

# pihvikarja

PIHVIKARJALIITON TIEDOTUSLEHTI

1 • 2016 (nro 24)

Kotimaisen lihan kuluttajalla  
**puhdas omatunto**

Poikakoti laittaa  
**sonnit samalle viivalle**

**Lannassa haisee raha**

Pihvilihantuotannossa  
**aineksia hyvinvointimerkkiin**



**[www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)**

Pääkirjoitus • 3
Mennen & tullen • 4
Maiju Pesonen on vuoden 2015 Cowgirl • 6
Räätälöityä suoramyntikoulutusta pihvilihalle • 7
Hyvälaatuinen säilörehu on tuotannon perusta • 8
Palkokasvisäilörehut sonnien ruokintakokeessa • 10
Lannassa haisee raha • 12
Kuluttaja syö kotimaista lihaa puhtaalla omallatunnolla • 14
Hyvinvointimerkki puhutti Pihvikarjaristeilyllä • 16
Laadulle lisäarvoa suoramyntillä • 18
Maatalouden opit jakoon arvonlisäveron hinnalla • 21
Poikakoti laittaa sonnit samalle viivalle • 22
Kevään 3 sonnihuutokauppaa! • 26
Korkkarit, lenkkarit, sukset vai saappaat? • 28
Ylämaankarjatiiloilla ovet avoinna • 29
Liity Pihvikarjaliiton jäseneksi • 34
Yhteistyössä Pihvikarjaliiton kanssa • 35
Pihvikarjaliiton hallitus • 36
Pihvikarjayhdistykset • 36
Mediakortti • 37
Kokkaa koko komeus • takakansi

## Seuraava Pihvikarja ilmestyy heinäkuussa!

Varaa ilmoitustilasi ajoissa!

armi.maenpaa@pihvikarjaliitto.fi  
www.pihvikarjaliitto.fi

**pihvikarja**  
PIHVIKARJALIITON TIEDOTUSLEHTI

JULKAISUJA:	Pihvikarjankasvattajien liitto ry
PÄÄTOIMITTAJA:	Antti Veräväinen
TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ:	Susanna Heikkinen
LEHTITOIMIKUNTA:	Susanna Heikkinen Antti Veräväinen Leena Pakarinen Eeva-Kaisa Pulkka
ILMOITUSMYynti:	Armi Mäenpää, armi.maenpaa@pihvikarjaliitto.fi
KUVAT:	Kirjoittajat, rotuyhdistykset, yhteistyökumppanit, BigStockPhoto, Ingram Image
KANSIKUVA:	Leena Pakarinen
PAINOPAikka:	Forssa Print, Forssa
ULKOASU:	Neiti Sievänen, www.neitisievanen.fi

[www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)

# Nyt on tosi kyseessä

Maanviljelijät ovat päässeet näkyvästi lehtien palstoille. Maaliskuun 11. päivänä suuri joukko viljelijöitä ympäri Suomea koontui Helsingin Senaatintorille osoittamaan mieltään. Mielenilmaus oli ainakin pääosin kohdistettu huonoon hallintoon ja sen myötä raskaaseen byrokraatiaan.

Toivottavaa on, että se olisi edes pikkuisen herättänyt äärimmäisen raskasta ja avutonta hallintokoneistoa näkemään mihin pisteeseen suomalainen maatalous on ajettu.

Viljelijöiltä kuului selkeä mielipide: "ei tänne minkään parin prosentin tulojen aleneman takia ole tultu, nyt on tosi kyseessä". Tiloilla pitäisi valmistautua tulevan satokauden tuotantopanosten hankintaan viimeistään nyt. Maaseutuvirasto ei kuitenkaan kykene suoriutumaan tukien maksatuksista. Tilojen maksuvalmius on heikko.

Pitäisiköhän maataloustukien maksatus siirtää Kelalle? En ole ainakaan kuullut, että siellä tietokoneet reistailisivat yhtä paljon.

Maatalous on oikeastaan aika merkillinen ala. Toisaalta olemme yrittäjiä, toisaalta emme, koska emme voi siirtää kohoavia kustannuksia hintoihin emmekä ylipäänsä voi määritellä tuotteidemme hintoja.

Yhteiskuntasopimusneuvottelut ovat edelleen jonkin verran auki. Kaikki eivät ole ainakaan pystyneet neuvottelutulosta suhlattamaan. Viljelijän ammatissa toimivat ihmiset ovat siinä tilanteessa, että he ovat yhteiskuntasopimuksen piirissä jatkuvasti, halusivat tai eivät. Me joustamme ja tyydymme alenevaan tuloon. Me joudumme tekemään koko ajan enemmän ja enemmän töitä turvataksemme toimeentulomme. Meidän lomituspalveluistakin karsitaan, ja me vain keuhamme sen.

Viljelijän oikeustajuun ei mahdu, että varsinkaan nykyisessä taloustilanteessa tietyt korporaatit uhkaavat pysäyttää lakoilla koko Suomen. Suomalainen viljelijä on jo vuosia joutunut sopeuttamaan toimintaansa siihen, että tuotetusta elintarvikkeesta saatava tulo on mitätön. Olennaista on minimoida kustannukset ja yrittää selvitä pykäläviidakosta hengissä.

Kaikki mitä tiloilla kannattaa tehdä ja liikehtiä perustuu tukeen. Maataloustuet hallitsevat elämäämme ja ammatinharjoittamistamme. Suomalaisen viljelijöiden keskusteluissa pyörivät vain sanat tuki, tuki ja tuki. Vähemmälle jää keskustelu ja ajatusvaihto vehnän hehtaarisadosta tai sonnien keskiteuraspainosta. Näillä ei valitettavasti ole enää niin väliä. Korkealaatuisen, terveellisen ja puhtaan elintarvikkeen tuottaminen ei ole enää automaattisesti maatalon ykköstarvoite.

Maatalouden harjoittajilla on tällä hetkellä ainakin kaksi hallinnon aiheuttamaa isoa karikkoa, joista pitäisi selvitä. Saamme jatkuvasti kuulla, kuinka Maaseutuviraston tietojärjestelmissä on ongelmia ja tukien maksatukset siirtyvät aina vain eteenpäin. Viljelijä joutuu irrottamaan rahaa jostain muualta voidakseen viljellä.

Toinen iso ongelma, jota mm. Pihvikarjankasvattajien liitto pitää esillä, ovat sanktiot. Sanktio ei ole koskaan viljelijän vika. Se on hallinnon määrittelemä ratkaisu, joka useimmiten määräytyy jonkin mitättömän ja tahattoman pikkuvirheen seurauksena.

Edellä esittämäni kuvaus maatalouden nykytilasta on ikävää luettavaa. Se on kuitenkin totta.

Joudumme harjoittamaan elinkeinoamme raskaan ja turhauttavan hallinnon ympäröidessä meitä.

Yhdestä asiasta on ainakin syytä samanaikaisesti iloita. Iso joukko suomalaisia on osoittanut arvostavansa viljelijän tekemää työtä. Me tuotamme puhtaita elintarvikkeita.

Pihviliha on suomalaisen elintarviketuotannon kruununjalokivi. Sen puolesta kannattaa tehdä edunvalvontatyötä jatkossakin. Pihvikarjaliiton työ suuntautuu tulevaisuudessakin yhtälailla hallintoon ja virkakoneistoon kuin tavalliseen kuluttajaan.

Antti Veräväinen  
puheenjohtaja  
Pihvikarjankasvattajien liitto ry



## Pihvilihan suoramyntikoulutus toukokuussa Mikkelissä

Pihvilihalle räätälöity suoramyntikoulutus järjestetään tiistaina 24. toukokuuta klo 11–17 Mikkelin Kenkäverossa. Tapahtuma on osa Pihvikarjaliiton Ruokaketju-hanketta pihvilihan tunnettuuden ja arvostuksen lisäämiseksi, ja se on osallistujille maksuton. Mukaan mahtuu 20 osallistujaa ilmoittautumisjärjestyksessä. Ilmoittaudu pihvikarjaliitto.fi -nettisivuston kautta.

## Pihvikarjaliitto OKRA 2016 -näyttelyssä

Varsinais-Suomessa sijaitsevassa Oripäässä järjestetään jälleen **OKRA-maatalousnäyttely 6.–9.7.2016**.

Maatalouden ammattilaisille suunnattu OKRA on alan suurin kesätapahtuma, jossa esitellään uusimmat koneet, laitteet, tuotteet ja palvelut. Edellisessä näyttelyssä vuonna 2014 oli mukana yli 500 näytteilleasettajaa. Tulevana kesänä näyttely avautuu suurempana kuin koskaan.

Pihvikarjaliitto on mukana omalla Kokkaa koko komeus-ruokaketjuhankkeellamme. Tervetuloa osastollemme!

## Nautaparlamentti järjestetään 14.–15.7.2016 Kalajoella meren äärellä

Nautaparlamentti järjestetään tänä vuonna **torstaista perjantaihin 14.–15.7.2016 Kalajoella**. Hiekkarantaa ja merellistä maisemaa tarjoavat Kalajoen Hiekkasärkät. Parlamentin ohjelma järjestetään Kylpylä SaniFaniissa ja pihvi-illallinen nautitaan Ravintola Dyyneissä tanssimusiikin kera.

Kalajoen Hiekkasärkät tarjoaa useita majoitusvaihtoehtoja parlamenttiin saapuville, hotellitason majoituksesta hyvin varusteltuihin mökkeihin. Valitse perheellesi tai kimpaporukalle majoitus hyvissä ajoin. SaniFaniin on varattuna huoneita osallistujille. Lisätietoa mm. [www.kalajokikeskusvaraamo.fi](http://www.kalajokikeskusvaraamo.fi) ja [www.kalajoki24.fi](http://www.kalajoki24.fi)

Nautaparlamentin järjestävät Keski-Pohjanmaan Lihanautakerho ja Keski-Pohjanmaan koulutusyhtymä (PihviPerho starttaa-hanke).

## KoneAgria 2016 Jyväskylässä

**Seuraava KoneAgria järjestetään Jyväskylässä 6.–8. 10.2016.** Merkitse kalenteriisi avajaispäivälle eli torstaihin Pihvikarjaliiton tapahtuma. Kerromme lisätietoja kevään aikana.

## Pienteurastamon sivutuoteopas on uusittu

Tieto pienteurastamon sivutuotteiden hyödyntämisestä ja hävittämisestä on nyt koottu yksiin kansiin. Pienteurastamoiden sivutuoteopas on toiminnan kehittämisen apuväline erityisesti alan pienyrityksille ja niiden yhteistyökumppaneille.

Oppaassa on kerrottu pienteurastustoimintaan liittyvien sivutuotesäädösten soveltamista käytäntöön. Tavoitteena on sekä tukea alan pienyrityksiä toiminnan kehittämisessä että antaa pienteurastamojen kanssa yhteistyötä tekeville tahoille, kuten elintarvike- ja ympäristölainsäädännön viranomaisille ja muille asiantuntijoille, ajantasainen tieto pienteurastamojen toimintaan liittyvästä sivutuotelainsäädännöstä.

Suomessa toimii noin 40 pienteurastamoja, jotka teurastavat sikoja, nautoja ja/tai lampaista. Evira ylläpitää rekisteriä hyväksytyistä liha-alan laitoksista ja rekisteri löytyy osoitteesta <http://www.evira.fi/portal/52983>

Opas on toteutettu yhteistyössä MMM:n, Eviran ja LUKE:n asiantuntijoiden kanssa. Se on julkaistu osana valtakunnallista lähiruoan koordinaatiohanketta – yhdessä tehden parempiin tuloksiin. Opas ilmestyy verkkojulkaisuna [www.aitojamakuja.fi](http://www.aitojamakuja.fi) – materiaalit – oppaat.

Lisätietoja antavat valtakunnallisessa lähiruoan koordinaatiohankkeessa toimivat Heidi Valtari ja Päivi Töyli Turun yliopiston Brahea-keskuksesta.

## Ota #vasikkahaaste vastaan

Suloisia vasikoita on taas maailma pullollaan. Jaetaan ilo ja täytetään sosiaalinen media hyväntuulisilla vasikkakuville. Voit osallistua kuvakampanjaan Instagramissa, Facebookissa ja Twitterissä. Lisää kuvaasi tunniste #vasikkahaaste.

Vinkiksi kuvaajalle: huolehdi aina siitä, että kaikissa julkaisemissasi kuvissa eläimet ovat puhtaita ja esiintyvät edukseen. Likaisia eläimiä ei kannata lainkaan julkaista, vaikka kuva olisi kuinka loistava, koska silloin myönteisyys kääntyy päällelleen. Tarkista myös, että eläimen alusta ja tausta ovat mahdollisimman siistit. Tarvittaessa rajaa kuvaa reilusti tai käytä kuvankäsittelyä.

Saadaanko tuhat ja yksi kuvaa julkaistuksi? #vasikkahaaste Seuraa Pihvikarjaliittoa yhdistyksen nimellä Facebookissa ja Instagramissa sekä Twitterissä tiliä @Pihvikarja

## Heinäsiirkkoja ja Herefordeja Pihvikarjaristeilyllä

Pihvikarjapäivä astui tammikuussa laivaan ja purjehti Tallinaan liittokokouksen ja Pihvikarjaseminaarin merkeissä. M/S Baltic Queenilla kuunneltiin korva tarkkana asiantuntijaluentoja, maisteltiin tulevaisuuden trendejä ja viihdyttiin hyvässä seurassa.



Ylhäällä vasemmalla: Esa Karjalainen, Kaisa Riiko ja Mikko Leikola kertasivat lannan potentiaalia. Ylhäällä oikealla: Antti Veräväinen, Susanna Heikkinen ja Juhani Koivunen maistelivat sirikkoja. Keskellä vasemmalla: Anu Juurakko ja Anni-Mari Syväniemi olivat toiveikkaita pihvilihan tulevaisuudesta. Keskellä oikealla: Pullakahvit maistuivat seminaariväelle ja juttu luisti. Alhaalla vasemmalla: Susanna Vehkaoja ja Arto Huuskonen kuuntelivat korvat tarkkoina. Alhaalla oikealla: Hannu Suono tarinoi Björn von Konowille ja Ilkka Romppaselle, Hilka-rouva kuunteli vieressä.

# Maiju Pesonen on vuoden 2015 Cowgirl

Pihvikarjaliitto nimesi vuoden 2015 Cowgirliksi Maiju Pesosen. Maiju on tehnyt merkittävää tutkimustyötä naudanlihan syöntilaatuun vaikuttavien tekijöiden selvittämiseksi ja tiedon jakamiseksi niin kotimaassa kuin ulkomailla.

Vuoden Cowgirliksi 2015 valittu Maiju Pesonen työskentelee Luonnonvarakeskuksessa (LUKE) vanhempana tutkijana erikoisalanaan naudanlihan tuotanto. Viime aikoina hän on perehtynyt erityisesti naudanlihan syöntilaatuun vaikuttaviin tekijöihin.

