. Mahdollisuudet ovat aika rajattomat, Esa sanoo.

PARHAAT ERIKOISTUVAT LAATUUN

Esa ryhtyi tilansa isännäksi vuonna 1989 ja linjasi saman tien lehmät pois. Ennen

vuosituhannen vaihdetta tuli mukavasti peltoa tarjolle ja tilakoko kasvoi. Nyt tilalla on puitavaa peltoalaa noin 350 hehtaaria, josta reilu kolmannes on urakointia.

Digihankkeiden lisäksi Similän tila toimii ProAgrian kannattavuuskirjanpitotilana ja mies itse kehittää alaa muun muassa MTK:n peltokasvit-valiokunnan puheenjohtajana.

– Kun ala on ajan tasalla, se innostaa myös tilan mahdollisia jatkajia, hän toteaa.

Oman tilan kasvu ei silti kuulu Esan strategiaan. Se tarkoittaisi työntekijän palkkaamista tilalle, joka pyörii nyt sopivasti oman perheen – emännän, lasten ja vävyjen – avustuksella.

– Täytyy sanoa, että hyvin kaukana olemme tehostetusta Amerikan mallista, jossa yksi mies pystyy hoitamaan 500 hehtaarin viljelmät. Onneksi niin, sillä suomalainen viljakauppa osaa arvostaa myös viljan laatua. Ja siihen meidän pitää täällä Suomessa erikoistua, hän sanoo.

Similän tila sijaitsee Laihian Maltaan tehtaan kulmilla, joten mallasohran jatkojalostaja on vieressä. Sen vuoksi Esan ei ole juuri tarvinnut miettiä, mitä pelloilla kannattaa viljellä.

Lisäksi viljelykerrossa on öljykasveja ja hernetta. Etenkin herneellä on ollut ratkaiseva merkitys savisen maan kuohkeuttajana ja typen sitojana.

– Keinolannoitteita tarvitaan kolmannes aikaisemmasta määrästä. Ja kun herne menee Koskenkorvalle, saan kannettua korteni kekon myös A-Rehun kotimaisen valkuaisrehun eteen, hän iloitsee. ■



KOLME VINKKIÄ

- 1 Huolehdi peltojen kasvu-kunnosta ja erikoistu viljan laatuun. Laadukkaalla viljalla on tulevaisuus ja sillä me pärjäämme myös maailmalla. Bulkkituottajat painikoon omassa sarjassaan.
- 2 Varmista viljan menekki viljelysopimuksella. Mikään strategia ei pelasta sitä, jos vilja jää käsiin tai sen joutuu myymään pilkkahintaan.
- 3 Tarkkaille, mittaa ja laske. Tutki kannattavuuslaskelmia palsta ja kasvilaji kerrollaan. Mieti sitten, mitä kannattaa ensi keväänä laittaa maahan.

”Kun rutiinikirjaamista on vähemmän, aikaa jää tilan strategiseen kehittämiseen.”

Tuottajan työpöydän ABC

Tuottajan
työpöydälle on koottu
tietoja ja toimintoja
helpottamaan arkea
ja tulevaisuuden
suunnittelua.

Tuottajan työpöytä otettiin käyttöön kesäkuussa kaikille nauta- ja sikatuottajille. Työpöydän kehitystyö jatkuu ja seuraavana vuorossa ovat broileri- ja viljatuottajat. Myös A-Kauppa uudistuu.

Tuottajan työpöydällä käyttäjätunnukset ovat käyttäjäkohtaisia. Käyttäjätunnus toimii sähköpostiosoite. Käyttäjätunnus voidaan kytkeä useamman tilan tietoihin, jolloin tietojen tarkastelu sujuu helposti yhdellä kirjautumisella. Tilalla voi olla useampia käyttäjätunnuksia ja niitä voi hallinnoida Käyttäjähallinnan kautta.

Miten muokkaan yhteystietoja ja ilmoituksia?

Omat tiedot -osiosta pääsee muokkaamaan Tuottajan työpöydän lähettämiä ilmoituksia ja vaihtamaan käyttäjätunnukseen liitetyn puhelinnumeron. Tietojen muokkaaminen tapahtuu aina tilakohtaisesti. Jos käyttäjätunnukseen on kytketty useamman tilan tiedot, ilmoitukset muokataan jokaisen tilan kohdalla erikseen.



OTA YHTEYTTÄ

Työpöytään liittyvissä kysymyksissä palvelee Tuottajan työpöydän palvelunumero 020 472 7342 (arkisin kello 9–15). Voit lähettää myös sähköpostia osoitteeseen atriatuottajat@atria.com.

Uusia välineitä teurasmyyntien suunnitteluun

Tuottajan työpöydältä löytyy uusia apuvälineitä myyntiajan kohtien suunnitteluun ja toteutuneiden myyntien tarkasteluun.

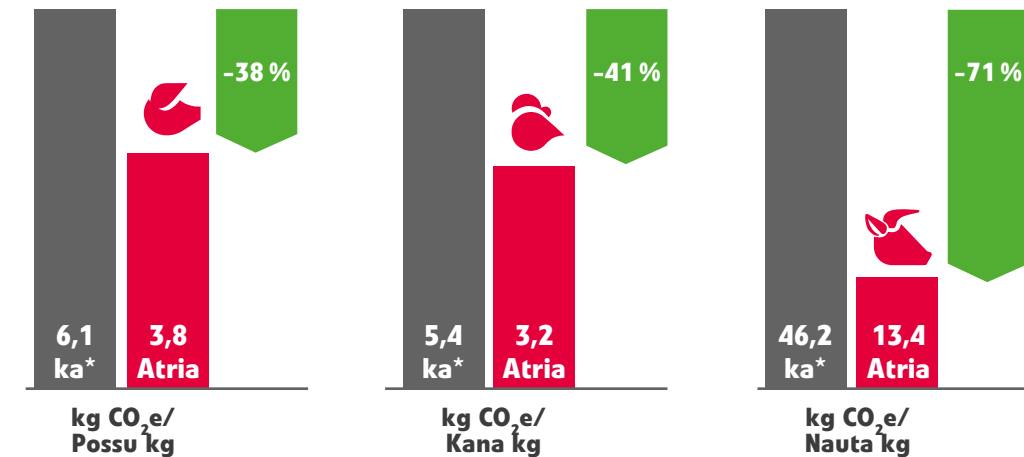
Teurasmyyntisuunnitelma on lihanautatilojen työkalu, joka avustaa teuraiden myyntiajan kohdan määrittelyssä. Ajankohdan määrittelyä helpottaa teuraspainotavoitteiden ja päiväkasvun perusteella laskettu kasvatusaika. Suunnitelman pohjaksi haetaan tilan elossa olevien nautojen tiedot nautarekisteristä. Teurasmyyntisuunnitelman kautta eläimiä pystyy myös ryhmittelemään ja siirtämään teurasilmoitukselle ryhminä.

Lihasikatuottajien käytössä on Osastokirjanpito. Kun kirjaat sinne tulotiedot, noutotiedot ja kuolleisuuden, näet helposti sikalasi eläinmäärän. Osastokirjanpito kannattaa pitää mahdollisimman reaaliaikaisena, jolloin voit tarkastella eläinten tietoja ja arvioitua teurasviikkoa kätevästi. Arvioitu teurasviikko lasketaan keskimääräisen kasvatusajan perusteella.

Talous-osiosta löydät Yhteenveto-toiminnon eläinten ostoista ja myynneistä. Sen avulla voit tarkastella tilasi tietoja haluamaltasi ajanjaksolta määrinä ja euroina.



Atrialaisen lihan hiilijalanjälki *kansainväliseen keskiarvoon verrattuna (FAO raportti)



Päihitämme kirkkaasti maailman keskiarvon

Atrialaisen naudan, sian ja kanan hiilijalanjäljet on nyt laskettu tilalta teurastamon portille. Sotkamolainen Envitecpolis teki laskelmat kaikille eläinlajeille Cool Farm Tool -työkalulla, joka perustuu IPCC:n-laskentametodologiaan.

Jokaisessa laskennassa huomiointiin peltoviljely, ruokinta, lämmitys, kuljetukset ja lanta. Lisäksi huomioitiin vasikan, porsaan ja untuvikon tuottamiseen tarvittavat panokset sekä niiden aiheuttamat päästöt.

Atrialaisen esimerkkipossun hiilijalanjälki on 3,75 CO₂e/kg teuraspainoa kohden. Se on lähes 40 prosenttia pienempi kuin kansainvälinen keskiarvo.

Naudan hiilijalanjälki on laskettu Tuuloksessa sijaitsevalta Setälä-Eerolan tilalta. Atrialaisen esimerkkinaudan hiilijalanjälki on 13,4 CO₂e ruhokiloa kohti. Se on vain kolmasosa kansainvälisestä keskiarvosta.

Laskimme myös kanan CO₂-päästöt. Lukemaksi saatiin 3,2 CO₂/ ruhokilo. Tämä luku on yli 40 prosenttia alempi kuin maailmalla yleensä.

Mitä nämä luvut tarkoittavat? Ne kertovat, että kotimainen kotieläintuotanto ei ole ollenkaan niin suuri ilmastonlämmittäjä kuin mediassa on annettu ymmärtää.

Suomessa naudan ruokinta perustuu nurmirehuun sekä sian ja kanan ruokinta kotimaisiin, korkeavalkuaisiin viljoihin. Soijan käyttömäärät jäävät sialla ja kanalla hyvin vähäisiksi ja nauta ei syö soijaa laisinkaan. Lisäksi hyvän terveystilanteemme ansioista kotieläintemme rehunkäyttö on tehokasta.

HIILIJALANJÄLKI

Hiilijalanjälki = tuotteen, toiminnan tai palvelun aiheuttamien kasvihuonekaasujen määrä tiettyä ajanjaksona sen valmistusprosessin, kuten eläimen eliniän aikana. Hiilijalanjälki ilmoitetaan hiilidioksidiekvivalenttina (CO₂e).

Possun hiilijalanjäljestä ja sen laskennasta kerroimme tarkemmin edellisessä Atria Tuottajat -lehden numerossa 3/2019.

