

03

2016

Kotitalalta

HKSCAN
AGRI

10

**BROILERINKASVATUS
ON TÄSMÄTYÖTÄ**

6 KETJUOHJAUS
SIKATILAYRITTÄJÄN APUNA

14 VASIKKALOGISTIIKKA
VAATII YHTEISPELIÄ



LAATUKIVENNÄISET LIHANAUTATILOJEN PARHAAKSI

HKScanin nauta-asiantuntijoiden ja Suomen Rehun ruokintaosaajien yhdessä suunnittelema LaatuKivennäissarja vastaa nautatilojen ruokintahaasteisiin. LaatuKivennäiset ovat kustannustehokkaita ja varmistavat hyvän eläinterveyden ja kasvun.

LAATUSONNI KIVENNÄINEN - vankan kasvun tueksi

Laatusonni Kivennäinen on kasvavien nautojen tarpeeseen suunniteltu kivennäisrehu. Se sisältää runsaasti kasvulle tärkeää kalsiumia, D-vitamiinia ja magnesiumia. Laatusonni Kivennäinen turvaa myös kustannustehokkaasti tarpeellisten hivenaineiden saannin. Lihan laadun ja sonnien vastustuskyvyn turvaksi siinä on myös reilusti E-vitamiinia. Kivennäisen sisältämä e-vitamiini riittää eläimen tarpeisiin myös murskeviljaa käytettäessä, erillinen e-vitamiinilisä ei ole tarpeen.

LAATUEMO UMPIKIVENNÄINEN - tuottoisaa tiineiden emojen ruokintaa

Laatuemo Umpikivennäinen on tiineiden emojen tarpeita vastaava kivennäisrehu. Tiineen emon kalsiumin tarve on selkeästi matalampi kuin imettävän. Fosforin, magnesiumin ja natriumin tarvetta lisää kevennetty ruokintarytmi. Ruokintatason ollessa matala on myös emokivennäisen käyttösuositus pieni, mutta koostumus väkevä.

Kysy lisää HKScanin rehuedustajalta!

Jukka Kinnunen

Myyntipäällikkö, 040 521 9516

Pirjo Leva

Myyntipäällikkö, 040 773 7290

Meille saapui uusi edullinen erä rapsirouhetta, kysy tarjous!

HKSCAN
AGRI

www.hkscanagri.fi

OSTAMISESTA ARVOKETJUIHIN

ALOITELLESSANI TYÖURAAANI 1990-luvulla oli teollisuudessa kovassa nousussa aivan uusi ja mullistavaksi koettu käsite, toimitusketjujen ohjaus – englanniksi supply chain management – jonka pariin minäkin ajauhin. Ketjupuheet nojasivat sen ajan strategiagurun **Michael E. Porterin** arvoketjuajateluun. Sen mukaan yritysten välisestä kilpailusta siirrytään ketjujen väliseen kilpailuun.

Näin pari vuosikymmentä myöhemmin voi todeta, että niin myös kävi. Olemme nähneet isojen yritysten nousuja ja tuhoja toimitusketjun erinomaisuuden ja toisaalta sen ongelmien takia. Samalla yhä suurempi osuus niin arvonluonnista, innovaatioista kuin tuottavuudestakin on riippuvainen menestyksekkäästä yhteistyöstä läpi arvoketjun.

Meillä HKScan-perheessä tilanne on aivan sama. Yhtiö ja alkutuotanto muodostavat tiiviitä tuotantoketjuja, joissa niin määrä- ja laatuodotukset, innovaatiot ja ideat kuin kustannus- ja kannattavuusmurheetkin ovat loppujen lopuksi yhteisiä.

Toisaalta emme ole riippumattomia muista edes ketjuna. Olemme osa ruuan arvoketjua, pelloilta kuluttajien pöytään, ja muodostamme pääosan niin päivittäistavarakaupan kuin ravintoloidenkin arvoketjusta. Päivä päivältä selvemmin olemme myös osa globaalia liha-, vilja- ja rehumarkkinaa monin eri tavoin. Kilpailu lisääntyy myös siitä, kuka arvoketjua ohjaa.

Olen tyytyväisenä seurannut ketjuajattelun tiivistymistä myös yhtiön ja alkutuotantoketjun välillä. Perinteiset ostamisen ja myymisen mallit alkavat olla aikansa eläneitä, kun tiiviin yhteistyön ketjut osoittautuvat ylivoimaisiksi kilpailukyvyltään. Ne myös antavat mahdollisuuden parantaa yhteistä tuottavuutta.

Yhtiölle tämä on tiukka haaste, sillä kyky tuotantoketjun ohjaamiseen ei synny itsestään. Se vaatii pitkäjänteistä osaamisen kehittämistä, investointeja ja tiivistä sisäistä yhteistyötä.

Olen kuitenkin vakuuttunut siitä, että tämä investointi on kannattava, ja loppujen lopuksi toimiva yhteistyö jättää kaikille mukanaolijoille enemmän jaettavaa pöydälle.

Toivotan tuottoisaa syksyä Kotitalta-lehden lukijoille!

Aki Laiho

toimitusjohtajan sijainen, COO



Kuva: Lehtikuva

TIIVIIN YHTEIS-
TYÖN KETJUT
OSOITTAUTUVAT
YLIVOIMAISIKSI
KILPAILUKYVYLTAÄN.

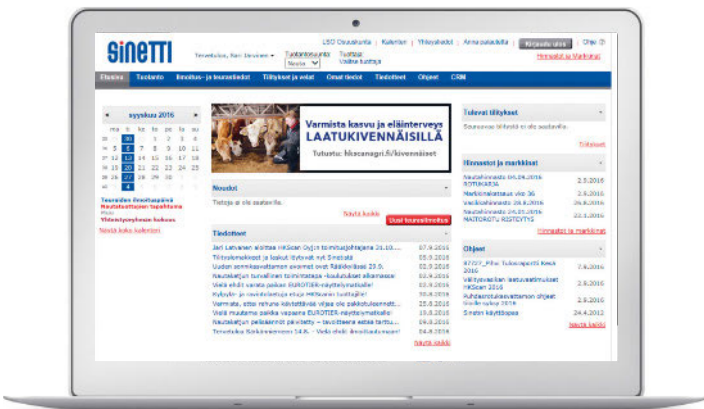
Uutta Sinetissä

Uudistuneet Sinetti-palvelut helpottavat tilan arkea. Viimeistään nyt kannattaa unohtaa paperilomakkeet ja siirtyä Sinetin käyttäjäksi.

SAAT TILITYSLOMAKKEESI JA LASKUSI NYT SINETISTÄ
Sika- ja nautatuottajien tilitykset ja laskut avautuvat nyt Sinetissä samannäköisinä kuin nykyiset postissa saapuvat tositteet. Ne ovat aiempaa nopeammin nähtävillä, helpommin arkistoitavissa ja aina hyvässä järjestyksessä. Tilitykset ja laskut arkistoituvat palveluun kahden vuoden ajaksi.

TULOSSA SÄHKÖPOSTI-ILMOITUS
Kehitämme palvelua edelleen ja tulevaisuudessa lähetämme sähköposti-ilmoituksen, kun Sinettiin on tulossa uusi lasku tai tilitys. Ilmoita sähköpostiosoite Anna palautetta -toiminnolla. Merkitse otsikkokentän aiheeksi TILITYS ja palautekenttään sähköposti-osoitteesi. Tiedotamme, kun palvelu on käytössä.

BROILERITILAN UUDET PALVELUT
Broilerituottajien Sinetti-sivustolla ovat nyt myös tuotantoaikataulut, tilitys- ja laskutustiedot sekä teurastulokset. Tuotantoaikataulu-kohdassa voi tarkastaa untuvikkojen toimituspäivät ja teuraslastauksen aikataulut.



PORSAAT SAAVAT EMAKON HERUMAAN

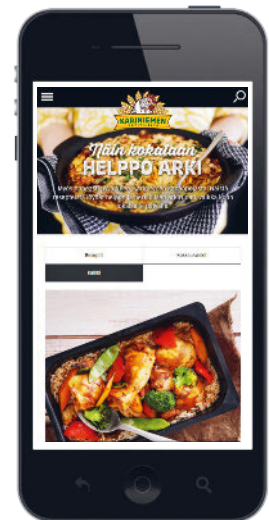
Isot pahnueet ovat porsastuotannossa onneksi nykypäivää. Toki silloin sekä emakolla että emakon hoitajilla ja ruokinnan suunnittelijoilla on haasteita, jotta kaikki menee hyvin. Suurin osa onnistumisesta on kuitenkin kiinni edelleen perusasioista, kirjoittaa Hankkijan kehityspäällikkö **Marjut Suokanto**.



Lue Marjutin vinkit emakon maidontuotannon lisäämiseksi Suomen Rehun blogista.

HELPPO ARKI KOKATAAN KANASTA

Myös nopeasti hyvä tulee, Kariniemen kananpojasta. Kokosimme sinulle näppärimmät arkiseptimme osoitteeseen **kariniemen.fi/helppo-arki**. Käy valitsemassa herkullinen kanaruoka tälle, tai vaikka kuun jokaiselle päivälle!



HKSCAN KOTITILALTA:

JULKAISIJA: HKScan, PL 50, 20521 Turku, puh. 010 570 150, www.hkscanagri.fi •
PÄÄTOIMITTAJA: Sari Järvinen • TOIMITUSIHTTEERI: Raila Aaltonen, raila.aaltonen@alkukirjain.fi
• TOIMITUSKUNTA: Marja-Leena Dahlskog, Ulf Jahansson, Harri Jalli, Sari Järvinen, Ulla Ketola, Pia Nybäck, Ilkka Ojanen, Olli Paakkala, Jarmo Seikola, Jenni Siimesvaara, Marja Siltala, Sami-Jussi Talpila, Eija Talvio • ULKOASU JA TAITTO: Miltoon • PAINO: Edita Prima Oy/ ISSN 2242-153X
• Osoitteenmuutoksen voi tehdä www.hkscanagri.fi-sivujen palauteosiossa. • Seuraava numero ilmestyy viikolla 49 • KANNEN KUVA: Pekka Rousi



05

KOTITILALTA 3 / 2016

- | | | | |
|----|--|----|--|
| 3 | PÄÄKIRJOITUS | 20 | LATVANEN ARVOSTAA
ALKUTUOTANTOA |
| 4 | VERKKOVINKIT | 22 | LIHATASE HALLINTAAN
YHTEISTYÖLLÄ |
| 6 | TARKKA OHJAUS
AUTTAA ARJESSA | 24 | KYSYMYKSIÄ JA VASTAUKSIA
Miten afrikkalainen sikarutto torjutaan? |
| 10 | BROILERI TAVOITEPAINOON
VIIDESSÄ VIIKOSSA | 25 | REHUKOLUMNI |
| 13 | KYSYNNÄN JA TARJONNAN
TASAPAINO
Päivi Vuori ohjaa työkseen
raaka-ainevirtoja. | 26 | KESKO ARVOSTAA KUMPPANINSA
HKSCANIN TOIMITUSVARMUUTTA |
| 14 | VASIKKALIIKENNE PYÖRII
YMPÄRI SUOMEN | 27 | KOTKOTUKSIA |
| 16 | KULUTTAJA ARVOSTAA
KOTIMAISUUTTA JA TURVALLISUUTTA | 28 | REHULIEMIREKAT
RULLAAVAT PÄIVITTÄIN |
| 18 | SYKSYN UUTUUSTUOTTEET | 30 | AJANKOHTAISTA |
| | | 31 | TAPAHTUMAKALENTERI |

6

Sikatilayrittäjä Jukka Eeva on monessa mukana.

14

Vasikkalogistiikka on myyntien ja ostojen yhteensovittamista.

20

HKScanin uusi toimitusjohtaja Jari Latvanen arvostaa tuottajien työtä.



Kuva: Pasi Leino



Kuva: Pasi Leino



Kuva: Saara Salaja



TARKKAA OHJAUSTA KANKARIN TILALLA

Kun sikoja kasvatetaan neljällä eri tilalla ja porsaita myydään myös ulos, lankojen on pysyttävä tiukasti yrittäjän käsissä. Ketjuohjaus on ehdoton edellytys sille, että arki sujuu.

TEKSTI: ESA HEIKKILÄ KUVAT: PASI LEINO

JUKKA JA LAURA EEVA pitävät Somerolla Terttilän kylässä Kankarin Tila Oy -nimistä sikatilayritystä. Yhtiön hallinnassa on 60 hehtaaria metsää ja 320 hehtaaria peltoviljelyalaa. Tänä vuonna viljelyssä on ruista, rehuohraa, kauraa, vehnää, tattaria, kuminaa ja härkäpapua. Suurin osa sikalassa käytävästä rehuohrasta ostetaan tilan ulkopuolelta.

Jukalla on lisäksi metsäkoneyritys yhdessä isänsä **Juha Eevan** kanssa. Yrityksen hakkuu- ja ajokone ovat ajossa enimmäkseen Karkkilan ja Lopen suunnalla. Ennen kotitilan ostamista Jukka työskentelikin lähinnä metsäkoneurakoinnin parissa useamman vuoden ajan.

Helmikuussa 2010 vieraalta ostetun 230 emon sikatilan hankkiminen on ollut Jukalle ennakkoluuloton hanke. Lisäksi Jukka on vuokrannut kaksi muuta sikatilaa. Hänellä on hoidossaan myös Kuusjoella sijaitseva kotitila, jota hän on viljellyt vuodesta 2004 alkaen.