Naudanlihan syöntilaadun tärkeimpiä ominaisuuksia ovat mureus, mehukkuus ja maku. Erilaiset ruokavaliotrendit ja ravitsemussuositukset voivat ohjata naudanlihan kulutuksen vähentymiseen, jolloin naudanlihan syöntilaadulliset ja ravitsemukselliset ominaisuudet korostuvat: syödään vähemmän, mutta entistä laadukkaampaa ja parempaa. Laatua painottava ajattelumalli sopii nimenomaan pihvikarjan kasvatukseen, jossa tavoitteena on tuottaa maukasta ja ihmisravitsemuksellisesti terveellistä naudanlihaa.

Maijua kiinnostaa erityisesti erilaisten helposti sovellettavien käytännön toimenpiteiden, esimerkiksi ruokinnan, eläimen genomin ja ultraäänitekniikan soveltaminen hyvän syöntilaadun takaamiseksi. Ultraäänitekniikan ja geenitestien avulla voidaan yrittää tunnistaa eläimet ja ruhot, jotka tuottavat maukasta lihaa. Hän on myös ahkera kirjoittaja ja tuttu näky monissa tilaisuuksissa, joissa hän jakaa tietämystään koko nautasektorin hyväksi. Maijun tekemä työ syöntilaadun parantamiseksi tuo lisäarvoa sekä tuottajalle että kuluttajalle.

Pihvikarjaliitto on vuodesta 2009 lähtien valinnut vuoden Cowboy'ksi tai Cowgirl'iksi henkilön, joka on toiminut esimerkillisesti pihvikarjankasvatuksen parissa, lisäten kotimaisen pihvilihan tunnettuutta ja arvostusta.

*pihvikarja  
onnittelee!*



# Räätälöityä suoramyöntikoulutusta pihvilihalle

Mitkä ovat kuluttajan odotukset pihvilihan suoramyöntiltä?

Millaista lisäarvoa saa tuottaja? Tule keväiseen Mikkeliin ja inspiroidu Pihvikarjaliiton käytännönläheisestä suoramyöntikoulutuksesta.

Pihvilihan suoramyöntiin keskittyvässä koulutustapahtumassa mennään suoraan asiaan: kyse on liiketoiminnasta, jonka tavoitteena on jättää viivan alle plusmerkinen tulos. Suoramyönnin onnistumiseen voi markkinoinnin ja viestinnän keinoin vaikuttaa merkittävästi, mutta kaiken perustana on kuitenkin saumaton logistiikka pelloilta pöytään.

Koulutuspäivän aikana haetaan vastauksia ja parhaita käytäntöjä muun muassa tällaisiin kysymyksiin:

- mitkä ovat suoramyönnin realistiset mahdollisuudet ja suurimmat haasteet
- miten hallitsen taloussuunnittelun, kannattavuuden, investoinnit, rahoituksen ja ajankäytön
- miksi tarvitaan tuotesuunnittelua ja palvelumuotoilua – mitä asiakas haluaa, miten ja milloin
- kuinka hinnoittelen tuotteet ja miten tavoitan asiakkaat
- miten erotun edukseni ja luon pysyviä asiakassuhteita

Logistiikasta ei ole olemassa yhtä totuutta: mikä sopii yhdelle, ei ehkä luonnistu toiselta. Niinpä etenemme pelloilta pöytään parhaiden käytäntöjen työpajassa, jossa keskustellaan muun muassa eläimen valinnasta, teurastuksesta, leikkuusta ja pakkaamisesta sekä lihan toimittamisesta asiakkaalle.

Kotiin viemisiksi lähtee työkalupakki, johon kootaan tietoa elintarvikelainsäädännön vaatimuksista, hygieniaosaamisesta, suoramyöntikanavista ja verkostoitumiskeinoista.

Suoramyöntikoulutus järjestetään tiistaina 24. toukokuuta klo 11–17 Mikkelin Kenkäverossa. Tapahtuma on osa Pihvikarjaliiton Ruokaketju-hanketta pihvilihan tunnettuuden ja arvostuksen lisäämiseksi, ja se on osallistujille maksuton. Mukaan mahtuu 20 osallistujaa ilmoittautumisjärjestyksessä. Ilmoittautumiset pihvikarjaliitto.fi -nettisivuston jäsenosion kautta.

## Pihvikarjaliiton suoramyöntikoulutus – tervetuloa mukaan!

24. toukokuuta 2016 klo 11–17. Paikkana Kenkävero, Mikkeli.

### OHJELMA:

10.30	Ilmoittautuminen & kahvit
11.00–11.30	Suoramyönnin lisäarvo kuluttajalle ja tuottajalle – mahdollisuudet ja haasteet
11.30–12.30	Harrastus vai liiketoimintaa? Kannattavan suoramyönnin perusteet.
12.30–13.00	Kenkäveron lähiruokalounas
13.00–14.30	Kuinka suoramyöntiä markkinoi ja tuotteistaa.
14.30–16.30	Logistiikka pelloilta pöytään. Parhaiden käytäntöjen työpaja.
16.30–17.00	Yhteenveto ja eväät kotiin: työkalupakki elintarvikelainsäädännöstä, oppaista ja verkostoista.





# Hyvälaatuinen säilörehu on tuotannon perusta

Energian saanti on yksi tärkeimmistä loppukasvatettavien lihanautojen kasvua selittävästä tekijöistä. Ruokintatutkimuksissa suurin osa koeryhmien välisistä eroista on selitettävissä energian saannilla ja siihen vaikuttavilla tekijöillä.

Eläimen syövä rehumäärä vaikuttaa yleensä suoraviivaisesti energian saantiin ja kasvutuloksiin. Näin ollen tekijöillä, joilla voidaan vaikuttaa rehun syöntiin, voidaan vaikuttaa myös kasvutuloksiin.

Peruslähtökohtana loppukasvatettavan nautan ruokinnassa on, että rehua tulee olla vapaasti tarjolla kaiken aikaa. Jos tämä ei toteudu, on koko ruokinnan suunnittelu rakennettu tyhjän päälle. Seosrehuruokinnalla vapaa rehun saanti toteutuu silloin, kun seosta jää ruokintapöydälle tähteksi ennen seuraavaa jakokertaa. Erillisruokinnassa eläinten saama väkirehuannos on yleensä rajoitettu, mutta karkearehun saannin tulee perustua vapaaseen rehun saantiin.

Jos eläinten toteutuneet kasvut eivät ole toivotulla tasolla, on ensimmäiseksi syytä varmistaa perusasiat. On mahdotonta korostaa liikaa vapaan säilörehun ja riittävän veden saannin merkitystä nautan terveydelle ja tuotokselle.

## Hyvä säilörehu lisää syöntiä...

Säilörehun laatu vaikuttaa rehun syöntiin ja eläinten kasvuun. Syönti-indeksi kuvaa säilörehun suhteellista syöntipotentiaalia. Syönti-indeksi saadaan selville rehuanalyysituloksista, ja tyypillisesti indeksipistearvo on välillä 90–110.

Vapaalla seosrehu/säilörehuruokinnalla yhden syönti-indeksipisteen vaikutus rehun kokonaissyöntiin on noin 20 grammaa kuiva-ainetta päivässä. Toisin sanoen, jos syönti-indeksi nousee arvosta 90 arvoon 100, sonnin päivittäinen rehun syönti lisääntyy noin 200 kuiva-ainegrammaa päivässä. Rehuannoksen koostumuksesta sekä eläimen elopainosta ja kasvutasosta riippuen edellä mainittu syönnin lisäys tarkoittaa noin 2–3 megajoulen päivittäistä lisäystä energian saannissa. Tämä lisäys voi parantaa sonnin nettopäiväkasvua tilanteesta riippuen noin 25–50 grammaa päivässä.

Miten säilörehun hyvään syönti-indeksiin päästään? Peruseriaatteena on, että jos säilörehu on hyvin sulavaa ja säilönälliseltä laadultaan moitteetonta, niin myös syönti-indeksi on todennäköisesti korkea. Virhekäyminen sen sijaan vähentää selkeästi rehun syöntiä. Rehuanalyysissä korkeat ammoniumtypen- ja haihtuvien rasvahappojen määrät ovat merkkejä siitä, että rehu on virhekäynyt ja/tai rehun käymisprosessi on ollut liiallista. Tällaisissa tapauksissa rehu on yleensä tehty ilman säilöntäainetta. Lisäksi märissä olosuhteissa biologisen säilönnän epäonnistumisriski on suuri.

## ...ja vähentää väkirehun tarvetta

Säilörehun sulavuuden merkitys sonnien kasvutulokseen on tullut esille monissa tutkimuksissa. Sulavuuden parantumisella saavutettu nettokasvun lisäys oli laajassa tutkimusaineistossa keskimäärin 1,4 g/pv säilörehun D-arvon yhden gramman nousua kohti. Eläinten nettokasvu parani aineistossa siis keskimäärin 14 g/pv, kun säilörehun D-arvo nousi 10 g/kg ka. Tuloksen perusteella D-arvon 700 g/kg ka säilörehulla saavutetaan siis 56 g/pv parempi nettokasvu kuin säilörehulla, jonka D-arvo on 660 g/kg ka.

Säilörehun lisäksi sonnien ruokintaan kannattaa yleensä sisällyttää energialisänä rehuviljaa, jotta eläimet kasvavat kasvukynsää mukaisesti. Myös erittäin hyvää säilörehua käytettäessä kohtuullinen väkirehulisä parantaa yleensä jonkin verran kasvutulosta. Säilörehun sulavuus vaikuttaa ratkaisevasti ruokinnassa tarvittavan väkirehutäydennyksen määrään. Väkiyhäisyksellä saadut kasvuvasteet pienenevät säilörehun sulavuuden parantamisessa.

Väkiyhäisistä saatuun tuotosvasteeseen vaikuttaa säilörehun laadun lisäksi muun muassa se, millaisilla väkirehun annostusmäärillä lisäys tehdään. Ensimmäisillä lisäväkirehukiloilla saadaan yleensä parhaat kasvuvasteet, ja väkiyhäisyksistä saatava hyöty vähenee väkirehuannoksen noustessa.

Käytännön tilatasolla päästään harvoin tilanteeseen, jossa olisi mahdollista syöttää aivan huippulaatuista säilörehua koko kasvatuskauden ajan. Rehuja korjataan useilta eri lohkoilta ja käyttöön tulee ensimmäisen, toisen ja kolmannenkin korjuukerran rehuja. On lisäksi huomattava, että optimaalinen ruokinta- ja kasvatusstrategia on tilakohtainen. Kaikille lihanautatiloille sopivaa nurmisäilörehun D-arvotavoitetta on mahdoton antaa, koska se riippuu mm. käytettävissä olevasta peltopinta-alasta ja rehujen hinnoista.

Jos tilalla on käytössä runsaasti nurmialaa, tilan todennäköisesti kannattaa panostaa säilörehun laadun parantamiseen ja sitä kautta tuotoksen lisäykseen ja väkirehun tarpeen vähentämiseen. Kuitenkaan yleensä ei kannata tavoitella yli 700 g/kg ka olevia D-arvoja, koska tällöin satotaso jää pieneksi ja säilörehun valkuaispitoisuus nousee tarpeettoman suureksi. Jos puolestaan nurmiala on rajoittava tekijä, ei säilörehun sulavuutta kannattane maksimoida, vaan järkevintä lienee pyrkiä hieman matalampaan sulavuuteen ja suureen satotasoon sekä käyttämään enemmän väkirehua ruokinnassa.

Arto Huuskonen  
Luonnonvarakeskus (Luke)

# Palkokasvisäilörehut sonnien ruokintakokeessa

Alsikeapila-, härkäpapu- ja hernesäilörehuja tutkittiin ruokintakokeessa. Nurmisäilörehuun verrattuna palkokasvi-  
rehujen ei juuri havaittu vaikuttavan  
sonnien tuotantotuloksiin tai ruhon  
teuraslaatuun. Naudanlihantuotannossa  
palkokasvien käytön suurimmat edut  
lienevät lunastettavissa peltoviljelyn kautta.

Erityisesti luomutuotannossa säilörehun raaka-aineena suositetaan palkokasveja, koska ne pystyvät biologisen typensidontan avulla hyödyntämään ilmakehän typpeä. Puna-apila on perinteisesti ollut merkittävin nurmipalkokasvi Suomessa. Keski- ja Pohjois-Suomessa on kuitenkin käytössä paljon eloperäisiä maita, joille puna-apila ei ole optimaalinen viljelykasvi. Tällöin vaihtoehtona voisi olla alsikeapila, joka on kasvupaikkavaatimuksiltaan puna-apilaa vaatimattomampi.

Kiinnostus kokoviljasäilörehun käyttöön on lisääntynyt sen alhaisten tuotantokustannusten ja viljelyteknisten etujen vuoksi. Tavanomaisessa tuotannossa voidaan käyttää puhtaata viljakasvustoja kokoviljasäilörehun raaka-aineena. Sen sijaan luomutuotannossa palkokasvien käytöllä seoksena viljan kanssa saavutetaan todennäköisesti parempi tulos kuin puhtaalla viljakasvustolla. Palkokasveista voi olla etuja myös tavanomaisessa tuotannossa, sillä biologisen typensidontan lisäksi ne tuovat monipuolisuutta viljelykiertoihin ja parantavat maan rakennetta.

Palkokasvien rehukäyttöä on tutkittu lypsylehmillä huomattavasti enemmän kuin lihanauchoilla. Tämän vuoksi Edistystä luomutuotantoon –hankkeessa haluttiin selvittää alsikeapilasekä hernevehnä- ja härkäpapuvehnäsäilörehujen käyttöä kasvavien sonnien ruokinnassa.

Ruokintakoe uudessa tutkimusnavetassa

Ruokintakoe suoritettiin Luken uudessa tutkimuspihatossa. Kokeen alussa angus-sonnit painoivat keskimäärin 477 kg. Sonnit kasvatettiin viiden eläimen ryhmäkarsinoissa, joiden pituus oli 10 m ja leveys 5 m. Karsinassa oli siten tilaa 10 m<sup>2</sup> eläintä kohden. Karsina-alue muodostui lantakäytävästä ja kuivitetusta makuualueesta.

Kokeessa oli viisi koeruokintaa. Kaikki ruokinnat toteutettiin seosrehulla, jossa seoksen kuiva-aineesta 65 % oli säilö-

hua ja 35 % litistettyä ohraa. Lisäksi huolehdittiin kivennäisten ja vitamiinien saannista. Kokeen viisi säilörehuvaihtoehtoa olivat: timoteisäilörehu, alsikeapilasäilörehu, timoteisäilörehun ja alsikeapilasäilörehun seos (1:1), hernevehnäsäilörehu ja härkäpapuvehnäsäilörehu. Jokaisella koeruokinnalla oli 10 ab-sonnia.