”Kotimainen kotieläintuotanto ei ole ollenkaan niin suuri ilmastonlämmittäjä kuin mediassa on annettu ymmärtää.”



Laskennassa huomioidut tuotantoketjujen osa-alueet

Cool Farm Tool -työkalu



NAUDAN HIILIJALANJÄLKI:

Biokaasun hyötykäyttö pienentää askelta

Naudoilla laskennan kohteeksi valittiin maitorotuisia teurasnautoja kasvattava Setälä-Eerolan tila, jonka arvioitiin kuvaavan hyvää tuotannon tasoa atrialaisessa ketjussa.

Nautoja ruokitaan Setälä-Eerolan tilalla kotoisella nurmisäilörehulla ja viljalla sekä täydennetään kivennäisrehuilla. Vasikat saavat juomarehua kahden kuukauden ikään saakka ja rypsilä täydennettyä viljaväkirehua säilörehun rinnalla puolen vuoden ikään saakka.

Tila kasvattaa runsaat sata maitorotuisia nautaa vuosittain. Kasvatukseen ostetaan 2–4 viikon ikäisiä ternivasikoita, jotka kasvavat 18 kuukaudessa 350–360 kilon painoisiksi.

– Setälä-Eerolan tila on erinomainen esimerkki siitä, miten tuottavuus eli nurmen hyvä satotaso ja eläinten ammatitaitoinen kasvatus vaikuttavat naudan hiilijalanjälkeen, toteaa hankintojohtaja Sinikka Hassinen Atria Tuottajista.

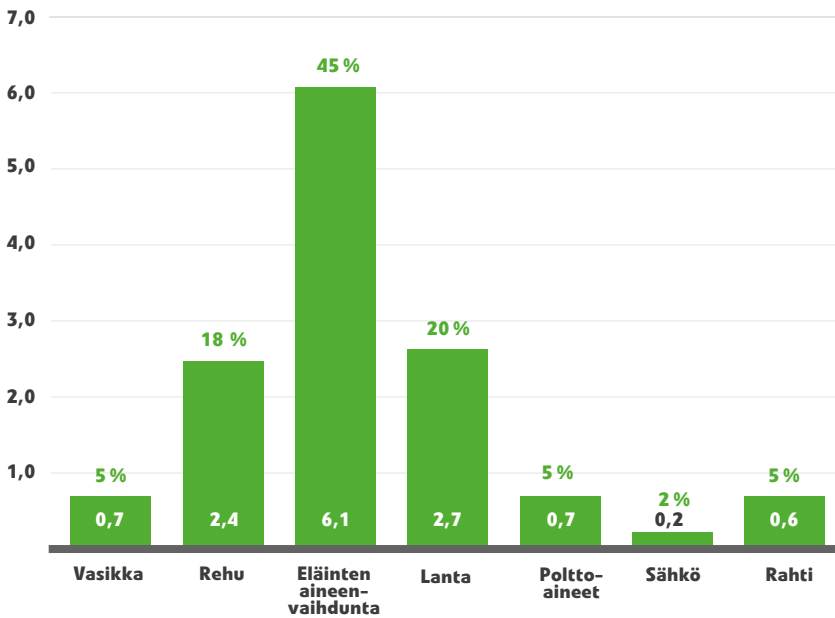
Naudan ruuansulatuksen kautta tapahtuvan hiilipäästön osuus on suuri ja sen pienentäminen on haasteellista. Hiilitalaselaskelman mukaan lannan biokaasutus onkin helpoin ja tehokkain tapa alentaa hiilijalanjälkeä.

– Biokaasulla voisi korvata myös suuren osan fossiilisesta polttoaineesta, jolloin hiilipäästö alenisi kahta kautta. Meillä hiilijalanjälki on kyllä keskimääräistä pienempi, kun fossiilisten polttoaineiden käyttöä on jo pystytty pienentämään, kertoo Jari Eerola Setälä-Eerolan tilalta.

Laskelmien perusteella lannan käsittely biokaasulaitoksessa ja syntyvän biokaasun hyödyntäminen maatilan energia- ja polttoainekäytössä pienentäisivät naudanlihan hiilijalanjälkeä 20–25 prosenttia.

Päästöjen jakautuminen koko tuotantoketjussa

(kg CO₂e / ruhokg)



SUOMI ON TANSKAN JA SAKSAN TASOLLA

YK:n elintarvike ja maatalousjärjestö FAO:n raportin mukaan Etelä-Amerikassa tuotetun naudanlihan hiilijalanjälki on moninkertainen eurooppalaisen naudan hiilijalanjälkeen verrattuna. (Tutustu tutkimukseen sivuilla 24 ja 25: <http://www.fao.org/3/i3437e/i3437e.pdf>.)

Suomalaisen maitorotuisen naudan hiilijalanjälki on samaa tasoa kuin esimerkiksi tanskalaisen tai saksalaisen naudan. Merkittävin ero on naudan ruokavaliassa, sillä tanskalainen ja saksalainen nauta syövät 300–600 kiloa soijaa elinaikanaan.

”Etelä-Amerikassa tuotetun naudanlihan hiilijalanjälki on moninkertainen Suomeen verrattuna.”

Suomalainen nauta ei syö soijaa, koska suomalaisen naudan ruokinta perustuu kotoiseen nurmisäilörehuun. Jos laskelmissa huomioitaisiin nurmien hiilensidonta, suomalaisen naudanlihan hiilijalanjälki voisi olla vielä merkittävästi nykyistä pienempi. ■

KANAN HIILIJALANJÄLKI:

Suurin kuorma syntyy ruokinnasta

Kanan hiilijalanjäljestä suurimman osan eli yli puolet aiheuttaa rehu ja siinä käytettävä soija. Seuraavaksi eniten vaikuttavat lantapäästöt ja lämmitys.

Atrialaisen broilerin rehusta 80 prosenttia koostuu kotimaisista rehuviljoista – kuoritusta kaurasta ja rehuvehnästä. Siipitilat tuottavat yleensä itse vehnää, jota käytetään kokojyvänä noin 20 prosenttia kanojen koko rehustuksesta. Vain noin 11 prosenttia on soijaa.

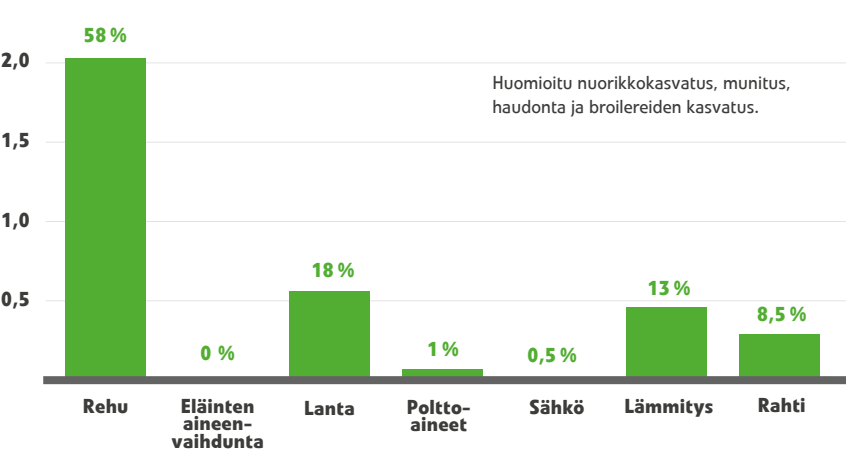
Soijan käyttöä on jo vähennetty lisäämällä kotimaisen kuoritun kauran, herneen ja härkäpavun käyttöä. Vaikka soijaa käytetään määrällisesti vähän, sen vaikutus kanan hiilijalanjälkeen on kuitenkin yksittäisenä tekijänä suurin. Se johtuu soijan aiheuttamista maankäytön muutoksista Etelä-Amerikassa. Vaikka Atria käyttää tällä hetkellä pelkästään pohjoisamerikkalaista soijaa, on laskenta tehty käyttämällä soijan kansainvälisiä keskiarvolukuja.

Hiilijalanjälkeä on mahdollista pienentää myös esimerkiksi lisäämällä kaurankuorinnassa syntyvän päästöttömän kuoripelletin käyttöä kanaloiden lämmityksessä. Laskennassa olleet esimerkitilat käyttivät lämmitykseen palaturvetta. Sen vaihtaminen kauran kuorinnasta syntyvään kaurankuoripellettiin vähentäisi CO₂-päästöjä noin 12 prosenttia.

Muualla maailmassa soijan osuus kanojen ruokinnassa on yleensä 20–30

Päästöjen jakautuminen koko tuotantoketjussa

(kg CO₂e / tuotettu kg)



Huomioitu nuorikkokasvatus, munitus, haudonta ja broilereiden kasvatus.

prosenttia. Atrialla pienemmän soijan käytön taustalla on kolme asiaa:

1. Kotimaisten viljojen valkuaispitoisuus on korkeampi kuin keskiarvossa Euroopassa eikä matalavalkuaista maissia käytetä atrialaisten broilerin ruokinnassa lainkaan.
2. Hyvän terveystilanteen ansiosta broilerit käyttävät rehun hyvin hyödykseen ja tulevat toimeen yhdeksän prosenttia pienemmällä rehun valkuaismäärällä tuotettua lihakiloa kohti kuin keskieurooppalainen broileri.
3. Soijan käyttöä on jo vähennetty lisäämällä kotimaisen kuoritun kauran,

”Soijan käyttöä on jo vähennetty lisäämällä kotimaisen kuoritun kauran, herneen ja härkäpavun käyttöä.”

herneen ja härkäpavun käyttöä. Atria kannustaa kasvinviljelytiloja valkuaisrehujen viljelyn lisäämiseen muun muassa tekemällä viljelysopimuksia. Lisäksi Atria tekee yhteistyötä kasvinjalostajien kanssa. ■

Tarkasteltu broilerin tuotantoketju



Sikatilän bioturvallisuus kuntoon

– uudet tuotanto-ohjeet valmistuvat

Uudistettu Atria Sika -ketjun tuotanto-ohjeistus valmistuu lähiaikoina. Vastuullisuus- ja bioturvallisuusasiat ovat uudistuksen tärkeimpiä asioita ja tavoitteena onkin koko alkutuotantoketjun bioturvallisuuden monipuolinen parantaminen.