Sikaloissa Jukalla on apunaan kaksi työntekijää, toinen Ukrainasta ja toinen Venäjältä. Isäntä on ollut tyytyväinen nykyisten työntekijöiden ammattitaitoon ja motivaatioon. Hänen äitinsä **Terttu Eeva** hoitaa Kuusjoen lihasikalaa ja isältä saa apua konepuolen ongelmatilanteissa.

Perheen kolme lasta **Touko** 1 v, **Hilla** 3 v ja **Vilja** 5 v kulkevat tottuneesti mukana niin traktorin kuin kuorma-autonkin kyydissä. Laura Eeva ei pienten lasten ja oman työnsä vuoksi juurikaan ehdi osallistua maatilan töihin, mutta pyrkii auttamaan aina tarvittaessa. Kauppateiden

maisteriksi opiskellut Laura työskentelee Osuuspankissa konttorinjohtajana.

LIHASIKALA RYTMITTÄÄ TOIMINNAN

Tilan emakoista 40 on Kiikalasta vuokratusta satelliittisikalassa. Porsaat siirretään Somerolta traktorin perässä kulkevalla siirtokärryllä kasvamaan Suomenselältä vuokrattuun yhdistelmäsikalaan ja Kuusjoelle saneerattuun lihasikalaaan. Siirtomatkaa tulee kumpaankin yli 20 km.

“LIHAKETJUSSA
TYÖSKENTELEVIEN
OLISI ENEMMÄN
PUHALLETTAVA
YHTEEN HIILEEN.”

Lisäksi Jukalla on verkostosopimus Alastarolla asuvan siskonsa **Elisa Rantalan** ja tämän miehen **Matin** kanssa. Porsaita siirretään Alastarolle parin viikon välein HKScanin eläinvälityksen kautta.

Monessa paikassa toimiminen asettaa omat haasteensa. Tarvitaan tilojen välistä ketjuohjausta ja selkeitä sopimuksia niin tilan omassa toiminnassa kuin koko ketjussa. Jukan mielestä eniten haasteita aiheuttaa Kankarin ja Rantalan osastojen

erilainen koko. Lisäksi on sovitettava yhteen omien lihasikaloiden ja Rantalan teuraiden hakurytmin vaihtelut.

Muuttuvia tekijöitä on sekä omien tilojen toiminnassa että teurastamon logistiikassa. Sikojen päiväkasvun vaihtelut, erilaiset tuotanto-olosuhteet ja esimerkiksi ruokintaan liittyvät muutokset eivät helpota ketjun ohjausta. Lisäksi Kankarin rakennusten ikä ja tuotantoon liittyvät olosuhdetekijät vaativat normaalia enemmän suunnitelmallisuutta.

Niinpä Kankarin tilan toimintaa on pitänyt sopeuttaa omien ja Rantalan lihasikalalan ottorytmin mukaan.

– Monessa eri pitopaikassa toimiminen edellyttää siirtoilmoitusten tekemistä myös siirrettäessä eläimiä yrityksen sisällä, Jukka huomauttaa.

EMAKOITA VÄHENNETÄÄN HALLITUSTI

Ketjuohjausta ja sopimustuotantoa kehittämällä lihateollisuuden ja tuottajien välinen yhteistyö toimii entistä paremmin. Ketjuohjaukseen liittyy olennaisesti sopimustuotanto, jolla parannetaan asioiden ennustettavuutta. Jukka tuumaillee, että Kankarin tilan toimintaa ajatellen täysin yhdistelmäpohjainen toimintamalli olisi ehkä toimintavarmempi.

– Kaikki on silloin enemmän itsestä kiinni. Se helpottaisi toiminnallisuutta ja sitä ketjuohjausta, hän sanoo.

Hän on tyytyväinen siihen, että HKScanin liha-ketjussa tiedetään nyt paremmin sianlihan tarve



TILA:
KANKARIN TILA OY

OMISTAJAT:
JUKKA JA LAURA EEVA

TUOTANTO:
SIKALAT KUUSJOELLA,
SOMEROLLA, KIIKALASSA JA
SUOMUSJÄRVELLÄ

EMAKOITA 260 KPL, VÄLITYKSEEN
MYYDÄÄN PORSAITA 3 600 KPL/V

OMIA LIHASIKAPAIKKOJA 800 KPL

VILJELYKASVIT:
RUIS 20 HA, REHUOHRA 80 HA,
VEHNÄ 35 HA, TATTARI 35 HA,
KUMINA 50 HA, KAURA 10 HA,
HÄRKÄPAPU 30 HA, LOPPU HEINÄÄ

METSÄÄ:
60 HA

Perhe ja harrastukset
auttavat pitämään huolta
yrittäjän hyvinvoinnista.
Kuvassa vasemmalta Hilla,
Jukka, Laura, Vilja ja Touko
Eeva.

WinPig-ohjelma on Jukalle tärkeä työväline.

eteenpäin. Siitä on osoituksena emakoiden kymmenen prosentin vähentämissopimus, johon myös Jukka on lähdössä mukaan.

– Mielestäni kaikkien lihaketjussa työskentelevien olisi enemmän puhallettava yhteen hiileen niin, että saadaan kaikille osapuolille toimiva systeemi. Ketjuohjaus koskee koko ketjua, hän sanoo.

– Ei voi olla niinkään, että teurastamo aina vaan dumppaisi kaiken mahdollisen tuotetun lihan eteenpäin kaikissa olosuhteissa.

Tilalla on alusta lähtien seurattu tuotantoa WinPig-ohjelmalla. Se on Jukan mielestä ehdoton työväline. Siemennyksiin ja porsituksiin eli biologiseen työntöön perustuva tuotannonseuranta antaa puitteet suunnittelulle niin Kankarin Tilan toiminnassa kuin HKScanin eläinhankinnan eläinmäärien seurannassakin.

WinPigin tarkistuslista Kankarin Tilalta osoittaa, että eläinainekseen satsaamisen jälkeen elävänä syntyneiden määrä on noussut 12,5 porsaasta 15:een vuoden aikana. Karja-analysistä taas selviää, että vieroitettujen porsaiden määrä emakkoa ja vuotta kohden on noussut yli 30:een.

Jukka seuraa tiiviisti myös porsimisprosenttia. Tärkeä lukema on saatu nousemaan 95 prosentin tasolle. Haasteet ovat nyt porsaskuolleisuudessa ja vieroitustilojen riittävyudessa saavutetulla tuotostasolla.

JATKUVAA KEHITTÄMISTÄ

Jatkossa yrittäjä aikoo entistä enemmän panostaa tuotannon kehittämiseen ja emakoiden karsintaan. Käsityönä tehtävän työn osuutta olisi saatava vähemmäksi. Tämä tarkoittaa mahdollista sijoittamista ruokintatekniikkaan ja ruokinnan automatisointia. Investointi parantaisi ajan käytön hallintaa ja vähentäisi ajamista.

– Osa töistä, esimerkiksi lietteen ajot, olisi mahdollista ulkoistaa. Somerolla on harkinnassa vieroitusosaston ja paremman rehustamon rakentaminen, Jukka pohtii.

Rehustuksen osalta hän harkitsee siirtymistä HKScanin ja Suomen Rehun yhteisen Optipekoni-emakkorehusarjan käyttöön. Tällä hetkellä imettävät emakot ruokitetaan Suomen Rehun valmistamalla täysrehulla ja porsaat noin 20-kiloisiksi asti Rehuxin täysrehulla. Joutilaat saavat viljaa ja tiivistettä.

Tulevaisuudelta Jukka odottaa parempaa kannattavuutta kaikille ketjun osapuolille. Porsastuotoksesta lähteneen tehokkuuden hän toivoo lievävän koko ketjuun.

Lihaketjun loppupäältä, esimerkiksi valtion laitosten hankintatoimelta, Jukka odottaa enemmän kotimaisten toimijoiden huomioimista. Hän ihmettelee, että ulkomailta saa tuoda Suomen lainsäädännön vastaisesti tuotettua lihaa.

– Suomen tiukemmat vaatimukset tulisi huomioida niin kilpailulainsäädännössä kuin hinnassakin.

AIKAA PERHEELLE JA HARRASTUKSILLE

Jukalla on laajaa näkemystä niin liha-alan kuin maataloudenkin asioihin. Hän on ensimmäistä kauttaan Varsinais-Suomen MTK:n johtokunnassa ja toimii Varsinais-Suomen edustajana myös eteläisten liittojen valiokunnassa. Toiminta Varsinais-Suomen MTK:n liiton nuorten valiokunnassa antaa sekin paljon pohdittavaa tulevaisuuden suhteen.

Jukka korostaa eläinten ja myös hoitajien hyvinvoinnin merkitystä onnistuneessa toiminnassa. Hänen tavoitteenaan on järjestää lisää vapaa-aikaa perhe-elämälle ja mieliharrastuksilleen.

Vankan urheilupohjan omaava Jukka harrastaa hiihtoa ja suunnistusta ja lisäksi häntä kiinnostavat erilaiset kestävyyslajit. Laura nauttii kaikesta liikunnasta, mutta rakkaimmat harrastukset ovat luonto, ratsastus ja koirat, jotka toimivat myös erinomaisina vahteina. Koko perheen voimin käydään yhteisillä metsäretkillä aina kun mahdollista.

Lopuksi tutustumme vielä Kankarin tuvassa PigProgress-lehden artikkeliin Kiinan lihamarkkinoista ja siellä tapahtuneesta positiivisesta tuotajahintojen kehityksestä, jonka toivotaan ulottuvan pian myös Suomen kotieläintiloille. ●

HKScanin hankintapäällikkö Esa Heikkilä on tyytyväinen Jukka Eevan sujuvaan tapaan hoitaa tilan sisäistä logistiikkaa.

Juha Eeva seuraa tarkasti tuotantoa niin sikalassa kuin WinPig-ohjelmalla.



AJANTASAINEN
TUOTANTOTIETO
AUTTAA LAATIMAAN
TARKEMMAN ENNUSTEEN.

WINPIG-SEURANTA



TUOTTAJA



ALKU-
TUOTANTO



KULJETUS



TEURASTUS



JAKELU



Ketjuohjaus onnistuu yhteistyöllä

Porsasmäärien ennustettavuus on tärkeä osa HKScanin ketjuohjausta. Sekä tilat että HKScan hyötyvät siitä, että oikea määrä halutunlaisia elämiä on oikeassa paikassa.

TEKSTI: ULLA KETOLA

Porsastuotantotilat pystyvät WinPig-tuotannonseurantaohjelman toimintojen avulla hallinnoimaan ja kehittämään omaa tuotantoaan. Asetettujen tavoitteiden toteutumisen seuranta sekä mahdollisten tuotannon heilahtelujen ennakointi ovat sikatilalla jokapäiväistä ketjuohjausta.

Tuottajien WinPigistä lähettämät tiedot ovat myös HKScanin ketjuohjauksen pohjana. Lihaskojen teurasennuste voidaan laatia sitä paremmin, mitä enemmän ajan tasalla olevaa tietoa porsastuotantosikaloiden tapahtumista saadaan. Nyt tietopohjan muodostaa noin 85 prosenttia sopimustuottajien emakoista. Ennustetarkkuuden parantamiseksi tavoitteena on nostaa osuus yli 90 prosenttiin.

Tietojen saannin varmistamiseksi tuotantosopimusta tehtäessä sovitaan tiedonsiirtolisästä. Sen saaminen edellyttää, että tuottaja lähettää kerran kuussa HKScanille päivitetyn varmuuskopion WinPig-ohjelmastaan.

Teurasennuste päivitetään joka kuukauden alussa. Mitä uudempaa ennusteen pohjana käytettävä tieto on, sitä pitemmälle ajanjaksolle lihasikojen teurasennuste voidaan tehdä. Siksi tilojen tulee lähettää päivitettyt tiedot WinPig-ohjelmastaan joka kuukauden viimeisen viikon aikana.

Lihaskojen teurasennuste perustuu emakoiden ja ensikoiden tiineytysmääriin, ja ennustetta tarkennetaan viikoittain syntyneiden ja vieroitettujen porsaiden määrillä. Tiineytystietojen avulla pysytään ennustamaan tulevia lihasikamääriä jopa kymmenen kuukauden päähän. Tämä kuitenkin edellyttää, että kuukauden vaihtuessa käytettävissä on myös tuotantotulokset kaikilta tiloilta.

Onnistuneesta teurasennusteesta hyötyvät sekä tuottajat että HKScan, kun tuleviin tapahtumiin ja teurassikojen määrään pysytään vaikuttamaan riittävän ajoissa. Lisätietoa lihasikojen teuraaksi tulon ennustamisesta sekä tiedonsiirtolisästä saat omalta aluevastaavaltasi. ●

Tilayhtymässä vastuu jaetaan kahden sukupolven kesken. Jani Kaunisto ja Miia Kajander ovat valmiita laajentamaan broilerintuotantoa. Hannu ja Merja Kaunisto osallistuvat vielä tilan töihin.



TILA:
JHM KAUNISTO OY,
KÖYLIO

OMISTAJAT:
JANI, HANNU
JA MERJA KAUNISTO

LIHANTUOTANTO:
VUODESSA 6 ERÄÄ
Ä 75 000 BROILERIA

VILJELY:
VEHNÄ, OHRA,
SOKERIJUURIKAS,
PELTOALAA 80 HA

Kaunistot ovat tyytyväisiä uuteen broilerijalosteeseen, joka on kasvanut tasaisesti kesäkuumallakin. Yhden 75 000 linnun erän kasvatus vie noin 250 tonnia rehua. Vehnänjyvien osuutta rehussa lisätään asteittain 30 prosenttiin.