Koesäilörehujen kemiallinen koostumus ja rehuarvot on esitetty taulukossa 1. Säilörehujen kuiva-ainepitoisuus oli keskimäärin hyvin samankaltainen kaikilla koesäilörehuilla (269–295 g/kg). Korjuuvaiheessa palkoviljasäilörehut olivat kuitenkin hyvin märkiä, ja niistä erittyi silovarastoinnin aikana paljon puristetettä.

Kaikkien palkokasvisäilörehujen raakavalkuaispitoisuus oli timoteisäilörehua selvästi korkeampi. Kaikki säilörehut olivat D-arvotulosten perusteella suhteellisen huonosti sulavia. Palkokasvisäilörehujen sulavuus oli keskimäärin hieman matalampi kuin timoteisäilörehulla, joten niiden energia-arvotkin jäivät hieman timoteisäilörehua heikommiksi. Kaikki säilörehut olivat käymislaadultaan hyviä.

Kasvutulokset hyviä

Ruokintakoe kesti keskimäärin 158 vuorokautta. Sonnien keskimääräinen rehun syönti oli 12,40 kg kuiva-ainetta päivässä. Härkäpapusäilörehu poikkesi muista ruokinnoista rehun syönnin osalta, sillä härkäpapusäilörehua saaneet sonnit söivät muita ruokintoja enemmän kuiva-ainetta. Tämä näkyi myös härkäpapusäilörehusonnien hieman suurempana energian saantina.

Sonnien keskimääräinen nettokasvu oli 847 g/pv, teuraspaino 376 kg, lihakuusluokka 8,4 (R) ja rasvaisuusluokka 3,1. Näin ollen kokeen sonnit teurasatettiin hieman painavampina kuin angus-sonnit valtakunnallisessa teurasaineistossa keskimäärin (368 kg), ja ne olivat lihakkaampia ja vähärasvaisempia kuin valtakunnallisessa aineistossa keskimäärin (lihakuus 6,9 ja rasvaisuus 3,3).

Ruokinta ei vaikuttanut merkittävästi sonnien kasvutuloksiin. Alsikeapilasäilörehua sisältävällä seoksella ruokitut sonnit kasvoivat numeerisesti hieman heikommin kuin muilla seoksilla ruokitut sonnit. Säilörehujen mataliin D-arvoihin peilaten kasvutulokset olivat kautta linjan varsin korkealla tasolla. Tämä kertoo ennen kaikkea vapaan rehun saannin ja hyvien kasvatusolosuhteiden merkityksestä. Rehun syöntimäärät ja sitä kautta myös energian saanti oli korkealla tasolla, mikä kompensoi heikohkoa sulavuutta.

Raakavalkuaisen hyväksikäyttö oli tehottomampaa palkokasveja sisältävillä ruokinnoilla kuin timoteisäilörehuruokinnalla. Tämä johtui siitä, että sonnit saivat riittävästi valkuaista timoteisäilörehuun ja litistettyyn ohraan perustuvalla ruokinnalla. Näin ollen palkokasvien kautta saatu valkuaislisä ei ollut hyödynnettävissä. Timoteisäilörehuruokinnalla sonnien dieetti sisälsi raakavalkuista keskimäärin 121 g/kg ka ja dieetin PVT-arvo oli -2

g/kg ka. Useissa aiemmissa tutkimuksissa on todettu, että kyseinen taso riittää hyvin täyttämään kasvavien nautojen valkuais-  
tarpeen eikä tason ylittävistä valkuaismäärästä ole merkittävää  
tuotannollista hyötyä.

Arto Huuskonen  
Luonnonvarakeskus (Luke)

TAULUKKO 1:  
Koesäilörehujen kemiallinen koostumus ja rehuarvot.

	Timotei	Alsike- apila	Härkäpapu- vehnä	Herne- vehnä
Kuiva-aine, g/kg	289	295	277	269
Raakavalkuainen, g/kg	129	164	154	174
Kuitu, g/kg ka	580	450	465	427
Muuntokelpoinen energia, MJ/kg ka	10,1	9,6	9,7	9,7
PVT, g/kg ka	17	44	36	53
D-arvo, g/kg ka	629	603	608	608
Syönti-indeksi	93	103	109	104
SÄILÖNNÄLLINEN LAATU				
pH	3,96	4,10	3,79	3,98
Haihtuvat rasvahapot, g/kg ka	14	20	13	16
Maito- ja muurahais- happo, g/kg ka	43	51	49	66
Sokerit, g/kg ka	59	24	30	28
KOKONAISTYPESTÄ, g/kg				
Ammoniumtyppi	43	51	49	66
Liukoinen typpi	410	433	398	500

TAULUKKO 2:  
Angus-sonnien tuotantotulokset eri koeruokinnalla.

	Timotei	Alsikeapila + timotei	Alsike- apila	Härkäpapu- vehnä	Herne- vehnä
SEOKSESSA					
MJ/ka ka	11,2	11,0	10,9	10,9	10,9
Raakavalkuainen, g/kg ka	121	133	144	138	151
PVT, g/kg ka	-2	7	16	11	22
SONNIEN					
Teurasikä, pv	496	486	505	503	495
Rehun syönti, kg ka/pv	12,20	12,45	12,01	13,40	12,15
Energian saanti, MJ/pv	136	136	131	143	132
Elopaino kokeen alussa, kg	481	480	476	473	478
Elopaino kokeen lopussa, kg	708	704	703	713	707
Teuraspaino, kg	379	379	373	376	372
Nettokasvu, g/pv	866	886	780	837	868
Teurasprosentti	53,5	53,8	53,0	52,8	52,6
Lihakuus, EUROP	8,4	8,5	8,1	8,5	7,7
Rasvaisuus, EUROP	3,1	3,0	2,9	3,2	3,3



# Lannassa haisee raha – lannan ja kierrätysravinteiden potentiaali ja taloudellinen arvo

## Lanta ravinnelähteenä

Lannan arvo on suomalaisessa maataloustuotannossa aina ymmärretty. Mutta nyt kun EU:n tasollakin jo puhutaan kiertotaloudesta ja ravinteiden kierrättämisestä, voidaan lopullisesti unohtaa ajatus siitä, että lanta olisi jollain tavalla jätettä.

Kaikkien eläinten lannat sisältävät arvokkaita ravinteita, mutta eri eläinlajien lantojen ravinnekostumukset ovat ihan erilaisia. Myös tilojen välillä on eroja samankin eläinlajin lantojen ravinnekostumuksissa. Siksi lanta-analyysin tekeminen on ensimmäinen askel lannan suunnitelmallisessa ravinnekäytössä.

Naudan kuivalannalle on tyypillistä, että lannan kokonaistyypistä vain pieni osa on liukoisessa, kasveille välittömästi käytökelpoisessa muodossa. Loppuosa tyyppistä on sitoutuneena orgaaniseen ainekseen, ja vapautuu siitä mikrobien hajoitustoiminnan seurauksena ajan kuluessa.

Esimerkiksi keväällä maahan muokattu lanta vapauttaa tyypensä pitkin kesää, vielä syksylläkin, ja osin vasta seuraavana kasvukautena. Naudan kuivalanta kannattaa siksi levittää keväällä ennen kylvöä, mikäli halutaan saada paras mahdollinen typpilannoitusvaikutus kasvukauden aikana.

Kasvukaudella pintalevitetty lanta ei enää tuo samaa typpilannoitusvaikutusta. Samasta syystä naudan kuivalanta sopii parhaiten lohkoille, joilla viljellään pitkän kasvuajan kasvia, esim. myöhäinen vehnä mieluummin kuin aikainen ohra. Ja kerääjäkasvi, esim. italianraiheinä, on lannanlevitysohella juuri oikeassa paikassa: kerääjäkasvi sitoo syksyllä pääsatokasvin jälkeen maasta vapautuvan tyypen takaisin orgaaniseen muotoon, ja tyypen avulla kerääjäkasvi kasvattaa juuristoa ja massaa ja tuo siten lisää orgaanista ainetta maahan. Toki naudan kuivalanta sopii hyvin myös levitettäväksi ennen syyskylvöisten kasvien kylvöä.

Lannan ravinteiden hyödyntämisessä lannan levitysajankohda ja viljeltävä kasvi ovat tärkeitä. Nykyisin on yhä yleisempi se tilanne, että tiloilla joilla olisi paljon lantaa, ei ole oikein hyviä lannanlevityskohtia nurmivaltaisessa viljelykierrrossa. Toisaalta on paljon tiloja, joilla olisi tarvetta lannalle ja paikkoja lannanlevitykselle, mutta ei lantaa käytettävissä. Siksi yhä enemmän pitäisi panostaa tilojen väliseen yhteistyöhön eri tuotantosuuntien välillä.

## Lanta maan kasvukunnon parantajana

Lannan arvo maan kasvukunnon parantajana on nousussa. Lanta parantaa sekä maan kemiallisia, fysikaalisia että biologisia kasvutekijöitä. Lanta tuo elämää peltomaahan ja ruokkii hyödyllisiä maamikrobeja ja pieneliöitä. Lannan ja nurmipitoisen viljelykierron avulla maahan tulee lisää orgaanista ainetta. Maan orgaaninen aines stabiloi mururakennetta ja parantaa maan vedenpidätysominaisuuksia. Lannan sisältämien ravinteiden arvo on helppo laskea, mutta myös lannan ja nurmipitoisen viljelykierron avulla saatavalla kasvukunnon paranemisella on arvo.

Ilmastonmuutoksen myötä maan kasvukunnon merkitys nousee entisestään. Viljelykierrolla ja erityisesti kuivalannan käytöllä kasvukuntoa saadaan parannettua, mutta muutos ei tapahdu hetkessä. Nurmi viljelykierrossa ja kuivalannan käyttö ovat hyvät lääkkeet maan kasvukunnon parantamiseen, pitkäjänteisesti toteutettuna. Myös tässä vaadittaisiin jatkossa yhä

enemmän nauta- ja kasvinviljelytilojen yhteistyötä. Parhaat hyödyt yhteistyöstä saa, jos sitä toteutetaan suunnitelmallisesti: nurmet myös viljelykiertoon, ja vastaavasti naudatilan kiertoon esimerkiksi öljykasveja ja leipäviljoja, eli kasveja joiden avulla nurmien hyvää esikasviarvoa voidaan hyödyntää.

## Lanta energiantuotannossa

Suomessa ei ole osattu hyödyntää hajautettua energiantuotantoa esimerkiksi liikennebiokaasun tuotannossa. Ruotsissa kaasuautoja on yli kymmenkertainen määrä Suomeen verrattuna. Kuivalanta ja nurmet soveltuisivat kuitenkin hyvin tilakohtaisten kuivamädätysteknologiaan perustuvien biokaasulaitosten syötteiksi. Kaasuautojen verohelpotuksilla ja maatilojen investointitukien muutoksilla voitaisiin edistää tilakohtaista energiantuotantoa.

Tulevaisuuden maatilat voisivat hyvin olla myös energian myyjä, jos vain tälle annettaisiin mahdollisuus.

## Pihvikarja ympäristöhyötyjen tuottajana

Ihmiskunnan suurimpia ympäristöhaasteita ovat ilmastonmuutos, biodiversiteetin häviäminen ja antibioottiresistenssien lisääntyminen. Näihin haasteisiin suomalainen pihvikarjantuotanto vastaa hyvin myönteisellä tavalla. Nurmet sitovat hiiltä ja suojaavat maaperää eroosiolta, ja nurmirehuun perustuvan ruokinnan kautta pystytään hyödyntämään muuten ihmisravinnoksi soveltumatonta rehua.

Laiduntavat eläimet ovat tärkeitä biodiversiteetin ylläpitämisessä. Suomessa kaikkein uhanalaisimpia elinympäristöjä ovat maatalouden perinnebiotoopit. Juuri niillä pihvikarja usein tekee arvokasta työtään laiduntaessaan.

Suomalaisessa pihvikarjantuotannossa antibiootteja ei juurikaan tarvita. Toisin on esimerkiksi USA:n suurissa pihvikarjan kasvattamoissa, joissa rehustus on hyvin väkirehuvältaista, ja tarvitaan jatkuvaa antibioottilääkitystä jotta eläinten ruuansulatus kestäisi luonnonvastaisen ruokinnan.

Suomalainen pihvikarjan liha on huipputuote myös ympäristön kannalta!

*Kaisa Riiko  
Projektikoordinaattori  
Järki Lannoite –hanke  
Baltic Sea Action Group*



# Kuluttaja syö **kotimaista lihaa puhtaalla omallatunnolla**

Ruokakulttuuri muuttuu, kuluttajien odotukset vaihtelevat.

Kuinka pihviliha pärjää tulevaisuudessa?

”Suomalaisella ruokakulttuurilla menee hyvin ja kentällä tapahtuu paljon”, sanoo MTK:n ruokakulttuuriasiamies Anni-Mari Syväniemi. ”Ruokakulttuuri on laaja-alainen, omaleimainen ja elävä kokonaisuus. Se, mitä ja miten Suomessa syödään, kertoo suomalaisesta luonnosta, yhteiskunnasta, historiasta, identiteetistä ja kulttuurista. Ruokakulttuuri muuttuu ja modernisoituu koko ajan, sillä ruokaa ei voi museoida.”

Ruoasta puhutaan nyt enemmän kuin koskaan. On toinen toistaan herkullisempia ruokalehtiä, blogeja, television ruokaohjelmia, erilaisia ruokatapahtumia. Tutkimusten mukaan kuluttajat haluavat kokata kotona ja kokea onnistumisia, mutta samalla ruoasta on tullut uusi sosiaalisen kanssakäymisen muoto, jolla ilmaistaan arvomaailmaa ja valintoja. Ruokakeskustelussa nousevat esiin monet eri näkökulmat, kuten eettisyys, kestävyys, ilmasto, ympäristö ja terveys.

## Keskivertokuluttajaa ei ole

Ruokaan liittyvät arvot ohjaavat kulutusta, mikä on johtanut ostokäyttäytymisen pirstaloitumiseen: keskivertokuluttajaa on yhä vaikeampi määrittellä. Perinteisen hinnan ja käyttötarkoituksen rinnalla valintoihin vaikuttavat esimerkiksi tuotteen alkuperä, tuotannon ympäristövaikutukset ja eläinten hyvinvointi. ”Vastuulliset valinnat vaikuttavat tulevaisuudessa entistä enemmän kysyntään”, arvioi Anni-Mari Syväniemi.

Ruoantuottajien yhteisenä haasteena on kuluttaja, joka on vieraantunut maatalouden perusasioista. ”Tietämättömyys lisääntyy, mikä antaa sijaa propagandaviestinnälle ja yhden asian liikkeen uskottavuudelle. Mediasodan sijaan tarvitaan oikeaa tietoa”, painottaa Syväniemi.