Tuotanto-ohjeeseen tulee täysin uusi ja erillinen bioturvallisuusosio. Näiden bioturvallisuusohjeiden noudattaminen on vakuutuskorvauksen ehtona A-Tuottajat Oy:n ja Osuuskunta Pohjanmaan Liha Oy:n ketjuihin kuuluvien sikatilojen eläintautivakuutuksissa.

Tilan hyvä bioturvallisuus eli tautien torjunta ei välttämättä vaadi suuria investointeja. Hyvät päivittäiset rutiinit ja jatkuva valppaus parantavat tilasi suojautumista tarttuvilta taudeilta nopeasti ja pysyvästi. Sikalan bioturvallisuuden avulla minimoidaan rakennuksen ja eläinten tautiriskit ja se käsittää niin sikalarakennuksen sisäisen kuin ulkoisen tautientorjunnan.

PIHAPIIRIN JA TUOTANTO-RAKENNUSTEN BIOTURVALLISUUS:

Sikalarakennusten ja pihapiirin (vilja-, kuivike- ja rehuvarastot, tekniset rakennukset ja sikala) yleisilmeen tulee olla siisti. Haittaeläimiä houkuttelevia vilja-, kuivike- ja rehujämiä ei saa olla. Sikalan

seinustalla (2 m) ei saa olla kasvustoa tai kasvuston pitää olla erittäin matala. Rakennusten on oltava täysin haittaeläintiiviitä niin, että haittaeläimet eivät pääse rakennukseen.

ELÄINLIIKENNE:

Osta uudistuseläimet ainoastaan Sikavan erityistason sikalasta sekä Atria Sika -uudiseläinvälityksen kautta ja ohjeistamana. Väliaidoin jaettu erillinen lastaus-tila tai -alue on ehdoton bioturvavaade porsaiden, teuraiden ja uudiseläinten kuormauksessa.

REHUT JA KUIVIKKEET:

Sikojen rehustus on sallittua ainoastaan ETT:n positiivisilla olevien yritysten valmistamilla tai maahantuomilla rehuaineilla. Tästä poikkeaminen johtaa ryhmäeläintautivakuutussuojan heikennemiseen tai poistamiseen. Tilan kaikilla teollisten rehujen ja rehuraaka-aineiden toimittajilla tulee olla riittävä korvauskyky (n. 20 milj. euron vastuuvakuutus tai vastaava vakuutus) aiheuttamansa eläin-

tauti- tai muun vahingon korvaamiseksi.

Vilja tulee kuivata ja varastoida siten, että sen laatu ei vaarannu. Haittaeläinten tai niiden ulosteen pääseminen viljan sekä virike- ja kuivikemateriaalin kuivaus- ja varastointitiloihin täytyy estää. Älä osta viljaa tilalta, jonka kuivaus- tai varastointiolosuhteita et tunne tai jossa hygieniataso on puutteellinen. Rehuntuotantoon käytettävillä pelloilla ei saa käyttää yhdyskunta-, sako- tai umpikaivolietettä. Ruokajätteen syöttäminen sioille on kielletty.

HENKILÖLIIKENNE, KUTEN HENKILÖSTÖ, HUOLTOHENKILÖT JA VIERAILIJAT:

Sikalan kaikkien ulko-ovien ja ikkunoiden tulee olla jatkuvasti sisältäpäin lukittuina niin, että ulkopuoliset bioturvavariskivierailijat eivät pääse sisään tautisulun ohi. Jokaisen tuotantotiloihin menevän henkilön on kirjattava itsensä sikalan vieraskirjaan, pestävä ja desinfioitava kätensä sekä tämän jälkeen puettava tilan omat puhtaast suojavaatteet sekä jalkineet ylleen. Emakkosikalaan

sekä suurempiin välikasvatus- ja lihaskalayksiköihin sisään mennessä suosittelemme suihkussa käymistä ennen suojavaatteitten pukemista.

ULKOMAILTA KOTOISIN OLEVAT TYÖNTEKIJÄT JA MAHDOLLISET ULKOMAISET VIERAILIJAT:

Kaikkien ulkomailta tulevien henkilöiden (vierailijat, tilan oma väki ja työntekijät) tulee noudattaa 48 tunnin karanteenisääntöä. Älä tuo sikatilalle mitään ulkomaista alkuperää olevia elintarvikkeita. Älä päästä tuotantoeläintiloihisi vierailijoita alueelta, jossa esiintyy helposti leviäviä eläintauteja.

AJONEUVOLIIKENNE JA URAKOITSIJAT:

Pyri järjestämään tilakeskuksen ja sen lähialueen kulkureitit siten, että rehu-, eläin-, lanta- ja raatoretit eivät risteä.

RAATOJEN SÄILYTYS JA NOUTO:

Raadot säilytetään suljetussa, tiiviissä, helposti pestävässä ja desinfioitavassa sekä tarvittaessa jäähdytettävissä

”Tilalla on oltava kirjallinen suunnitelma toimenpiteistä, jotka minimoivat haittaeläinten esiintymisen tilalla.”

olevassa säiliössä. Säiliö tulee sijoittaa siten, että säiliön käytön ja tyhjennysten aiheuttamat tartuntariskit minimoidaan: pihapiirin ulkopuolelle tai niin, että kuljetusreitit eivät risteä. Lisäksi tyhjenyspaikka tulee kalkita.

MUUT KOTIELÄIMET JA HAITTAELÄIMET:

Haittaeläinten mukana sikalaan voi päätyä muun muassa salmonellaa, dysenteriaa, trikiinejä tai sikaruttoa. Jokaisella Atria Sika -tilalla on oltava kirjallinen suunnitelma, jossa käydään läpi toimenpiteet, jotka minimoivat haittaeläinten esiintymisen tilalla. Näitä

ovat muun muassa rakennusten sekä vilja- ja rehusäiliöiden tiiviys, jyrstöiden tai lintujen ravinnon ja suojan poistaminen sekä haittaeläinten torjuntatoimenpiteet.

Suunnitelma on päivitettävä vuosittain ja se tulee liittää Sikavaan tilan vuosittaisen terveydenhuoltosuunnitelman liitteeksi. Suurille tiloille ja erityistuo-
tantotiloille suositellaan tai ohjeistetaan ulkopuolisen haittaeläintorjuntatoumijan laatimaa suunnitelmaa. Muiden kotieläinten paikka ei ole tuotantoeläintiloissa tai rehuvarastoissa.

TERVEYDENHUOLTO:

Tilalla tulee olla ajan tasalla oleva omavalvonta- sekä haittaeläinten ennaltaehkäisy- ja torjuntasuunnitelma. Sikavan ohjeistuksesta poiketen jokainen Atria Sika -tila todentaa salmonellavapautensa kolmen vuoden välein otetuilla negatiivisilla salmonellanäytteillä, koska ympäristöperäiset salmonellatartunnat ovat yleistyneet viime vuonna huomattavasti. ■

Digimittarit kertovat, miten onnistuit

Sikamittareista näet nopealla silmäyksellä tuotannon tason.

Tekemisen ja tuotannon mittaaminen ja niillä johtaminen ovat menestyvän tuotannon kulmakiviä. Digitalisaatio kehitty ja se helpottaa tuotannon mittaamista. Se ei kuitenkaan ratkaise asioita, vaan ihmistä tarvitaan tulkitsemaan mittareita ja viemään niiden antamia signaaleita käytäntöön. Digitalisaatio ei myöskään automaattisesti tuota oikeanlaista ja laadukasta dataa, vaan meidän on oltava valmiita tekemään sen eteen töitä. Voidaankin todeta, että digitalisaatio on ennen kaikkea asenne.

”Digitalisaatio ei automaattisesti tuota laadukasta dataa, vaan meidän on oltava valmiita tekemään sen eteen töitä”

Kun uudistimme verkkopalveluitamme, yksi pääpainopisteistä oli parempi ja nopeampi datan ja digitalisaation hyödyntäminen. Tuottajan työpöydältä löydät useita tuotantoasi kuvaavia mittareita, joiden avulla voit entistä

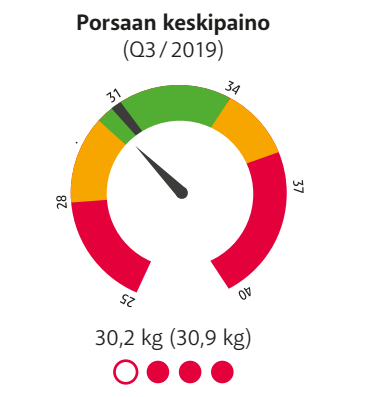
paremmin kehittää tuotantoa. Olemme määritelleet mittarit kaikkiin tuotannon osa-alueisiin, jotka liittyvät meidän kauttamme kulkevaan tietoon. Tämä ei ole kuitenkaan valmis prosessi, vaan näitä tullaan kehittämään lisää tarpeiden mukaan. Mittareista näet nopealla silmäyksellä, millä tuotannon osa-alueilla tuotantotulokset ovat hyviä ja vastaavasti missä on kehitettävää.

MISTÄ MITTARIT LÖYTYVÄT?
 Mittarit löytyvät Tuottajan työpöydältä kohdasta tuotanto ja valitsemalla sieltä raportit. Mittareihin on koottu tunnuslukuja vuosineljänneksittäin ja puolivuositain. Viisari osoittaa tarkastelujakson keskiarvon ja palkissa oleva viiva edeltävän jakson keskiarvon.
 Puolivuosisimittareissa H1 tarkoittaa alkuvuotta ja H2 loppuvuotta. Tarkastelujaksoa pääset vaihtamaan mittarin alapuolella olevasta valikosta. Mittareissa olevat värikoodit kertovat, milloin tunnusluku on hyvällä tasolla (vihreä), keskinkertaisella tasolla (keltainen) ja vastaavasti heikolla tasolla (punainen).
 Asiakkuuspäällikkömme ovat lihan tuotannon ja ruokinnan asiantuntijoita. Muistathan, että heidän tärkein tehtävänsä on toimia tuotantosi kehittämisen tukena. ■

Porsasmyynnin onnistumisen mittarit

Porsastuotantotilan myynnin ajoituksen onnistumista kuvaavat mittarit kertovat, mitä valitulla aikajaksolla on myyty sekä mikä on ollut porsaiden keskipaino ja hinta. Tilan tuotannon onnistumista kuvaavat mittarit kertovat, paljonko porsaita on myyty tuotannossa olevaa emakkoa kohden ja paljonko kiloja on myyty emakkoa kohden.