VIIDEN VIIKON TARKKUUSTEHTÄVÄ

Broilerinkasvatuksen rytmi on ripeä: pikkuinen untuvikko kasvaa parikiloiseksi teuraslinnuksi keskimäärin viidessä viikossa. Vaatii tarkkaa työtä ja paljon taitoa kasvattaa linnut siten, että erän keskipaino on juuri tavoitteen mukainen. Köyliöläiset Kaunistot hallitsevat kasvatuksen tarkan säädön.

TEKSTI: RAILA AALTONEN KUVAT: PEKKA ROUSI

HKSCANIN NEUVONNAN RAPORTILLA tavoitteen mukainen teuraspaino osoitetaan vihreällä korostuksella. Vihreä palkki on katkeamaton yhteenvetolomakkeella, joka kertoo JHM Kaunisto Oy:n kaikkien teuraserien tulokset kuluvalta ja viime vuodelta.

Kirjainyhdistelmän J viittaa **Jani Kaunistoon**. Nuori isäntä asuu vaimonsa **Miia Kajanderin** kanssa uudessa talossa kivenheiton päässä kasvatushalleista, naapureinaan H ja M eli **Hannu** ja **Merja Kaunisto**.

Vuonna 2014 Hannu, Merja ja Jani perustivat tilayhtymän ja saman tien haettiin laajennuslupa tuotannon tuplaamiseen.

– Nyt lintuja on 75 000. Laajennus toisi yhden hallin lisää, Hannu kertoo.

Sekä Janilla että Miialla on maatalousalan koulutus, Miia on lisäksi suorittanut näyttötutkintona broilerinhoidossa vaadittavan pätevyuden. Se ei tuottanut vaikeuksia kotonaan munituskanalan töihin tottuneelle naiselle. Maatila työllistää sekä nuoren että vanhan parin.

Kaunistot aloittivat 15 000 linnulla vuonna 1990. Silloin Kariniemi laajensi tuotantoa ja muitakin uusia tuli mukaan. Toinen kasvattamo rakennettiin 1998 ja uusien valmistui 2008.

Ennen broilereiden tuloa tilalla ei vuosiin ollut ollut kotieläimiä. Päätuotantona oli sokerijuurikas. Rehuviljan viljely monipuolistaa viljelykiertoa ja lanta sopii hyvin pelloille ravinteeksi. Juurikkaalla on edelleen vajaa neljännes tilan noin 80 hehtaarin peltoalasta. Muut viljelykasvit ovat ohra ja vehnä.

– Kaikki vehnä käytetään rehuksi linnuille ja lisää ostetaan lähialueen tiloilta, Jani sanoo.

TAVOITEPAINOON
PÄÄSY PARANTAA
TUOTTEIDEN
TOIMITUSVARMUUTTA
KAUPAN SUUNTAAN.

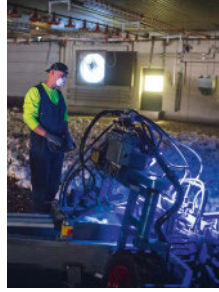
KASVU KOHDALLEEN
VILJAN AVULLA

Tuottaja saa lihasta parhaan hinnan, kun teuraserän keskipaino on teurastamon asettamassa haarukassa.

– Tavoitepainoon pääsy parantaa tuotteiden toimitusvarmuutta kaupan suuntaan. Lintu on tuotteistettu siten, että saanto on paras juuri tavoitepainossa, perustelee HKScanin suunnittelupäällikkö **Anu Leino** hintaporra.

Kaunistot kertovat seuraavansa lintujen painon kehitystä tarkkaan ja säätävänsä kasvua vehnän määrän avulla. Apuna on punnitusautomaattiikka joka hallissa ja rehunvalmistajan taulukot sopivasta painonkehityksestä. Lintujen teurastuspäivä on tiedossa jo tipujen toimituspäivänä.





Linnut kasvavat nopeasti ja erästä tulee tasainen, kun ilmaston ja rehustuksen säädössä onnistutaan.

– Aivan aluksi linnut saavat teollista rehua, mutta viiden päivän iässä siihen aletaan lisätä kokonaista vehnää. Viidestä prosentista aloitetaan ja lisäystä on prosentti päivässä, kuvaa Jani.

Jos kasvu on hidasta, vehnän määrää pienennetään. Aivan kaikkea ei ruokinnalla pystytä säätämään, sillä untuvikkoerät poikkeavat toisistaan. Kaunistot ovat kuitenkin todenneet, että alkupäivien huolellinen hoito edesauttaa parven tasaista kehitystä.

– Vettä ja rehua pitää olla saatavilla mahdollisimman lähellä, hallin lämpötilan ja kosteuden on oltava oikeat ja imureita on pistettävä päälle sitä mukaa kun hiilidioksidipitoisuus ilmassa alkaa nousta, Jani summaa tärkeimmät kohdat. Myös kuivikkeen kunnosta on huolehdittava tarkoin.

HALLIT NOPEASTI TYHJIKSI

Myös HKScanilla seurataan kasvamassa olevan lintuerän kehitystä. Ensimmäisen viikon tiedot kasvusta ja poistumasta kiinnostavat myös hautomoa, joka saa siitä arvokasta

palautetta omasta työstään. Paria viikkoa ennen teurastusta halleista kerätään salmonellanäyte ja päivää ennen toimitetaan uusi kasvu- ja poistumaraportti.

Haastattelupäivänä broilereita lastattiin ja viimeinen halli tyhjäksi ennen puoltapäivää. Jos on kasvatusta ollut riipää, niin tempo on kova myös lastauksessa. Satahenkilöstön miehet tekevät 8 000 linnun kuorman kuljetusliike Perkolan autoon reilussa tunnissa. Lintujen rauhoittamiseksi halli on muuten pimeänä, vain lastauskuljettimen suulla palaa kirkas työvalo.

Ammattilaiset olivat aloittaneet työn jo aamuyöllä. Jani ja Hannu olivat nostaneet rehu- ja vesilinjat kattoon ja lisänneet ilmanvaihtoa, jotta olosuhteet olisivat hyvät niin linnuille kuin lastaajillekin.

Isännät aikovat aloittaa lannanajon vielä samana päivänä. Omien peltojen lisäksi lantaa menee lähitiloille ja Biolanille Euraan. Urakoitsijan pesty ja desinfioitu tilat niissä tehdään tarvittavat huoltotyöt. Kolmen viikon kuluttua erän lähdestä kasvattamoissa sirkuttavat jo uudet vastakuoriutuneet untuvikot. ●



SUUNNITTELIJAN TOIVEISSA TASAISUUS JA ENNUSTETTAVUUS

Broilerikasvatuksessa tilan tasainen suorittaminen ja tulosten ennustettavuus ovat suunnittelijan toivelistan kärkipäässä. Ammattitaitoisten sopimuskasvattajien ansiosta broilerin toimitusvarmuus on hyvällä tasolla ja sitä mitataan prosentin kymmenysten tarkkuudella.

Alkutuotannon toimitusvarmuudesta määräytyy paljolti ketjun toimitusvarmuus asiakkaalle saakka. Tuotantoketjun jokaisen osan onnistumisella on suuri merkitys tuorelihadirektiivin säätämässä nopeatahtisessa broilerituotannossa.

Ohjauksen ja hankinnan tavoitteena on toimittaa sovittuun aikaan oikea määrä oikean painoista ja laatuista lintua teurastamolle.

Toivelista tuottajalle:

- Kiinnitä huomiota lintujen kasvun edistymiseen jo erän alusta alkaen. Parhaat mahdollisuudet vaikuttaa erän lopputulokseen saat ottamalla homman haltuun heti ensimmäisenä päivänä.
- Ilmoita HKScanille mahdollisista poikkeamista lintujen määrässä ja laadussa.
- Hyödynnä tarvittaessa HKScanin tuottajapalvelun ja rehutehtaiden asiantuntijoiden apua.

13

YHDESSÄ

KYSYNTÄ OHJAA LIHAN HANKINTAA

Tuotannonohjaus lihayrityksessä on haastava tehtäväkenttä, koska lihamarkkinoilla kysyntä aaltoilee eri rytmissä kuin lihaeläinten kasvatus kotitiloilla.

TEKSTI JA KUVA: RAILA AALTONEN

OHJAUSPÄÄLLIKKÖ PÄIVI VUORI jonglööraa monella pallolla HKScanin pääkonttorilla Turussa. Hänen tehtävään on ohjata raaka-ainevirtoja siten, että tuotannolla on aina käytettävissään mahdollisimman hyvin tarvetta vastaava lihamäärä.

Lihataselaskennan pohjana on raaka-ainetarve.

– Eläintarpeen määrittää tiettyjen ruhonosien tarve, ja niiden mukana käyttöön tulevat kaikki muutkin ruhonosat. Koko sen lihamäärän kanssa meidän on pystyttävä toimimaan. Täyttä tasapainoa ei voi saavuttaa, Vuori avaa suunnittelun haasteita.

Samalla kun hankintamääriä ohjataan kysynnän mukaan, pyritään myös varmistamaan menekkiä kaikille ruhonosille. Työkaluina ovat kuluttajakampanjat ja vaihtoehtoiset reseptit.

Ohjauksen suunnittelujänne on kolmen vuoden pituinen. Pitkän aikavälin suunnitelmaa tarkennetaan jatkuvasti kuukausi-, viikko- ja päivätasolle. Apunaan Vuorella on kaksi suunnittelupäällikköä ja kaksi raaka-ainesuunnittelijaa. Kuukausittain pidetään lisäksi tasepalaveri, jossa ovat mukana tilaus-toimitusketjun asiantuntijat sekä myynti, eläinhankinta, tuotekehitys ja talous.

– Työni on ennustamista ja arviointia, laskentaa, seuranta ja toimenpiteiden suunnittelua mahdollisimman hyvän tasapainon saavuttamiseksi, Vuori summaa.

Korjausliikkeitä tarvitaan, jos kysyntä ei toteudu odotetusti ja tiettyä ruhonosaa jää

yli. Silloin erälle on hankittava uusi osoite – lihaa ei mene pakkaseen ilman käyttösuunnitelmaa.

Pakkasvarasto puskuroidu tuotantoa vuositason kysyntälähtöisellä liha-alalla on selvät sesonkipiikit ja kysynnän rakenne kussakin sesongissa hyvin erilainen.

Grillikaudella menee sekä lihaa että makkaroita, ja silloin tuotannossa hyödynnetään pakkasvarastojen lajitelmiä. Keväällä taas on paljon juhlapyyhiä, mikä piristää kysyntää, mutta samalla vähentää työpäivien määrää teurastuksessa ja lihankäsittelyssä. Tämä heijastuu Vuoren mukaan hankintaan asti etenkin broilerissa. Teurastukseen on ohjattava päivittäin enemmän kuormia kysynnän kattamiseksi.

Markkinoiden muutos on muuttanut työn kuvaa ja haasteita, kertoo 20 vuotta tilaus-toimitusketjussa työskennellyt elintarviketeknikko. Myyntijaksot vähittäiskaupan suuntaan ovat ennallaan, mutta kaksi suurta ostajaa kilpailuttavat lihayrityksiä paljon kovemmin kuin ennen.

– Kilpailu on kiristynyt ja vanhoilla konsteilla ei enää pärjätä. Hankintamäärien tarkentaminen on entistä tärkeämpää. Tuottajat ovat olleet tässä hyvin mukana, ja nyt ollaan menossa yhteistä tavoitetta kohti. ●

Päivi Vuori tuntee eläinten kasvatusprosessin, vaikka ei toimikaan suoraan tuottajien kanssa. Vapaa-aika kuluu mökkeillen, ja grillin äärellä viihtyvät myös perheen kaksi teini-ikäistä tytärtä.





VASIKOITA TIEN PÄÄLLÄ JOKAISENA ARKIPÄIVÄNÄ

Vasikat syntyvät maitotiloilla ympäri Suomea, ja hajallaan ovat myös vasikoiden kasvattajatilat. Niinpä vasikoita kuljetetaan joka arkipäivä eri puolilla maata.

TEKSTI: HANNE LEHTONEN KUVAT: PASI LEINO

VASIKKALOGISTIIKKA on myyntien ja ostojen yhteensovittamista, jossa otetaan huomioon monien tahojen toiveet.

– Tärkeää on, että niin osto- kuin myynti-ilmoituksetkin ovat meillä ajoissa. Kun kuljetussuunnittelijamme tietää mahdollisimman aikaisin millä alueella, minkä ikäisiä ja kuinka paljon vasikoita on tarjolla, hän pystyy suunnittelemaan hyvät keruureitit. Näin pystymme palvelemaan maitotiloja mahdollisimman jouhevasti, sanoo Varsinais-Suomen nauta-aluevastaava **Hanne Lehtonen**.

Välitykseen ilmoitetaan vasikat pääosin Sinetin kautta, sonni- ja lehmävasikat erikseen. Vasikan ikä vaikuttaa siihen, ilmoitetaanko se ternivasikkana vai perinteisenä vasikkana. Ternivasikat menevät tiloille, jotka kasvattavat ne itse teuraaksi asti, tai välikasvattamoihin.

Ternivasikka on hyvä ilmoittaa välitykseen mahdollisimman pian syntymän jälkeen. Jos eläin ilmoitetaan lähellä neljän viikon ikää, sille on jo hankalampi löytää kasvatuspaikka. Loppukasvattajat arvostavat vasikkaryhmiä, joiden ikäjakama on mahdollisimman pieni.

Kuljetussuunnittelija pitää parhaansa mukaan huolen siitä, että jakauma ei pääse liian suureksi. Ternivasikoiden

kuljetusikä on pääsääntöisesti 14–28 vuorokautta. Ikä huomioidaan suunnittelussa: alle kaksiviikkoisia vasikoita ei saa kuljettaa yli kahdeksaa tuntia.