Ruokakohujen hyvänä puolena on kuluttajan tarkkuuden lisääntyminen. Kotimaisuuden merkitys varsinkin liha- ja maitotuotteissa on lisääntynyt, ja suomalaisen ruokatuetan-

non tulevaisuus halutaan turvata. Myös lähiruuan merkitys on kasvussa. ”Kuluttajat toivovat, että ruoan alkuperämaa näkyisi ravintoloissa sekä koulu- ja työpaikkaruokailussa. Hyvää Suomesta -merkki on Taloustutkimuksen mukaan Suomen neljänneksi arvostetuin brändi.”

## Valtaosa suomalaisista on lihansyöjiä

Suomalaiset syövät vähemmän lihaa kuin EU-kansalaiset keskimäärin, mutta kulutus on kasvanut tasaisesti 1990-luvun alkuvuosista lähtien ja lähestyy nyt muiden maiden tasoa. Naudanlihan kulutus on pysynyt varsin vakaana, mutta siipikarjanlihan suosio on meillä ollut vahvassa kasvussa. Kaiken kaikkiaan lihan syönti on arkipäiväistynyt ja sitä löytyy yhä useammin kuluttajien ruokapöydistä.

Valtaosa eli 94 prosenttia väestöstä syö lihaa jossakin muodossa. Lihaa syömättömiä kuluttajia on kuutisen prosenttia väestöstä, eikä siinä ole tapahtunut merkittävää muutosta. Lihan kokonaiskulutus on kuitenkin kasvanut, koska useamman kerran viikossa lihaa syövien määrä on lisääntynyt.

”Lihaa välttävät ovat tyypillisesti nuoria aikuisia. Lihan kulutusta ohjaavia tekijöitä selvittäneessä tutkimuksessa kuitenkin ilmeni, että moni lihaa syömätön nainen alkaa uudelleen käyttää lihaa elämäntilanteen muuttuessa, parisuhteen ja lasten myötä”, sanoo Atrian kuluttaja- ja markkinatiedon johtaja Paula Virtanen.

## Kuluttajan omatunto

Paula Virtanen toteaa, että liha on suomalaiselle kuluttajalle tärkeä ravinnon ja nautinnon lähde. ”Kuluttaja haluaa syödä lihaa hyvällä omallatunnolla, ja suuri osa tekeekin niin. 70

Suomessa tuotetaan monella mittarilla mitattuna maailman laadukkainta ruokaa.

prosentilla kotitalouksista ei ole huolenaiheita naudanlihaan liittyen, ja 63 % oli huolettomia myös siipikarjan ja sianlihan suhteen.”

Ne, joilla oli huolenaiheita lihaa kohtaan, pohtivat eniten eettisiä asioita, kuten eläinten kasvatusolosuhteita tai kohtelua. Naudanlihan tuotanto huolestutti kaikkein vähiten, sianlihan vain 10:tä ja siipikarjan 13:a prosenttia vastanneista. Kokonaisuudessaan mielipiteet olivat aiempaa myönteisempiä, sillä kaksi kolmesta vastaajasta arvioi lihantuotannossa kiinnitettävän aiempaa enemmän huomiota eläinten hyvinvointiin, Virtanen summaa.

Suomalaiset arvostavat varsin yksituumaisesti kotimaista ruokaa ja pitävät sitä turvallisena. Kolme neljästä tutkimukseen vastanneista on myös sitä mieltä, että suomalaisen lihan laatu on moitteetonta. Sen sijaan vain 37 % ajattelee tuontilihan laadun olevan kunnossa. Epäilyt liittyvät ulkomaisen tuotannon eettisyyteen, laatuun tai antibioottien määrään.

Kaksi kolmesta suomalaisesta pitää lihan jäljitettävyyttä tärkeänä. Tuotantoketjun avoimuus ja keskinäinen yhteistyö lisäävät luotettavuutta ja kuluttajan arvostamaa vastuullisuutta.

## Pihvilihallalla on menestyksen ainekset

Suomalainen pihviliha vastaa monella tapaa kuluttajan toiveisiin. Meillä tuotetaan korkeatasoista, puhdasta lihaa ilman turhia antibiootteja ja kasvuhormoneja. Pohjoinen sijainti ja luonto tarjoavat kaikin puolin hyvät edellytykset naudankarjan kasvatukseen, kunhan ympäristöasiat tuodaan myönteisesti esiin.

Anni-Mari Syväniemi valaa uskoa tulevaisuuteen: ”Suomessa tuotetaan monella mittarilla mitattuna maailman laadukkainta ruokaa. Kuluttaja pitää vain saada ymmärtämään se. Tarvitaan tarinoita tuotannosta, ruokakasvatusta pelloilta pöytään ja kuluttamisen helppoutta, kuten ruokaohjeita ja tee-näin -opastusvideoita nettiin. Ilmassa on paljon positiivisia signaaleja, niihin pitää vain tarttua.”

Teksti: Susanna Heikkinen

LÄHTEET:

Suomen Gallup Elintarviketieto Oy  
Lihatiedotus – Lihan kulutusta ohjaavat tekijät 2015  
Taloustutkimus Oy ja Markkinointi&Mainonta-lehti:  
Brändien arvostus 2015

Ruokakulttuuriasiamies Anni-Mari Syväniemi osallistui Pihvikarjaliiton järjestämän vuosikokousristeilyn seminaariin 26.1.2016 ja piti esityksen aiheesta Heinäsirkkoja vai herefordia? Ruokakulttuuri muuttuu, kuluttajien odotukset kasvavat. Kuinka pihvikarja menestyy tulevaisuudessa?

Johtaja, kuluttaja- ja markkinatieto Paula Virtanen puhui 15.2.2016 Atrian järjestämällä Jäljitettävällä lounaalla aiheesta Mitä nykypäivän kuluttajat odottavat lihatuotteiltaan nyt ja tulevaisuudessa.



# Hyvinvointimerkki puhutti Pihvikarjaristeilyllä

Pihvilihantuotannossa on paljon aineksia hyvinvointimerkkiin: laidunnus, emon ja vasikan pitkä vierisuhde, kiinteäpohjaiset kasvattamot sekä monien tilojen tarjoama mahdollisuus myös talviulkoiluun.

Vai riittääkö suoramyynni eriyttämiseksi?

Kotieläinasiantuntija Essi Wallenius ProAgriasta teki pari vuotta sitten pohjatyön eläinten hyvinvointimerkille Suomen Eläinsuojeluyhdistyksen esiselvityksessä. Kriteerien ja varsinkin tuotteistuksen kehittämisen oli tarkoitus jatkaa Eläinten Hyvinvointikeskuksessa, mutta kolmivuotiseksi suunniteltu Eettistä laatua lautaselle -hanke sai helmikuussa hylkäävän päätöksen MAKERA:lta.

”Haemme uudestaan ja katsomme myös muita rahoituskanavia”, toteaa Wallenius.

ELLA-hankkeen on tarkoitus selvittää edellytyksiä maidon ja naudanlihan taloudellisesti kannattavalle merkintäjärjestelmälle, jossa tuotanto-olot ovat selkeästi lainsäädäntötasoa korkeammalla. Pihvikarjaliitto ja tuottajat ovat olleet mukana hankkeen neuvovissa paneeleissa.

Hyvinvointimerkkihankkeeseen tavoittelee sekä tuottajien että eläinten edun kohtaamista. Kriteeristö on kuvattava todellista hyvinvointia ja lisäarvon on kuljettava tuottajalle asti. Hankesuunnitelma keskittyy free range -tuotantotavan kustannustehokkaaseen soveltamiseen Suomen oloissa.

”Tavoite on, että merkintäjärjestelmä maksaa itsensä. Mutta tuotteistaminen ja pilottimarkkinointi on ensin tehtävä julkisella rahoituksella. Juuri siihen ELLA-hanke tähtää”, sanoo Essi Wallenius. Kun hyvinvointimerkki on saavuttanut tunnettavuutensa,

sen ylläpitokustannukset voisivat jakautua tuottajien osallistumismaksun lisäksi yhteistyöryityksille ja sidosryhmille. HKScan, Valio ja Juustoportti ovat jo alkuvaiheessa tulossa mukaan Eettistä laatua lautaselle -hankkeeseen.

Essi Wallenius näkee hyvinvointimerkitylle pihvilihalle lisäarvomahdollisuuksia etenkin Reko-suoramyynnitirenkaisissa. Vuonna 2013 alkaneen Reko-renkaiden määrä on noussut nopeasti reilusti yli sataan.

”Reko-renkaissa on jo 120 000 jäsentä ja uusi rengas syntyy viikoittain”, kertoi MTK:n ruoka-asiamies Anni-Mari Syväniemi Reko-tilanteesta tammi-kuun lopussa.

## Nasevasta hyvinvointikriteerit

Essi Wallenius pitää Nasevaa ehdottomastiärkevimpänä pohjana hyvinvointimerkille. Eläinlääkäri Tuomas Herva A-Tuottajista oli poiminut seminaariin Nasevasta parhaiten eläinten hyvinvointia kuvaavia osa-alueita.

”Naseva on valmis olemassa oleva järjestelmä. Sen lisäksi tarvitaan ulkopuolinen auditoija. Sikapuolen Laatuvarustuu-merkki käyttää Bureau Veritasta, joka tekee satunnaisia pistotarkastuksia”, kertoo Wallenius.

SEY ry:n esiselvitys lähtee kaksiportaisesta järjestelmästä, jossa ensimmäinen taso soveltaa olemassa olevia tuotantotapoja hyvinvointikorvausten vaatimuksiin peilaten. Se tuottaa volyymia niin, että myös supermarketien asiakkaat saisivat tehdä valintaa eettiseltä pohjalta. Toisen tason merkkiin pääsee korkeamman tason erikoistuotannolla, jonka markkinat ovat etupäässä suoramyynissä.

Emolehmätiloilla ensimmäinen taso edellyttää kiinteäpohjaista kylmäpihattoa ja rauhallista ryhmähierarkiaa. Hyvä kuivitus, ruokinnan suunnitelmallisuus, veden riittävyys, kesälaidunnus tai ulkoilu sekä poikimis- ja vieroitulosolot määrittävät loput pisteytyksestä. Naseva-käynnin vaatimusten tulee täytyä 80-prosenttisesti.

Ensimmäisellä tasolla vieroitus aidoilla tai nenäläpillä on suosittu, toisella tasolla kaksivaihevieroitus kuuluu vaatimuksiin. Toinen taso edellyttää kesälaidunnuksen lisäksi talviulkoilua.

Esiselvitys katsoo ympärivuotisesti ulkona kasvatettavan karjan sopivan toiselle tasolle järkevästi toteutettuna. Rodun tulee kestää sään vaihtelut. Highlandereille ja biisoneille riittää säänsuojaksi tuulensuojakatos tai metsä, muille roduille esimerkiksi kolmiseinäinen rakennelma. Poikimiset tulee ajoittaa keväälle.

Loppukasvatuksessa ensimmäiselle tasolla pääsee kiinteäpohjaisella kylmäpihatolla ryhmähierarkia, kuivitus ja ruokintavaatimuksiin. Toiselle portaalle loppukasvatamo nousee laidunnuksella tai ulkoilulla. Eläinten Hyvinvointikeskus katsottiin seminaarissa riittävän neutraaliksi hallinnoijaksi hyvinvointimerkin jatkokehittelyyn.

## Suoramyynistä lisäarvo

Kuluttajille on hyvin tärkeää olla kontaktissa tilaan, nähdä eläimiä tilakierroksilla, toimia vasikkakummeina ja pystyä kyselemään tuotannosta. Laidunlihallalla on arvo sellaisenaan. Tähän tulokseen tuli erikoistutkija Minna Kaljonen SYKE:stä tutkiessaan laidunlihan tuotteistamista.

”Kuluttaja tarvitsee suoran yhteyden tilaan, että tuottaja voi kertoa laidunnuksen hyödyistä lihalle. Se on se lisäarvo, joka koetaan sertifikaattia tärkeämmäksi. Ostaessaan suoraan tuottajalta kuluttaja myös kokee osallistuvansa reilumman ketjun rakentamiseen”, totesi Kaljonen.

Pihvikarjaliiton varapuheenjohtaja Anssi Hännistä mietityttää hyvinvointimerkissä eniten kustannukset ja byrokratia. Jos ne eivät lisääny kohtuuttomasti, hyvinvointimerkki on hyvä ja kannatettava asia.

”Hyvinvointimerkki puoltaa paikkaansa esimerkiksi kaupan hyllyssä tuontilihan vieressä. Kuluttaja voi tulkita hyvinvointimerkillisen tuontilihan eettisesti paremmaksi, vaikka merkin kriteerit olisivat kotimaista perustasoa alemmat. Toisaalta tuontiliha menee pääasiassa Horeca-sektorille, jossa asiakkaan vaikea saada tietoa edes lihan alkuperämaasta”, pohtii hän.

”Normaalin laiduntavan emolehmätuotannon olisi helppo täyttää hyvinvointikriteerit, samoin loppukasvatuksen kiinteäpohjaisten kasvattamoiden. Muilta osin riippuu siitä, miten lopulliset kriteerit muotoutuisivat.”

Leena Pakarinen



# Laadulle lisäarvoa suoramyynnillä

Lihan suoramyyni on lisääntynyt Suomessa. Suoramyynnistä ei ole olemassa tarkkoja tilastoja, mutta kiinnostus on ollut kasvavaa etenkin pihvikarjatuotannossa ja laidunlihan kohdalla.

Monet luonnonlaitumien ja perinnebiotooppien laidunnukseen sekä eläinten hyvinvointiin panostaneet tilat ovat siirtyneet osittain tai kokonaan suoramyyniin. Näin he voivat saada paremman katteen tekemilleen investoinneilleen. Isoimmat lihatilat eivät erottele lihaa ympäristöystävällisyyden tai eläinten hyvinvoinnin mukaan. Kysyntä laidunlihaa kohtaan on kasvussa.

Suoramyynnin kasvun myötä Suomeen on syntynyt vaihtoehtoinen lihaketju, joka perustuu toisenlaisille arvottamisen käytännöille kuin hinta. Tutkimme tarkemmin, miten laadulle rakennetaan lisäarvoa laidunlihan suoramyynnissä. Haastatelimme tutkimukseen yhdeksää eri suoramyynitilän tuottajaa Etelä-, Lounais- ja Keski-Suomessa, jotka olivat panostaneet luonnonlaidunnukseen. Havainnoimme suoramyynitapahtumia tiloilla, analysoimme tilojen markkinointimateriaalia sekä pihvikarjatuottajien lehdissä käytyä keskustelua vuosina 2000–2014. Lisäksi järjestimme suoramyynitilojen asiakkaille kolme fokusryhmäkeskustelua, joihin osallistui tuottajien lisäksi 16 kuluttajaa.