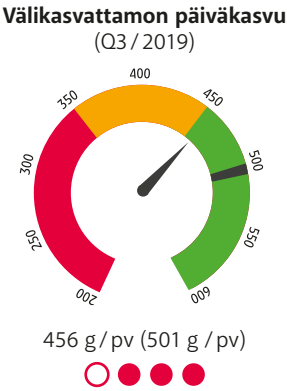
Ensi vuoden alussa mittareihin tulee myös tuotannon onnistumisen tunnuslukuja, kun tiedonsiirto tuotannonseurantaohjelmasta saadaan kunnolla käyntiin.



Välikasvatuksen onnistumisen mittarit

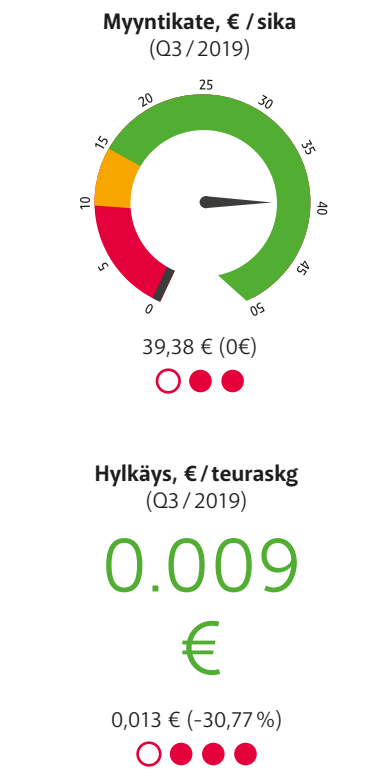
Välikasvattamon toimivuus on erittäin tärkeää porsaiden laadun kannalta. Hyvä päiväkasvu kertoo, että kaikki on kunnossa ja sitä kannattaa laskea omalla tuotannonseurantaohjelmalla. Välikasvattamon päiväkasvun mittaaminen koetaan kuitenkin hankalaksi, sillä se vaatii tilalta käsityötä tietojen tallentamisessa. Välikasvattamon päiväkasvu -mittari kertoo välikasvatuspaikan keskimääräisen kasvun, mikä on laskettu hyödyn-täen välikasvattamon paikkamäärää ja

eläinliikennettä. Luku on suuntaa antava ja saattaa antaa liian positiivisen kuvan, mikäli välikasvatuspaikkoja on liian vähän. Jos mittari on punaisella, on joka tapauksessa syytä huolestua. Tuotettuja kiloja/välikasvatuspaikka -mittari kertoo, paljonko kiloja myydään paikkaa kohden. Tästä on vähennetty keskimääräinen vieroituspaino. Tässäkin mittarissa suuri paikkojen epäsuhte vääristää tulosta.



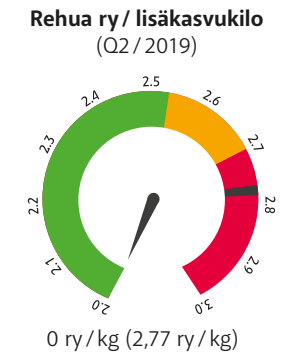
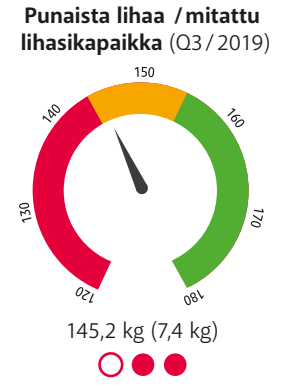
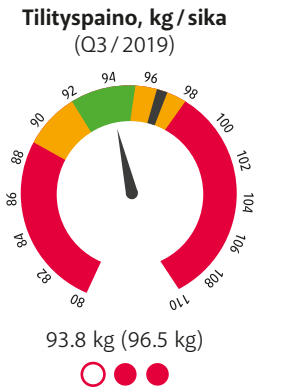
Yhdistelmätilan mittarit

Yhdistelmäsilalalle on osittain samoja mittareita kuin porsas- ja lihasikatuotannolle. Lisäksi yhdistelmätilalle on kaksi tuotantoa kuvaavaa mittaria. Välikasvattamon kasvatusaikaa on arvioitu olemassa olevien paikkojen avulla myytyjen määrien ja paikkojen perusteella. Emakkoa kohden myytyihin eläimiin on laskettu mukaan kaikki tilan myymät eläimet sekä emakot ja karjut.



Lihasikatuotannon mittarit

Lihasikalan myynnin onnistumista kuvaavat mittarit ovat myytyjen lihasikojen tilityspaino, lihakkuus ja keskihinta valituilla ajanjaksoilla. Lihasikalassa tuotannon onnistumista kuvaavat mittarit perustuvat tiloille laskettuihin raportteihin ja ovat luotettavia. Mittarit ovat valitun jakson lukujen keskiarvo. Esimerkin rehuhyötysuhdetta kuvaavasta mittarista voidaan päätellä, että tilalla on ollut jo edellisessä kvartaalissa haastetta rehuhyötysuhteen kanssa ja nyt tiedot ovat jääneet lähettämättä. Ruokinta on kallein menoerä sianlihan tuotannossa ja hälytyskellojen on viimeistään nyt alettava soida. Myös Punaista lihaa/lihasikapaiikka -mittari kertoo tuotannon tehokkuudesta, mutta se muodostuu ilman kasvatusraportteja. Tunnusluku on kombinaatio kierrosta, päiväkasvusta ja lihaprosentista. Tuotannon kannattavuutta kuvaavista mittareista myös myyntikate tulee raporttien keskiarvosta. Jos tämä mittari ei muodostu, tila ei ole lähettänyt rehunkulutustietoja päiväkasvuraportointiin. Myös hylkäyseurot ovat selvä signaali, mutta taustasyitä kannattaa selvittää tarkemmin laatu-raportista. Siitä näet myös sen, millä tasolla tämä luku on TOP 25 -tiloilla.



A-Rehu kehittää kaikkia porsaiden ruokintamuotoja

Uudistimme MEGA S-tiivisteen sisältöä Honkarannan OVR-ruokintatestin tulosten perusteella syyskuussa. Tiloilla muutoksen tulisi näkyä parantuneina päiväkasvuina.

Ensimmäinen tilatestimme Honkarannassa herätti kysymyksiä OVR-ruokinnan onnistumisesta verrattuna täysrehuruokintaan välikasvatuksessa. Taloudellinen lopputulos OVR-ruokinnalla oli kokeessa parempi kuin täysrehuilla, mutta kasvuerot eri ruokintamuotojen välillä olivat liian suuria. Aikaisemmassa testissä kasvuero täysrehujen ja OVR-ruokinnan välillä oli lähes 100 g / pv.

Atrian porsaista ruokitaan välikasvatuksessa komponenttirehuilla (kotoinen vilja, OVR, tiiviste, kasviöljy) noin 35 prosenttia eli noin 280 000 porsasta vuodessa. Suurimmalla osalla komponenttitiloista vieroituksen jälkeen annetaan täysrehuja noin kaksi viikkoa vieroituksesta, jonka jälkeen siirrytään asteittain komponenttiseokseen. Ruokintalaitteesta riippuen komponenttiseoksia on joko yksi tai kaksi välitysmyyntiin saakka.

”Taloudellisen lopputuloksen ero oli 0,23 e / porsas uuden MEGA S-sisällön hyväksi.”

TESTISSÄ MUKANA VANHA JA UUSI MEGA S

Välikasvattamon OVR-ruokintatestissä vertasimme vanhaan MEGA S-tiivisteseen perustunutta ruokintaa (kontrolli) uuteen, aminohappotasapainotettuun tiivisteeseen (koe). Koe- ja kontrolli-seokset optimoitiin samoille energia- ja lysiinitasoille.

Sekä koe- että kontrolliryhmän porsaasat ruokittiin 16 päivää vieroituksesta samoilla täysrehuilla. Päivinä 0–4 vieroituksesta porsaasat saivat A-Milkiwean Profitia ja päivinä 5–16 A-Starttia. Päivinä 17–20 porsaasat siirrettiin asteittain koe- ja kontrolliseoksille, jotka erosivat vain tiivisteen sisällön mukaan. Porsaasat saivat samaa seosta päivästä 21 vieroituksesta myyntiin saakka.

Testin käytännön toteutus pysyi entisenlaisena verrattuna aikaisempiin testeihin. Tämän testin porsaasat olivat neljän eri vieroitusryhmän porsaita (koe

377 kpl ja kontrolli 376 kpl). Vieroituskeskipainot ryhmässä olivat keskimäärin 7,8 kg (koe) ja 7,9 kg (kontrolli). Porsaiden keskivieroitusikä oli 29,3 päivää.

Ryhmien päiväkasvut vieroituksesta myyntiin olivat 478 g / pv (koe) ja 450 g / pv (kontrolli). Myyntipainot testissä olivat keskimäärin 30,7 kg (koe) ja 30,0 kg (kontrolli). Kuolleisuus molemmissa ryhmässä oli 2,39 prosenttia. Mikäli verrataan päiväkasvuja jaksolla (ruokintapäivästä 21 myyntiin), jossa porsaasat olivat eri ruokintoilla, kasvuero oli 50 g / pv (koe 628 g / pv ja kontrolli 578 g / pv). Rehuhyötysuhteet (ry/lisäkasvu-kilo) olivat ryhmällä 1,81 (koe) ja 1,74 (kontrolli). Taloudellisen lopputuloksen ero oli 0,23 e / porsas uuden MEGA S-sisällön hyväksi.