VASIKKAKORTILLA TÄRKEÄÄ TIETOA

Yli kuukauden ikäinen vasikka ilmoitetaan perinteisenä vasikkana. Perinteisille vasikoille on eniten kysyntää 2–4 kuukauden iässä.

Nämä vasikat matkaavat loppukasvattamoihin, joissa harvoin on juottomahdollisuutta. Tämän vuoksi juotolta vierotus tulee tehdä viimeistään viikkoa ennen välitystä.

Teinivasikat on ajettu terneinä välikasvattamoon, joissa niitä on kasvatettu 4–5 kuukautta. Niiden välityksellä on 4–6 kuukautta. Teiniryhmän mukana loppukasvattamoon kulkee saatekortti, josta selviää muun muassa vasikoiden ruokinta ja mahdolliset lääkitykset.

Vasikka-auto saattaa päivän aikana käydä jopa 20:llä eri maitotilalla. Kuljettaja tarkistaa jokaisen vasikan välityskelpoisuuden.

– Terve ja hyväkuntoinen eläin pääsee kyytiin, jos painoa on kertynyt riittävästi. Vasikalla pitää olla korvamerkki

Vasikka-auto saattaa päivän aikana käydä jopa 20 maitotilalla.

korvissa ja vasikkakortti mukana. Ostajat toivovat, että kortti täytetään huolella, jotta mahdollisissa ongelmatilanteissa nähdään mm. vasikan ruokintahistoria, kertoo välityseläin-kuljettaja **Henri Sainio**.

Tällä hetkellä vasikoille tilattavista merkeistä yli puolet on e-merkkejä.

– Toivomme määrän kasvavan, sillä osassa juottolaitteita on käytössä e-merkkitunnistus. Väärään korvaan kiinnitetty merkki sekoittaa juottolaitteen toimintaa. E-merkki on oikein kiinnitetty, kun se on vasikan vasemmassa korvassa, Lehtonen kertoo.

Matkan aikana kuljettaja on vastuussa vasikoista ja huolehtii niiden hyvinvoinnista. Autoissa on lämpötilan seuranta, jolla varmistetaan, ettei lämpö nouse tai laske liikaa auton sisätiloissa. Lisäksi autot on varustettu asianmukaisilla juottolaitteilla.

IKÄRYHMÄT ERI KUORMISSA

Saman päivän aikana purkupaikkoja on yleensä yksi, joskus useampi. Vasikoiden tarjonta ja kysyntä vaikuttavat kuormien kokoihin ja siihen, ajetaanko samaan kasvattamoon yhdellä, kahdella vai jopa kolmella autolla. Tilausmäärät voivat olla muutamasta vasikasta jopa 200 vasikkaan asti.

Kesäaikaan vasikoiden tarjonta on vähäisempää, joten kuormat ovat yleensä pienempiä kuin talvella.

Eläintautiriskin takia ternivasikat, perinteiset vasikat ja teinivasikat kuljetetaan kukin omissa ryhmissään. Tämä lisää haastetta kuormien suunnitteluun, mutta on ensiarvoisen tärkeä asia eläinten terveyden kannalta. Myös pihvasikat kuljetetaan omina ryhminä.

– Epäselvissä esim. tautiasioihin liittyvissä tapauksissa otathan yhteyttä eläinhankintaan tai -välitykseen. Näin vastuullisesti toimien pyritään löytämään tapauskohtaisesti paras ratkaisu ja järjestämään eläinliikenne tilanteen vaativalla tavalla. Yhteistyö on kaikkien etu, Lehtonen summaa. ●

Meille on tärkeää, että vasikka lähtee ajallaan ja mielellään heti kun ikää on riittävästi, kertoo lypsykarjatilan emäntä Riikka Määttänen Paimiosta.

NAUTAKETJUN PELISÄÄNNÖT PÄIVITETTY

Tavoitteena estää tarttuvien tautien leviäminen

Eläinten terveys ETT ry:n hallinnoimassa Maito- ja lihaketjun jäljitettävyyttä -järjestelmät -hankkeessa on luotu yhteiset pelisäännöt tilojen väliseen eläinkauppaan. Myös ohjeet välityskelpoisen vasikan ja teurasnaudan osalta on päivitetty. Ohjeet on postitettu tiloille ja päivitetty Sinettiin. Myös HKScanin omat välitysvasikoita koskevat laatuvaatimukset on päivitetty ja tallennettu Sinetin ohjeisiin.

Pelisääntöjen tarkoitus on ohjata ja yhden-suuntaistaa tilojen välistä eläinkauppaa ja teurastamon ohjaamaa eläinliikennettä siten, etteivät tarttuvat taudit leviä eläinten mukana tilalta toiselle. Tutustuthan ohjeisiin huolellisesti.

Maidon- ja naudanlihantuottajille järjestetään "Nautaketjun turvallinen toimintatapa" -koulutusta valtakunnallisesti lokakuusta alkaen. Koulutuspaikkakunnat ja -paikat voi tarkastaa Sinetistä.

Työkalu terveystietojen välittymiseen on nautaterveydenhuollon seuranta-järjestelmä Naseva. Tarkistathan, että tilasi kuuluu Nasevaan, ja että valtuutukset HKScanille ovat kunnossa.

Hanne Lehtonen pitää päivitettyä välitysvasikkaohjetta hyvänä ohjenuorana.



Aki Laiho tapasi tuottajia OKRA maatalousnäyttelyssä. HK Lihakoulun herkut; ylikypsä Rypsiporsaan kylki, gremolatapesto ja maalaisperuna, maistuivat HKScanin osastolla.

LIHA JA LIHANSYÖNTI SUURENNUSLASIN ALLA

Lihansyönti on median otsikoissa ja keskusteluissa useasti. Keskustelun ytimessä ovat niin lihansyönnin ympäristövaikutukset kuin terveellisyys. Liha maistuu suomalaisille edelleen hyvin, yli 90 prosenttia ostaa lihaa ainakin toisinaan ja lihaa syödään vuosittain noin 79 kiloa henkeä kohti. Lihatiskillä ratkaisevat kotimaisuus ja turvallisuus.

TEKSTI JA KUVAT: SARI JÄRVINEN

VIIMEISTEN VUOSIKYMMENTEN KULUESSA suomalaisten lihankulutus on kasvanut tasaiseen tahtiin. Lihan määrä suomalaisten lautasilla on lähes kolminkertaistunut 60 vuodessa. Parhaiten suomalaisille maistuu edelleen sianliha, jota Luken arvion mukaan syötiin 35 kiloa henkeä kohti vuonna 2015.

– EU:n mittakaavassa suomalaiset ovat kuitenkin lihansyöjinä listan häntäpäädessä noin 79 kilolla per asukas EU:n keskiarvon ollessa yli 87 kiloa asukasta kohti, kertoo HKScanin markkinointijohtaja Mikko Järvinen.

Vaikka kriittiset puheenvuorot lihansyönnistä ovat saaneet paljon palstatilaa, suurin osa suomalaisista syö edelleen lihaa. TNS Gallupin tuoreessa kyselytutkimuksessa* 94 prosenttia vastaajista kertoi ostavansa lihatuotteita ainakin toisinaan.

– Liha valitaan tuoreuden, turvallisuuden ja kotimaisuuden lisäksi myös lihan ja lihavalmisteiden käyttötarkoituksen ja maun perusteella, kertoo Järvinen.

Vastauksissa oli merkittäviä eroja sukupuolten ja ikäryhmien välillä. Esimerkiksi yli 45-vuotiaista naisista yli 80 prosenttia piti lihan tuoreutta erittäin tärkeänä, kun saman ikäisistä miehistä tuoreutta arvosti noin 60 prosenttia vastaajista. Naiset painottivat miehiä enemmän myös lihan kotimaista alkuperää ja lisäaineettomuutta. Myös tuotanto-olosuhteet kiinnostavat kuluttajia.

Suomessa syödään pääosin Suomessa syntynyttä ja kasvatettua lihaa. Noin 80 prosenttia Suomessa kulutetusta lihasta on kotimaista ja kaupassa myytävä raakaliha on suurimaksi osaksi kotimaista. Taloustutkimuksen ruuan arvostusta mitanneen tutkimuksen** mukaan suomalaiset ovat hyvin tietoisia ja halukkaita ostamaan suomalaisia elintarvikkeita ja moni jopa maksamaan enemmän kotimaisesta tuotteesta.

Suomeen tuotiin lihaa vuonna 2015 reilut 82 miljoonaa kiloa. Tuontiliha päättyy pääasiassa ravintoloihin, suurkeittiöihin ja kaupassa kypsennettäviin tuotteisiin, joissa alkupe-ramaa ei ole suoraan näkyvissä.

HKScanin eläinhankinnasta ja tuottajapalveluista vastaavan

johtajan Pia Nybäckin mielestä julkisessa keskustelussa tulisi huomioida myös lihan alkuperä ja tuotannon vastuullisuus.

– Lihantuottajamaana Suomi on vastuullisuuden edelläkävijöitä. Suomalaisen lihan ympäristövaikutukset ovat selvästi ulkomaista lihaa pienemmät. Suomessa noin 80 prosenttia nautanlihasta tulee maitotiloilta, mikä pienentää lihaketjun kokonaispäästöjä ja ilmastovaikutuksia. Lisäksi Suomessa eläinten terveydestä ja hyvinvoinnista pidetään erittäin hyvää huolta ja esim. antibiootteja käytetään erittäin vähän, ainoastaan eläinlääkärin diagnosoiman sairauden hoitoon, Nybäck tiivistää.

MAKU HINTAAKIN TÄRKEÄMPI

TNS Gallupin tutkimuksen mukaan hinta ei ole valintaperusteiden kärjessä, vain joka neljännen vastaajan mielestä hinta on erittäin tärkeä. Sen edelle kirivät muun muassa lihan ja lihatuotteiden maku, käyttötarkoitus, hyvä ulkonäkö ja terveellisyys.

Myös lihan terveellisyys herättää paljon tunteita ja mielipiteitä. HKScanin ravitsemusasiantuntija Soile Käkösen mukaan liha on parhaimmillaan osana monipuolista ruokavaliota.

– Lihasta saatava proteiini on siinä mielessä ”täydellistä”, että se sisältää kaikki ne välttämättömät aminohapot, joita keho ei itse osaa valmistaa. Lihassa on myös kaikkia B-ryhmän vitamiineja, sekä mm. rautaa, sinkkiä ja seleeniä, Käkönen kertoo.

Hintaa pitivät tärkeimpänä alle 30-vuotiaat naiset ja miehet: heistä lähes 40 prosenttia koki hinnan erittäin tärkeäksi valintaperusteeksi. Miesten valintakriteereistä esiin nousi myös maku, jonka merkitys korostui 45–64-vuotiaiden miesten keskuudessa. ●

* Tutkimus toteutettiin TNS Gallupin internet-paneeli Gallup Kanavassa. Vastaajia oli yhteensä 1 027. Kyselyn teetti viestintätoimisto Tekir lihayhtiöiden Atria ja HKScan toimeksiannosta.

** Kvantitatiivinen tutkimus suomalaisten suhtautumisesta suomalaiseen ruokaan ja ruokakulttuuriin. Vastaajia oli yhteensä 2015. Tutkimuksen tilaaja maa- ja metsätalousministeriö.



LIHAN ALKUPERÄ JA HK LIHAKOULU® KIINNOSTIVAT MYÖS OKRA MAATALOUSNÄYTTELYSSÄ

OKRA MAATALOUSNÄYTTELY järjestettiin Oripäässä 6.-9. heinäkuuta. HKScanin osaston vierailijoita kiinnostivat uutuustuotteet, niiden alkuperä sekä HK Lihakoulu®.

Osastolla oli maistettavana HK ja Kariniemen tuoteuutuuksia, Maakarit®-sarjan makkaroita ja Kariniemen Kananpojan fileestä valmistettuja pihvejä suositulla koko perheen mango-marinadilla. Maakarit-makkarat saivat osakseen paljon hyviä kommentteja mausteisesta mauista. Myös mangomarinoitu broileri sai paljon uusia ihailijoita ja pakettin etiketti painettiin tarkasti mieleen seuraavaa kauppareissua varten.

Lihakoulun kokit **Sami Lamminaho** ja **Tero Honkaniemi** opastivat askel askeleelta, miten valmistuu kesäiltojen hittimenu: ylikypsää Rypsiporsaan® kylkeä, gremolata-pestoa ja maalaisperunaa.

Lihantuottajia kiinnosti erityisesti alan tulevaisuuden näkymät. Toimitusjohtajan sijaisena toimiva teknologia- ja tuotantojohtaja **Aki Laiho** piti liiketoimintaympäristön kehitystä kaksijakoisena.

- Positiivista on, että lihan maailmanlaajuinen kulutus kasvaa edelleen tasaisesti, kun kuluttajien ostovoima vahvistuu kehittyvillä markkinoilla. Samaan aikaan lihan kulutus kuitenkin pienenee Euroopassa. Siipikarjan liha tekee poikkeuksen eurooppalaiseen trendiin - sen kysyntä jatkaa tasaista kasvuaan.

- Myös arkea helpottavat valmisruuat ja puolivalmisteet ovat yhä suosituimpia. Vastuullisuuden merkitys korostuu ostopäätöksiä tehtäessä, mikä vahvistaa HKScanin asemaa sekä kotimarkkinoilla että niiden ulkopuolella, totesi Laiho.

OKRA maatalousnäyttelyssä oli neljän näyttelypäivän aikana kävijöitä huimat 83 500, joka oli samalla uusi yleisöennätys.