## Lisäarvo syntyy kokemalla ja keskustelemalla

Kuluttajille tärkein syy hankkia lihaa suoramyynnistä oli halu tukea tuottajaa siten, ettei tuotteesta maksettu hinta valu välikäsille. Tämä tuli selkeästi ilmi kaikissa kolmessa fokusryhmäkeskustelussa. Myös muut lähiruoan kulutusta selvittäneet tutkimukset tukevat tätä havaintoa.

Suoramyyni ei takaa vain parempaa katetta tuottajalle, vaan se tuo asiakkaat tilalle. Näin tuotteen laatu voidaan arvottaa todentaa toisin. Lisäarvon rakentaminen laidunlihalle edellyttää, että tuottaja voi kertoa kuluttajalle miten tuotantotavat – rotu, laidunnus ja korsirehuvaltainen ruokinta – vaikuttavat

eläinten hyvinvointiin, luonnon monimuotoisuuteen ja lopulta lihan makuun.

Tutkimukseen osallistuneet tilat käyttivät monia innovatiivisia keinoja, joilla he kertoivat asiakkailleen tuotantotavoistaan. Kaikkien tilakauppojen läheisyydessä oli laitumia, jolloin asiakkaat saattoivat heti nähdä eläimet ja saada kontaktin niihin. Asiakkaille oli annettu mahdollisuus ryhtyä lehmäkummiksi, jotta he voivat seurata eläimen elämää syntymästä lautaselle saakka. Tuottajat olivat järjestäneet avointen ovien päiviä tai ”laitumelle lasku”-tilaisuuksia, joissa asiakkaat saivat tutustua tilaan, käydä pihatossa ja laitumilla. Tilakaupat järjestivät myös ravintolapäivän kaltaisia tapahtumia kertoakseen pihvilihan käytöstä ja ominaisuuksista. Kaikki tutkimukseen osallistuneet tilat tarjosivat asiakkailleen mahdollisuuden tutustua tilan tuotantoon tavalla tai toisella.

Lisäarvon rakentaminen laidunlihalle – ja tuotantotavoista kertominen – edellyttää, että kuluttaja tuodaan uudella tavalla liki tuotantoa. Kuluttajan on voitava kokea ja nähdä eläimet, pihatto ja laitumet, jotta hän ymmärtää niiden tuomat lisäarvot. Tuottajalla itsellään on myös tärkeä rooli tässä. Tuottajan kanssa keskustelemalla kuluttaja saa suoraan ensikäden tietoa tuotannosta ja tuotteen laadusta. Haastattelemllemme kuluttajille keskustelut tuottajan kanssa olivat yhtä tärkeitä kuin halu tukea tuottajaa suoraan. Tuottajan kanssa keskustellen opitaan lisää myös lihan valmistuksesta, eri ruhon osien käytöstä ja pihvikarjalihan ominaisuuksista. Erityisesti tuottajat näkivät tämän tärkeänä: pihvilihan monipuolinen käyttö ruoanlaitossa vaatii paljon opettelua suomalaisilta kuluttajilta.

Tuottajille suoramyyni on avannut uuden ulottuvuuden maataloustuottajana toimimiseen. Suoramyynnissä he voivat saada suoraa palautetta työstään ja tuotteistaan. Asiakaskontaktien luominen ja ylläpitäminen vaatii paljon työtä, keskustelua ja investointeja. Suoran kontaktin merkitys lisäarvon rakentamiselle näkyy myös toisin päin. Eräs haastattelemlamme tuottaja, joka oli päättänyt säilyttää suoramyyniosuuden pienenä, perusteli päätöstään sillä, että hän on ennen kaikkea ”tuottaja, ei lihakauppias”.

## Laatu erittelee kuluttajat

Lisäarvon rakentaminen ja todentaminen vaativat paljon investointeja sekä tuottajalta että kuluttajalta. Samalla se erittelee kuluttajat.

”Meil on kaks tyypillistä asiakasta. Vaikka niitä on hyvin mo-

nenlaisia, mutta yks on nuorehkot äidit, joille pääasia on lihan alkuperän tuntemus, sen puhtaus. Jossain määrin myöskin eläinten hyvinvointi on tärkeää. -- -- että se mitä ne syöttää lapsilleen on puhdasta ja kotimaista, vailla lääkejäämiä. Toinen on gourmet-isät. -- -- Gourmet-isä ei ajattele pelkästään omaa vatsaansa vaan koko perheensä ja ystäviensä vatsaa. Hänen lähestymistapansa on ennen kaikkea se lihan laatu, ja jos eläin voi hyvin siinä sivussa niin aina parempi. Mut ykkösenä on ihan vaan, että se on hyvän näköstä ja makusta.” [Suoramyynitila, Etelä-Suomi]

Haastattelemlamme tuottajat profiloivat asiakkaansa hyvin samoin tavoin. Nämä syyt hankkia lihaa suoramyynnin kautta on tunnistettu myös muissa tutkimuksissa. Suoramyynnin asiakkaat ovat valmiita näkemään vaivaa ruokansa eteen: he haluavat tietää missä ja miten heidän ruokansa on tuotettu. Tuottajat kuitenkin muistuttivat, että näiden helposti profiloitavien ryhmien lisäksi ”se toinen neljännes on ihan tavallista tallaajaa. Ihan tehdasduunariakin”, ”laidasta laitaa”. Useimmille tärkein asiakaskunta löytyi läheltä, omalta kylältä tai läheisestä kaupungista.

”Jos nyt mieltii keskustelua yhteiskunnassa esimerkiksi tänä keväänä, niin meil on siihen täydellinen tuote.

Jollei sitä saa myytyy, ni huono on, koska meil on nyt hyvä tuote, jota ihmiset haluaa ihan varmasti.”

Suoramyynitila, Varsinais-Suomi

## Suoramyynnissä otetaan kantaa

Laidunlihan lisäarvon todentaminen vaatii suoraa kontaktia tuottajan ja kuluttajan välille. Kokemukseen ja vuorovaikutukseen perustuva arvontuonti vahvistaa sekä tuottajan että kuluttajan asemaa lihaketjussa. Lihaketjussa kuluttaja on perinteisesti erotettu lihan tuotannosta. Suoramyyni on tämän suhteen uudelleenrakentamista mitä konkreettisimmassa mielessä.

Suoramyyni ottaa siten vahvasti kantaa lihaketjun oikeudenmukaisuuteen. Se nostaa esille myös miten tärkeitä kokemus ja vuorovaikutteisuus ovat kuluttajaluottamuksen ja lisäarvojen todentamisen kannalta. Suoramyynnin vaatimat investoinnit tekevät siitä samalla myös eksklusiivisen. Jatkossa tulisi mieltä kuinka suoramyyniasiakaskuntaa saadaan laajennettua ja miten tuotteet saadaan laajemman kuluttajakunnan saataville.

Teksti: Minna Kaljonen & Iida Viholainen



Lapsiperheitä tilakierroksella, esittelijänä Bosgårdin Marcus Walsh.

# SEMEXILTÄ PIHVISONNIT KEVÄÄN SIEMENNYKSIIN



Pasture-Check

**Semex Beef™**  
Building Better Beef

Kysy lisää ja tilaa vuoden 2016 pihvisonniluettelo Sarilta, [sari.alhainen@semex.fi](mailto:sari.alhainen@semex.fi). Lisätiedot pihvisonneista [heidi.savander@semex.fi](mailto:heidi.savander@semex.fi) tai 0500-860 637 tai osoitteesta [www.semex.fi/beef.html](http://www.semex.fi/beef.html). Joistain sonneista tarjolla myös Y- ja X-sexattuja annoksia. Lisätiedot pihvisonnien alkioista [mia.ikonen@semex.fi](mailto:mia.ikonen@semex.fi)

  
**SEMEX®**  
Genetics for Life®

Semex Finland Oy | Viikatie 3, 91900 Liminka | puh. 040 550 7643  
[www.semex.fi](http://www.semex.fi) | sähköposti [sari.alhainen@semex.fi](mailto:sari.alhainen@semex.fi)

## LAJINSA PARHAAT

**EBENA**

Suomen suosituin  
rehuvirna

**JÖGEVA 4**

Suomen kestävin  
valkoapila



**NATURCOM OY**  
92400 Ruukki, Puh. (08) 270 7200, (02) 762 6200

[www.naturcom.fi](http://www.naturcom.fi)

"Jokainen maatila saa  
ohjelmakauden aikana  
maksutonta neuvontaa  
3 500 euron edestä."

# Maatalouden opit jakoon arvonlisäveron hinnalla

Neuvonta on ollut tukijärjestelmien piirissä jo aiemmin, mutta vuonna 2015 asiat muuttuivat viljelijälle suotuisaan suuntaan. Jokainen maatila saa ohjelmakauden aikana maksutonta neuvontaa 3 500 euron edestä.

Tiettyjä asioita koskeva maatilaneuvonta on osa EU-osarahoitteista maaseudun kehittämissuunnitelmaa kaudella 2014–2020. "Korvaukset maksetaan neuvojalle, ja tuetut neuvontapalvelut on avattu valtakunnallisesti kaikille viljelijöille Neuvo 2020 -nimellä. Viljelijä maksaa vain arvonlisäveron", kertoo neuvotteleva virkamies Tiina Malm maa- ja metsätalousministeriöstä.

### Neuvoja tarjolla

Neuvontajärjestelmän puitteissa tarjotaan neuvontaa laajalta alalta. Listalla ovat täydentävät ehdot, viher-ryttämistuki, ilmastonmuutoksen hillitseminen ja muutokseen sopeutuminen, luonnon monimuotoisuus, vesien ja maaperän suojelu, innovaatiot, ympäristökorvaus, maatalousmaan säilyttäminen viljelyyn ja laiduntamiseen soveltuvassa kunnossa, luomu, kasvinsuojelu ja integroitu torjunta, tuotantoeläinten hyvinvointi ja terveydenhoito sekä ympäristötehokkuuteen liittyvistä seikoista esimerkiksi energiankäytön tehostaminen ja uusiutuva energia.

Viime aikoina on julkisuudessa käyty keskustelua täydentävistä ehdoista ja niiden muutoksista, kuten eläinten hyvinvoinnin valvonnan laajenemisesta. Neuvontaa saa myös täydentävistä ehdoista ja neuvonnan tavoitteena on muun ohella auttaa siinä, että viljelijä saa tilalle kuuluvat tuet täysimääräisinä.

Neuvo 2020 -neuvojaa ei voi tilata tekemään talous-, vero-, sukupolvenvaihdos- tai maatalojen yhtiöittä-miseen liittyvää neuvontaa, tukihakemusta tai veroilmoitusta. Ulkopuolelle jäävät myös palvelut, jotka on jo huomioitu ympäristökorvauksessa. Näitä ovat esimerkiksi viljelysuunnitelma, viljelykiertosuunnitelma ja viljavuusnäytteiden otto.

### Neuvontaa on tarjolla ympäri Suomen

Neuvojat ovat Maaseutuviraston kouluttamia ja hyväksymiä. Neuvontaa on tarjolla ympäri Suomen. EU-lainsäädäntö edellyttää, että neuvojat on valittava kansallisen kilpailutuslainsäädännön mukaan. Viime hakukierroksella tarjouksia jätettiin huomattava määrä. Hyväksytyt neuvojat löytää nyt Mavin neuvojarokisteristä.

"Lisäpanostuksia on luvassa jo vuoden 2017 aikana. Maaseutuohjelman 2. ohjelmamuutoksessa neuvontatoimenpidettä laajennetaan maatalojen nykyaikaistamiseen ja kilpailukyyn parantamiseen", Malm kertoo.

Jo neuvoiksi hakevien määrä yllätti, mutta niin on yllättänyt myös neuvontakäyntien määrä. Tällä hetkellä neuvoja on käyty antamassa jo lähes 12 000 kertaa.

LISÄTIETOJA:

MMM, neuvotteleva virkamies Tiina Malm  
p. 0295 16 2428, [etunimi.sukunimi@mmm.fi](mailto:etunimi.sukunimi@mmm.fi)  
Mavi, ylitarkastaja Heikki Pajala  
p. 0295 31 2378, [etunimi.sukunimi@mavi.fi](mailto:etunimi.sukunimi@mavi.fi)

TUTUSTU TARKEMMIN:

[www.mavi.fi/neuvojarokisteri](http://www.mavi.fi/neuvojarokisteri)  
[www.mavi.fi/neuvonta](http://www.mavi.fi/neuvonta)

TUTUSTU ESITTEESEEN:

Neuvoja blogga: tutustu neuvojan mielteisiin ja käytännön kokemuksiin



# Poikakoti laittaa sonnit samalle viivalle

AtriaNauta-palvelu aloitti siitossonnikasvattamotoiminnan reilu kymmenen vuotta sitten emobuumin ollessa kuumimmillaan.

”Aloittavilla emotiloilla ei ollut kokemusta siitossonnienkasvatuksesta ja halusimme tällä toiminnalla palvella aloittavia tiloja ja samalla huolehtia, että eläinainekasvattamossa on alusta saakka ollut liki kaikki rodut edustettuina. Joitakin vuosia sitten Limousinit jäivät pois niiden siitoskasvatuksesta keskittyä yhteen paikkaan ja Simmentalit tulivat muutama vuosi aloituksen jälkeen.

”Raskaiden rotujen osuus on lisääntynyt. Eniten on pulaa nuopista, pienen syntymäpainon ja hyvän kasvun periyttävistä Charolaissonneista”, Vehkaoja kertoo.

## Luonne ja jalat tärkeimmät

Vivili Ylönen on erityisen ilahtunut siitä, että luonteen merkitys on oivallettu ja ymmärretty. Huonoluonteisia sonneja ei poikakotiin enää edes lähetetä.

”Meille luonne on iso työturvallisuustekijä, koska sonneja käsitellään paljon. Arka ja panikoituva eläin tartuttaa helposti käyttöksensä muihin saman ryhmän eläimiin, jotka voivat näin joutua epäilyksen alle ilman omaa syytään. Joskus arveluttava luonne tulee esille vasta voimakasta painetta aiheuttavissa tilanteissa, vaikka päivittäisessä käsittelyssä eläin olisi hyväluontoinen ja syntymätilalla käyttäytynyt moitteettomasti. Tällaiset karsitaan aina pois siitoskäytöstä”, Vivili Ylönen kertoo.

Sonnit punnitaan kerran kuukaudessa, rakennearvostellaan keväällä sekä tehdään kivistutkimus ja mitataan selkälihas ultraäänellä. Käsittelytilanteita on siis lukuisia pitkin kasvukoetta.