Olemme toteuttaneet MEGA S-tiivisteen sisältömuutoksen tehtaalla syyskuussa. Tiloilla muutoksen tulisi näkyä parantuneina päiväkasvuina. ■



Soijaton sikaketju on jo lähellä

Atria Sika -ketju kehittää toimintaansa ja tekee aktiivisesti tutkimustyötä, jotta soija saadaan korvattua läpi tuotantoketjun. Kysyimme atrialaisilta asiantuntijoilta, mitä asialle kuuluu.

Pasi Pohjois-Koivisto
hankintapäällikkö, Atria Sika

Mitkä ovat meidän ketjumme mahdollisuudet kokonaan soijattomaan ruokintaan siirtymisessä?

Perhetilakonseptimme lihasikalat ovat jo nyt täysin soijattomassa ruokinnassa. Seuraava askel on siirtää kasvatettavat porsaasat soijattomalle ruokinnalle. Porsaiden soijattonta ruokintaa testaamme parhaillaan koetiloillamme ja ensikokemukset ovat olleet erittäin positiivisia. Tavoittemme on olla kokonaan soijattomassa porsaanlihantuotannossa vuonna 2025.

Miten soijattomuus vaikuttaisi kustannustehokkuuteen?

A-Rehu Oy ja atrialainen sika-alkutuotantoketju on ollut jo vuosikymmeniä edelläkävijä elintarviketeollisuuden sivuvirtojen hyödyntäjänä. Olemme kehittäneet ja tutkineet yhdessä alkutuottajien kanssa kustannustehokkaita ja ympäristöystävällisiä tapoja hyödyntää elintarviketeollisuuden sivuvirtoja porsaanlihan tuotannossa. Myös lisääntynyt härkäpavun ja herneen viljely edesauttaa valkuaisomavaraisuuden saavuttamisessa.

Kaikki tämä yhdessä mahdollistaa Atrialaisen porsaanlihan tuotannon kustannustehokkaasti ilman tuontisojaa. Tästä syystä atrialainen porsaanlihan tuotanto on hiilijalanjäljeltään kansainvälisesti sekä kansallisesti vertailtuna kaikkein alhaisin.

”Atrialainen porsaanlihantuotanto on hiilijalanjäljeltään kaikkein alhaisin.”



”Kehittämällä eläinten ruokintaa soijattomaan suuntaan olemme osaltamme vaikuttamassa ilmastonmuutoksen ehkäisyssä.”

Merja Leino
vastuullisuusjohtaja, Atria

Mikä on soijattoman sikaketjun rooli Atrian vastuullisuusohjelmassa?

Atrian vastuullisuusohjelman yhtenä sitoumuksena on, että välitämme ympäristöstämme ja sitoudumme vähentämään ympäristövaikutuksia ruokaketjun jokaisessa vaiheessa. Meille tämä tarkoittaa hiilijalanjäljen hallintaa koko ruokaketjussa.

Soijan merkitys alkutuotannon hiilijalanjälkeen on merkittävä ja siksi

atrialainen lihaketju on onnistunut pienentämään hiilijalanjälkeä merkittävästi poistamalla soijan lihasikojen rehusta. Olemme matkalla kohti hiili-neutraalia ruokaketjua ilman soijaa.

Maailmanlaajuisesti soijan kasvava kulutus ja sitä mukaa laajennusta vaativat viljelyalat uhkaavat etenkin Amazonin sademetsiä. Sademetsien menettämisen myötä menetetään myös ilmastolle elintärkeitä hiilinielujä, mikä vauhdittaa ilmastonmuutoksen etenemistä. Kehittämällä eläinten ruokintaa soijattomaan suuntaan olemme osaltamme vaikuttamassa ilmastonmuutoksen ehkäisyssä.



”Vastuullisuus on asiakkaille tällä hetkellä jo perusolettamus.”

Teemu Pitkänen
myyntijohtaja, Atria

Mikä on soijattoman sikaketjun lisäarvo asiakasrajapinnassa?

Tiedostava kuluttaminen on noussut suurimmaksi trendiksi ja voimistuu edelleen. Kuluttajat etsivät yhä enemmän tietoa tuotteista ja haluavat tietää koko tuotantoketjusta.

Samalla kun ilmastokeskustelu julkisessa mediassa on voimistunut, myös

huoli eläinten ruokinnassa käytettävän soijan ympäristövaikutuksista on nousut vahvasti esiin. Sen seurauksena myös meidän asiakkaamme ovat tuoneet soijan käytön mukaan yhteisiin keskusteluihimme.

Vastuullisuus on asiakkaille tällä hetkellä jo perusolettamus, mutta tämä ei estä rakentamasta vastuullisuusasioista, kuten soijattomuudesta, selkeitä lisäarvotekijöitä, joilla konkretisoimme syyn valita Atrian tuote. Hyvä lisäarvo on tuotteessa ymmärrettävä, konkreettinen ja taloudellisesti hyödyttävä.



GENOTYYPITÄ KARJASI tilaamalla vasikoille AgroTag Geno -merkit.

Iloisia uutisia nautojen korvamerkeistä

Lokakuussa on A-Rehun nautojen korvamerkkirintamalla tapahtunut kolme merkittävää muutosta. Tuttujen korvamerkkien nimi vaihtui Tru-Testistä AgroTagiksi. Lisäksi otimme käyttöön kuuden vuoden takuun kaikille A-Rehun virallisille nautojen korvamerkeille. Kolmanneksi otimme valikoimiimme HDX-tekniikan elektronisen korvamerkin.

AGROTAG KESTÄÄ KORVASSA

Suomen talvi ja pitkä sisäruokintakausi tuovat omat haasteensa korvamerkkien kestävyys, jolloin niitä rikkooontuu jonkin verran enemmän kuin lauhkeamassa ilmastossa. Moni on siirtynyt käyttämään A-Rehun korvamerkkejä niiden hyvän pysyvyyden vuoksi.

KUUDEN VUODEN TAKUU

Jos AgroTag-merkki rikkooontuu, voi korvausmerkiksi tilata veloituksetta uuden, jos edellisestä tilauksesta kyseiselle eläimelle on kulunut korkeintaan kuusi vuotta. Tilatessa ei tarvitse tietää, minkä toimittajan merkki on rikkoonut tai kuinka kauan edellisestä

tilauksesta on kulunut aikaa, sillä tarkistus tehdään korvamerkin toimittajan järjestelmässä. Takuu on voimassa myös silloin, kun eläimen omistajuus on vaihtunut.

MIKÄ IHMEEN HDX?

Elektronisia korvamerkkejä on tekniikaltaan kahdenlaisia. Pelkästään korvamerkkien lukemiseen tarkoitetut käsilukijat lukevat molempia ongelmitta. Jotkin karjatilojen laitteet, kuten juoma- ja ruokinta-automaatit tai lypsyrobotit tunnistavat vain HDX-tekniikan korvamerkit. Tämä on valitettavaa.

HDX-korvamerkit ovat hivenen kalliimpia, joten niitä ei kannata turhaan tilata. Suurimmalle osalle käyvät edelleen tutut FDX-tekniikan merkit. Tilojen, joilla eMerkin tunnistus on käytössä, kannattaa selvittää korvamerkkien soveltuvuus laitteisiin ennen tilausta.

OVATKO HDX- JA FDX-EMERKIT ERI NÄKÖISÄ?

Merkit näyttävät samanlaisilta. Jos oikein tarkkaan katsoo, näkyy HDX-merkin nappiosan etupuolella muoviin painettu H-kirjain. FDX-merkissä ei ole kirjainta

ollenkaan. Osa eMerkin lukijalaitteista näyttää, kummanko tekniikan merkki on kyseessä. Esimerkiksi vanhemman mallisessa Tru-Test XRS-sauvalukijassa ilmestyy näytön alareunaan joko H tai F. Uudemman malliseen XRS2-sauvalukijaan on sama ominaisuus tulossa, joten seuraa laitteiden päivityksiä.

GEENITESTIT JA GENOTYYPITYS KORVAMERKKINÄYTYTEISTÄ

Maitoroduilla on jo jonkin aikaa tehty genotyyppityksiä vasikoiden korvamerkin yhteydessä syntyvistä kudosnäytteistä. Nyt maassamme on käynnistynyt valtakunnallinen hanke, jonka tavoitteena on muodostaa genomiset jalostusarvot myös liharotuisille naudoille.

Kun haluat osallistua genotyyppitykseen tai perinnöllisten sairauksien selvitykseen, tilaa vasikoille Geno-merkit. Kudosnäyteputkilo toimitetaan kiinnittyneenä päämerkkiin. Sen parina on eMerkki, jonka valitset joko HDX- tai FDX-merkkinä. ■

Lue lisää:
atriatuottajat.fi/a-rehu/tarvikkeet/korvamerkit

Nurmistrategia kannattaa tehdä nyt

Nurmentuotanto on nautatiloilla iso kuluerä. Tuotannon tehokkuus voi käytännössä ratkaista, onko tilan toiminta kannattavaa vai ei.

Kasvukausi kaikkine töineen alkaa hämmöttää takanapäin ja mieli tekisi päästä huilaamaan ja antaa talvikauden tulla. Näitä mietteitä moni tuottaja pyörittelee mielessään eikä peltotuotantoon liittyvien tulosten analysointi ole välttämättä päällimmäisenä mielessä. Monilla myös suunnittelu- ja kirjaustyöt on ulkoistettu siihen pisteeseen, ettei tilan väki aivan tarkalleen itse edes tiedä, mitä omista papereissa lukee.

Tilan kokonaisvaltaisen tehokkuuden ja kannattavuuden näkökulmasta huomion kiinnittäminen pelto- ja etenkin nurmentuotannon strategiaan on kuitenkin tärkeää. Huolellinen analysointi ja suunnittelu voivat tuottaa helposti etelänmatkan verran säästöjä – jolloin loman saa antaa tulla aivan luvan kanssa. Menneen kauden analysointi

kannattaa tehdä nyt heti, vielä kun asiat ovat tuoreessa muistissa.