Ruokaisan ja klassisen amerikkalaisen Cobb-salaatin syntytarinasta on useampi versio, mutta EAT COBB toimii muistisääntönä täytteille: Egg, Avocado, Tomato, Chicken, Onion, Bacon, Blue cheese.

ITALIAN MAKUUA UUTUUSPEKONISTA

EAT COBB -SALAATTI PEKONIDRESSINGILLÄ

- 150 G HK ITALIAN PEKONIA
- 330 G KARINIEMEN KANANPOJAN MAUSTAMATONTA FILEEPIHVIÄ
- 2 KANANMUNAA
- 2 AVOKADOA VIIPALOITUNA
- 250 G KYPSIÄ KIRSIKKATOMAATTEJA PUOLITETTUINA
- 1 PUNASIPULI PIENINÄ KUUTIOINA
- N. 70 G PITKÄÄN KYPSYTETTYÄ SINIHOMEJUUSTOA MURENNETTUNA
- N. 150 G RAPEITA SALAATTEJA (ESIM. ROMAINE JA JÄÄSALAATTI)

Paista pekoni pannulla rapeiksi ja siirrä ne talouspaperin päälle jäähtymään. Siivilöi pannulta rasva talteen kastiketta varten. Keitä kananmunat kypsiksi ja hienonna tai viipaloi ne. Paista tai grillaa kanapihvit, mausta suolalla ja pippurilla ja siirrä ne kastikkeen valmistamisen ajaksi folion sisään vetäytymään ja viipalointia odottamaan. Asettele salaatin ainekset ryhmittäin vadiille ja kruunaa kastikkeella.

PEKONIDRESSING:

- PEKONIN SULANUT RASVA
- 3 RKL VAALEAA BALSAMICOA
- 1 TL VÄKEVÄÄ SINAPPIA
- 1 TL SOKERIA
- ¼ TL MUSTAPIPPURIA MYLLYSTÄ

Sekoita kaikki ainekset yhteen sauvasekoittimella tai vispilällä.

Kana-ateriat rokkaa

Kariniemen KanaSet - uusi nopean syömisen kanakonsepti

Kypsät KanaSet -tuotteet maistuvat sellaisenaan tai lämmitettynä. KanaSet on pakattu näyttävään kartonkipakkaukseen, josta herkkuja on kätevää syödä ja dippailla. Pakkauksissa on mukana kaksi erilaista, sopivasti makupareina toimivaa dippiä.

- Kariniemen KanaSet Grillatut wingsit, grillattuja ja maustettuja kananpojan siipiä.
- Kariniemen KanaSet Paahdetut fileepalat, uunipaahdettuja kananpojan sisäfileitä sopivina suupaloina.
- Kariniemen KanaSet Friteeratut kanarenkaat, paistettuja ja leivitettyjä renkaita kananpojan fileestä ja mehevästä paistilihasta on nuggettien kaltainen tuote.



Pekonivalikoima uudistuu

Pekonin käyttö ruuanlaitossa on yleistynyt, sitä käytetään monipuolisesti niin ruokien komponentteina kuin maustamisessa. Pekoniuutuudet ovat HK Englannin Pekoni ja HK Italian Pekoni.

Englannin Pekoni tehdään suomalaisesta viljaporsasta. Se leikataan niin, että pekoniisiivussa on osa filettä ja osa kylkeä. Siivu on hieman normaalia paksumpi, mikä vaikuttaa suutuntumaan ja makuun. Pekoni savustetaan aidolla leppähakkeella.

Italian Pekoni on tehty suomalaisen viljaporsaan kyljestä, savustettu aidolla leppähakkeella ja maustettu parmankinkkuaromilla, joka tekee siihen herkullisen aromin ja maun. Uusi Pancetta-tyyppinen pekoni on italialaiseen tapaan paras raaka-aine pasta Carbonaraan. Italian Pekoni soveltuu pyöreän muotonsa ansiosta loistavasti myös hampurilaisten väliin.



Kariniemen Kananpojan Pekingin kanaa

Uunivalmis-tuotesarjan herkullinen uutuus, Pekingin kana valmistuu kartonkisessa myyntipakkauksessaan viikonlopun pääruuaksi tai helpoksi arkiruuaksi. Pekingin kanan maussa korostuvat inkivääri, sitruuna ja chili.



Kariniemen Kananpojan Uunisiivet

Toinen syksyn uunivalmis kanauutuus on Kariniemen Kananpojan Uunisiivet Spicy - BBQ. Valmiiksi maustettu kananpojan siipi valmistuu helposti ja siististi uuninkestävässä kartonkivuossa.



Maakarit® saivat hyvän vastaanoton - syksyyn neljä uutuutta

HK Maakarit® -sarjaan tulee neljä uutuutta: pitkä olutmakkara Angelan Frankfurteri, tulisempi Helgan Hotfurtereri, perinteinen Claudian Currywursti ja lihaisa Elsan Valkosipuliwursti.

Uutuusmakkaroitten maut ovat autenttisia, rakenne karkea ja lihapitoisuus korkea (88%). Makkaran tekemisen mestarit valmistavat Maakarit-artsaanimakkaroita käsityönä suomalaisesta lihasta Vantaan Pakkalassa.

Vastuullinen alkutuotanto ja vahvat tuotemerkit kehityksen kulmakivinä

- HKScanin vahvuuksia ovat konsernin vahvat tuotemerkit, ylpeys yrityksen juurista sekä vastuullinen alkutuotanto. Ketjun luotettavuus kumpuaa pitkäaikaisista kumppanuuksista sopimustuottajiemme kanssa. Näiden pohjalta on hyvä lähteä rakentamaan entistä vahvempaa yhtiötä, HKScanin uusi toimitusjohtaja Jari Latvanen sanoo.

TEKSTI JA KUVAT: SAARA SALAJA

MYÖHEMMIN SYKSYLLÄ työnsä aloittava Jari Latvanen on jo käynnistänyt HKScanin vahvuuksien, heikkouksien, uhkien ja mahdollisuuksien kartoittamisen.

- Olen pyytänyt näkemyksiä muutamilta kymmeniltä HKScanin ja sen sidosryhmien edustajilta. Samalla olen kysynyt heidän odotuksiaan minulle toimitusjohtajana. On hyödyllistä tarkastella yhtiötä mahdollisimman objektiivisesti eri kohderyhmien näkökulmista.

Kartoitus toimii pohjatyönä Latvasen uuteen pestiin. Kun yhtiön vahvuudet ja heikkoudet

on tunnistettu, tulevat suuntaviivatkin hahmotuvat selkeästi. Latvanen lupaa lähteä joukkoineen vahvistamaan HKScanin vahvuuksia ja aikoo pureutua myös heikkouksiin. Kaiken tekemisen tulee lähteä merkityksen ja lisäarvon luomisesta niin kuluttajille, asiakkaille, osakkeenomistajille kuin tuotantoketjullekin.

Jo nyt tekemiensä haastattelujen perusteella Latvanen tunnistaa muutaman, eri puheparsissa toistuvan vahvuuden. Näistä hän haluaa nostaa esiin ylpeyden yrityksen juurista ja vastuullisesta alkutuotannosta.



JARI LATVANEN

Ikä: 52

Perhe: Vaimo ja kolme lasta

Harrastukset: ulkoilu, laskettelu, ratsastus, ruuanlaitto

Onnistumisen resepti: Voitetaan yhdessä asiakkaan kanssa, yllätetään kuluttajat iloisesti, parannetaan kannattavuutta tehokkaasti

Teesit: Avoimuus, vastuun ottaminen, toiminta



KULUTTAJIEN TARPEET TUNNISTETTAVA

Latvanen haluaa ymmärtää HKScanin arvo-ketjun perinpohjaisesti ja tunnistaa kuluttajien tarpeet tarkkaan.

- Meidän täytyy vastata kuluttajien tiedon-haluun. Vastuullisuuskysymykset ovat pinnal-la enemmän kuin koskaan. On tärkeää kertoa selkeästi, että ketjumme eläimet voivat hyvin, kuljetukset hoidetaan vastuul-lisesti ja korkea laatu seuraa tilalta pöytään asti. Myös ympäristökysymyksiin ja muihin kestäväen kehityksen aiheisiin on pureudutta-va aktiivisesti.

- Teot merkitsevät enemmän kuin sanat. Kun koko ketju tekee töitä yhdessä samojen tavoitteiden eteen ja viestii yhdenmukaisesti tekemänsä työn merkityksestä ja tuloksista, olemme vahvoilla.

TILOILLA TEHDÄÄN HENNOA TYÖTÄ

Latvanen mukaan kuluttajat ovat vieraantu-neet siitä, miten ruoka tuotetaan ja mistä se tulee.

- Lihantuottajat ovat yksi HKScanin toimin-nan tärkeimmistä tukijaloista ja tiloilla tehdään hienoa työtä. Kuinka moni kuluttaja mahtaa tietää, mikä määrä osaamista ja työtä kotimai-suuden, korkean laadun ja vastuullisuuden takana onkaan.

Useissa Euroopan maissa asunut ja muun muassa Nestlén johtotehtävissä Ruotsissa ja Tanskassa työskennellyt Latvanen sanoo, että Pohjoismaissa ja Baltiassa kotimaisuuden arvo kasvaa jatkuvasti.

- Vaalimme kotimaisuutta jatkossakin, mutta tavoitteeni on jatkaa siltojen rakentamista eri markkina-alueiden välille. Katsotaan, mitä toiset tekevät hyvin ja opitaan yhdessä toistemme parhaista käytännöistä.

VIENNISTÄ KASVUA

Kasvu ei tule itsestään, vaan siihen on inves-toitava. Latvanen näkee paljon potentiaalia esimerkiksi kasvavassa siipikarjasegmentissä, myös Ruotsissa.

Kasvun hakemiseksi viennissäkin on akti-voiduttava. Latvanen luettelee HKScanin vientivalteiksi puhtaan luonnon, puhtaat raaka-aineet ja luotettavuuden. Hän sanoo, että uusia vientikohteita on punnittava tark-kaan.

- Esimerkiksi Kiinassa kuluttajat eivät luota oman ruokansa puhtauteen, tässä on mieles-täni hyvä tilaisuus HKScanille.

Torniossa kasvaneelle leipurin pojalle ruoka on aina ollut lähellä sydäntä. Koko ikänsä ruuan kanssa töitä tehnyt Latvanen sanoo, että ruoka on nyt trendikkäämpää kuin koskaan.

- Kun ajatellaan lihaa ja lihankulutusta, yhteiskunta on muuttunut paljon viime vuosien aikana. Meidän on sopeuduttava näihin muutoksiin ja otettava huomioon eri markkinoiden vaatimukset. Eri vuodenajat ja sesongit tarjoavat meille paljon mahdol-lisuuksia. ●

HKScanin uusi toimitusjohtaja Jari Latvanen vieraili Vantaan tuotantolaitoksessa kesäkuussa. Kierroksella Latvanen tutustui logistiikkakeskukseen ja tuotantoon, tervehti useita työntekijöitä sekä tapasi myös vanhoja tuttuja.



TEKSTI: STEFAN CLAUSSESON KUVA: HKSCAN

Lihatase hallintaan yhteistyöllä

Kaikkien arvoketjun osapuolten tiivis yhteydenpito ja pitkän aikavälin ennusteet ovat kannattavan liiketoiminnan perusta.



KAIKISSA TOIMINTAMAISAMME tavoitteenamme on tarjota kuluttajalle hänen toivomansa tuote ajoissa ja kustannustehokkaasti. Tiivis ja avoin yhteydenpito myynnin, tilaus-toimitusketjun ja eläinhankinnan välillä sekä aiempiin toteutumiin perustuva ennuste ovat ratkaisevia tekijöitä tarjonnan ja kysynnän tasapainottamisessa sekä kannattavuuden luomisessa. Miten tavoite toteutetaan Ruotsissa?

- Meillä on selkeä arvoketju, joka on teoriassa hyvin yksinkertainen. Myynnistä kerrotaan, mitä yhtiössä tarvitaan markkinoiden tarpeiden tyydyttämiseen, kuinka paljon minkäkin lajin eläimiä tarvitaan ja mitä on mahdollisesti täydennettävä ulkopuolisilla ostoilla, kertoo Ruotsin eläinhankinnasta vastaava **Torbjörn Lithell**.

Käytännössä asia on kuitenkin monimutkaisempi. Asiakkaiden tarpeet vaihtelevat eri vuodenaikoina, ja sää vaikuttaa myyntiin erittäin paljon. Lisäksi on huomioitava useat eri konseptit, esimerkiksi luomu ja Rypsiporsas®. Kysynnän ja tarjonnan tasapainottaminen on jatkuvaa työtä.

- Tilaus-toimitusketjun ohjaamiseen liittyvät prosessit ovat kohtuullisen hyvin vakiintuneita, joten poikkeamia tapahtuu aina vain harvemmin. Tästä on paljolti kiittäminen tiivistä keskusteluyhteyttä ja viikoittaisia lihatasekokouksia, joissa eläinhankinta käy tuotannon ja myynnin kanssa läpi mahdollisia ongelmia ja niiden ratkaisuja. Lisäksi pidämme operatiivisia kokouksia, joissa toimintaa suunnitellaan pidemmälle, sanoo Torbjörn.

Suunnittelutyön perustana on saapuva eläinvirta. Pitkään jatkuva vajaus vaikuttaa myös ennusteisiin ja voi tuoda haasteita lihataseen hallintaan. Torbjörnin mukaan tasaisen raaka-ainevirran suuri merkitys lihataseen onnistuneeseen hallintaan tiedetään hyvin tuottajakentässä.