Vivili Ylöselle on kunnia-asia, ettei heidän kasvattamostaan lähde sonnia, joka ei ole käsiteltävissä. Eläimen on kunnioitettava ihmistä ja oltava turvallinen käsitellä.

”Sonninostajat haluavat pääsääntöisesti nupuja sonneja, koska he pyrkivät pitämään koko karjan nupona. Nupoutututkin menevät nykyisin huonosti kaupaksi, koska nupoutus kaikkine toimenpiteineen ei emotiloja houkuta”, Vehkaoja lisää.

”Turhauttavinta ovat vasikat, joista näkee jo syksyllä, ettei niistä ole siitoskäyttöön. Kuitenkin niidenkin kohdalla tehdään sama työ kuin muidenkin. Ne ovat myös huonoa mainosta lähettäneelle tilalle”, Vivili lisää.

”Simmental on rotu, jossa kehitys on ollut voimakkainta. Kasvu, lihakuus ja rehuhyötysuhde ovat parantuneet vuosien aikana huomattavasti”, Ylönen kuvailee. ”Ehkä olisin toivonut muiltakin roduilta selkeämpää parannusta.”

Hoitajan silmiin angussonnit ovat vuodesta toiseen tasaisia ja tasavarmoja. Charolaisjalostajien hän toivoisi lihakuuden ja kasvunopeuden ohella kiinnostavan huomiota erityisesti jalkarakenteeseen.

”Vaikka hyvä jalkarakenne on tärkeä kaikilla roduilla, korostuu se raskaammilla roduilla”, hän huomauttaa. ”Toki temperamentitkin rotujen välillä vaikuttavat myös jalkavammoihin.”

Myös alkuvaiheen erityisen kova kasvu altistaa selkeästi jalkojen pettämiselle. Varsinkin jos kivennäis- ja hivenruokinta ei ole ollut jo emon tiineysvaiheessa kohdallaan.

”Kotoisten rehujen analysointi ja kivennäisrehun räätälöinti sen pohjalta ei siis ole aivan turhaa hommaa”, Ylönen sanoo.

Jalkarakenteen suhteen ollaan kasvattamossa tarkkoja, sillä siitossonniin jalkojen pettäminen on emotilalle kallis tikki.

”Jos jokin ottaa jalkarakenteessa liikaa silmään, sonni karsitaan. Vaikka eläin muuten olisi kuinka hyvä, ei siitä jalattomana ole mitään hyötyä”, Ylönen painottaa.

## Rotuominaisuudet esiin

Ruokinta poikakodissa on suunniteltu rotukohtaisten kasvutavoitteiden mukaisesti. Kasvujen kehittymisen perusteella samaa seosta voidaan jakaa kahdelle. Esimerkiksi charolais- ja simmentalsonnit voi yleensä ruokkia samalla reseptillä.

”Toki tapauskohtaisesti ruokinnassa mennään”, Ylönen lisää. Ruokinnassa johtavana ajatuksena on, että rodut pysyvät ominaan ja niiden ominaispiirteet säilyvät eikä niistä tule toistensa kaltaisia. Vivili Ylönen toivoo, että tämä muistettaisiin myös rotuja jalostettaessa.

”Jos esimerkiksi herefordsonni tarvitsee kasvaakseen hyvin voimakkaan ruokinnan, se tavallaan ulkoistaa itsensä rotujen joukosta. Se ei kuitenkaan pärjää kasvussa ja lihakuudessa pääterodulle. Sen vahvuudet ovat ihan muualla ja niitä tulisi vaalia päämäärätietoisesti”, hän jatkaa.

”Pihvinaudan vahvuus on siinä, että se voi käyttää ihmisille sopimattomia rehuja hyväkseen. Erityisen voimakkaalla ruokinnalla ei tehdä kestäviä eläimiä missään rodussa”, hän uskoo.

”Rehunkäyttökyky on tärkeä ominaisuus. Kun ruokinta ei ole liian voimakas, tulee tämä ominaisuus paremmin esille.”

Rotukiistelyyn ei Vivili Ylösestä saa osallistujaa. Kaikilla roduilla on omat hyvät ominaisuutensa, joita niiden kohdalla on jalostettu. Selkeille rotukohtaisille jalostuspäämäärille sen sijaan olisi tarvetta.

”Lihan markkinoinnin kannalta rotujen runsaus on varmasti haaste, mutta toistaiseksi enemmän haittaavat vaihtelut rotujen sisällä. Lihantuotannon kannalta ei kovin monen tyyppistä eläintä tarvita. Alan tarkoituksena on kuitenkin tuottaa lihaa ja kovasa kilpailussa pärjätäkseen sen tulisi olla tasalaatuista. Sitä kirjava eläin ei palvele”, Vivili Ylönen tiivistää.

## Valituksia harvoin

Reklamaatioita sonneista tulee harvoin ja yleensä ne liittyvät tiineytyskykyyn. Luonne on moitteen aihe hyvin harvoin ja silloinkin taustalta löytyy usein eläimen kipu.

Poikakodista ostetun sonninin mukana tulevat sonninin terveys- ja rekisteröintipaperit, kantakirja ja neuvontakirje. Ostajan toivotaan olevan yhteydessä heti, jos sonnini kanssa ilmenee ongelmia.

Vivilille on kertynyt laaja tuttavapiiri, joten monista sonneista saa palautetta vielä niiden lähdeyttä töihin tiloille. Joka ryhmästä erottuu aina persoonallisia sonneja, jotka jäävät mieleen.

”Positiivista palautetta on tietysti mukava saada ja hienoinmalta tuntuu nähdä sonninin jälkeläisiä esimerkiksi sosiaalisen median kautta. Negatiivinen palaute ei tietenkään tunnu hyvälle, mutta toisaalta se vie toimintaa tehokkaimmin eteenpäin”, Vivili sanoo.

Vaikka Vivili ei itse ole jalostaja ja sonninin myynnin hoitaa AtriaNauta-palvelu, ottavat emotilat häneenkin yhteyttä ja kyselevät sopivaa sonnia itselleen. Vuosien myötä Vivilille onkin muodostunut mututuntuma siitä, mikä sonni ketäkin voisi kiinnostaa

”Joskus on käynytkin niin, että sonninin on ostanut juuri se tila, jota olin mielessäni ajatellutkin”, Vivili naurahtaa.

## Jalostajan näytön paikka

Toiminnan läpinäkyvyys on vuosien myötä lisääntynyt ja terveysvaatimukset kiristyneet.

”Jos vasikoitaan aikoo syksyllä tarjota kasvattamoon, on terveysvaatimusten suhteen oltava liikkeellä hyvissä ajoin. Kaikkien jalostajien on oltava erityisasolla terveyden suhteen”, Vehkaoja muistuttaa.

Vivili Ylönen pitää siitossonnikasvattamoa jalostaville tiloille hyvänä mahdollisuutena tuoda itsensä esille.

”Oletaisin, että mahdollisuus kiinnostaisi tiloja enemmänkin. Toki siinä asettaa itsensä ja karjansa julkisesti likoon, mutta ei sonnien myynti suoraan tilaltakaan välttämättä helppoa ole ilman ”nimeä”, hän arvelee.

Eri tilojen vasikat ovat kasvattamossa samalla viivalla, jolloin vertailu niiden välillä on luotettavampaa. Sonneja lähettävät tilat ovat nykyisin aikailla vakiintuneet.

Pienenä haittana on, että harvojen tilojen eläinvalinnat vaikuttavat kasvattamon sonnivalikoimaan. Vehkaoja kannustaa jalostavia tiloja siemennyksiin.

Vuosia siitossonnikasvattamotoiminnassa mukana olleet jalostukseen panostaneet tilat ovat tehneet hyvää tulosta sonnien myynnillä. Ajatuksella kasvatukseen valitut sonnit ovat tilalle mainosta seuraavillekin vuosille.

Kesken kasvatuskauden poikakodin johtajattarelta ei heru tarkkaa arviota siitä, millaisia sonneja tänä vuonna huutokauppaan tulee. Selvimmin näkyy, että hyviä simmentaleja on myynnissä tänäkin keväänä ja hyviä löytyy kaikista muistakin roduista.

Sonninostajien kannattaa seurata kasvukokeen ja karsintojen edetessä päivittyviä listoja.

*Teksti: Eeva-Kaisa Pulkka*

*Aarne Ylönen jakamassa jonotusnumeroita tutkimukseen.*



## Pysy kehityksen harjalla, panosta laatusonniin!

HKScanin perinteinen Sonnihuutokauppa järjestetään taas **lauantaina 23.4. Tammelassa**. Kuukausiseurannassa on satoja aberdeen angus-, charolais-, hereford-, limousin- ja simmentalsonneja, joista vajaa sata valitaan itse sonnihuutokauppaan.

Seuraa tapahtuman viestintää osoitteessa: **www.hkscanagri.fi/sonnihuutokauppa** ja merkkää ajankohta kalenteriisi - nähdään Tammelassa!

Terveisin,  
**Juhani Numminen**  
Tuotantoneuvoja  
0400 854 911

**HKSCAN**  
AGRI



## Täyden palvelun jalostusasiiantuntija emolehmätalalle

- Osallistumalla emolehmätarkkailuun kehität karjasi ja rodun tasoa
- Saat uusia sukuja karjaasi parhailla ks-sonneilla, jotka on valittu yhteistyössä rotuyhdistysten kanssa.
- Tiineystarkastusten avulla selvität tyhjät emot ajoissa
- Joustavilla ja ammattitaitoisilla siemennyspalveluilla tiineytät emosi kätevästi ilman astujasonnia
- Kantakirjauksella todennat eläintesi rotupuhtauden
- Jalostussuunnittelulla onnistut eläinvalinnoissa
- Rakennearvostelulla luot kestävyttä karjaasi

Ota yhteyttä!

Kaisa Sirkko  
puh. 020 747 2052  
gsm 0400 614 084  
kaisa.sirkko@faba.fi

Faban kumppani  
**VIKINGGENETICS**

faba

www.faba.fi

# Kevään 3 sonnihuutokauppaa!



Tammelan huutokaupassa 2015 päämeklarina toimi Juhani Numminen.

## Limousin Sonni- huutokauppa 23.4.2016 Alavieskassa

Vain parhaimmisto valikoituu myyntiin

Jalkavika, hidas kasvu tai rodulle epätyypillinen lihaksikkuus ovat esimerkiksi syitä, joiden pohjalta yli 80 sonnin joukko pienenee välitarkastuksessa, ennen valintaa myyntiin tulevaksi ryhmäksi. Jarkko Kääriälän tilalla toimivassa Limousin-poikakodissa on meneillään tärkeät viikot, kun huutokauppapäivä lähestyy.

### Sonnit eivät saa alkupisteitä eläinkorttiansa mukaan

"Myytäväksi ajateltujen sonniedokkaiden saavuttua kasvatukseen ensimmäisenä ei katsota eläinten sukutauluja ja mahdollisia odotusarvoja, vaan aloitetaan ruokinta, käsittely ja silmämääräinen tarkkailu. Hyvin käyttäytyvät, kasvavat ja rakenteeltaan kehittyvät sonnit erottuvat kyllä joukosta nopeasti", kertoo Jarkko.

### Vuonna 2015 ostajat hakivat maltillisia syntymäpainoja, hyvää jalka- rakennetta ja lihantuotantokykyä

Huutokaupassa on myös tänä vuonna paikalla asiantuntemusta sonnivalintaa varten. Faban jalostusneuvojat sekä sonnien lähtötilojen edustajat auttavat mielellään sonnien valinnassa, ja sonnien huutamisenkin voi antaa muiden tehtäväksi, jos ei itse pääse paikalle.

### Sonnin valintaan kannattaa panostaa

Erilaisia sonneja löytyy erilaisiin käyttötarkoituksiin. Omasta karjasta pitää tietää, mitä asiaa sonnien halutaan karjaan tuovan. Emoaineksen parantaminen on pitkäjänteistä työtä, ja usein tarvitaan sekä emolinjaa tukevaa että teurasominaisuuksia tuovaa sonnia.

### Huutokaupasta kannattaa ostaa

Huutokaupasta ostettu sonni on etuoikeutettu edullisiin yhteiskuljetuksiin, mutta huutokaupan jälkeen myydyt sonnit jäävät tästä edusta paitsi. Huutokaupan jälkeen myytyjen sonnien lähtöhinta on ollut vähintään huutokaupan keskihinta, eli ostamalla huutokaupasta on mahdollista saada edullisempi hinta ja kuljetus.

### Tarttuvia tauteja vastaan myös sonnikaupoissa

Sonnihuutokauppatoimintaa on nyt ollut neljättä vuotta, ja sitä on pyritty kehittämään saadun palautteen pohjalta. Yksi keskeinen huomion kohde on ollut tarttuvien tautien torjunta. Kun

iso määrä eläimiä kerätään eri kasvattajilta yhteen paikkaan ja sieltä myydyt sonnit siirtyvät uusille omistajilleen, tautitorjunnan merkitys on keskeinen tulevaisuuden turvaaja. Poikakodissa lähdetään siitä, että esimerkiksi Mycoplasma Bovis -vastustusohjelmaan kuuluvat sekä lähtötilat että poikakotia ylläpitävä tila, joka kuuluu kokonaisuudessaan vastustusohjelman A-tasolle. Tarttuvien tautien leviäminen Suomessa on monesti kytkeytynyt eläinkuljetuksiin, ja siksi valvottu sonnikasvattamo on luotettava ostopaikka. Emolehmätilojen välisessä eläinkaupassa on suositeltavaa, että eläimet ostetaan NASEVAAN kuuluilta tiloilta ETU-terveystodistuksen ja voimassa olevan salmonellanäytteen kera.

Saara Rantanen



## HKScanin Sonni- huutokauppa 23.4.2016 Tammelassa

Poikkeuksellisen hyviä sonneja kaupan

Perinteinen HKScanin Sonnihuutokauppa järjestetään lauantaina 23. huhtikuuta Tammelassa jo 14. kerran.

Kuukausiseurannassa on parisen sataa Aberdeen Angus-, Charolais-, Hereford-, Limousin- ja Simmentalsonnia, joista valitsee sata valitaan itse sonnihuutokauppaan.

"Tänä keväänä sonnien taso on todella korkea, suorastaan poikkeuksellisen korkea", kertoo rotukarjasta vastaava vanhempi asiantuntija Juhani Numminen.

Tutustu seurannassa oleviin sonneihin:  
[hkscanagri.fi/rotusonneja-kaupan](http://hkscanagri.fi/rotusonneja-kaupan)

Merkkaa ajankohta kalenteriisi – nähdään Tammelassa!

## AtriaNauta sonni- huutokauppa 27.4.2016 Pieksämäellä

Tule huutamaan omasi

A-Tuottajat Oy toivottaa tervetulleeksi AtriaNauta siitossonnihuutokauppaan, joka pidetään keskiviikkona 27.4. 2016 osoitteessa Suonteentie 241, Pieksämäki.