HINTAA KERTYY VAIVIHKAA

Koska nautatiloilla nurmea kuluu määrällisesti paljon, muutamiakin senttien erot tuotantokustannushinnoissa vaikuttavat koko tilan tasolla useita tuhansia euroja suuntaan tai toiseen.

Asian hahmottamisen ongelma piilee siinä, etteivät tilat suoraan maksa itse tuottamastaan säilörehusta itselleen, vaan hintaa maksetaan salavihkaa suorien panosten lisäksi monella muulla tavalla, esimerkiksi koneiden hinnan kautta.

HAHMOTA ENSIN KOKONAISUUS

Hyvä toimintasuunnitelma tarvitsee tietoa kokonaisuutta ohjaavista reunaehdoista. Näitä reunaehdoista ovat esimerkiksi säilörehun kokonaiskulutus,

rehun laatutavoite, satotaso ja nurmentuotannon taloudellinen tehokkuus eli säilörehun tuotantokustannus.

Yllättävää on, että todella harvat tilat loppujen lopuksi tuntevat näitä edellä mainittuja asioita. Esimerkiksi maitotiloilla kaikista tilan vuotuisista kuluista noin 30 prosenttia muodostuu nurmentuotannosta ja emolehmätiloilla jo 60 prosenttia. Lihakarjatilat asettuvat maito- ja emolehmätilojen väliin tässä tarkastelussa.

Nautakarjatilojen näkökulmasta nurmentuotannon tehokkuus voi käytännössä ratkaista, onko toiminta kannattavaa vai ei. Selvittämällä oman tuotantosi hinnan voit motivoida itseäsi panostamaan nurmentuotannon oikeisiin osa-alueisiin. Löydät tuotannon heikot kohdat ja saat näkemystä arvioida esimerkiksi investointien kannattavuutta. ■



RÖNKÄN AVOIMET ovet perjantaina 8.11. keräsivät paljon kiinnostuneita paikan päälle.



Yhteistyö tuo sujuvuutta logistiikkaan

Atria ja Veljekset Rönkä tiivistivät teurastusyhteistyötä Pohjois-Suomessa.

Atria Suomi Oy ja Veljekset Rönkä Oy syventävät yhteistyötään naudanhankinnassa ja -teurastuksessa Pohjois-Suomen alueella. Rönkä luopuu vaihteista oman nautateuraiden hankinnasta ja siirtyy ostamaan tarvitsemansa teuraseläimet Atrialta. Pohjois-Pohjanmaalla muutos on jo toteutettu ja Lapissa työ on käynnissä.

Jatkossa Atria toimittaa kaiken Rönkän tarvitseman naudan Kemiin. Yhteistyö hyödyttää molempia osapuolia, sillä kuljetuksissa päästään merkittäviin säästöihin. Teuraat ajetaan Kemiin pääosin Lapin alueelta. Tuottajien päivittäisessä arjessa muutos ei näy, sillä Rönkän tuottajien logistiikka siirtyi Tuoretie Oy:n järjestämiin kuljetuksiin jo aikaisemmin.

TILOJEN PALVELU PARANEE

Muutoksen ansiosta tilojen palvelu paranee entisestään, sillä jatkossa vasikoiden ja teuraiden hankinta-aluetta

”Jatkossa vasikoiden ja teuraiden hankinta-aluetta pystytään katsomaan yhtenä kokonaisuutena.”

pystytään katsomaan yhtenä kokonaisuutena. Näin eläimet saadaan siirrettyä logistisesti järjestyneisiin loppukasvatuspaikoihin tai teurastamoon.

Vasikoiden noudot maito- ja emolehmätiloilta säilyvät yhtä jouheina kuin aikaisemminkin, ja teuraseläimet saadaan nopeasti pois tiloilta. Myös eläinten hyvinvointi paranee, kun kuljetukset pystytään optimoimaan paremmin. Kaikille tiloille tullaan tarjoamaan tuotantosopimusta ja yhteistyötä Atrian kanssa – ja uudet tilat toivotamme tervetulleiksi tuottajiksemme.

Atria Naudan asiakkuuspäälliköt vastaavat toimivasta yhteistyöstä yhdessä myyntineuvottelijoiden ja kuljetussuunnittelijoiden kanssa. Asiakkuuspäälliköt ovat myös arjessa apuna kehittämässä tilojen toimintaa.

LAMPAAT JA KARITSAT KEMIIN

Atria Suomi on päättänyt luopua karitsoiden ja lampaiden teurastuksesta Kauhajoen nautateurastamolla. Syitä tähän ovat oman lammastuotteiston puuttuminen ja lampaiden hankala teurastus nautateurastukseen suunnitellussa teurastamossa.

Myös tähän päätökseen sopi yhteistyö Veljekset Rönkän kanssa, joka on kehittänyt voimakkaasti karitsan teurastusliiketoimintaa ja myy karitsaa omalla Meri-Lapin Karitsa-brändillään. Rönkä tulee tarjoamaan jatkossa tuotantosopimusta lammastuottajille ja järjestää yhdessä Tuoretie Oy:n kanssa eläinten kuljetuksen Kemiin. ■

”Nurmen hinta muodostuu vaivihkaa useista epäsuorista lähteistä.”

NURMELLE STRATEGIA

Jokaisen tilan tulisi selvittää nurmistrategian luomiseksi ja hallitsemiseksi:

- säilörehun kulutus – määrät eri laatutavoitteittain
- keskisatotaso – lohkoittain
- tuotantokustannus – laske vuosittain
- oma korjuustrategia ja viljelykierto
- tulevan kauden suorien panosten hinnat – hyvissä ajoin etukäteen

Miten turvata kestävä naudanlihantuotanto Suomessa?

Kestävä naudanlihantuotanto vaatii paljon työtä, selkeät tavoitteet ja pitkän aikavälin strategian. Ilmasto ja olosuhteet tarjoavat meille luonnostaan hyvät edellytykset, mitä kannattaa vaalia.

Naudoille lajinmukaisin ruokintavaihtoehto ovat nurmi ja erilaiset karkea-rehut, jotka ovat ruokinnassa pääosassa. Nurmea tuotetaan Suomessa pääosin alueilla, jotka eivät sovellu yksivuotisten kasvien, kuten ihmisravinnoksi kelpaavan viljan viljelyyn. Maidon- ja naudanlihantuotannossa käytettävästä maatalousmaasta yli 70 prosenttia on nurmea, joko laidun- tai säilörehunurmea. Atrialaisilla tiloilla nautojen ruokintaan ei käytetä soijaa ollenkaan.

Nurmentuotannossa tulisi aina pyrkiä

pitkäikäiseen ja hyvätuottoiseen nurmikasvustoon. Nurmentuotannossa saavutettu ympärivuotinen kasvipeitteisyys tulisi nähdä ehdottomana ympäristöllisenä valttikorttina. Nurmen maaperään sitoutuvan hiilen on arvioitu olevan 500–1 200 kg/ha.

– Elinvoimainen nurmikasvusto suojaa ravinnevalumien syntymistä ja ruokamultakerroksen menettämistä eroosion kautta. Korkeampi satotaso myös laskee rehuantuotannon kasvihuonekaasuja tuotettua nautalihakiloa kohden, kertoo projektipäällikkö **Maiju Pesonen** Carbo hiilineutraali nautaketju -hankkeesta.

”Maidon- ja naudanlihan- tuotannossa käytettävästä maatalousmaasta yli 70 prosenttia on nurmea.”

MEILLÄ OSATAAN:

SIVUVIRRAT JA SADEVEDET HYÖTYKÄYTÖSSÄ

Nautojen ruokinta suunnitellaan aina tarkoituksenmukaisesti siten, että eläimet saavat riittävästi kaikkia ravintoaineita kaikissa kasvuvaiheissa, eikä esimerkiksi loppukasvatuksessa käytetä runsasta väkirehuruokintaa.

Ruokinnassa pystytään nurmen lisäksi hyödyntämään ihmisravinnoksi soveltumattomia elintarviketeollisuuden sivuvirtoja ja rehuviljaa. Tästä kokonaisuudesta nauta tuottaa korkeamman ravintoarvon tuotteita – maitoa ja lihaa, joka pystytään jäljittämään aina tilalle asti.

Nautoihin perustuvaa tuotantoa kyseenalaistetaan usein suuresta veden tarpeesta. Suomalaisen naudanlihakilogramman tuottamiseen tarvitaan 7 000

litraa vettä. 95 prosenttia vedestä on karkearehuihin sitoutunutta vettä. Tämä vesimäärä olisi joka tapauksessa satanut maahan ja sitoutunut nurmikasvustoon.

LAIDUNNUS HOITAA LUONTOA

Onnistuneilla laidunnusjärjestelyillä voidaan vaikuttaa positiivisesti tuotannon kannattavuuteen ja ympäristöön. Laitumen positiivinen ympäristövaikutus perustuu erityisesti luonnon monimuotoisuuden lisääntymiseen.

– Luonnon monimuotoisuudella on merkittävä rooli maapallon elämän kannalta. Se mahdollistaa esimerkiksi puhtaan veden, hengityskelpoisen ilman ja ruoantuotannon. Kiertolaidunnuksella puolestaan pystytään tarjoamaan hyvin sulavaa ja ravitsevaa

nurmea koko kesän, eikä pysyvälle laidunjärjestelylle tyypillistä lisäruokintaa tarvita, Pesonen korostaa.

TERVEET ELÄIMET TUOTTAVAT

Eläinten hyvinvointi on Suomessa kansainvälisessä tarkastelussa hyvällä tasolla. Suomessa eläinten lääkitys perustuu aina eläinlääkärin tekemään hoitotarpeeseen ja jokainen lääkitys kirjataan eläimen hoitohistoriaan.

Suomalaisen elintarviketalouden laatuketju perustuu tilan tuottamaan laatuun ja sen dokumentointiin, mikä todennetaan Nasevalla. Naseva tarjoaa jokaiselle nautatilalle ennaltaehkäisevää terveydenhuollon, johon kuuluminen on vuoden 2020 alusta alkaen myös hinnoitteluperuste.