- Sanoisin, että nykyään tuottajat ymmärtävät asian täysin ja myös sen, että yrityksen on ylläpidettävä palvelutasonsa. Tähän aiheeseen myös palataan toistuvasti, kun tapaamme tuottajia kokouksissa, turuilla ja toreilla. Vielä on kuitenkin tekemistä, ennen kaikkea Ruotsissa naudan osalta ja Suomessa sian osalta.

- Perinteisesti nautaa on säästely laiturilla parempaa hintaa odotellessa. Sikoja voi pitää pari viikkoa pidempään, mutta ei sen enempää, sanoo Torbjörn.

KAIKKI RUHON OSAT KÄYTTÖÖN

Suunnittelutyö tehdään pääosin tilaus-toimitusketjusta vastaavassa toiminnossa, joka tasapainottaa myynnin tarpeet suhteessa eläinraaka-aineeseen.

- Tärkeintä on, että katsomme ennusteissamme tarpeeksi pitkälle, vuoden tai parin päähän ja määritämme samalla pitkän aikavälin tahtotilaamme, kertoo Ruotsin tilaus-toimitusketjusta vastaava johtaja **Tomas Stefenson**.

Sisäinen työ tehdään suurelta osin lukujen analysoinnin ja täydentävien tilannekatsausten keinoin. Muuttuvien tilanteiden myötä hienosäätöä on kuitenkin tehtävä myös matkan varrella.

- Tavoitteenamme on kaikkien arvoketjun osien saumaton ja kysyntälähtöinen yhteispeli. Asiakaskysyntä muunnetaan prosessissa tiedoksi, jolla ohjataan eläinhankintaa, Tomas sanoo ja painottaa, että kaiken aikaa on pidettävä kiinni peruslähtökohdasta eli siitä, että kauppa olisi kaikista näkökulmista katsottuna optimaalinen.

- Jos esimerkiksi leikkeleraaka-aineista on pulaa, ostamme luonnollisesti lisää sikaa. Mutta miten ostopäätös vaikuttaa kokonaisuuteen? Pitkällä aikavälillä kaikille ruhon osille on löydyttävä mielekäs loppukäyttö ja liiketoimintamme on oltava koko ruhon osalta kannattavaa. Pohjimmiltaan on kyse siitä, että tuotetaan arvoa ja kasvua kaikille toimijoille koko ketjussa, Tomas sanoo.

”POHJIMMILTAAN
ON KYSE SIITÄ, ETTÄ
TUOTETAAN ARVOA
JA KASVUA KAIKILLE
TOIMIJOILLE KOKO
KETJUSSA.”

ETUNA TOIMINTAVARMUUS

Myyntijohtaja **Petra Blomberg** on myös vakuuttunut siitä, että nyt rakennettava yhteistyö antaa hyvät mahdollisuudet kannattavaan kasvuun.

- Vähittäiskaupan kampanjat suunnitellaan jo vähintään kaksi-toista viikkoa ennen kampanjan käynnistymistä, mikä sopii huonosti yhteen teuraseläinten ilmoitusjärjestelmien kanssa. Luotettavat ja

aiempaan toteumaan pohjautuvat perussuunnusteet antavat meille kuitenkin hyvän pohjan ja valmiuden suunnitella kampanjoita yhdessä asiakkaiden kanssa.

Ennusteista on apua myös silloin, kun raaka-aineesta on pulaa, mikä puolestaan vaikuttaa tuleviin kampanjoihin.

- Tavoitteenamme on kaikin keinoin välttää tilanteita, joissa emme pystyisi toimittamaan asiakkaan tilaamaa tuotetta. Jos näin kuitenkin kävisi, pyrimme aina tarjoamaan tilalle toista kampanjatuotetta. Noin 40 prosenttia lihanmyynnistä pohjautuu kampanjoihin, jotka vetävät hyvin asiakkaita kauppoihin. Pyrimme aina auttamaan asiakasta löytämään hänelle sopivan tuotteen.

- Täällä Ruotsissa olemme saaneet hyvää palautetta naudanlihapulan hoitamisesta ja siitä, kuinka olemme onnistuneet löytämään korvaavia tuotteita tai kuinka olemme ajoissa voineet kertoa, mitä pystymme toimittamaan, Petra sanoo.

Hänen mukaansa asiakkaat myös ymmärtävät alku-tuotannossa tapahtuvia heilahteluja.

- Asiakkaat ovat nykyään hyvin perillä asioista, eikä mahdollisten toimitusvaikeuksien takana olevia perusasioita tarvitse juurikaan selittää. Ruotsia kohdanneen kotimaisen liharaaka-aineepulan ja sitä seuranneiden keskustelujen myötä yleinen markkinatuntemus on kasvanut ja asiakkaat käsittelevät raaka-aineisiin liittyviä aiheita aktiivisesti. Olemme tärkeä liikekumppani asiakkaillemme. Emme ole välttämättä halvin tavarantoimittaja, mutta toimintavarmuutemme on tärkeä etu etenkin suurille asiakkaille - ja sitä vakautta voimme ylläpitää vain teke-mällä luotettavaa suunnittelutyötä yhdessä koko ketjun toimijoiden kanssa. ●



LEA RENTSCH
terveydenhuoltoeläinlääkäri

Q&A

KYSYMYKSIÄ JA VASTAUKSIA

VOIKO AFRIKKALAINEN SIKARUTTO TULLA MEILLE?

YKSI MAAILMAN VAKAVIMMISTA tartuntataudeista on levinnyt pelottavaa vauhtia Euroopassa aina naapurimaihimme asti. Afrikkalaisen sikaruton (African swine fever, ASF) muodostamasta uhkasta ja sen leviämisestä Suomeen on keskusteltu jo pidemmän aikaa. Vastuu sen torjumisesta on meillä kaikilla, joten taudin tunnistaminen ajoissa ja tehokkaat toimenpiteet leviämisen rajoittamiseksi ovat ensisijaisen tärkeitä.

Afrikkalaista sikaruttoa esiintyy jo laajoilla alueilla Virossa ja Venäjällä, ja se on levinnyt odotettua nopeammin villisioissa. On erittäin suuri riski, että tauti saapuu Suomeen enemminkin tai myöhemmin. Oikeanlaisilla toimenpiteillä voimme yhdessä hidastaa taudin leviämistä ja minimoida sen aiheuttamia tuhoja Suomen sikataloudelle.

VAARALLISIA TULIAISIA

Suurimman riskin muodostavat ulkomailta Suomeen saapuvat ihmiset, ulkomaille kohdistuvat metsästysretket ja sikojen kuljetukset. Ulkomaalaiset sikalatyöntekijät ja lomittajat voivat tuoda mukanaan lihatuotteita, saastuneita välineitä tai vaatteita, joissa virus säilyy pitkiä aikoja. Metsästysretkeltä tuodut matkamustit ja puutteellisesti desinfioidut välineet voivat olla merkittävä riski taudin leviämiseksi.

Sikojen kuljetukseen käytettävät ajoneuvot on aina puhdistettava ja desinfioitava ennen Suomeen tuloa, koska virus säilyy pitkiä aikoja esimerkiksi lannassa, virtsassa tai kuivikkeissa. Ulkomaiset työntekijät on aina ohjeistettava lihatuotteiden tuontikiellosta, vaatteiden ja

kenkien desinfioinnista sekä pidettävä huoli riittävästä karanteenista. Samat toimet koskevat myös esimerkiksi metsästysreissulta palaavia henkilöitä. Saunominen tuhoaa viruksen tehokkaasti myös vaatteista ja välineistä.

TARKKANA SIKALASSA

ASF voi olla sikatilalle kohtalokas, koska taudista koituvat kustannukset nousevat nopeasti hyvin korkeiksi. Ensin tilan kaikki eläinliikenne keskeytetään, kunnes tarvittavat tutkimukset on tehty. Tämän jälkeen Evira määrää kaikki tilan eläimet lopetettavaksi ja hävitettäväksi. Sikala tyhjenetään kokonaan, desinfioidaan perusteellisesti ja välineet joko hävitetään tai desinfioidaan. Vastanäiden toimenpiteiden jälkeen saadaan viranomaisten luvalla täyttää sikala uudestaan.

Tyypillinen afrikkalaiseen sikaruttoon sairastunut sika kärsii kuumeisesta suolisto- tai hengitystiesairaudesta ja sen iholla on verpurkauksia. Äkkikuolemat ilman edeltäviä oireita ovat yleisiä, lisäksi sioilla voi esiintyä hermostollisia oireita, kuten tasapainohäiriöitä tai kouristuksia.

Usein oireet ovat kuitenkin vähäiset ja tautia epäillään vasta, kun suuri joukko sikoja on sairastunut. Tämän takia on äärimmäisen tärkeää tarkkailla sikoja aikaisempaa tarkemmin ja pyytää tarvittaessa eläinlääkäri paikalle. Kuolleisuus tautiin voi olla jopa 100 prosenttia ja mitään tehoavaa hoitoa tai rokotetta ei ole.

Kaikkien on nyt syytä olla tarkkana sikalassa ja pitää osaltaan huolta afrikkalaisen sikaruton ennaltaehkäisystä! ●

Lea Rentsch on aloittanut Tuottajapalvelut-organisaation sikatiimin eläinlääkärinä. Lea vastaa eläinten terveydestä ja hyvinvoinnista HKScanin sikaketjussa. Hän koordinoi eläinten hyvinvointiin liittyvää kehitystyötä ja eläintautien ehkäisyä, ja hän toimii aktiivisesti tiloilla laadun, hyvinvoinnin, bionturvallisuuden ja vastuullisuuden parantamiseksi.

25

REHUKOLUMNI



MARKKINAT REAGOIVAT ENNUSTEISIIN

KEVÄÄLLÄ SAIMME TAAS NÄHDÄ kohtuullisen huijan rallin rehujen raaka-aineissa. Soijarouheen hinta nousi ”pyytämättä ja yllätyksenä” lähes 50 prosenttia muutamassa kuukaudessa. Syitä oli monia ja tässä tapauksessa ne perustuivat ennen muuta ennusteisiin tarjonnan kehittymisestä.

Uudet satoennusteet povasivat aikaisemmin ennustettuun satoon laskua ja markkinat taas kerran ylireagoivat. Korjausliike alkoi heinäkuussa ja hinnan lasku jatkuu edelleen tätä kirjoitettaessa (elokuun puolella välissä). Vaikuttaa siltä, että soijarouheen hinta palautuu lähes alkukevään tasolle.

Valkuaismarkkina on kuitenkin hyvin herkkää. Muutama uusi sato- ja kylvöennuste maailmalta ja Kiinan lihan kysynnän muutokset heilauttavat tasapainoa hetkessä. Niiden ennustaminen tai edes arvaaminen on sulaa mahdottomuutta.

Trendejä voi toki yrittää lukea, mutta käytännössä ainoa mahdollinen tapa varmistua tulevista hinnoista on hinnan suojaaminen. Luonnollisesti siinäkin voi käydä kylmät, mutta ilman suojausta ollaan virran vietävänä.

Viljamarkkina on kesän aikana ollut, varsinkin pohjoismaissa, paljon rauhallisempi. Länsi-Euroopasta raportoidaan vastavasti huonoja hehtaarisatoja. Esimerkiksi Ranskassa satotasojen on arvioitu olevan alhaisimmat 30 vuoteen. Ohran satonäkymät ovat 20–30 prosenttia huonommat kun viime vuonna. Laatu on myös heikkoa.

Sama tilanne on UK:ssa, Benelux-maissa ja Saksassa. Tämä osaltaan tulee varmasti vivuttaman jossain määrin syksyn viljan hintoja ylöspäin.

Rehujen raaka-aineiden kysyntä tällä hetkellä on hyvä. Tämä johtuu pääosin Kiinan erittäin suuresta sianlihan tuonnin kasvusta.

Esimerkiksi USA:n vienti Kiinaan kasvoi vuoden alkupuoliskon aikana 180 prosenttia. Vastaava luku EU:n alueelta Kiinaan oli 155 prosenttia. Tämä on pääsyy sianlihan hinnan globaaliin vahvistumiseen. Trendin uskotaan pitävän ainakin loppuvuoteen asti.

Epävarmuutta markkinaan luo Brexit, joka myös tuli markkinoille lievästi ”yllätyksenä ja pyytämättä”. Talusmarkkinat reagoivat ensimmäisenä punnan arvostuksen heikkenemisellä ja osakkeiden laskulla, kun sijoittajat ja instituutit siirsivät pääomiaan turvasatamiin. Tämäkin

osaltaan vahvisti raaka-ainemarkkinaa kesäkuussa. Niin lihan kun myös rehujen raaka-aineiden markkinoilla Brexit tulee luomaan epävarmuutta vielä pitkään.

Suomessa ja Ruotsissa odotuksena on kohtuullisen hyvä sato, niin määrällisesti kuin myös laadullisesti. Tosin puintien ollessa vielä kesken on ennen aikaista tehdä lopullista johtopäätöstä. ●

Ulf Jahnsson

toimii HKScan-konsernin tuottajapalveluista vastaavana johtajana.



Kuva: Joel Forsman



K-ruokakaupoissa on myynnissä Tuottajalle kiitos -lihatuotteita, joista K-ryhmä maksaa lisätuen suoraan tuottajille.

TOIMITUSVARMUUS ON PERUSEDELLYTYS HEDELMÄLLISELLE YHTEISTYÖLLE

K-ruokakauppojen valtaviin volyymien maailmassa toimitusvarmuus on keskeinen kumppanilta edellytettävä asia. Yhdessä HKScanin kanssa tehtävät, kohdalleen osuvat kysyntäennusteet ovat tässä tärkeässä asemassa.

TEKSTI: SANNA HAANPÄÄ-LIUKKO KUVAT: KESKO

- **HKSCANIN TOIMITUSVARMUUS** on hyvällä tasolla, ja yhteistyömme sujuu mainiosti, sanoo Keskon tuoretuotteiden ostojohtaja **Jyrki Karlsson**.