Sonnien esittely alkaa klo 10 ja huutokauppa avataan klo 11.30 alkaen.

Sonninostajien kannattaa seurata kasvukokeen ja karsintojen edetessä päivittyviä listoja AtriaNaudan nettisivuilta.

# Korkkarit, lenkkarit, sukset vai saappaat?

Meistä jokainen voi valita tilanteeseen sopivat jalkineet, mutta nauti kävelee samoilla sorkillaan ympäri vuoden ja läpi elämänsä. Kaikki tiedämme, kuinka epämukavaa on liikkua huonoilla kengillä. On aika kiinnittää katse ja huomio eläinten jalkoihin ja sorkkiin! Kevät, kesä ja laidunkausi hämmöttävät, joten kannattaa katsastaa karjaa mahdollisten sorkkavikojen suhteen.

Sorkkien hoito voi tuntua joskus vähän turhaltakin, mutta sillä voi myös säästää paljon. Hyvin liikkuva eläin syö kunnolla ja tuottaa hyvin. Sorkkiin liittyviä ongelmia on monia: ruokinta, olosuhteet, perinnöllisyys yms. Varsinkin astujassonin sorkkiin pitäisi kiinnittää jo nyt keväällä huomiota, jotta kesä sujuisi ongelmitta.

Suomen Limousinkasvattajat ry:n järjestämä sorkkahoitopäivä pidettiin Iisalmen Runnilla joulukuun alussa. Koulutukseen osallistui joukko aiheesta kiinnostuneita emokasvattajia. Sorkkahoidon opettaja Heli Gröhn kertoi ensin teoria-asiaa sorkkahoidosta, sorkkasairauksista ja nautojen elinympäristön vaikutuksista sorkkaterveyteen. Aamupäivän teorian jälkeen siirryttiin käytännön harjoituksiin teurassorkilla. Materiaalia löytyi kattavasti: meheviä kierresorkkia, sorkkakuumeen runtelmia sorkkia, paiseita sekä valkoviivan repeämiä. Kaikki osallistujat saivat itse kokeilla ja harjoitella rälläköiden ja puukkojen avulla perusasioita. Tavoitteena oli, että jokainen pystyisi kurssin jälkeen vähintäänkin tunnistamaan ongelman ja sen syyn, sekä mahdollisesti antamaan ensihoidon sorkkavaivasta kärsivälle naudalle. Iltapäivällä iloinen puheensorina ja rälläköiden äänet täyttivät hallin. Oppimansa perusteella ainakin osa kurssilaisista on rohjennut huoltaa itse oman karjansa sorkkia kotinavetoissa.

Osallistujilta saatujen kiitosten ja kehujen myötä suunnitellaan jatko- ja uusintakurssia, mikäli kysyntää löytyy. Ajatuksena olisi tarjota kyseistä koulutusta kaikille emolehmitilallisille karvanväriin katsomatta. Jos olet kiinnostunut, ota yhteyttä sähköpostilla osoitteeseen [limousin.fi@gmail.com](mailto:limousin.fi@gmail.com)

*Teksti/kuvat Johanna Jantunen, Ulla Hööpakka*



# Ylämaankarjatiloi- loilla o- vet avoinna 18.6.2016

Suomen Highland Cattle Club ry järjestää yhteistyössä jäsen-tilojensa kanssa valtakunnallisen Avoimet Ovet -päivän lauantaina 18.6.2016.

Mukana olevat 32 tilaa avaavat ovensa kuluttajille, kasvattajille ja muille pihvilihantuotannosta kiinnostuneille. Jokaisella tilalla pääsee tutustumaan tilan toimintaan, eläimiin ja karjankasvatukseen. Niin kuluttajille kuin vaikkapa uusille kasvattajille päivä on hieno mahdollisuus tulla tutustumaan ylämaankarjatiloihin.

*LISÄTIETOA  
[www.highlandcattle.fi](http://www.highlandcattle.fi)*



**OSTETAAN TEURASKARJAA  
RAHTITEURASTUS  
RAHTILEIKKUU**

**LIHA HIETANEN OY**

**Puh. (03) 5141533 – [www.lihahietanen.fi](http://www.lihahietanen.fi)**

**MAMMUT**

**Silofox**  
Rehunlevityskelät



**Silocut**  
Rehuleikkurit



paali max. 180 cm

**Power Cut**



**Heizomat**  
AUTOMAATTIHAKELÄMMITYS



**Paalileikkuri**  
etukuormajaan ja nostolaitteisiin.

**FINNMAMMUT OY**  
14500 IITTALA  
[www.finnmammut.fi](http://www.finnmammut.fi)  
040-5924154

**LASCO**  
RUUVIHALKAIJAT





**Hauhon Myllärit**

**Hauhon Myllärit Oy**  
jalostaa viljasi tilakohtaiseksi täysrehuksi.  
Tilasekoitus on edullinen ja vaivaton ratkaisu.  
Tiedustele uuden asiakkaan tutustumishintaa.

**HAUHON MYLLÄRIT**  
040 552 6671, [myllarit@hauhonmyllarit.fi](mailto:myllarit@hauhonmyllarit.fi)  
[www.hauhonmyllarit.fi](http://www.hauhonmyllarit.fi)

**AVOIMET OVET**  
YLÄMAANKARJATILOILLA  
18.6.2016 klo 11 - 15





**Suomen  
Highland  
Cattle  
Club  
ry.**  
[www.highlandcattle.fi](http://www.highlandcattle.fi)

# KARJATILAN VARAOSAT JA KONEET

**Jeantil**  
Lantavaunut

**PEECON**

**Karja terveeksi ja tuottamaan**

**DIECI**

**Finlandia Jeantil**

**SOITA** Konemyynti 0424 720 600 Varaosat 0424 720 300

**kjellman.fi**

**RANTOLAN ANGUS**

ANGUS JALOSTUSLÄIMIÄ SOTKAMOSTA

Janne Lukkari  
Rekivaarantie 27  
88600 Sotkamo  
Puhelin 040 5233 700  
ja 0400 211 674

**SARVANAN ANGUS**

JALOSTUSLÄIMIÄ

Katariina ja Kalle Sarvana  
Sarvanantie 172  
34420 MUROLEEN KANAVA  
Puhelin 040 7396 386  
katariina.sarvana@angus.fi

**VANHA-ANNILAN ANGUS**

MYYTÄVÄNÄ JALOSTUSLÄIMIÄ

Lauri Annila  
Annilantie 90  
37600 Valkeakoski  
Puhelin 040 828 5051

**MILLOLA**

0440 472 250  
Millolankuja 25  
09520 Millola  
www.millola.com

CHAROLAISJALOSTUKSEN KÄRJESSÄ-  
JALOSTUSLÄIMIÄ MYYTÄVÄNÄ.  
VASTUSTAMATTOMAN HYVÄÄ  
PIHVILHAA -  
suoramyyntiä ennakkotilauksesta

**KAUNIAIS CHAROLAIS**

Tiedustelut:  
Anne-Marie Rosenlew  
Kartanonkuja 100, 37200 Siuro  
Puh. 03 340 6890 / 040 590 5718  
anne-marie.rosenlew@finnbeef.fi

**VAPOLAN TILA**

040 7759 888  
Vehmaantie 1331, 23600 Kalanti  
www.vapola.fi

**K O S K I S**

KOSKEN KARTANO  
KOSKIS GÅRD

www.koskis.fi Puh. 050-3593830

Tiedustele tuotteita  
alue-edustajaltasi  
vilomix.fi/edustajat

## NUOLUX-NUOLUKIVET

**Nuolux**

Monipuolinen, runsaasti magnesiumia sisältävä nuolukivi kivennäis- ja hiven-ainelähteeksi laitumelle ja navettaan. Nuolux sisältää magnesiumin lisäksi kalsiumia, fosforia, natriumia sekä monipuolisesti hivenaineita ja ADE-vitamiineja.

**Nuolux Tunnutus**

Nuolukivi ummessaoleville naudoille. Sisältää kivennäisaineet ja hivenaineet oikeissa suhteissa ja soveltuu ainoaksi ummessaoloajan kivennäislähteeksi.

WWW.VILOMIX.FI

Vilomix Finland Oy  
Yrittäjätie 1,  
21530 Paimio  
puh. 010 402 7700  
www.vilomix.fi

**TOKKI OY**

**Kalusteet karjasi hyvinvointiin.**

Ruokinta-aidat • Parsipedit • Juomalaitteet • Laidunkalusteet • Karsina-aidat • Vink poi'itusapu • Hoitopiltuu Karjaharja • Ruokintakourut • Iglut Irtoaidat • Liuskaverhot • Työvälineet ...ja paljon muuta tilasi tarpeisiin.

**SUORAAN VARASTOSTA MATKAAN!**

Mokintie 66, 82600 Tohmajärvi / puh. 050 46 40 555 / info@tokki.fi  
www.tokki.fi

**SAVO-KARJALAN LIHA**

RAHTITEURASTUS JA PALOITTELUPALVELUT

**SAVO-KARJALAN LIHA**  
Puh. 017 261 8919  
www.savokarjalanliha.fi

Sastamalan Teurastamo Oy

LUOMUHYVÄKSYTTY. SUORITAMME RAHTITEURASTUSTA. MYÖS LEIKKUUPALVELU KAUTTAMME.

Puh. 040 748 2633  
Mäkelänkatu 1, 38250 Sastamala  
juha.greus@sastamalanteurastamo.fi  
www.sastamalanteurastamo.fi



**HYVÄSUKUISIA  
JALOSTUSELÄIMIÄ**



INKEREN KARTANO  
KB HEREFORD

HENRIK JENSEN  
0400 124 364

WWW.INKERE.FI

**Samuli Naaralainen**  
040 5588 458  
Uuhiniementie 565  
35300 Orivesi  
samuli.naaralainen@gmail.com

**PIITTALA  
HEREFORD**  
SINCE 1986

**JALOSTUSTA SINUN EDUKSESI**

**www.piittalahereford.fi**

**Kaarihalli 36 m², 6 m x 6 m**

Korkeus 3,7 m, vapaa 3,4 m  
Portin leveys 2,7 m  
1,5 m paneliaidat  
Hinta 3500,00 +alv  
Tarjous voimassa:  
30.4.2016 saakka.

Tukevat tuplakaaret!



**FinnLacto Oy** P:064 210 300 info@finnlacto.fi www.finnlacto.fi

**Kaupunkilomalle!**

Kaupunkilomalla ehdit nähdä ja kokea paljon suhteellisen lyhyessä ajassa; lähdet tutustumaan kulttuuriin, arkkitehtuuriin, paikallisiin herkkuihin ja nauttimaan uusista maismista!  
Kysy myös edullisia liityntäkuljetuksia lentokentälle ympäri Suomen!

<b>AMSTERDAM, 3pv</b> 13.5., 10.6., 15.7., 19.8. alk. <b>599€</b>	<b>GDANSK, 4pv</b> 15.4., 10.6., 8.7., 5.8., 7.10. alk. <b>559€</b>
<b>BUDAPEST, 4pv</b> 28.4., 9.6., 14.7., 8.8., 22.9., 13.10. alk. <b>509€</b>	<b>MALAGA, 5pv</b> 6.7., 2.9., 5.10., 5.11., 3.12. alk. <b>699€</b>
<b>DUBLIN, 4pv</b> 15.4., 23.6., 14.7., 19.8., 9.9., 30.9. alk. <b>559€</b>	<b>MÜNCHEN, 4pv</b> 19.5., 9.6., 21.7., 11.8., 8.9. alk. <b>679€</b>
<b>CAVAT, Kroatia, 4pv</b> 6.5., 3.6., 8.7., 26.8., 30.9. alk. <b>639€</b>	<b>KÖÖPENHAMINA, 3-4pv</b> 5.5., 3.6., 14.7., 19.8., 21.10. alk. <b>429€</b>

Hinta sis. suoraa lentoa Helsingistä, hotelliyöpymiset 2h aamiaisiin, lentokenttäkuljetukset kohteessa sekä suomenkielinen kaupunkikierros (ei Cavtat).

**MATKAPOJAT**  
matkaporjat.fi 24h

Myyntipalvelu: 010 2323 200 ma-ke 8-19, to-pe 8-17, su 10-14.30

Puhelut 8.35 snt/puh + 3.2 snt/min, matkahuone 19.2 snt/min. Palvelumaksu 0€/netistä, kiertomatkat, kaupunkilomat sekä elämysristeilyt 20€, muutoin 10€. Hinnat ovat alk-hintoja /hlö. Alkaen-hintaisia paikkoja rajoitetusti.

**SALMENSUU HEREFORD**



Salmensuun sonnipoikia, sekä tilasonneista että siemennyksestä, ISO:n sonnihuutokaupassa 23.4. Tammelassa. Tervetuloa tutustumaan ja ostoksille!

OTA YHTEYTTÄ: Antti Toivonen p. 0500 785 543  
sähköposti: mari@salmensuu.com  
Os: Laanilantie 77, 21570 Sauvo  
www.salmensuu.com

**CHAROLAIS-SONNEJA**  
HYVÄT JALOSTUSOMINAISUUDET  
JA LIHAKUUSARVOT.

LASSE HANNOLA MATTI HANNOLA  
PUHELIN 040 5163 805 PUHELIN 0400 777 999

MTY HANNOLA LASSE JA MATTI  
ELIMÄENTIE 2192, 47200 ELIMÄKI  
WWW.HANNOLANCHAROLAIS.COM

**www.kanttura.com**  
puh. 020 - 7347470  
kantturaoy@gmail.com

**Leikkuu- ja pakkauspalvelu**

Laatua ja helppoutta lihan suoramyyniin.  
Lähtötuotteinkin pitää olla laadukas.

Kanttura Oy on lihaliike Salossa. Meidän tarkoituksemme on viedä suomalaisten karjalajien tuotteet suorinta tietä suomalaisiin ruokapöytiin.

Me teemme nautan, sian ja lampaan rahtileikkuuta ja pakkausta. Palveluitamme ovat: raakakypsytykset, räätälöidyt leikkuuseptit, jauhelihan valmistus, vakuumpaketoitinta haluttuun pakettikokoon, etiketöinti sekä myyntilajitelmien teko.

Me pystymme käsittelemään kaiken ikäisten eläinten ruhoja - myös luomu.