KEHITETTÄVÄÄ:

LYHYEMPI KASVATUSAIKA KANNATTAA

Kestävä tuotanto vaatii myös järkeviä kehitystoimenpiteitä, joilla ympäristökuormaa pystytään pienentämään. Yksi keino on teurasnautojen kasvatusajan lyhentäminen. Kasvatusaika vaikuttaa rehukulutukseen, päästöihin ja lannan määrään.

Mitä korkeampi naudan elopaino on, sitä enemmän rehun kuiva-ainetta nauta syö. Jokainen naudan syömä kuiva-ainekilogramma tuottaa noin 15–25 grammaa kasvihuonekaasu metaania. Nopeammin tavoiteteuraspainon saavuttavien nautojen kokonaisrehunkulutus ja muodostuneen sonnan määrä on matalampi. Kun rehua kuluu vähemmän ja kasvatuspäiviä on vähemmän, muodostuu myös kasvihuonekaasuja vähemmän.

– Paljon mahdollisuuksia on tuotannon tarkemmalla mittaamisella. Punnitseminen, kuntoluokitukset sekä ruokinnan täsmällisyys ja hallitseminen ovat asioita, joihin pitäisi panostaa tulevaisuudessa. Samalla teuraslaadusta ja rehukulutuksesta on mahdollista tehdä kustannustehokkaampaa ja optimoidumpaa, Pesonen kuvailee.

KIERTOLAIDUNNUS VAALII MONIMUOTOISUUTTA

Rotaatio- eli kiertolaidunnuksella saavutetaan meidän pohjoisissa olosuhteissamme paras tuotannollinen tulos. Laidunnuksen suunnitelmallisuudessa on merkittäviä taloudellisia ja ympäristön kannalta positiivisia vaikutuksia.

Kiertolaidunnuksen tuotannollinen hyöty ja soveltuvuus perustuvat lyhyestä

kesästä johtuvaan nopeaan nurmenkasvien kasvuun. Samalla vältytään nurmien ylilaidunnukselta ja mahdollistetaan nurmen positiivisten vaikutusten säilyminen ympäristölle.

HÄVIKKIÄ SAA VÄHENNETTYÄ

Yksi ympäristöä kuormittava tekijä on tuotannossa syntyvä hävikki. Hävikin minimoimiseksi on tärkeää keskittyä täsmälliseen, tarkoituksenmukaiseen tuotantoon, olosuhteiden parantamiseen, sairauksien ennaltaehkäisyyn ja hallintaan sekä rehuhävikin vähentämiseen.

Tuotannon hävikkiä muodostuu väistämättä jokaisessa tuotannon vaiheessa, mikä lisää tuotannon ympäristövaikutusta ja kustannuksia. Tärkeää on kuitenkin pyrkiä vaikuttamaan siihen, minkä oma toiminta mahdollistaa.



AUTAMME TILOJA
käytännön pulmissa
ja palvelemme aina
henkilökohtaisesti, lupaa
A-Kaupan tiimistä tuttu
Suvi-Paoliina Finnilä.

A-Kauppa elää tilojen kanssa samassa rytmissä

A-Kauppa on suomalaisten tilojen omistama kivijalka- ja verkkokauppa, jonka valikoima perustuu maatilán arkeen. Kuuntelemme tuottajia ja seuraamme, mitä maailmalla tapahtuu. Sillä tavalla pysymme kyydissä, kun ala kehittyy.

A-Kaupan valikoima koostuu sika-, nauta- ja broilerituotantotilojen arjen tuotteista. Palvelemme kaikkia tuotantosuuntia ja kaikkia tuottajia – myös muita kuin atrialaisia tiloja. Lisäksi palvelut ja tuotteet ovat avoimia yksityishenkilöille ja muiden alojen yrityksille. Tuoteisto on päivittäistavaraa, josta

löytyy tuotantotarvikkeita sekä laadukkaita rehuja ja muita tuotantopanoksia monipuolisesti eri tarpeisiin. Tuotevalikoiman kehittämisessä otamme asiakkaiden toiveet mielellään vastaan. Valikoima perustuu päivittäisessä käytössä oleviin tuotteisiin, ja kauppa elää tilojen kanssa samassa rytmissä tarjoten valikoimia ja kampanjoita vuodenvaihteen mukaan.

”Tuotevalikoiman kehittämisessä otamme asiakkaiden toiveet mielellään vastaan.”



Pidämme tärkeänä, että tuotevalikoima kehittyy jatkuvasti ja on ajan tasalla myös alan uutuuksista. Messuilta ja maahantuojilta saa hyvää, ajankoh- taista tietoa tuotteista sekä niiden suosista ja kokemuksista maailmalla.

A-Kauppa tarjoaa myös kuljetuspalvelun sekä asiantuntevaa tuoteneuvontaa paikan päällä ja puhelimitse. Samoin A-Rehulle toimitettavan viljanäytteen voi jättää A-Kaupalle, josta se toimitetaan eteenpäin.

ONGELMAT SELVITETÄÄN YHDESSÄ

A-Kauppa vastaa alan haasteisiin mahdollisuuksien mukaan. Kun eteen tulee ongelma, siihen etsitään ratkaisu yhdessä tuottajan ja sidosryhmien kanssa. Asiakkaan tarpeet ovat etusijalla, pyrimme vastaamaan niihin parhaamme mukaan.

A-Kaupan valikoimasta suurin osa löytyy kaupan omasta varastosta Koskenkorvalta, mutta osa tuotteista toimitetaan asiakkaille suorina tilatoimituksina yhteistyökumppaneiden varastosta. Tällä tavoin toiminta saadaan mahdollisimman suoraviivaiseksi.

Eniten tuotteita on sikatiloille, sillä suurin osa asiakkaista on sikatilallisia. Päivittäisiin työtehtäviin kaupalla lukeutuu kuitenkin paljon muutakin kuin tarvikemyyntiä, esimerkiksi kaikki broilerirehujen tilaukset kulkevat A-Kaupan kautta. Kaikki asiat tavarakuormien purkamisesta ja tilausten käsittelystä tilausvahvistuksen lähettämiseen hoidetaan meillä.

TÄYSIN SUOMALAINEN KAUPPA

Maatalouskauppa on vähitellen luisunut suomalaisista käsistä ulkomaisiin, mutta A-Rehu on täysin suomalainen, joten se on paras valinta myös kuluttajalle.

Pienenä toimijana A-Kaupan on myös helpompi vastata kysyntään. A-Kaupalla kuunnellaan asiakkaiden toiveita ja toteutetaan parhaat mahdolliset ratkaisut yksilöidysti tiloja kuunnellen. Näin valikoima vastaa kysyntää ja hinnat ovat kilpailukykyisiä.

A-Kauppaa pyörittää pieni ja tehokas tiimi: Jussi Kivistö ja Suvi-Paoliina Finnilä sekä yksi työntekijä, joka työskentelee puolet viikosta A-Rehun

rehutehtaalla. Tarpeen mukaan kaupalla on myös kiireapulaisia.

Myymälänhoitaja Jussi on aloittanut kaupalla vuonna 2012, aikaisemmin hän on työskennellyt Atrian makkara- tehtaalla. Hän kokee, että arki kaupalla on antoisaa ja monipuolista: taustatyö ennen kuin tuote on hyllyssä tai asiakkaalla, vaatii monivaiheisen projektin.

Kaikki päivät ovat erilaisia ja vaihtelevuus on suurta. Koskaan ei tiedä, mitä päivä tuo tullessaan. ■

A-KAUPPA

A-Kauppa on suomalaisten kotieläintilojen omistama maataloustarvikkeiden ja -tuotteiden kauppa, joka tarjoaa kattavan valikoiman tuotteita tuottajan arkeen. Kivijalkamyymälä sijaitsee Ilmajoen Koskenkorvalla 20 kilometrin päässä Seinäjoelta ja palvelee joka arkipäivä paikan päällä ja puhelimitse. Lisäksi on verkkokauppa: a-kauppa.fi.

Daniel suosittelee

”Klassista ruotsalaista kotiruokaa”



DANIEL KLOCKARS

hankintapäällikkö, Atria Sika

”Ruotsissa tätä ruokalajia pidetään yhtenä kansallisruuista ja klassisena kunnon kotiruokana. Myös täällä Suomessa porsaankotkia on pikkuhiljaa palaamassa takaisin kauppojen hyllyihin. Jos sitä ei hyllystä löydy, niin yleensä lihamestarit suurempien myymälöiden lihatiskeilla niitä leikkaavat.”



Possunpotkaa juuressoseella

Tarvitset:

Possunpotka

1 kg possunpotkaa
1 keltainen sipuli
1 purjo
1 porkkana
2 laakerinlehteä
6–8 maustepippuria
muutama valkopippuri ja mustapippuri

Juuressose

1 lanttu (n. 200 g)
3 porkkanaa (n. 250–300 g)
keitinliemi porsaankotkasta
6–8 perunaa (n. 600 g)
valkopippuria
suolaa
voita
koristeeksi tuoretta persiljaa
tarjoiluun sinappia ja puolukkahilloa

Tee näin:

Possunpotka

Suolattua porsaankotkia löytämisen on lähes mahdotonta Suomessa. Suolaa potka edellisenä päivänä ja laita yöksi jääkaappiin tai hätätalassa suolaa kunnolla ennen ruuanlaittoa.

1. Huuhtelee liha kylmässä vedessä. Laita se pataan ja lisää vettä niin, että potka peittyy. Kuumenna kiehuvaan ja keitä niin, että muodostuu vaahtoa.

2. Kuumenna kiehuvaan yhtä suuri

määrä vettä toisessa kattilassa. Kuori purjo, sipuli ja porkkanat sekä pilko ne pienemmiksi paloiksi ja laita pataan. Kaada vesi pois porsaankotkasta, joka on nyt muodostanut vaahtoa kunnolla. Siirrä se toiseen pataan (näin tulee kirkaampi liemi) sekä lisää pippurit ja laakerilehdet.

3. Laske lämpöä niin, että potka hautuu kevyesti, anna kiehua noin 1,5–2 tuntia. Lihan pitäisi irrota luista helposti, kun se on valmis.