Ketjun automatisointi, johon sisältyvät muun muassa automaattisesti tapahtuvat tilaukset, on osa nykyaikaista toimitusvarmuudesta huolehtimista. Kun rutiinit hoituvat helposti, jää vaativampien toimitusvarmuuteen liittyvien asioiden tekemiseen enemmän aikaa.

HKScanin tilaus-toimitusketjua ohjaavat muun muassa kysyntäennusteet. Kuinka Kesko sitten ennustaa tulevaa lihatarvetta?

Karlssonin mukaan perusmyynnin ennustaminen pohjautuu Keskon keräämään historiatietoon eri tuotteiden menekistä ja kuluttajakäyttäytymisestä. Tarjous- ja muiden kampanjoiden kohdalla ennusteet tehdään Keskon ja HKScanin yhteistyönä. Selkeä kampanjakalenteri on hyvä pohja yhteiselle suunnittelulle.

- Meillä on paljon tietoa siitä, miten kuluttajat käyttäytyvät ja mitä he ostavat, HKScan puolestaan tuntee kuluttajien lihankäytön ja sen trendit. Näiden tietojen yhdistämisellä päästään jo pitkälle ennusteiden laatimisessa.

Yhtäkkisiä muutoksia ei tilaus-toimitusketjussa luonnollisesti ole mahdollista tehdä, joten suunnittelussa ollaan aina liikkeellä pitkällä, noin neljän kuukauden aikajänteellä. Näin varmistetaan tietyn tuotteen saatavuus jo etukäteen ja tehdään tarvittaessa muutoksia kampanjakalenteriin.

- Joulukinkkukeskustelut tosin käydään aina jo alkukesästä.



VASTUULLINEN ELINTARVIKESKJUN KOVASSA KURSSISSA

Niin Keskolle kuin K-ruokakauppojen asiakkaille elintarviketieteen vastuullisuus ja ruoan kotimaisuus ovat tärkeitä asioita. Vastuullisuuteen liittyen Karlsson nostaa esiin erityisesti tuoteturvallisuuden ja eläinten hyvinvoinnin, jotka Suomessa ovat erittäin hyvällä tasolla.

- Keskon Tuottajalle kiitos -toimintamalli on kannanotto ja teko kotimaisten ruoantuottajien ja elintarviketeollisuuden elinvoimaisuuden puolesta, Karlsson sanoo.

K-ruokakaupoissa on myynnissä seitsemän Pirkan Tuottajalle kiitos -lihatuotetta, joista K-ryhmä maksaa lisätuen suoraan tuottajille. Lisätuki on sisällytetty tuotteen hintaan ja se on noin 5 % tuotteen hinnasta.

LISÄARVOA TUOTTAVAT INNOVAATIOI

Kysyntäennusteiden lisäksi, Kesko ja HKScan tekevät yhteistyötä myös innovaatioiden ja markkinoinnin osa-alueilla.

- Odotamme HKScanin kaltaiselta johtavalta toimijalta oman tuoteryhmänsä syvällistä tuntemusta sekä ymmärrystä trendien ja kuluttajien lihankäytön vaikutuksista. Meillä taas on käytössämme runsaasti tietoa kuluttajien ostokäyttäytymisestä ja sen kehittämisestä. Näiden tietojen yhdistelmästä voidaan löytää uusia, lisäarvoa tuottavien tuoteinnovaatioiden aihioita, sanoo Karlsson.

Hyvä esimerkki lisäarvoa tuottavasta uudesta tuoteperheestä on viime kesänä myyntiin tullut HK Maakarit -artesaanimakkarat. ●



Kotkotuksia

PYÖRÄILYÄ

Olen pyöräillyt lapsesta asti, lapsena jopa enemmän kuin viimevuosina.

Ajamisen opettelu minulla oli varmaan saman tyyppinen kuin monilla muillakin. Naapurissa serkkupojalla oli apupyörät pyörässä kun minulla ei ollut vielä pyörää. Kun sain oman, 10 markkaa maksaneen käytetyn lastenpyörän, siinä ei ollut apupyöriä lainkaan. Olin tietysti hieman surullinen ja peloissani, miten tästä nyt eteenpäin. Isäni sanoi että hän pitää pyörää pystyssä takatelineeltä ja lähdet siitä ajamaan. Polkaisin pyörän liikkeelle ja ajattelin että isä kävelee mukana ja pitää edelleen takatelineestä kiinni. Vauhti kiihtyi ja olin iloisiani. Katsoin taakse että onhan isä mukana. Ei ollut, hän seisoj paikallaan täsmälleen lähtöpisteessä. Pienen paniikin poikasen siivittämänä kaaduin, enhän minä osaa ajaa pyörällä. No, traumaa tästä ei jäänyt, seuraava kerta meni hyvin.

Koulumatkat menivät pyöräillen ja rippikoulun jälkeen ostin hienon retkipyörän, 2 000 mk. Se palvelikin hyvin vuosikymmeniä. Ensin teininä kilometrejä tuli paljon ja ketjut ja rattaat piti vaihtaa useampaan kertaan. Mutta pikkuhiljaa kilometrit vähenivät ja lopulta pyörä otettiin esille muutaman kerran kesässä saunamatkalle.

Pari vuotta sitten sain ystäviltä merkkipäivälahjaksi hienon kotimaisen pyörän. En sitä pystysarvista pastellisävyyistä retropyörää, vaan samasta tehtaasta tulleen hybridin. Teknisesti orientoitunut lankoni esitteli: levyjarrut edessä ja takana, jousitettu etuhaarukka ja istuintolppa, Shimano Deore XT vaihtajat ja tietysti digitaalinen matkamittari. Hintaluokka 1 000 €. Minä en tekniikasta niin ymmärtänyt tai hinnasta välittänyt, mutta hyvä sillä on polkea.

Viimevuonna päätin, että nyt aloitan pyöräilyn uudelleen. Kesä oli mitä oli ja sateitten välillä oli aina tärkeämpääkin tekemistä.

Tänä vuonna päätin uudelleen. Ja olinkin kevään aikana käynyt muutaman kerran pyöräilemässä, niin että toukokuun lopussa mittarissa oli jo lähes pari sataa kilometriä.

Touko-kesäkuun vaihteeseen ajoittui kesän ensimmäinen hellejakso. Heräsin aamulla normaalia aikaisemmin ja uni ei enää tullut. Sain aivan hullun ajatuksen. Lähdin pyöräilemään ennen päivän töitä ja teen nyt sen, mitä monesti olen suunnitellut. Pakkaan mukaan vesipullon ja suuntaan reitille joka vie läheisen järven ympäri. Matkaa tuli lähes 40 kilometriä, mutta kokemus oli hurmaava. Ensin pari kilometriä hiljaista valtatiepiennarta ja sitten hiekkatielle. Ei ainuttakaan ihmistä, linnut laulavat, tuomien ja sireenien tuoksut valtaavat sieraimet. Järven pinta on aivan tyyni ja oli pakko pysähtyä katsomaan sorsapoikueen menoa. Päivän työt jaksot tehdä aivan uudelle energialla, kun oli aamulla hieman reippaillut.

Kesä ja säät jatkuivat hyvin vaihtelevana. Sain kuitenkin mittariin reilut tuhat kilometriä. Nyt on aika viedä pyörä ammattilaiselle syyshuoltoon. ●



**TUOTTAJA-ASIAA
20 VUOTTA**

Markkinatilanne, neuvonnalliset vinkit ja tuoteuutuudet ovat olleet tuottajaviestinnän kärkinä koko 20-vuotisen taipaleen ajan.

Ryhmäjaot kuntoisuuden perusteella

Sikojen tuotostarkekailutuloksia vuodelta 1995

Valtakunnallinen silyksen luottamuskokous pidettiin 14.11.2015...
Valtakunnallinen silyksen luottamuskokous pidettiin 14.11.2015...
Valtakunnallinen silyksen luottamuskokous pidettiin 14.11.2015...

Ensiöt
 Ensiöiden kesäkuun...
 Ensiöiden kesäkuun...
 Ensiöiden kesäkuun...

Ensiöt
 Ensiöiden kesäkuun...
 Ensiöiden kesäkuun...
 Ensiöiden kesäkuun...

	normaali taso	1994 LSC	1995 LSC	1995 kaikki tilat
tiloja, kpl		402	416	1204
laskimalkioita, kpl		34,8	38,3	35,7
pohjauksia/osa/vuosi, kpl		2,1	2,2	2,08
vieri poronaita/em'iä, kpl	22	20,2	19,3	19,3
ensikoiden porsaita/kpl				
poronaita ensiöissä, kpl	10,5	10,2	10,4	10,3
poronaita ensiöissä, kpl	9,0	8,5	8,6	8,5
ensikoiden porsaita/kpl	12,5	12,2	12,3	12,2
poronaita ensiöissä, kpl	10,5	9,9	9,8	9,7
ensikoiden porsaita/kpl	280	291	293	281
ensikoiden porsaita/kpl	165	168	169	168
poronaita ensiöissä, pr	25	24,3	24,4	24

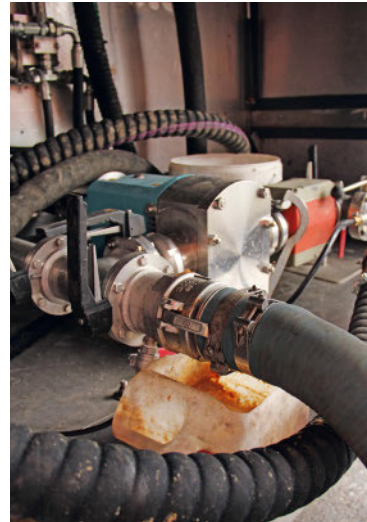
Ulla Kottila
 osastonjohtaja

Tuottajalehden nimi on valittu lukijakilpailun ehdotuksista. Alkuperäinen nimi Jokasorkka sopi mainiosti sekä naudan- että sianlihan tuottajien lehteen. Kun myöhemmin mukaan saatiin myös broilertuottajat, lukijat äänestivät uudeksi nimeksi Kotitalta.

REHULIEMI KULKEE KUMIPYÖRILLÄ

Viljateollisuuden sivutuotteena syntyy jatkuvasti arvokasta rehujaetta. Kuljetus Mikolan säiliöautot ovat tien päällä joka päivä, jotta laitosten varastosiilot eivät täyty ja jotta sikatiloilla on koko ajan käytössään ovr:ää liemirehun valmistukseen.

TEKSTI JA KUVAT: RAILA AALTONEN



Kuljetus Mikolan autot ovat ajaneet HKScanin välittämiä rehuliemiä sikatiloille jo kymmenen vuotta.

ON PILVINEN ELOKUUN AAMUPÄIVÄ ja kuljettaja **Juha Maidell** on ST1:n biodieseltehtaalla Jokioisissa ottamassa kyytiin päivän toista kuormaa. Juttuseurana on tällä kertaa työnantaja, Kuljetus Mikolan omistajayrittäjä **Jarkko Mikola**, joka on tullut rahtikirjoja noutamaan.

Täysperävaunuauto täyttyy kuumalla liemellä tunnissa ja vartissa. Maidell printtaa rahtikirjan, josta selviää erän kuiva-aine- ja valkuaispitoisuus, ja suuntaa auton Punkalaitumelle kohti ensimmäistä asiakastilaa. Rekka nielee tietä loppukesän vaalentamien viljapeltojen välissä.

Päivän käyntikohteet hän on suunnitellut itse. HKScanilla on nelisenkymmentä Jokioisten ovr:ää käyttävää asiakastilaa. Auton kalenteri kertoo, milloin milläkin tilalla on viimeksi käyty. Sikaloiden koot

vaihtelevat: pienimmälle tilalle pumpataan kerrallaan viisi tonnia, suurimmalle 45 tonnia.

– Ajoreitti elää koko ajan. Tällä alueella on paljon tiloja, joten täydennystä saa joustavasti. Jos tilalta soiteetaan, voimme toimittaa rehua usein vielä samana päivänä, kuljettaja kertoo.

– Tuottajat ovat tottuneet siihen, että säiliö täyttyy ilman eri tilausta. Aina en edes tapaa tilan väkeä. Tiedon

kulkua on aina varaa parantaa – joskus on käynyt niinkin, että rehua on viety tyhjään sikalaan kun isäntä ei ole muistanut ilmoittaa muutoksesta.

Kuljettajan työssä välillä odotellaan ja välillä kiipeillään. Joskus joutuu odottelemaan, että tavaraa tulee prosessista, tilalla taas rehun pumpaaminen vie aikansa. Kiipeily

REHUAJOT
PITÄVÄT KIINNI
SEITSEMÄNÄ
PÄIVÄNÄ VIIKOSSA
LÄPI VUODEN.

kuuluu asiaan sekä täytön alussa että lopussa: ensin on tähyteltävä säiliön päältä rehun pintaa ja lopussa seurattava säiliön täyttymistä.

Maidell on itsekin viljelijä ja entinen siantuottaja. Tilaympäristöt ovat hänelle tuttuja paikkoja ja työ mieluisaa. Yksi asia häntä kuitenkin sapettaa: jos siilolle kapuaminen ei ole turvallista.

– Isännät eivät itse useinkaan kulje näillä tikkailla, siksi niiden kunnosta ei aina huolehdi. Joskus laitan rahtikirjaan merkinnän ja toivon nopeaa parannusta asiaan.

Juha Kouvon tilalla ei ole huomautettavaa. Siilon päälle pääsee leveitä teräksisiä kierreportaita, joissa on turvalliset kaiteet. 20 kuutiota ehkä menee, kuljettaja arvioi ja lähtee käynnistämään pumpua.