**KANTTURA**  
- alkuperäistä lihaa -

**THORSVIK HEREFORD**



www.thorsvikhereford.fi

**LAHISTEN  
SIMMENTAL**

Simmental-jalostusta vuodesta 1991

Björn von Konow 040 544 7409  
Vast. karjakko Liisa Linna 040 961 8590  
www.lahistensimmental.fi

**Taipaleen Teräs**  
KATTO- JA SEINÄPELLIT  
SUORAAN VALMISTAJALTA

Johanna Taipale 040 8235 938  
Jouko Taipale 0400 661 379  
Jasmine Taipale 040 8235 210  
Linjalantie 4, KYJÄRVI | taipaleenteras.fi



**TERISTEN KARTANO**  
HEREFORD & ANGUS-  
JALOSTUKSEN KÄRJESSÄ

Antti Veräväinen 0500 835 084

**SOMERON TERÄSTYÖ**  
www.someronterastyo.fi

MEILTÄ TERÄSRUNGOT TEIDÄNKIN TARPEISIINNE!

MYYNTI: Someron Terästyö Ky  
Linjankoukantie 67  
31400 SOMERO  
p. 02-7218 880  
e-mail: myynti@someronterastyo.fi

TUTUSTU KOTISIVULLAMME MYÖS MUIHIN TUOTTEISIINME:  
www.someronterastyo.fi

# Liity Pihvikarjaliiton jäseneksi

**Pihvikarjankasvattajien liitto on suomalaisen naudanlihantuotannon puolestapuhuja. Olemme ainoa edunvalvontayhdistys, joka asettaa liharajan kaikessa etusijalle.**

Pihvikarjankasvatuksen osuus lihan tuotannosta on kasvussa, samalla kun kuluttajien mielenkiinto ruoan laatuun ja alkuperään kohtaan lisääntyy. Suomalaisten vuosittain kuluttamasta naudanlihasta noin 15 % on kotimaista pihvikarjan lihaa. Tavoitteenamme on, että tämä osuus kasvaa entisestään.

Pihvikarjaliiton tehtävänä on kertoa suomalaisesta, eettisesti korkeatasoisesta pihvilihantuotannosta. Meille on kunnia-asia, että pihvikarjaa kasvatetaan vastuullisesti, eläinten hyvinvoinnista ja ympäristönäkökohdista huolehtien.

Tuemme, kehitämme ja edistämme kaikin käytettävissä olevin keinoin pihvilihan lisäarvoa tukevia toimia. Seuraamme markkinatilannetta ja päätöksentekoa, vaikutamme suoraan päättäjiin ja virkamiehiin, annamme lausuntoja ja olemme mukana työryhmissä sekä alan hankkeissa.

Pihvilihan tunnettuuden parantaminen edellyttää vaikutavuutta ja joukkovoimaa. Tässä onnistutaan parhaiten tekemällä yhteistyötä pihvikarjankasvattajien ja koko tuotantoketjun kanssa. Liiton painoarvoa mitataan sen jäsenkunnan kattavuudella – toki sinäkin haluat olla mukana vaikuttamassa parempaan tulevaisuuteen?

## Tätä teemme:

- Pihvikarjaliiton asiantuntemusta hyödynnetään työryhmissä, joissa esimerkiksi muotoillaan maatalouden tukiehtoja.
- Vaikutamme kannanotoin ja lausunnoin sekä olemalla suoraan yhteydessä poliitikoihin, virkamiehiin ja viranomaisiin liharajan kasvatusta tai eläinten hyvinvointia koskevilla kysymyksillä.
- Julkaisemme kolme kertaa vuodessa ilmestyvää Pihvikarja-lehteä, joka tavoittaa pihvikarjaa kasvatavat maatalousyrittäjät, alaan liittyvät päättäjät ja asiantuntijat. Jäsenille lehti jäsenetu, joka postitetaan kotiin. Jäsenet saavat lehdestä myös ilmoitustilaa jäsenhintaan.
- Olemme mukana alan messuilla, näyttelyissä ja tapahtumissa, joissa pihvikarjaa tehdään tunnetuksi.
- Pihvikarjaliiton seminaareissa ja koulutustapahtumissa saa hyödyllistä ja tuoretta tietoa ajankohtaisista asioista.
- Teemme yhteistyötä kaupallisten sidosryhmiemme kanssa pihvilihan tunnettuuden lisäämiseksi kuluttajien keskuudessa.
- Liitto tarjoaa jäsenilleen mahdollisuuden tavata muita pihvikarjankasvattajia, tutustua ja verkostoitua.

**Liittymisen voit hoitaa helposti osoitteessa:  
[www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)**

### Jäsenhinnat 2016

Henkilöjäsen 130 €  
Yhdistysjäsen 200 €  
Kannattajajäsen 500 €

Jäsenhintojen alv. 0 %.  
Jäsenhinnat vahvistetaan vuosittain Liittokokouksessa.  
Pihvikarjaliitto pidättää oikeuden jäsenhinnan muutokseen.

# Yhteistyössä Pihvikarjaliiton kanssa

Tervetuloa mukaan Pihvikarjaliiton kannattajajäseneksi!  
Kannattajajäsenille etuna logonäkyvyys Pihvikarjaliiton lehdissä ja bannernäkyvyys netissä [www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)



VOIT LIITTYÄ JÄSENEKSI MYÖS NETISSÄ [WWW.PIHVIKARJALIITTO.FI](http://WWW.PIHVIKARJALIITTO.FI)

### LIITY PIHVIKARJALIITON JÄSENEKSI!

KYLLÄ, haluan/haluamme liittyä:

- Henkilöjäseneksi, 130 €/vuosi
- Yhdistysjäseneksi, 200 € / vuosi (alan yhdistykset)
- Kannattajajäseneksi, 500 € / vuosi (yritykset, muut yhdistykset)
- Ilmoitan muuttuneet yhteystietoni

Nimi \_\_\_\_\_

Tila/yritys/yhdistys \_\_\_\_\_

Osoite \_\_\_\_\_

Puhelin \_\_\_\_\_

Sähköposti \_\_\_\_\_

www-sivut \_\_\_\_\_

**Tili ja tarkastus  
Olli Lehtimäki Oy  
Pätsiniementie 9**

**37800 TOIJALA**

# [www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)



## PIHVIKARJALIITON HALLITUS

**Antti Veräväinen, puheenjohtaja** (Akaa)

Puhelin 0500 835 084 – antti.veravainen@pihvikarjaliitto.fi

**Anssi Hänninen, varapuheenjohtaja** (Rautalampi)

Puhelin 0400 579 432 – anssi.hanninen@pp1.netsor.fi

**Anu Juurakko** (Lohja)

Puhelin 050-4326301 – anu.juurakko@gmail.com

**Esa Karjalainen** (Vaala)

Puhelin 0400 584 612 – esa.karjalainen@pp1.inet.fi

**Esko Rissanen** (Pieksämäki)

Puhelin 0400 658953 – esko@hyvatuuli.fi

**Janne Räisänen** (Varkaus)

Puhelin 040 7158567 – traktoripalvelu@gmail.com

**Juha Moisander** (Orimattila)

Puhelin 0400 355504 – juha.moisander@phnet.fi

**Tero Hosike** (Huittinen)

Puhelin 040 722 4914 – tero.hosike@dnainternet.net

## VARAJÄSENET:

**Pekka Kokkonen** (Iisalmi)

Puhelin 0500 995 160 – pekka.kokkonen@pp8.inet.fi

**Hannu Parviainen** (Nilsjä)

Puhelin 040 7042694 – hannuparvi@dnainternet.net

## TOIMINTAKOORDINAATTORI

**Susanna Heikkinen**

Puhelin 040 588 1067 – susanna.heikkinen@pihvikarjaliitto.fi

OTA YHTEYTTÄ. LUODAA YHTEINEN TULEVAISUUS!  
KESKUSTELEMME MIELELLÄMME LISÄÄ!

[www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)

## Pihvikarjayhdistykset

Pihvikarjayhdistykset ovat olleet mukana perustamassa Pihvikarjankasvattajien liittoa. Jos olet kiinnostunut jostain tietystä rodusta/roduista, käy tutustumassa alla oleviin sivustoihin ja ota rohkeasti yhteyttä!

### Suomen Angusyhdistys ry

[www.angus.fi](http://www.angus.fi)

Puheenjohtaja Jyrki Ankelo

Puhelin 040 7759 888

Sihteeri Katri Strohecker

Puhelin 040 7033 423

### Suomen Charolaisyhdistys ry

[www.charolais.fi](http://www.charolais.fi)

Puheenjohtaja Matti Hannola

Puhelin 0400 777 999

Sihteeri Anne-Marie Rosenlew

Puhelin 040 590 5718

### Suomen Herefordyhdistys ry

[www.hereford.fi](http://www.hereford.fi)

Puheenjohtaja Jyri Tanner

Puhelin 040 591 3033

Sihteeri Hannele Moisander

Puhelin 040 8460 524

### Suomen Highland Cattle Club ry

[www.highlandcattle.fi](http://www.highlandcattle.fi)

Puheenjohtaja Arja Primietta

Puhelin 040 716 0981

Sihteeri Johanna Ratia

Puhelin 050 368 1463

### Suomen Limousinkasvattajat ry

[www.limousin.fi](http://www.limousin.fi)

Puheenjohtaja Helena Kukkonen

Puhelin 040 5354 338

Sihteeri Johanna Jantunen

Puhelin 044 5503 191

### Suomen Simmentalyhdistys ry

[www.simmentalyhdistys.fi](http://www.simmentalyhdistys.fi)

Puheenjohtaja Jarkko Rautiainen

Puhelin 0440 886 086

Sihteeri Maarit Kallio

Puhelin 040 586 2887

# pihvikarja

mediakortti 2016

LEIKKAA TALTEEN

## Pihvikarja – pihvikarjankasvattajien oma lehti

**Ilmoitus Pihvikarja-lehdessä tarjoaa suoran yhteyden karjankasvattajien ja alan asiantuntijoiden tavoittamiseksi.**

Pihvikarja-lehti on suomalaisen naudanlihantuotannon puolestapuhuja. Lehteä julkaisee Pihvikarjaliitto, joka edustaa Suomessa kasvatetun, eettisesti korkeatasoisen laatu lihan tuottajia. Liiton tavoitteena on parantaa pihvikarjankasvatuksen tunnettuutta, edistää pihvilihan arvostusta ja lujittaa jäsentensä keskinäistä yhteistyötä. Lehti tavoittaa pihvikarjaa kasvattavat maatalousyrittäjät, alaan liittyvät päättäjät ja asiantuntijat. Pihvikarjaliiton sidosryhmille ja jäsenille lehti on maksuton. Myös alan oppilaitokset voivat tilata lehteä tarpeen mukaan vastikkeetta. Muille vuosikerran hinta tilattuna on 30 €.

Jokainen Pihvikarja-lehti sisältää kirjoituksia alan tärkeistä ja ajankohtaisista aiheista. Lehti palvelee lukijaa käytännön työtä lähellä olevilla reportaaseilla sekä tieto- tai tutkimuspohjaisilla artikkeleilla. Lehdelle voi mielellään tarjota tekstejä ja valokuvia, mutta toimitusneuvostolla on mahdollisuus valita julkaistavat aineistot.

Pihvikarja-lehden levikki on 2000–3000 kpl (huhtikuu 2000 kpl, kesäkuu 3000 kpl, joulukuu 2000 kpl). Lehti ilmestyy kolme kertaa vuodessa, neliväripainettuna aikakauslehtenä.

**Kun haluat lähestyä tahoja, jotka kannattavat eettistä ja korkeatasoista pihvilihantuotantoa tai tuotteesi/palvelusi on suunnattu pihvikarja-ammattilaisille, tavoitat heidät helpoiten ilmoittamalla Pihvikarja-lehdessä. Tervetuloa mukaan!**



[www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)

## ILMOITUSHINNAT:

ILMOITUSPAIKKA	KOKO	PERUSHINTA	JÄSENHINTA	ETUPAKETTI 3,5
Takakansi	210 x 297 mm (+ 3 mm bleed, ylös 30 mm korkea alue tyhjää osoitemerkinnöille)	1750 €	1310 €	cts. alta
Etu- tai takakannen sisäpuoli	210 x 297 mm (+ 3 mm bleed)	1500 €	1125 €	cts. alta
Kokosivu sisäsiivuilla	210 x 297 mm (+ 3 mm bleed)	1200 €	900 €	cts. alta
Sisäsiivuilla	1/2 sivu (180 x 130 mm)	850 €	635 €	cts. alta
Sisäsiivuilla	1/4 sivu (85 x 130 mm)	500 €	250 €	cts. alta
Sisäsiivuilla rivi-ilmoitus	95 x 60 mm	190 €	95 €	cts. alta
Sisäsiivuilla rivi-ilmoitus	45 x 60 mm	100 €	50 €	cts. alta

## ETUPAKETTI 3,5:

Etupaketilla 3 ilmoitusta perushintaan tai jäsenille jäsenhintaan ja neljäs ilmoitus -50 %.

## ILMOITUSMYynti:

Armi Mäenpää, puhelin 040 508 4161, [armi.maenpaa@pihvikarjaliitto.fi](mailto:armi.maenpaa@pihvikarjaliitto.fi)

## ILMOITUSAINeISTOT:

Ilmoitusaineistot painovalmiina PDF:nä. Huomioi kokosivun ilmoituksissa 3 mm bleed, mikäli aineistoa on reunasta reunaan. Lähetä rivi-ilmoituksiin tekstit sähköpostilla.

Aineisto-osoite: [armi.maenpaa@pihvikarjaliitto.fi](mailto:armi.maenpaa@pihvikarjaliitto.fi)

Mikäli ilmoitus ei ole painovalmis, kysy etukäteen lisätietoja sen aineistovaatimuksista tai ilmoitusvalmistuksen hinnoittelusta (040 722 5189 tai [info@neitisievanen.fi](mailto:info@neitisievanen.fi)).

## ILMESTYMINEN:

Pihvikarja-lehti ilmestyy 3 kertaa vuodessa.

Painosmäärä kevään ja loppuvuoden numerossa 2.000 kpl, kesän numerossa 3.000 kpl.

Julkaisija: Pihvikarjankasvattajien liitto ry.

Pihvikarjan ilmestymiskaudet ovat huhtikuu, kesäkuu ja joulukuu.

# Atria®



**ATRIA PERHETILAN**  
**- KUIN SUORAAN**  
**TILALTA OSTAISIT.**



Hyvä ruoka, parempi mieli.



**OKRA**  
-se oikea maatalousnäyttely-

Oripään lentokentällä  
6.-9.7.2016

[www.okramaatalous.fi](http://www.okramaatalous.fi)

**pihvikarjaliitto**  
goes OKRA

**KOKKAA KOKO KOMEUS**

Pihviliha on laadukasta herkkua päästä häntään!  
Tule hakemaan vinkkejä, kuinka kokkaat nautan eri osista  
monipuolista ruokaa.



Pihvikarjaliiton tukikohta OKRassa on Unimog U318 Food Truck,  
joka on osastollamme koko näyttelyn ajan.  
Tervetuloa tapaamaan keittiömestariamme ja viihtymään!



Nähdään 6.-9.7.2016  
Oripään lentokentällä