Juuressose

1. Kuori lanttu ja porkkanat sekä pilko paloiksi. Laita ne kattilaan ja siivilöi päälle liemi porsaankotkasta. Säästä vähän lientä, jossa potka voi olla. Keitä juureksia noin 10 minuuttia.

2. Kuori perunat, pilko ne paloiksi ja lisää muiden juureksien sekaan. Keitä vielä 15 minuuttia, kunnes kaikki on pehmeää. Kaada liemi pois, mutta ota se talteen!

3. Soseuta kaikki juurekset, mutta ei liian voimakkaasti. Saa jäädä vähän pieniä paloja.

4. Vispilöi mukaan keitinliemi, kunnes haluttu koostumus on saavutettu. Mausta suolalla ja valkopippurilla sekä sekoita joukkoon yksi tai kaksi nokareta voita. Koristelee persiljalla.

5. Lämmitä kevyesti porsaankotkia ja tarjoile joko kokonaisuina tai paloina juuressoseen, sinappin ja puolukkahillon kera.

TEKSTI: Henna Sonninen, myynti- ja markkinointikoordinaattori, Best-In Oy

Lähellä tuotettu on tuoreempaa

Best-In tunnetaan erityisesti tuoreruoastaan, lisäksi valikoima sisältää makupalat ja pakasteet. Best-In Oy on osa Atria-konsernia.

Suomalaista koiran tuoreruokaa on valmistettu Kuopiossa Kallaveden rannalla jo vuodesta 1970. Tuoreruoka on valmis useimmiten samana päivänä, kun liha saapuu Atrian teurastamolta. Onko siis ihme, että Best-In-tuoreruoka tuoksuu ihmisnenäänkin raikkaalta?

Best-In tuotteissa käytetään aina sataprosenttisesti suomalaista lihaa. Kasvikset hankimme suomalaisilta maataloilta tuoreina. Vain porkkanoiden ja herneiden kanssa olemme joustaneet sen verran, että ne saavat olla tuoreena pakastettuja.

Perunat ovat Siilinjärven muhevassa mullassa kasvaneita. Bataattia ja riisiä ei korkeuksillamme kasva, joten niiden

osalta turvaudumme tuontiin. Laadunvarmistus tehdään kuitenkin Suomessa kotimaisin, tiukoin kriteerein. Osa koiranruoistamme on viljattomia. Jos viljaa tarvitaan, se hankitaan lähimyllyiltä, luomuna tietenkin.

Missiomme on valmistaa ravitsemuksellisesti erittäin korkealaatuista lemmikkiiruokaa. Kun raaka-aineet tulevat omasta kotimaastamme Suomesta, tiedämme niiden alkuperän ja voimme olla varmoja niiden laadusta ja turvallisuudesta. Tunnistat suomalaiset tuotteemme punaisesta Best-In-logosta. Lisäksi jokaisessa pakkauksessa on Avainlippu, joka kertoo suomalaisesta työstä. Best-In-tuotteita on saatavilla päivittäistavara-kaupoista kautta maan. ■

BEST-IN PENTULIVE – Seuraa koiranpentuja 24/7

Tervetuloa seuraamaan, kun pentulaatikossa temmeltävät amerikankockerspanielit, Vesilahdella Pirkanmaalla sijaitsevan Kennel Exclamationin silmäterät: Mila-emo ja kuusi ihanaa pentua. Pääset seuraamaan, kuinka emo huolehtii pennuistaan ja mitä tapahtuu, kun viikot kuluvat. Pennut pääsevät kiinteän ruoan makuun ja vauhti kiihtyy.

Kotimainen Best-In on mukana tarjoamassa hyvät eväät elämään: laadukasta koiran tuoreruokaa, joka sisältää kaiken tarpeellisen.

Ovatko Mila-emo ja pennut unen mailla vai vauhdissa?
www.best-in.fi/pentulive





Kun aika on kortilla

ATRIA MINUUTTILASTU NAUDAN FILEESTÄ BULGOGI 300 G on nopeasti kypsävää, ohuiksi lastuiksi leikattua naudanlihaa. Minuuttilastu on valmistettu kalvottomasta naudan ulkofiilestä ja maustettu trendikkäällä korealaisella bulgogi-marinadilla. Tuotteen lihapitoisuus on 70 prosenttia. Atrian minuuttilastuikaleet ovat nopeaa ja helppoa ruuanlaittoa silloin, kun aika on kortilla kiireisillä uraohjuksilla, aktiivisilla aikuisilla tai vauhdikkailla perheillä.



A-REHUN VILJAILLAT keräävät viljakaupan ammattilaiset saman pöydän ääreen 22. tammikuuta Varkaudessa ja 23. tammikuuta Seinäjoella. Keskustelun aiheina ovat palkokasvit, viljakauppa, sopimusviljely ja viljamarkkinat. Seuraa somekanaviamme ja varmista paikkasi!

Blogivinkki

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



Kuva: Marjaana Malkamäki

Nähdään Sarka-messuilla

osastolla 3A

Atrian alkutuotanto on vahvasti mukana Sarka-messuilla rakentamassa tulevaisuutta 31.1.–1.2. Seinäjoki Areenalla. Tule tapaamaan asiantuntijoitamme ja keskustelemaan tilanne tulevaisuudesta.

Sarkamessut on kaksipäiväinen maatalarakentamisen, energian ja metsätalouden ammattilaistapahtuma. Sarkassa on näytteilleasettajien lisäksi mielenkiintoisia seminaareja, paneelikeskusteluja ja tietoiskuja.

Ps. Ylisen perhetila on messujen vierailukohteena.



Kiitos Tuottajalounaista

Tämän vuoden Tuottajalounas-kiertue kokosi yhteensä 500 tuottajaa Jyväskylään, Seinäjoelle, Joensuuhun ja Ouluun vaihtamaan kuulumisia ja nauttimaan tapahtumaa varten luodusta *Trilogia maailman parhaasta lihasta* -menusta. Tapahtuma sai kiitosta uudistetusta konseptista ja ruokakeskustelun esille nostamisesta.

Anna
Jaakkola



”Maailman puhtain ruokaketju on meidän kaikkien vastuulla, mutta myös meidän kaikkien ansiota.

Ruokaa tärkeämpää alaa ei taida olla

Anna Jaakkolan vahvuudet ruokaketjussa ovat jossain muualla kuin ruuanlaitossa. Hän kehittää datan hyödyntämistä ja digiä.

Kuka olet ja mitä teet?

Olen Anna Jaakkola, alkutuotannon data- ja digipalveluiden kehityspäällikkö. Pyrin viemään eteenpäin alkutuotannossa syntyvän datan hyödyntämistä ja sähköisten palveluidemme kehittämistä, toiminnan tarpeiden mukaan ja tulevaisuutta ajatellen. Saan toimia muun muassa liiketoiminnan, IT:n, sidosryhmien ja teidän tuottajien välissä yhdistämässä tarpeita ja mahdollisuuksia.

Lempiruokasi?

Omat vahvuuteni ruokaketjussa ovat todellakin jossain muualla kuin ruuanlaitossa, joten lempiruokaa on kaikki jonkun toisen valmistama. Tässä talossa se onnistuu muuten helposti. Itikanmäen ruokalassa on esimerkiksi tosi maistuvaa härkägratiinia ja illalla menee vaikka Atrian maksalaatikko puolukkahillolla.

Minkälainen on sinun normaali työpäiväsi?

Kahvia, ongelmien ratkomista, testaamista, projektien hallintaa, tiedon kasaamista ja kokoamista sekä oikeasti pohtimista, miten palveluista saisi kehitettyä vielä tehokkaampia, kun resurssit ovat niukat.

Kerro paras onnistumisesi työssäsi?

Omaan työhöni liittyvät projektit ovat usein aika pitkiä ja sisältävät lukemattoman määrän pieniä ponnistuksia vaiheesta toiseen. Onnistumista tai epäonnistumista on usein hankala arjessa huomata. Tämän vuoksi eniten onnistumisen tunnetta tuovat omilta työkavereilta tai teiltä tuottajilta saadut ihan pienetkin positiiviset palautteet. Välillä pitää katsoa myös taakse pidemmällä aikavälillä, jotta näkee, mitä on saanut aikaan yhdessä muiden kanssa.

Kuvaile asiantuntijuuttasi neljällä sanalla?

Jatkuva oppiminen, pyrkimys parempaan.

Jos saisit antaa vain yhden neuvon tuottajillemme, niin mikä se olisi?

Mittaa, mitä teet.

Mitä Atria-ketjussa työskentely merkitsee sinulle?

Ruokaa tärkeämpää alaa ei taida olla. Atrialla työtä tehdään sellaisilla arvoilla, jotka voin jakaa myös henkilökohtaisesti.

Täydennä lause: Maailman puhtain ruokaketju on meidän kaikkien vastuulla, mutta myös meidän kaikkien ansiota.

Vuoden paras liha-alan tapahtuma rantautuu Tampereelle!

LIHA-AKATEMIA

13.–14.2.2020 TAMPERE SOKOS HOTEL TORNI

TORSTAI

Puhujia erilaisista ruokaan, toimintaympäristöön ja yhdessä onnistumiseen liittyvistä teemoista

Atrian vastuullisuus



Merja Leino
Vastuullisuusjohtaja, Atria

Ilmasto ja politiikka



Eija-Riitta Korhola
Johtoryhmän jäsen, ilmastofoorumi ICEF

**Lihan merkitys
ruokavaliossa**



Sara Pohjavuori
Ravitsemusasiantuntija, Foodwest

**Yhdessä
olemme Atria**



Mika Ala-Fossi
Toimitusjohtaja, Atria Suomi

**Näin rakennat
menestyvän
tiimin**



Jukka Jalonen
Maailmanmestarijoukkueiden tekijä

PERJANTAI

Syvennämme ammatillista osaamista tuotantosuuntaukohtaisissa seminaareissa

Liha-akatemia on liha-alan ammattilaisten kohtaamispaikka. Osallistumalla varmistat olevasi tietotaidon kärjessä ja viet tilasi arkeen menestyksen avaimet.

Osta liput nyt atrialihaakatemia.fi

 **ATRIA**
TUOTTAJAT