MÄÄRÄT VAIHTELEVAT

Kuljetus Mikolan autot ovat ajaneet HKScanin välittämiä liemiä sikatiloille kymmenen vuotta, nyt yhteistyössä Tuoretien kanssa. Harjavallassa toimivan yrityksen 11 säiliöautosta seitsemän on HKScanin rehuajossa.

– Kuljettajia meillä on 15 ja omaa perhettä töissä kolmessa polvessa, kertoo Jarkko Mikola.

– Rehuajot pitävät kiinni seitsemänä päivänä viikossa läpi vuoden. Kuljettajat ovat hyvin sitoutuneita tähän hommaan ja osaavat työnsä.

Tuotannon vaihtelu tuo haastetta rehukuljetuksiin. Liemiä syntyy siinä tahdissa kuin päätuotetta menee kaupaksi. Mikola tarkistaa aamulla ensimmäiseksi tiedon ovr:n määristä ja tarvittaessa soittaa toisen auton avuksi. Sitten vain viedään pieniä määriä useampaan paikkaan, vaikka edellisestä täytöstä ei olisi vielä montaa päivää.

Vastaavasti joskus ovr:stä on pulaa. Silloin vastaavaa tuotetta ajetaan sopimustiloille muualta. Tavallisesti Joki-oisista viedään 2–3 kuormaa päivittäin. Lisäksi Mikolan yritys ajaa meijeriteollisuuden sivutuoterehuja Turengista, Riihimäeltä ja Suonenjoelta. ●

TUORETIE OHJAA KULJETUKSIA

HKScan aloitti liemirehukuljetuksissa yhteistyön Tuoretie Oy:n kanssa maaliskuussa 2016. Kuljetuksia hoitavat Tuoretien ohjauksessa alueellisesti vahvat, liemirehuihin erikoistuneet kuljetusliikkeet, joista osa on HKScanin pitkäaikaisia yhteistyökumppaneita.

Jakelureittien entistä parempi optimointi, päällekkäisten toimintojen poistuminen ja kuljetuskaluston tehokkaampi käyttö säästävät rehunjakelun kustannuksia. Tehostuminen näkyy tiloilla alentuneina rahtihintoina. Muutoksen myötä käyttöön otetaan vähitellen 76 tonnin kuljetuskalusto.

Kuljettajan on kavuttava säiliön huipulle täytön aluksi ja lopuksi.





MAKUSTELLA TESTISSÄ

HKScan on luonut uudenlaisen katuruokakonseptin, jota pilotoitiin kesällä Särkänniemessä.

Muokkautuva katuruokakonsepti MakuStella on rakennettu visuaalisista makuelämyksistä. Konseptin käyttöön ottavat asiakkaat voivat valita toteutukseensa haluamansa brändit ja tuotteet: perinteistä suomalaista HK®-pikaruokaa, Kariniemen® laadukasta suomalaista kananpoikaa ja Flodins®-brändin kansainvälistä ja maustettua ruokaa.

Särkänniemessä MakuStella-konseptin toteutuksessa kunnioitettiin huvipuiston vanhaa valikoimaa. Tutut suosikit saivat raikkaan päivityksen pienillä yksityiskohdilla. HKScan Finlandin huippukokit kävivät kouluttamassa Särkänniemen kesäyöntekijöitä annosten valmistukseen ja viimeistelyyn.

– Annosten ideoinnissa mietimme paljon sitä, miltä ne näyttävät

kuluttajien käsissä. Myös pakkausratkaisujen tuli olla herkullisen näköisiä ja toimivia. Tuotteissa keskityimme maukkauteen ja täyttävyyteen. MakuStella-konseptin sisällä annokset voivat vaihdella gourmet hot dogeista perinteisiin, mutta tyylikkäästi tarjoiltuihin makkaraperunoihin, kehityspäällikkö **Risto Mikkola** sanoo.

Särkänniemen myyntijohtajan **Jussi Jyringin** mukaan yhteistyö on sujunut hyvin ja asiakaspalautteet ovat olleet kannustavia. Myös HKScanin tuottajat, asiakkaat ja henkilökunta saivat mahdollisuuden tutustua MakuStella-konseptiin paikan päällä HKScanin omassa vauhtipäivässä 14.8. Herkullinen ruoka, hyvä sää ja lyhyet jonot saivat kiitosta myös tuottajilta. ●

SIKASOPIMUKSET UUDISTUVAT LOPPUVUONNA

Toimintaympäristössä ta-
pahtuneiden merkittä-
vien muutosten vuoksi
HKScan uudistaa kaikki
sikasopimuksensa.

Uudistus on suunniteltu ja tehty kiinteässä yhteis-
työssä tuottajista koostuvan
alkutuotantoryhmän kanssa. Edellisen
kerran sikasopimukset uudistettiin vuon-
na 2012.

Uuden Tuottajasopimuksen päätavoite on parantaa sikaketjun kilpailukykyä sekä lisätä tuotantomäärien ennustettavuutta ja tuotannon läpinäkyvyyttä koko ketjussa.

Sopimus koostuu pääsopimuksesta, hinnan määräytymislomakkeesta sekä käsikirjasta, joka selventää sopimuksen sisältöä ja kuvaa HKScanin sikaketjun toimintatavat ja pelisäännöt. Käsikirja on myös HKScanin näkemys vastuullisesta sianlihantuotannosta. Siinä on huomioitu eläinten hyvinvointi, tautien hallinta sekä ketjun läpinäkyvyys. Käsikirja korvaa aiemmat useat sopimusliitteet, joten aineiston säilyttäminen ja ajan tasalla pitäminen on helpompaa. Käsikirja sijoitetaan Sinetti-palveluun.

Sopimuskierron toteutetaan syyskuun 2016 ja tammikuun 2017 välisenä aikana. ●



MAXAMMONILLA SÄILÖTTIIN VILJAA

Markkinoille on tullut uusi tuote viljan tuore-
säilöntään. Maxammon on enemmän kuin pelkkä säilöntäaine, se myös tehostaa viljan hyväksikäyttöä ja vähentää valkuaisrehujen tarvetta.

Viime vuonna valmisteella käsiteltiin koe-eriä lupaavin tuloksin. Säilömistulos oli hyvä ja viljan valkuaispitoisuus nousi keskimäärin 4-5 prosenttiyksikköä. Tämä syksynä Maxammonilla säilöttiin tiloilla isompia eriä ja käyttökokemukset olivat hyviä. Seuraamme mielenkiinnolla kokemuksia ruokinnasta ja tuotantotuloksista.

Tilasäilönnän lisäksi Maxammonilla on säilötty murskattua viljaa Kotkan varastoon myöhemmin tiloille toimitettavaksi. Kysy lisää **Harri Jallilta** tai **Jukka Kinnuselta**. ●



RAKENNUSTYÖT ETENEVÄT VAUHDIKKAASTI

HKScanin uuden siipikarjatuotantolaitoksen rakennustyöt Raumalla ovat hyvässä vauhdissa. Lähes kaikki ulkoseinät on saatu asennettua ja ensimmäiset lattiavalut ovat käynnistyneet. ●

OMAT TAPAHTUMAT

14.10.2016	VASIKKAKASVATTAMON AVAJAISET, YLIVIESKA
1.-6.11.2016	LAATUSONNI-OPINTOMATKA, ESPANJA
14.-16.11.2016	EUROTIER-NÄYTTELYMATKA, SAKSA
22.11.2016	OPTIPOSSU MINI, LOIMAA
23.11.2016	OPTIPOSSU MAXI, HÄMEENLINNA
29.11.2016	OPTIPOSSU NETTI, JOKIOINEN

MUKANA MENOSSA

8.-10.11.2016	EMOPÄIVÄT, PEURUNGAN KYLPYLÄ, LAUKAA
PELLOLTA TULOSTA NAUTOJEN KASVUUN JA TILAN TALOUTEEN:	
25.10.2016	KUOPIO
28.10.2016	JOKIOINEN
ETT:N NAUTAKETJUN TURVALLINEN TOIMINTATAPA -KOULUTUKSET:	
5.10.2016	ILMAJOKI
12.10.2016	YLIVIESKA
25.10.2016	PIETARSAARI (RUOTSINKIELINEN)
27.10.2016	KAUSTINEN
2.11.2016	SAARIJÄRVI
22.11.2016	TAMMELA
7.12.2016	MUHOS

LSO OSUUSKUNTA

TULEVAT HALLINNON KOKOUKSET

- 19.10.** Hallituksen kokous, Turku
- 16.-17.11.** Hallinnon seminaari, Tampere
- 16.11.** Hallintoneuvoston kokous, Tampere
- 17.11.** Edustajiston ylimääräinen kokous, Tampere

JAAKKO VERÄVÄINEN HALLINTONEUVOSTOON

Edustajisto on 2.6.2016 pitämässään kokouksessa valinnut uudeksi hallintoneuvoston jäseneksi toimikaudelle 2017-2019 naudanlihan tuottaja **Jaakko Veräväisen** Lammilta **Pekka Uusitalolta** vuoden lopussa vapautuvalle paikalle.

OSUUSPÄÄOMAN KORKO 5 %

Edustajisto päätti hallituksen esityksen mukaisesti, että osuuspääomalle maksetaan korkoa viisi prosenttia. Korkopäätös koskee osuuspääomaa, joka on ollut sijoitettuna LSO Osuuskuntaan vuoden 2015 aikana. Kaiken kaikkiaan LSO Osuuskunta tilitti 10.6.2016 jäsenilleen osuuspääomankorkoja 0,87 miljoonan euron edestä.

YHTEYSTIEDOT

HANKINTA

Paakkala Olli johtaja, Suomen eläinhankinta 0400 521 709


NAUDAN HANKINTA

 Ojanen Ilkka hankintapäällikkö 0400 836 304
 Hämäläinen Kimmo aluevastaava 040 725 1934
 Koppi Jouni aluevastaava 0400 302 481
 Koskela Ossi aluevastaava 040 583 8020
 Könönen Osmo aluevastaava 040 831 4475
 Lehtonen Hanne aluevastaava 050 414 6172
 Partala Jari aluevastaava 040 573 3442
 Pudas Marko aluevastaava 0400 382 288
 Seppänen Jaakko aluevastaava 0400 153 723
 Tynnyrinen Herkko aluevastaava 0400 373 581

YHTEYSHENKILÖT ALUEITTAIN WWW.HKSCANAGRI.FI

 Nautailmoitukset ja kuljetussuunnittelu 010 570 1810
 Vasikkavälitys 0400 526 920

TUOTTAJAPALVELUT

Jahnsson Ulf johtaja, tuottajapalvelut 0400 784 193

NAUDAN TUOTTAJAPALVELUT

 Talpila Sami-Jussi kategoriapäällikkö 040 515 1373
 Härtel Heidi eläinlääkäri 040 823 2076
 Jalli Harri vanhempi asiantuntija 040 772 1991
 Numminen Juhani vanhempi asiantuntija, rotukarja 0400 854 911
 Leva Pirjo myyntipäällikkö, ruokinta 040 773 7290
 Haapanen Kimmo vanhempi asiantuntija, rakennussuunnittelu 0400 831 288
 Kinnunen Jukka myyntipäällikkö, ruokinta 040 521 9516

SIAN HANKINTA

 Heikkilä Esa hankintapäällikkö 0400 303 854
 Lassila Olli aluevastaava 0400 740 451
 Prami Tauno aluevastaava 0500 927 317
 Ylöstalo Antti aluevastaava 0400 716 717

YHTEYSHENKILÖT ALUEITTAIN WWW.HKSCANAGRI.FI

 Sikojen kuljetussuunnittelu, teuraat 010 5701 812
 Porsasvälitys 040 652 9376

SIAN TUOTTAJAPALVELUT

 Ketola Ulla kategoriapäällikkö 0400 420 898
 Vugts Jan vanhempi asiantuntija 0400 868 664
 Jouppi Helena asiantuntija, uudistuseläimet 0400 611 310
 Saarinen Jouni myyntipäällikkö, ruokinta 0400 874 575
 Daka Johanna vanhempi asiantuntija 0400 568 032
 Rentsch Lea eläinlääkäri 050 324 2657

BROILERIN HANKINTA

 Seikola Jarmo hankintapäällikkö 040 527 0339
 Leino Anu suunnittelu ja ohjaus 040 5508454
 Peippo Pekka kuljetussuunnittelu 040 5597236

BROILERIN TUOTTAJAPALVELUT

 Pohjola Leena kategoriapäällikkö 040 648 4313
 Talvio Eija vanhempi asiantuntija 050 502 8210

TILITYS JA LASKUTUS

 Sika, Nauta 010 570 1715
 Broileri 010 570 5211
 Rehut 010 570 1716

MUUT

 Järvinen Sari Kotitalta-lehti 0400 620 199
 Reväsmäki Sinikka LSO Osuuskunta, jäsenasiat 010 570 6117
 Jokinen Tuula luotonvalvonta 040 533 2382

HKScan Agri Tuottajamyymäläkortit ja Sinetin tunnukset www.hkscanagri.fi

KULJETUS

 Ruokonen Petri logistiikkajohtaja 040 535 3430
 Alava Kari logistiikkakoordinaattori 0400 861 703
 Yrjölä Heikki kuljetuspäällikkö 040 647 3787

DANHATCH FINLAND OY

 Leino Kalle toimitusjohtaja 050 395 7171
 Kari Elina alkutuotantopäällikkö 040 674 1754
 Santavuori Elina tuotantoneuvoja 040 801 0395
 Torkki Mari eläinten terveydenhuolto 0400 350 492